

Министерство образования Республики Беларусь
Полоцкий государственный университет

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

Электронный сборник статей
IV Международной научно-практической online-конференции

(Новополоцк, 26 ноября 2020 г.)

Текстовое электронное издание

Новополоцк
Полоцкий государственный университет
2020

Об издании – [1](#), [2](#)

Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты [Электронный ресурс] : электронный сборник статей IV Международной научно-практической online-конференции, Новополоцк, 26 ноября 2020 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

Впервые материалы конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» были изданы в 2012 году (печатное издание).

Рассмотрены демографические и миграционные процессы в контексте устойчивого развития экономики; обозначены теоретические основы, практические аспекты управления человеческими ресурсами; выявлены и систематизированы драйверы инклюзивного экономического роста в Беларуси и за рубежом; раскрыты актуальные финансовые и экономические аспекты развития отраслей; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, аудита в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; представлены новейшие научные исследования различных аспектов функционирования современных коммуникативных технологий.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов учреждений высшего образования, изучающих экономические дисциплины.

*Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса.
Регистрационное свидетельство № 3061815625 от 23.05.2018.*

2 – дополнительный титульный экран – производственно-технические сведения

Для создания электронного сборника статей IV Международной научно-практической online-конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» использованы текстовый процессор Microsoft Word и программа Adobe Acrobat XI Pro для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF.

Компьютерный дизайн обложки *М. С. Мухоморовой*
Технический редактор *С. Е. Рясова, А. А. Прадидова*
Компьютерная верстка *Т. А. Дарьянова*

Подписано к использованию 27.01.2021.
Объем издания: 18,8 Мб. Заказ 019.

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 № 02330/278 от 08.05.2014.

211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь
тел. 8 (0214) 53 05 72,
e-mail: i.pozdnyakova@psu.by

ПРОГРАММНЫЙ КОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ

Председатель

Лазовский Д.Н. доктор технических наук, профессор,
ректор Полоцкого государственного университета

Заместители председателя

Вегера С.Г. доктор экономических наук, профессор,
первый проректор Полоцкого государственного университета

Позднякова И.А. кандидат экономических наук, доцент,
декан финансово-экономического факультета
Полоцкого государственного университета

НАУЧНЫЙ КОМИТЕТ

Алекперов А.А.о. доктор экономических наук, профессор,
Азербайджанский государственный экономический университет,
Азербайджанская Республика

Арбидане И.А. доктор экономических наук, профессор,
Резекненская технологическая академия, Латвийская Республика

Борейко Н.А. кандидат экономических наук, доцент,
Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Бортник И.А. кандидат философских наук, доцент,
Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Ванкевич Е.В. доктор экономических наук, профессор,
Витебский государственный технологический университет,
Республика Беларусь

Григорой Л.Г. кандидат экономических наук, доцент,
Молдавская Экономическая Академия, Республика Молдова

Юк З.М. доктор экономических наук, профессор,
Частное учреждение образования «Институт парламентаризма
и предпринимательства», Республика Беларусь

Дубровский Н.А. доктор экономических наук, профессор,
Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Зенькова И.В. кандидат экономических наук, доцент,
Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Ибрагимов К.М.о. кандидат экономических наук, председатель совета директоров
страховых компаний QalaHayat, QalaSigorta,
Азербайджанская Республика

Карзаева Н.Н. доктор экономических наук, профессор,
Российский государственный аграрный университет –
МСХА имени К.А. Тимирязева, Российская Федерация

Киреева Е.Ф. доктор экономических наук, профессор,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь

Клюня В.Л. доктор экономических наук, профессор,
Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Кутер М.И. доктор экономических наук, профессор,
Кубанский государственный университет, Российская Федерация

Лакис В. доктор экономических наук, профессор,
Вильнюсский университет, Литовская Республика

Лемещенко П.С.	доктор экономических наук, профессор, Белорусский государственный университет, Республика Беларусь
Малей Е.Б.	кандидат экономических наук, доцент, ACCA DipIFR, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Маркс-Бельская Р.	доктор экономических наук, профессор, Варминско-Мазурский университет, Республика Польша
Миетуле И.	доктор экономических наук, профессор, Резекненская технологическая академия, Латвийская Республика
Назарова Ф.Х.	доктор экономических наук, профессор, Ташкентский финансовый университет, Республика Узбекистан
Павлов К.В.	доктор экономических наук, профессор, Ижевский филиал Российского университета кооперации, Российская Федерация
Панков Д.А.	доктор экономических наук, профессор, Белорусский государственный экономический университет, Республика Беларусь
Прудникова-Кирпичёнок Е.В.	начальник Главного управления методологии и координации государственных программ Министерства экономики Республики Беларусь, Республика Беларусь
Ребилас Р.	доктор социальных наук, профессор, Академия «ВШБ», Республика Польша
Рыбак Т.Н.	кандидат экономических наук, доцент, ACCA DipIFR, Главное управление регулирования бухгалтерского учета, ответственности и аудита Министерства финансов Республики Беларусь, Республика Беларусь
Рязанцев С.В.	доктор экономических наук, профессор, МГИМО (университет) МИД России, член-корреспондент РАН, Российская Федерация
Садыгов Э.М.о.	доктор экономических наук, профессор, Азербайджанский государственный университет, Азербайджанская Республика
Слонимская М.А.	доктор экономических наук, доцент, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Субачене Р.	доктор социальных наук, профессор, Вильнюсский университет, Литовская Республика
Сумец А.М.	доктор экономических наук, доцент, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия», Украина
Терещенко О.В.	кандидат социологических наук, доцент, Белорусский государственный университет, Республика Беларусь
Тихонова Л.Е.	доктор экономических наук, профессор, Белорусский государственный университет, Республика Беларусь
Черевко В.В.	кандидат исторических наук, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ

Амбарцумян А.А.	кандидат экономических наук, доцент, Национальный университет имени Мирзо Улугбека, Республика Узбекистан
Афанасьева Е.Ю.	кандидат экономических наук, доцент. ACCA DipIFR. Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Баймуратов Т.М.	кандидат экономических наук, доцент, Ташкентский финансовый университет, Республика Узбекистан
Дагаева И.А.	кандидат экономических наук, доцент, Псковский государственный университет, Российская Федерация
Емельянов А.А.	заведующий аспирантурой, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Измайлович С.В.	кандидат экономических наук, доцент, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Ильинова А.А.	кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский горный университет, Российская Федерация
Кежа Ю.Н.	кандидат исторических наук, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Ван Юйцзя	директор компании ООО «Услуги обучения за границей. Вэйхай Юлия», Китайская Народная Республика
Ластовский А.Л.	кандидат социологических наук, доцент. Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Лисиченок Е.П.	кандидат экономических наук, доцент, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Лукьянец А.С.	кандидат экономических наук, доцент, Российский университет дружбы народов, Российская Федерация
Масько Л.В.	кандидат экономических наук, доцент, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Мудров С.А.	кандидат социологических наук, доцент. Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Примакова М.В.	кандидат экономических наук, доцент, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Рахманов А.	заместитель председателя совета директоров страховых компаний Qala Hayat, Qala Sigorta, Азербайджанская Республика
Сапего И.И.	кандидат экономических наук, доцент, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
Знотина Д.	Mag.soc.sc.. Резекненская технологическая академия, Латвийская Республика
Лю Цицян	ведущий специалист отдела кадров, Китайско-белорусское совместное ЗАО «Компания по развитию индустриального парка», Республика Беларусь
Рудик В.П.	управляющий ГУ «Центр по обеспечению деятельности бюджет- ных организаций системы образования Полоцкого района», Рес- публика Беларусь
Хамидова Ф.А.	кандидат экономических наук, доцент, Ташкентский финансовый университет, Республика Узбекистан
Шавлюга О.А.	кандидат экономических наук, доцент, Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Секция 1

ДРАЙВЕРЫ ИНКЛЮЗИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МИРОВОЙ ОПЫТ

THE ROLE OF FOREIGN AID IN PROMOTING INCLUSIVE GROWTH

Z.A. Asatullaeva

University of world economy and diplomacy, Tashkent, Uzbekistan

The Commission on Growth and Development of the World Bank defines the concept of *inclusive growth* as output growth that is sustained over decades, is broad-based across economic sectors, creates productive employment opportunities for a great majority of the country's working age population, and reduces poverty [1, p. 5]. On the other hand, OECD simply defines inclusive growth as an economic growth that is fairly distributed across society and creates opportunity for all. According to the ADB, it focuses on creating opportunities and making these accessible to all, not just the poor [2, p. 29].

Although there is no agreed and common definition of the concept of inclusive growth within the international community it has been set as a pace and pattern of the development agenda of both developed and developing countries of the world. Moreover, the post-2015 challenges of sustainable development have clearly articulated the need for more inclusive policies [3, p. 8].

Having defined the concept of inclusive growth, the question arises in defining the proximate factors supporting inclusive growth. A study by R. Anand, M.S. Mishra and S. J. Peiris shows the evidence that initial incomes, trade openness, fixed investment, moderate inflation and output volatility, and a better educated workforce have helped countries achieve more inclusive growth [4, p. 14]. Scholars I. Ali and J. Zhuang suggest that inclusive growth strategy of the country should have two anchors: first, high and sustainable growth to create productive and decent employment opportunities and second social inclusion to ensure equal access to opportunities by all.

While the first anchor is dependent mainly on the private sector of economy with government's limited role on enabling sound environment for development of private sector, promotion of social inclusion requires enhanced public intervention. Government's role in promoting social inclusion consists of three main functions:

- 1) investing in education, health, and other social services to enhance human capacities;
- 2) promoting good policies and sound institutions to advance economic and social justice;
- 3) providing social safety nets to prevent extreme deprivation [5, p. 12–15].

Above mentioned public intervention required to promote inclusive growth shifts up the burden of government budget and finance. Thus, development assistance can be a critical factor to addressing the issue of inclusive development. Even though the number of studies investigating the determinants of inclusive growth with a focus on foreign aid is quite limited,

there have been some attempts to fill existing research gap in the literature. For instance, study by Y. Huang and M.G. Quibria shows that aid can stimulate inclusive growth if it is effectively used. According to the authors, for a developing country to guarantee equal access to job opportunities and social services, finance and investments are must. At the same time majority of developing countries lack sufficient resources and capacity to ensure mentioned opportunities. Thus, foreign aid provided by donor countries can be essential in promoting inclusive growth in developing countries [6, p.1-3]. In a study by G.Rauniyar and R.Kanbur development assistance's impact on rural infrastructure development with the objective of inclusive development has been investigated. Author's argue that the issue in most developing countries is too little infrastructure to support rapid growth. They further suggest that one of the reasons why the structural adjustment did not have as much success in Africa as expected was because of the poor infrastructure [7, p.9-16]. Empirical investigation based on the sample of 53 African economies for the period 2005-2012 by A. Asongu and Ch. Nwachukwu result positive relationship between inclusive development and foreign aid. Authors have applied decomposition of the aid types, authors find out that aid for social structure, aid for economic infrastructure and productive sector have positive impact on inclusive development indicator. Based on results, authors suggest that multilateral development agencies with a strategic focus on infrastructural development should be continuously supported by developed countries in their efforts toward infrastructural improvement for inclusive human development [8, p. 9-15].

Development aid or foreign aid is financial aid given by governments and other agencies to support the economic, environmental, social, and political development of developing countries. R. Riddle defines foreign aid in its broad meaning as all resources physical goods, skills and technical know-how, financial grants, or loans transferred by donors to recipients [9, p.6] The standard definition of foreign aid comes from the Development Assistance Committee (DAC) of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), which defines foreign aid as financial flows, technical assistance, and commodities to developing countries and territories that are:

- undertaken by the official sector of the donor country;
- with the promotion of economic development and welfare in the recipient country as the main objective;
- at concessional financial terms (i.e. if a loan, have a grant element of at least 25 percent).

Foreign aid or *official development assistance* (ODA) is frequently seen as a key instrument for economic growth and development. This perspective is often linked to theories that under-developed economies suffer a vicious circle of poverty, which essentially means these countries' poverty leads to low current savings/investments and consequently minimal future savings/investments, which make them poorer, and this circle continues indefinitely. This vicious circle is also known as a Poverty Trap [10, p.958]. As a result, most economists recommend a policy that promotes exogenous investments –foreign aid– to bring poor economies out of such a trap. Throughout the post war era and the great success of The European Recovery Program launched in the late 1940s –also known as The Marshal Plan– this topic has become an integral component of the economics of development [11, p.110-115].

Foreign aid is provided to developing countries by donor countries can be channeled through bilateral and multilateral sources. Bilateral transactions are those undertaken by a donor country directly with a developing country. They also include transactions with national and international non-government organizations active in development. Foreign aid delivered via these bilateral channels are hypothesized to be based on the strategic interests of the donor countries, or historical ties between donors and recipients. Such bilateral aid is often criticized for adopting a practice of “tying” aid to specific conditions. For instance, such conditions often take the form of conditions requiring aid funds to be used to purchase goods from the donor country, which can reduce the value of aid to recipient countries. Thus, with an aim to promote inclusive growth in developing countries aid channeled through multilateral organizations are favored. Aid flows that are delivered through international financial institutions (i.e., multilateral aid) has been hypothesized as promoting development outcomes, owing to the development orientations of multilateral organizations [12, p. 313-341].

Established during the post war era, based on the great success of *The European Recovery Program* have been widely recognized as an effective channel of development finance. Another argument in favor of the multilateral organizations in promoting inclusive development is the fact that infrastructure is primary beneficiary of multilateral outflows. According to the OECD report on Multilateral development finance of the OECD infrastructure sector is the largest recipient of funding by multilateral organizations with 27% of the total outflows in 2018 being addressed to the sector [13, p. 25].

To sum up, achievement of inclusive growth has been set as an agenda of post-2015 development by international community. In its broad meaning, inclusive growth is a pace and pattern of the growth major determinants of which are sustainable growth rates accompanied with the social inclusion component. Foreign assistance provided by donor countries can be critical factor in promoting inclusive growth for a number of reasons. First, foreign funding provided can be addressed to the transformation of the social services required to assure social inclusion in aid receiving countries. Second, poor economic and social infrastructure might be the reason for failure of achieving inclusive growth. On the other hand, mainstream of the foreign aid by multilateral development institutions is allocated to the development of the sound infrastructure. Thus, highlighting the importance of foreign aid as a factor of promoting inclusive growth in developing countries.

References

1. Commission on Growth and Development. The growth report: Strategies for sustained growth and inclusive development - World Bank, 2008.
2. Rauniyar, G., & Kanbur, R. Inclusive growth and inclusive development: a review and synthesis of Asian Development Bank literature - Journal of the Asia Pacific Economy, 2010. 15(4), p. 455-46.
3. United Nations. “A New Global Partnership: Eradicate Poverty and Transform Economies Through Sustainable Development”, The Report of the High-Level Panel of Eminent Persons on the Post-2015 Development Agenda. 2013. http://www.un.org/sg/management/pdf/HLP_P2015_Report.pdf
4. Anand, R., Mishra, M. S., & Peiris, S. J.. Inclusive growth: Measurement and determinants. International Monetary Fund. 2013. No. 13 p.35.
5. Ali, I., & Zhuang, J. Inclusive growth toward a prosperous Asia: Policy implications. ERD Working Paper Series. 2007. No. 97.

6. Huang, Y., & Quibria, M. G. The global partnership for inclusive growth. WIDER Working Paper. 2013. No. 2013/059.
7. Rauniar, G. P., & Kanbur, R. Inclusive development: Two papers on conceptualization, application, and the ADB perspective. – N.Y.: Cornell University. 2010.
8. Asongu, Simplice A. and Nwachukwu, Jacinta Ch. Foreign Aid and Inclusive Development: Updated Evidence from Africa, 2005-2012*. Social Science Quarterly. 2017. 98 (1). pp. 282-298.
9. Riddell, R. C. Does Foreign Really Work? - Oxford.: Oxford University Press. 2007. 19.
10. Myrdal, G. Corruption: Its causes and effects. Asian drama: An inquiry into the poverty of nations. 1968 2, p. 953-961.
11. Pankaj, A. K. Revisiting foreign aid theories. International Studies. 2005. 42. pp. 103-121.
12. Milner, H. V., Tingley, D. The choice for multilateralism: Foreign aid and American foreign policy. The Review of International Organizations. 2013. 8. pp. 313-341.
13. OECD (2020) Multilateral development finance 2020. OECD publishing.

СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНКЛЮЗИВНОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ

Данная статья посвящена анализу официальной помощи развитию, как фактора обеспечения инклюзивного роста экономики. Анализ результатов теоретико-эмпирических исследований свидетельствует о том, что иностранная помощь может стимулировать инклюзивный рост, при условии эффективного использования и распределения странами-реципиентами. В работе также выявлено что, иностранная помощь направленная на развитие экономической и социальной инфраструктуры способствует инклюзивному росту.

TRANSITION OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA TO A CIRCULAR ECONOMY – A NEW PARADIGM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND INNOVATION

Victoria Ganea, Dr. Habil., Professor

State University of Moldova

Rodica Perciun, Dr. Habil., Associate Professor,

Iulita Birca

National Institute for Economic Research, Moldova

In the current stage of human development, the world community is increasingly realizing the harmfulness of neglecting environmental issues, especially since the linear economy also has certain limits for economic growth. It is clear that the issue of sustainable development and environmental conservation is relevant both globally and nationally. Overcoming the crisis is possible only due to the formation of a new type of relationship between man and nature, excluding the possibility of destruction and degradation of the natural environment. These activities are attributed to the circular economy, which is currently considered a new paradigm for sustainable development.

The international community first met in 1972 at the Stockholm Conference on Human Environment to discuss the issue of the global environment and development needs. The meeting was held under the auspices of the United Nations, developed and developing countries. It was found that the main problem of sustainable development is the contradiction between the needs of population growth and the constraints imposed by the existence of planetary resources, but also by the continuous degradation of the environment [1, p. 51].

Subsequently, in order to overcome the environmental crises, achieve a stable economic development and preserve the potential of natural resources at the XIV General Assembly of the International Union for Conservation of Nature and Natural Resources, a new Global Development Strategy was adopted. Humanity, called *sustainable development* [2].

Discussions and solutions. In the autumn of 2020, the European Commission adopted a new Action Plan for the Circular Economy – one of the main constituents of the European Green Pact – the Europe's new agenda for sustainable growth. The circular economy will have positive net benefits in the form of GDP growth and job creation, etc. The Community Executive wants to ensure that less waste is produced and, to this end, attention will be paid to avoiding the production of waste as a whole and turning it into high-quality secondary resources that benefit from a functioning secondary raw materials market. In this context, we note that the Republic of Moldova must concentrate its efforts, because only last year three million cubic meters of garbage were collected, of which two million are thrown by the population, the rest – by enterprises. This amount also includes toxic waste: batteries, equipment, medical substances, thermometers. But no one knows the exact volume of toxic waste in Moldova [3].

According to data generalized by the National Bureau of Statistics, the entire amount of municipal liquid and solid waste transported in territorial profile have been deposited on controlled land and currently only this disposal method is applied for this category of waste [3].

The average recycling and reuse rate of hazardous waste is about 90%, which is the export rate for the final disposal of waste.

Municipal waste collected from population, institutions and enterprises by Districts/Regions, Indicators and Years.

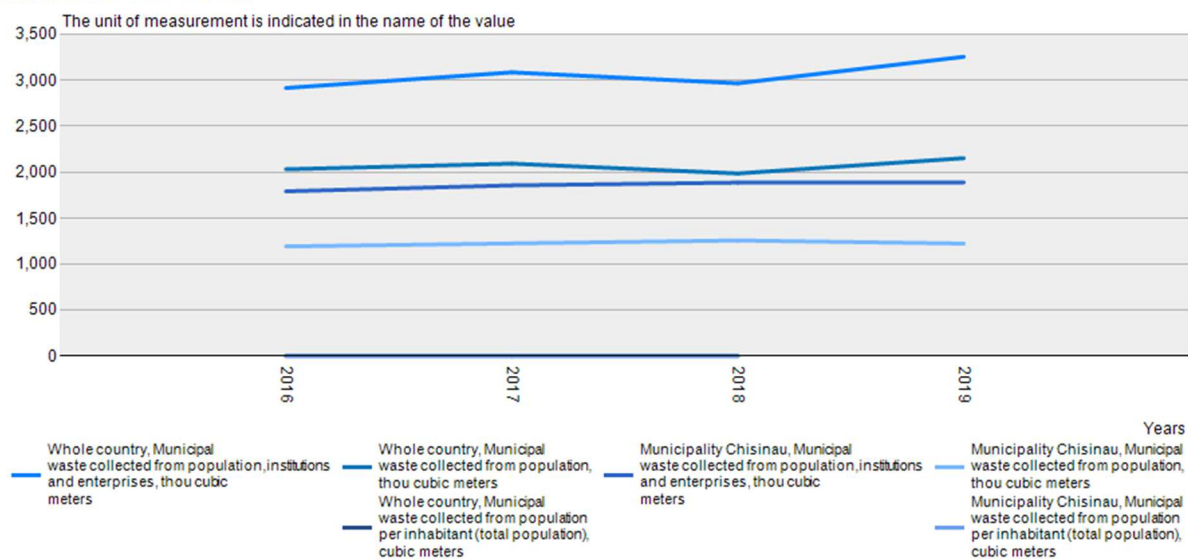


Figure 1. – Municipal waste collected from population, institutions and enterprises*

Source: elaborated by authors in base of data provided by the National Bureau of Statistics.

***Footnotes:** Municipal waste: household and similar waste from commercial, industrial and administrative activities, which include waste from parks and gardens, leaves, grass, waste from streets, markets and street sweepings, containers. Waste from municipal sewage network and as well as construction waste is excluded.

The recycling and reuse rate of production and consumption waste for 2018 is approximately 41.4%, registering an increase of 49% compared to 2011 in which 418 thousand tons of waste were reused out of a total of 1999 thousand tons generated [4].

Thus, we find that our country lags significantly behind many countries in implementing the principles of the circular economy, which is mainly due to the lack of a comprehensive concept of the country's transition to sustainable development.

The society has realized the need to change the paradigm of civilization development, to move to a new model of human development with intense emphasis on keeping the ecology intact, while achieving the complexity of solving problems in this context, but the main notions that are integrated in the sustainable development of the planet are not yet clearly defined. In this context, *the circular economy* becomes a new paradigm, an economic circuit in which, from the design phase, everything is designed in such a way that what enters a product or process, falls into two categories: either it is a biodegradable component, or is a component with a maximum recycling potential.

Circular economies are growing in popularity worldwide. Many developed countries are actively introducing state policy to achieve a circular economy. The transition to this economic model requires a multidimensional approach, new technologies, financing and business forms, the availability of society as a whole to change its habits and create new models of interaction.

Waste is traditionally seen as a source of pollution. But well-managed waste can be a valuable source of materials, especially when raw materials start to run out. Any waste deserves a second chance and thus can be repaired, reused, recycled or turned into fertilizer -

it's just a matter of proper sorting and proper waste management. The best option is to stop waste production. And when that's not possible, other good options are reuse and recycling.

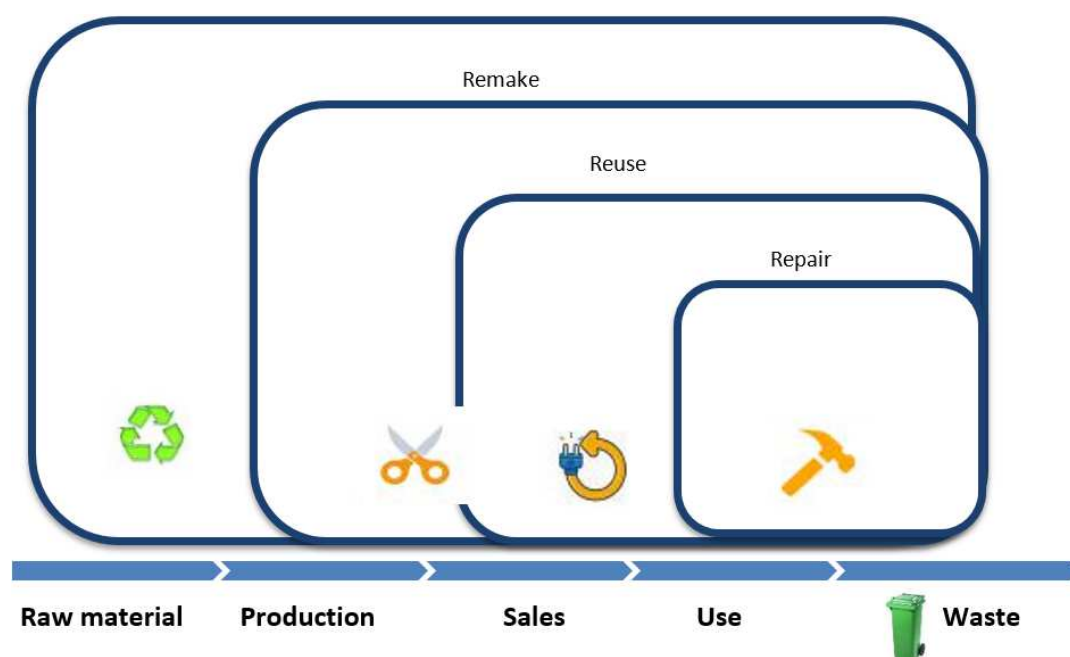


Figure 2. – The circular economy model valid for the Republic of Moldova

Source: *elaborated by authors.*

Reusing objects has many benefits, including reducing the demand for natural resources, saving energy, reducing waste and saving money. You may not need your old clothes, books, bags, furniture, or cell phones, but someone else may have them. Have you considered selling or donating items you no longer need through online or exchange stores, or exchanging with friends? You can also contribute by buying second-hand clothes or other products. Consider buying reusable products instead of disposable products when you have this option – for example, rechargeable batteries – and reuse the goods for another purpose, if you can. Large plastic food containers are ideal for the fridge, jam jars for spices, and old greeting cards for gift labelling or collages.

Recovery and recycling are considered the best options after reuse. Through recycling, used goods are transformed into new products, which contributes to saving limited resources and protecting natural habitats. Recycling also avoids water and air pollution, generated by mining, stone quarries and forestry for raw materials, and requires less energy to manufacture new products compared to raw material production. It also reduces the amount of waste that ends up in landfills or waste incineration plants, which are the main sources of methane emissions, a greenhouse gas with an impact 20 times greater on climate change than the carbon dioxide.

The efficient waste management consists of minimizing waste production, recovery, recycling, reuse and recovery, including biodegradable waste, and promoting modern technologies in the field. Waste is traditionally seen as a source of pollution, but well-managed waste can generate additional benefits such as reduced demand for natural resources, saving energy and financial resources. Transforming waste into reusable resources – raw material, is the main objective of the circular and ecological economy which

involves the process of a more efficient management of raw materials, innovation in product design and manufacturing in order to reduce the amount of packaging and training staff in terms of waste management. The measurement and monitoring of the volumes and flows of waste generated allows the identification of the weekly or monthly volume produced on each type of waste. Paying attention to the weight of waste can help implement a better sorting system for recycling, reuse and preventing the generation of unnecessary waste and reducing collection costs.

In order to establish the new economic model, the governments of the developed countries reform the legislation, implement social programs to support the development of the circular economy and its individual components. In this regard, the implementation of the 2030 Agenda for Sustainable Development of the United Nations, adopted on 25 September 2015, sets a global framework for achieving sustainable development by 2030. It includes an ambitious set of 17 sustainable development goals for sustainable development, in particular we would like to highlight the Goal 12 of sustainable development, which brings to the fore the need for the integrated promotion of environmental, social and economic elements.

In this context, we note that for the restart of the national economy in the context of sustainable development it is essential to understand that streamlining production processes and improving management systems at the economic entity level, significantly contributes to reducing environmental pollution, waste generation, energy saving and financial resources. Thus, the transition of the Republic of Moldova to the circular economy could bring benefits such as: reducing the pressure on the environment, improving security of supply of raw materials, increasing competitiveness, stimulating innovation and economic growth, job creation, etc. In order to successfully manage the existing business, resources and costs, it is necessary to implement a management system. Implementing eco-innovative strategies and ideas to improve the products and services provided is a solution for introducing new or significantly improved products, as well as environmentally friendly technologies in production processes, which reduce the use of natural resources, including materials, energy, water, and decrease the release of harmful substances throughout the life cycle. The application of standards in business entails the realization of greening actions that are economically justified and represent strategic tools that diminish costs by reducing errors, risks, losses and increasing productivity. By implementing standards, certified and quality products can be created and offered, which allows access to new markets and participation in free and fair trade.

At national level, a set of regulations has been approved to confirm the need to change the development paradigm in favour of the circular economy:

- Association Agreement between the Republic of Moldova, the European Union and the European Atomic Energy Community, including their member states, approved by Law no. 112 of July 2, 2014;
- Law no. 1515 of June 16, 1993 on environmental protection;
- Law no. 209 of 29.07.16 on waste;
- Government Decision no. 248 of 10.04.2013 for the approval of the Waste Management Strategy in the Republic of Moldova for the years 2013-2027;

- Government Decision no.99 of 30.01.2018 on the approval of the Waste List;
- Government Decision no. 501 of 29.05.2018 on the record and transmission of data and information on waste and their management.

In 2019, the Government of the Republic of Moldova, in the context of minimizing consumption and moving to a new model of economic growth, approved the Government Action Plan for 2020-2023. The document was approved by the Executive and published in the Official Monitor publication [5]. In supporting and strengthening this model, we consider it appropriate to place a special emphasis on the distribution of the country's productive forces based on arguments in favour of the rational use of natural resources, as well as the review of ecological management based on principles of ensuring the national security and environmental of the state. The mechanism of the efficient implementation of this model will ensure a balanced socio-ecological economic development in the country, but also highlights the need for a comprehensive assessment of causal processes in the individual-society-environment system.

So, as a result, we find that *sustainable development involves the efficient and equitable distribution of intra-generation and inter-generational resources with the functioning of socio-economic activities within a finite ecosystem, and in this context, the circular economy is that production and consumption model that involves sharing, reusing, repairing, renovating and recycling the existing materials and products as much as possible*. In this way, the product life cycle is extended. On the other hand, it presupposes a dynamic balance in the process of interaction between the population and the ability to use the environment so that the population develops to express their full potential without producing irreversible adverse effects on the environment in which they are and on which they depend. It seems logical that sustainable development based on the circular economy requires human activities to clearly measure people's ability to meet their needs and desires, without depleting the resources at their disposal. Therefore, this requires a review of humanity's vision of how it should manage its economic and social activity in relation to the ecological resources available for its development.

The development of new sustainable business models that promote the efficient use of resources is the key to a circular economy in the country. In this regard, it is important to identify the characteristics of the transition of the Republic of Moldova to the circular economy and to determine the main indicators of sustainable development. The prospects for the transition to the circular economy can be identified as: further dissemination of the global experience of economic growth based on sustainability; ensuring environmental protection in the context of modernizing the economy and introducing resource-saving technologies with an emphasis on energy efficiency; increasing the share of renewable energy sources; and so on. The circular economy applies to all sectors of activity with the capacity to achieve synergies, which by cumulation can determine new development opportunities.

References

1. SOHN L. B. The Stockholm Declaration on the Human Environment. Reprinted from The Harvard International Law Journal. Volume 14, Number 3, Summer 1973, 94 p.
2. Report of the World Commission on Environment and Development, A/42/427, 4 August 1987.

3. <https://statistica.gov.md/>.
4. <http://www.mediu.gov.md/ro/node/443>.
5. Government Decision no. 636 of December 11, 2019 "On the approval of the Government Action Plan for the years 2020-2023". Available at: https://gov.md/sites/default/files/document/attachments/pag_2020-2023_ro.pdf.

ПЕРЕХОД РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА К ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКЕ – НОВАЯ ПАРАДИГМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ИННОВАЦИЙ

Преодоление глобального кризиса возможно только за счет формирования нового типа взаимоотношений человека и природы, исключающего возможность разрушения и деградации природной среды. Эти виды деятельности относятся к циркулярной экономике, которая в настоящее время считается новой парадигмой устойчивого развития. В этом контексте актуальность исследования заключается в сложности событий, оказавших влияние на экономическое развитие нашей страны. Цель исследования - доказать, что переход Республики Молдова к экономике замкнутого цикла может ввести новый вектор развития. Для выполнения этого исследования использовался обширный методологический инструмент, который включал методы синтеза, индукции, дедукции, сравнительного анализа и прогнозного анализа и т.д.

ECONOMIC IMPORTANCE AND ASSESSMENT INDICATORS OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY

Olimov Maqsudjon Komiljon ugli

Tashkent state university of economics, Uzbekistan

In the current situation, which is characterized by uncertainty, fluctuations in international markets, the presence of external and internal challenges, an important factor in stabilizing the situation in the country is the active position of the regions. The power structures of the regions are building policy, combining the trends of globalization and regionalization of the national economic system, carrying out broad joint cooperation between the authorities, society and business.

The concept of "economic security" is relatively new in the lexicon of the economic authorities of many countries. This concept, well known in the practice of the management structures of Western countries, allows for a very broad interpretation. Economic security is a synthetic category of political economy and political science, closely related to the categories of economic independence and dependence, stability and vulnerability, economic pressure, blackmail, coercion and aggression, economic sovereignty, etc.

In order to understand and understand the meaning of the category "economic security", it is necessary to characterize the term "security" and define its essence.

The concepts of "threat" and "security" are closely related to each other, it is impossible to conduct a complete study of economic security without examining the threats, both economic and non-economic.

A threat in general, and not just an economic one, is called such because it either creates a danger of destruction of an object, or causes it more or less significant damage. As for the destruction, everything is clear here. It can be understood, for example, the deprivation of access to resources, leading to starvation, or the disorganization of money circulation, accompanied by the collapse of the country's economic system, or the loss of the government's ability to manage the economy. Difficulties arise when an attempt is made to determine the level of damage that makes it possible to talk about a threat to economic security, but in which it does not come to destructive events. Normally, economic threats are the flip side of economic gain and a common condition for operating in a competitive market environment.

A common view is that very few economic threats deserve to be linked to economic security. Most of the threats, according to its supporters, are associated with ordinary, daily economic activities and constitute its costs. What looks like a threat in the short term, such as an oil embargo, in the long term may be an incentive for more rational energy policy and accelerated technological development. The damage can be in the loss of income or in the destruction of entire industries and still not go beyond normal (and at its rate, ruthless) competition.

An important aspect of the security problem lies in the country's relations with the institutionalized part of the international economic system. For example, the developing countries that advocate a new international economic order argue that they are at a disadvantage in the modern system of interdependence. And since the existing international

economic system does not provide them with the opportunity to get out of this unfavorable situation for them, then this system itself is considered by them as a threat to their economic security.

Researchers are trying to classify and generalize threats. All threats are divided into threats to international, national and regional economic security, as well as threats to the economic security of an enterprise and an individual.

There are two approaches to classifying threats: classification by threat source and by threat type. When classifying threats to economic security “by source” they are divided into two large groups - threats of economic and political origin. The source of most environmental, criminal and other threats are imperfections in economic and political institutions or economic and political processes taking place in the international system (such as globalization, political integration, development of information technologies, etc.).



Figure 1. National security structure¹

It is advisable to consider the structure of local or regional economic security from the point of view of countering threats.

The totality of internal threats arises under the influence of the current state of the region’s economy. So, if in the region there is no focus on the effective development of the industrial and social sphere, while the economic, political, and environmental situations are aggravated, it is possible that factors that destabilize regional economic independence will form. External threats are, in a sense, independent from the economy of a particular region, since they arise depending on the state of the state and the world economy.

¹ Экономическая безопасность региона. Учебно-методическое пособие/ Якунина М. В., Крутиков В.К., Посыпанова О.С. – Калуга: Издательство «ИП Якунина А.В.» 2015. – 104 С.

Most often, depending on the sphere of the region's life, researchers use the socio-economic indicators shown in Table 1. They are usually considered in the dynamics of years, which allows, in addition to threats to economic security, to identify trends in the development of the region's economy.

Table 1. – Indicators for assessing the economic security of the region²

I. Production and financial block	
Production sector	
1.1. Gross labor productivity by industries producing goods (the ratio of the sum of the volumes of industrial, agricultural products and contract work in construction to the total number of employees);	
1.2. The total turnover of retail trade, catering and the volume of paid services, taking into account the level of purchasing power per capita;	
1.3. The share of those employed in small enterprises (of those employed in the economy,%);	
1.4. The index of the physical volume of the gross output of industry, agriculture and construction.	
Financial sector	
II. Social block	
Demographic situation	
2.1 Life expectancy at birth;	
2.2. Natural population growth rate (for quarterly frequency);	
2.3. Infant mortality rate.	
Cost of living	
2.4. The ratio of the average wage and living wage;	
2.5. The rate of change in the cost of a set of 25 staple foods.	
Infrastructure equipment	
2.6. Housing provision;	
2.7. Provision with preschool institutions;	
2.8. Provision of medical institutions (doctors, polyclinics).	
Social tension	
2.9. Registered unemployment rate.	
2.10. Number of reported crimes (security level).	

Economic security is a state of the economy that ensures a sufficient level of social, political, defense existence and progressive development of the security subject, invulnerability and independence of its economic interests in relation to possible external and internal threats and influences.

Regional (local) economic security is characterized by the economic security of the region (subject of the republic). The most important threats to the economic security of the region include the economic reintegration of regions, the state of the transport complex, regional monopoly, regional economic crises, etc.

It is necessary to dwell on the key problem associated with the formation of new market relations, namely: development trends and assessment of the state of the regional sector of the economy. It should be noted that earlier the regional level received much less attention than national economic security. However, at present, when almost all regions are faced with

² Экономическая безопасность региона. Учебно-методическое пособие/ Якунина М. В., Крутиков В.К., Посыпанова О.С. – Калуга: Издательство «ИП Якунина А.В.» 2015. – 104 С.

many acute and complex problems - economic, social, ethno-political, environmental and others, the study of this level is of particular importance.

So, among the regional aspects, the main problems are:

- a) separatism leading to the destruction of the existing socio-economic and technological space, raw materials, commodity and information flows;
- b) the development of depressed areas;
- c) the formation of new poles and regional centers of growth.

Regions must independently resolve the development and use of natural resources, the development of trade, the service sector, infrastructure of regional and local importance, the use of real estate, the maintenance of law and order, the development of special forms of culture, education and health care. At the same time, it is necessary to preserve a single military-political and socio-economic space that ensures the unhindered movement of goods, raw materials, and labor resources.

Economic security at any of its levels, and in particular at the regional level, should be considered as a system of relations between society and the state, and, therefore, the main approach to studying the problems of economic security should be a systematic approach. Regional economic security is a state of socio-economic relations of a regional economic system, in which it is able to effectively resist all threats of a critical nature, both external and internal.

Regional economic security is influenced by external factors related to international and national economic security. Internal factors related to the economic security of an individual enterprise or each individual person also have an impact.

In addition, factors that are internal to one level of economic security may be external to another. The consistency of this approach to economic security lies in the uniformity of the proposed definitions. The source of this uniformity is the unified essence of the processes that affect different levels of economic security.

References

1. Address by the President of the Republic of Uzbekistan Shavkat Mirziyoyev to Oliy Majlis, Tashkent, 24 January, 2020 www.president.uz.
2. Якунина М. В., Крутиков В.К., Посыпанова О.С. Экономическая безопасность региона. Учебно-методическое пособие. Калуга: Издательство «ИП Якунина А.В.» 2015. – 104 С.
3. S.Y. Glazyev, The Basis of economic security of the country: alternative reformation rate, 2004.
4. System performance indicators of regional economic security. Yuliya Lysenko and Janna Zelenskaya. SHS Web of Conferences 35, 01043 (2017).
5. N.P. Vashchekin, M.I. Dzlhev, A.D.Ursul, The Security and sustainable development of Russia (MGUK, 2005).

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В статье рассматривается экономическое значение экономической безопасности регионов страны и ее роль в системе экономической безопасности страны. В ней также представлены ключевые индикаторы для оценки экономической безопасности регионов.

VALUE CHAINS CONCEPT: ANALYSIS APPROACHES

P. Rezkin, *Ph.D. in Economics, associate professor*
Polotsk State University, Belarus

The aggravation of competition between manufacturers leads to a constant search for innovations that provide the long-term competitive advantages of an economic entity, as well as its stable functioning in a dynamically changing external environment.

In modern conditions actualized the problem of constructing a value chain, which, on the one hand, makes it possible to improve the economic entity's own economic efficiency and on the other - does not burden the implementation of it is not characteristic activities and does not reduce the effect of specialization.

The concept of value chains is based on the idea of M. Porter [1] about corporate value chains, as well as on the previously developed concept of supply chains in logistics. As a result of the use of outsourcing by modern industrial companies, a distributed production model has been formed, in which individual technological operations are localized in various regions of the world, which has made it possible to reduce total costs and increase the flexibility of the production process. Thus, the final product is created within the global value chains, where each country specializing in certain technological operations contributes to the value added of the product. The key actors in the industrial sector of the world economic system are not national economies, industries and companies, but global value chains, which are an intermediate form between centrally managed structures and the market.

Fundamental provisions of the concept of value chains were formulated by M. Porter, as well as continued in the writings of G. Gereffyy, R. Kaplinsky & M. Morris. Foreign scientists-economists P. Grant, A. Thompson & A. Strickland, J. Schank & V. Govindarajan, M. Rother & J. Shuk, as well as Russian scientists M. Melnik & V. Kogdenko, D. Saveliev, S. Tolkachev, D. Tatarkin & O. Bryantseva & V. Dyubanov, O. Yuldasheva & O. Yudin, L. Maslennikova, V. Repin, R. Khasanov, T. Andreeva and others made significant contributions to the development of the theoretical and methodological foundations for the formation and evaluation of the effectiveness of value chains.

Practical research in the field of product value chains in certain sectors of the Russian economy is reflected in the scientific studies of S. Avdasheva & I. Budanov & V. Golikova & A. Yakovlev, N. Rubtsova, A. Yudaev, T. Andreeva.

Belarusian scientists V. Baynev, N. Bogdan, A. Bykov, V. Gusakov, R. Ivut, L. Nekhorosheva, T. Kasayeva, I. Poleschuk, P. Rezkin, D. Rutko, V. Fateev, V. Shimov, O. Shimova, V. Shutilin, G. Yasheva, etc. are also involved in issues of managing value chains and supply chains, as well as network structures in industry.

At the same time, several problems associated with the formation of an effective value chain in specific sectors of the national economy are due to insufficient theoretical and methodological development.

There remain debatable questions about the assessment of the effectiveness of value chains and the choice of key activities in their formation.

Building an effective value chain, in the opinion of most domestic and foreign scientists and economists, is the most important factor in increasing the competitiveness of business entities and, as a result, the country's economic growth. Taking into account the theoretical research,

it can be argued that the value chain consists of consecutive links - activities that are aimed at creating the value of the final product, i.e. product of value to the buyer, and are performed in a chain of economic entities or their units. The main purpose of these activities is to increase the efficiency of the entire value chain or its individual link and maximize long-term profit.

As part of the concept of value chains, the function of participants in the entire value chain is revealed in relations with the external environment (suppliers, consumers) - the transformation of the flow of incoming resources into a valuable product for the consumer. A value chain is a system of interrelated activities, the links between which allow to identify alternative ways of implementation, which can later lead to competitive advantages.

The study summarized and supplemented the classification of value chains for several characteristics [2]:

- type of management (managed by the manufacturer or consumer);
- the dominant link (with the dominant supplier / consumer / intermediary / manufacturer);
- the place of the entity in the value chain (supplier, manufacturer, distribution channel, consumer);
- interaction intensity (with high or low interaction intensity);
- the duration of interactions (non-recurring (short-term) or repetitive (long-term) value chain);
- coordination (coordinated, polycentric);
- method of construction and detailing (standard (according to M. Porter), unique);
- type of integration (integrated up, integrated down, fully integrated, specialized);
- scale (individual product, division, individual business entity, industry, global);
- territorial basis (local, regional, national, international);
- ownership (state, private, mixed).

The classification of value chains allowed generalizing and systematizing the theoretical principles of the concept of value chains, as reflected in the works of domestic and foreign scientists, as well as deeper revealing the essence of the category "value chain".

The results of a comprehensive analysis of value chains predetermine the further development of the business entity and industry, as well as contribute to the proper evaluation of competitive strategies in order to increase the efficiency of their activities.

The study of scientific papers in the field of research on the concept of value chains has shown that all existing methods of analysis can be grouped into five approaches [3]:

- 1) assessment of the value chain of an economic entity regarding the efficiency and optimality of building a business process system;
- 2) assessment of the competitiveness of the value chain;
- 3) assessment of the chain in terms of the cost approach;
- 4) assessment of the chain from the standpoint of differentiation;
- 5) assessment of the consumer value of the proposal of a business entity as a result of the functioning of the value chain.

Based on the analysis of existing approaches to the assessment of value chains, it can be concluded that there is no universal methodology for assessing chains of this kind.

The study proposed the use of an integrated approach that will take into account various aspects of the listed approaches to assessing value chains, which will improve the quality and effectiveness of the analysis of value chains, conduct a more complete analysis of the activities of an economic entity and formulate a strategy that ensures its high level of competitiveness and sustainable economic growth.

It is proposed to use value added instead of the currently most common profit as an indicator for assessing the performance of value chains [4].

The “value added” indicator has a special practical significance in forming value chains and evaluating its effectiveness:

- characterizes the overall efficiency of resource use and takes into account the economic interests of internal (owners, employees) and external (state) participants in the value chain;
- allows you to determine the exact contribution of the employee to the creation of new value in the framework of the value chain and a particular link in particular;
- it makes it possible to improve the system of labor remuneration of an employee through the establishment of the dependence of the size of his remuneration on the value of the added value created (observance of the rule of faster growth of labor productivity over the rate of wage growth);
- allows you to determine and, if necessary, change the share of external contractors (suppliers of material resources) in the value of the product;
- makes it possible to determine the dependence of one link (enterprise) on another within the framework of one value chain;
- allows you to determine the controlling link in the value chain by structural division of its participants (suppliers, producers, consumers);
- prepares a basis for studying the connections between the links of the value chain and their organizational and economic relations in the process of formation and functioning of the value chain in order to increase the efficiency of activities, competitiveness and sustainability of each individual link, as well as identify sources and ways to increase the value of the product (product services) for the end user;
- allows you to resolve issues regarding the construction of a new or improvement of the existing value chain.

A synthesis of methodological approaches to the determination of value added confirms the need and importance of calculating this indicator. Obviously, the added value for each individual economic entity will be different, but its formation in vertically integrated structures will be much more efficient.

It has been proven that a properly built, productive value chain is the basis for a stable and efficient functioning of an economic entity, industry and national economy as a whole. This concept is one of the key tools in overcoming the existing crisis phenomena in the economy.

References

1. Porter, M. E. How Information Gives You Competitive Advantage / Porter, M. E. // Harvard Business Review. – 1985. – № 85 (July–August). – PP. 149–160.
2. Резкин, П. Е. Цепочки создания стоимости в топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь: оценка и стратегии интеграции : автореферат дисс.

на соискание ученой степени канд. экон. наук по спец. 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством (специализация – экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами) / П. Е. Резкин ; УО «Белорусский государственный экономический университет». – Минск, 2017. – 30 с.

3. Rezkin, P. Value chain of the refining and petrochemical industries: assessment and strategy integration / P. Rezkin ; Topical Issues of Rational Use of Natural Resources 2019 Vol. 2 contains the contributions presented at the XV International Forum-Contest of Students and Young Researchers under the auspices of UNESCO (St. Petersburg Mining University, Russia, 13-17 May 2019); Litvinenko (Ed.). – 2019, CRC Press, Taylor & Francis Group. – 941 p. – P. 633-642.
4. Резкин, П. Е. Стратегии интеграции цепочек создания стоимости / П. Е. Резкин. – Вестн. БГУ. Сер. 3. История. Экономика. Право. – 2016. – № 3. – С. 71–85.

КОНЦЕПЦИЯ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ: ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ

Исследование посвящено современной концепции цепочек создания стоимости. В работе определены теоретические аспекты исследуемой концепции, представлена классификация цепочек создания стоимости, изучены существующие подходы к анализу такого рода цепочек, а также определен авторский подход на основе экономического показателя «добавленная стоимость».

Исследование выполнено при финансовой поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований (грант БРФФИ Наука М Г19М-143).

TELEMATICS COMPLEX – A TOOL FOR PROACTIVE BUSINESS DEVELOPMENT AND A DRIVER FOR LONG-TERM NATIONAL SOCIO-ECONOMIC GROWTH

R.D. Sarvari

Polotsk State University, Belarus

In a transitional economy, socio-economic systems are undergoing significant changes for the aim of sustainable development at the micro-, meso- and macro levels. At the same time, the strongest aspects of the system are taken as the main criteria and the foundation for growth, which in the transition period is a growth driver and support for many areas of the economy. Considering the national economy of the Republic of Belarus, when do analysis and substantiation of the ways for long-term development, we proceed from the goals and objectives of state program documents that describe strategic steps to achieve the final result in the social and economic sector. Among these documents is the National Strategy for the Socio-Economic Development of the Republic of Belarus until 2030, in which the basis of sustainable development and ensuring socio-economic security is the basing of the Belarusian economy on innovative solutions, the effective use of national resources, as well as the country's comparative competitive advantages [1]. If we consider growth and development, which, in principle, are not interchangeable or equal categories, then for their balanced position it will be essential to rely on the advanced development of science, the information technology sector as structures for optimizing the production process, as well as drivers of sustainable development of the national socio-economic system. We also should pay much attention to the perspective that means to regard not just "right away" situation but also see in the future predicting the possible results of our tactics and strategies we use to achieve the goal. There is a psychological theory of proactive behavior that means doing things or active in accordance with today-tomorrow situation and predicting the result you'll get when applying these or those steps [2].

According to our opinion, the Republic of Belarus has everything in order to provide socio-economic growth: beneficial geographic position, a great amount of natural resources, high-level education that delivers top-qualified specialist for different socio-economic spheres. The last one includes way more components such as the level of human capital and the amount of business approaches the country provides: agriculture, transportation, education, insurance, medicine, etc. and definitely an IT-sector, that is one of the leading economics sectors and possibly the strongest driver for proactive and long-term business development. As of 2020, the Republic of Belarus retains the 50th place in the UNDP International Human Capital Development Ranking [3]. The stability of the position in the growth dynamics relative to other countries is supported by the growing indicators of the index structure. From 1995 to 2018, life expectancy at birth in Belarus increased by 3.9 years, the average duration of schooling by 3.8 years, and the expected duration of education increased by 2.5 years. GNI per capita grew by 103.8 percent between 1995 and 2018 [4]. The interconnected level of health care maintains high positions in the international rating "Healthcare Index", which considers the health infrastructure, the competence of medical workers (doctors, nurses, etc.), cost (costs in US dollars per capita), the availability of quality drugs, government readiness improve the health of the population. High development indicators in the healthcare sector allowed the

Republic of Belarus to take 57th place in 2019, overtaking Russia (58th place in the rating) [5]. Talking about an IT-sphere it produces 5.7% of Belarusian GDP in comparison with agriculture and forestry 6.4%, building 5.4%, transportation 5.8%. IT export volume in 2018 amounted to 3.1 billion US dollars [6]. In addition, 24% of students in 55 higher educational institutions are enrolled in education in the field of exact sciences with the prospect of employment for the period of 2018 in the Republic of Belarus, and about 4000 Belarusian software engineers graduate to the labor market annually [7]. Their further employment largely depends on the readiness of the market and the demand for labor resources. Meanwhile, the portrait of a modern IT company constitutes a criterion of readiness to train young specialists, to provide them with places of practice with the possibility of further employment in the company. This approach to the search and development of human resources is available in many IT companies in the Republic of Belarus, including Huawei, Wargaming, Akveo, Panda Doc, A1QA, etc. It is worth emphasizing that Huawei, founded in China in 1987, has one of the largest offices in the Republic of Belarus and belongs to the ICT sector. In 2018, Huawei announced its proposals [8] on the construction and development of ICT to support IT-industry in the Republic of Belarus, the share of which is planned to increase up to 10% in the GDP structure by 2023 [9]. In his report, Huawei Chairman Guo Ping emphasized the Republic of Belarus has the potential to become the largest trade center between Europe and China, Europe and Russia, providing fast, convenient and hassle-free transit due to location at the intersection of several international transit routes. It is assumed that the volume of logistics services will increase by 1.5 times, and revenues from transit will grow 3.7 times by 2020 compared to 2015. According to the proposal, digital technologies give the Republic of Belarus the opportunity to build an internationally competitive logistics center. The digital solutions most relevant to Belarus include intelligent transport systems for highways, rail transport management systems, intelligent customs solutions, logistics services and contractor verification systems [7]. In addition, the National Strategy of the Republic of Belarus emphasizes the optimization of logistics structures, the introduction of IT tools for the development of the sector, as well as increasing its competitiveness. The result of the successful implementation of the steps should be the entry of Belarus in 2020 among the top hundred states in the ranking by the level of logistics development (against 120th position in 2016) [1]. In addition, the transport channels “West-East” and “North-South” are already equipped with modern logistic terminal systems for serving consumers, automated systems of customs and border control, satellite navigation, and roadside service facilities [10]. In our opinion, it is worth highlighting satellite tracking systems as products of the IT sector and tools for optimizing logistics processes, reducing costs and monitoring the quality of activities. GPS monitoring is a specialized system designed to control moving and stationary objects, including vehicles, people, animals, real estate, etc. Location tracking solutions that in addition provide statistical data are called telematics, and the solution structure (the collection of its components) is called a telematics complex. The concept of telematics appeared in international practice in 1978 and was coined by the French authors Simon Nora and Alain Minc. They describe telematics as the transmission of information using telecommunications [11]. The very concept of a telematics complex includes components that together create a solution for satellite tracking - a telematics solution. Among the components, the following are distinguished, highlighted in table 1.

Table 1 – The variety and functions of telematics solution components

Component		Variety Examples	Functions Usage way
Telematics block	GPS-trackers (equipment)	-AVL equipment -software for using a smartphone as a GPS tracker -personal trackers -video monitoring equipment -asset tracking devices -tachographs -OBD trackers	Thanks to the built-in SIM card, receiving a signal through the GSM tower from the GPS satellite, it transmits data about the monitoring units to the platform - the tracker is a kind of data collection point for transferring them to the software, data is also collected from all available sensors installed at the monitoring units (if any).
	Sensors (if necessary)	-moving -open close -temperature -humidity -lighting -fuel level sensors etc.	Transmitted via GPS equipment to software, this allows you to track additional information about the monitored units (car, people, assets, etc.).
	SIM-card	-standard; -M2M (for IoT).	-Standard serves as a means for SMS and Internet traffic. -M2M are used to transfer data between machines (equipment) without human intervention.
Monitoring software		-Wialon -Geotab -GPS-server -GPSWOX -Navixy -GPSGate -Traccar и т.д.	They present data from GPS equipment and sensors in the required form to control the state of the monitored units (location, the level of the communication signal in the equipment)
GSM tower (data transferring)		-mobile; -stationary.	Mediator for signal transmission between GPS satellite and GPS equipment, which further transfers data to software
GPS satellite		NAVSTAR GPS (USA, 1995), GLONASS (Russia, 2015), GALILEO (EU, 2020), BeiDu Navigation Satellite system (China, 2020) + (not implemented into work) DORIS (France), IRNSS (Japan)	transmit a signal from space, and all GPS receivers use this signal to calculate their position in space in three coordinates in real time.

Source: author's development based on the reference [12, 13].

According to the author, the above technology can become a tool for reducing costs and optimizing the process of selling goods, works and services. One of the areas of application, in our opinion, can be transport logistics, in which there are several potential monitoring objects at once: vehicles, drivers, cargo. It is thanks to this versatility that the telematics solution is one of the central elements of fleet management. GPS equipment with additional sensors can record the following data: vehicle location, geographical area of location (geofence),

vehicle speed, situations leading to road accidents (hard braking, acceleration and quality of cornering - driving behavior or Eco-driving), diagnostics of the technical condition of the car (for example, odometer), vehicle status (free, busy), remote vehicle inspection reports, SOS signals, submitting assignments and messaging, electrical activity or activity of sensors (via PTO), video recordings from the dashboard to monitor the condition of the driver or the situation on the roads, etc.

This is just a small amount of data that e.g. a logistics company can track to monitor the driver, the quality of cargo delivery, the moment the cargo is stolen, or the condition of the vehicle itself. In addition, telematics systems, including vehicle routing and maintenance scheduling with quality driving behavior, provide a comprehensive and comprehensive solution to the key problems facing fleet management. Analysis of this data allows us to solve several problems. First, companies receive a tool to reduce costs by, for example, lower fuel consumption and more accurate monitoring of the technical condition of vehicles. Second, data analysis helps to identify bottlenecks in business processes: reduce fleet downtime, increase mileage without increasing costs, plan timely service and adjust the driver's driving style. Together with information from the CAN bus - about 5 thousand types of data - telematics allows cars to be embedded in the "smart city" model, when the car fleet becomes part of a large-scale digital ecosystem. All of the above can demonstrate the process of how innovative technologies of the fourth industrial revolution are transforming logistics processes, making them more inclusive and efficient. Thus, one of the reasons for the economic and technological development in the field of logistics is the introduction of a new high-quality product and its use, as well as a decrease in production costs in order to optimize business processes. Telematics solutions can integrate with existing applications and systems, allowing for a variety of use cases for fleets of all sizes. According to an international study by the McKinsey Global Institute (2019), telematics solutions can reduce delivery and customs clearance times by 16-28%, as well as potentially increase total trade by 6-11% by 2030, compared to the baseline, which will be an annual turnover - 4.7 trillion US dollars. In addition, a 1% decrease in trade costs could lead to a 0.4% increase in trade flows. Thus, the growth of the global telematics market is justified as a driver for the development of international logistics and trade. It is expected that in 2022 the global market for telematic vehicles will be about \$ 103 billion [14].

Thus, with telematics solutions for monitoring goods delivery, transportation, vehicles and international trade processes, GPS technology has changed the traditional aspect of the logistics business and has become an important tool for proactive business development. Here we emphasize that fleet owners and business can take full advantage of the opportunities offered by GPS systems. Senders, recipients and transport companies can observe the movement of their vehicles and thus the delivery of goods, which makes vehicle management more efficient and responds to disruptions and other emergencies faster. Providing up-to-date transport data allows to continuously optimize transport operations: routing, queuing, loading and unloading order, etc. At any time, 24 hours a day, the dispatcher can receive complete information about the date, time, vehicle speed, time and place of an individual vehicle, a given group or all vehicles at the same time. Thereby, an employee full control over vehicles up to several hundred kilometers from the base. Constant monitoring of the transport also

Polotskys

References

- 29

13. GPS и ГЛОНАСС оборудование / Вебсайт компании «Gurtam» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gurtam.com/en/gps-hardware>. – Дата доступа: 19.10.2020.
14. Paperless Trading: How Does It Impact the Trade System / World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_36073_Paperless_Trading_How_Does_It_Impact_the_Trade_System.pdf. – Дата доступа: 01.10.2020.

**ТЕЛЕМАТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС – ИНСТРУМЕНТ ПРОАКТИВНОГО
БИЗНЕС-РАЗВИТИЯ И ДРАЙВЕР ДОЛГОСРОЧНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

В статье автор рассматривает телематический комплекс как продукт телематики, который взаимосвязан с одной из ведущих сфер экономики Республики Беларусь – ИТ. На основании проведенного анализа статданных, индикаторов развития белорусской экономики, а также показателей деятельности ИТ-компаний, автор приходит к выводу, что сфера телематическая сфера является инструментов проактивного (на перспективу с оценкой результата и предугадыванием последствий и решений) развития бизнеса. Кроме того, создавая положительный экономический результат на микроуровне (предприятия, организации, малый и средний бизнес) телематические решения являются драйвером долгосрочного социально-экономического роста Республики Беларусь.

CAPITALISM OR SOCIALISM?

P.G. Toumanoff, Ph.D., Associate Professor Emeritus
Marquette University, Milwaukee, Wisconsin, USA

Which is the best system? Well, both, or neither. All systems exhibit elements of both capitalism and socialism. They differ in the degree to which they depend on capitalist or socialist institutions. Imagine two different economies: one based on public ownership of the means of production, the other based on private property rights. The former is socialist and depends on the state to direct resource allocation, the latter is capitalist and depends on markets to direct resource allocation.

Now suppose that the socialist economy organizes itself by putting the state in control of all economic activity. This would look like an extreme version of the Soviet-style command economy. All production would be undertaken by state-run enterprises, all labor would be employed by the state, all distribution of goods and services, whether final goods or intermediate products, would be organized by the state. In essence, the state economic apparatus would hold a monopoly over all resource allocation, over all factors of production, including land, labor, and capital, and over all produced goods and services.

Now suppose that the capitalist economy organizes itself by putting private capitalists in control of all economic activity. In the most extreme version of concentrated wealth, all capital, including physical, human, and intellectual capital, would be controlled by one for-profit firm. It would employ all labor, invest all capital and supply all goods and services. In essence, the firm would hold a monopoly on all resource allocation, over all factors of production, including land, labor, and capital, and over all produced goods and services.

These two extreme versions of socialism and capitalism seem very similar. In one resource allocation is governed by the state's economic planning apparatus and in the other resource allocation is governed by the capitalist firm. Each extreme example is equally unlikely to exist as described above. In fact, all economic systems represent a combination of capitalist and socialist forms of resource allocation. They differ in the degree to which they incorporate capitalist and socialist principles. Why?

The answer is that socialist and capitalist governance mechanisms have different strengths and weaknesses. Societies need to exploit the strengths and avoid the weaknesses in their choices of economic and political institutions.

State governance tends to be centralized, hierarchical, and coercive. Either through taxation and spending decisions, or through regulation, government control represents a top-down authoritarian approach to getting things done. Authoritarian structures have the advantage of getting things done with relatively few resources spent in negotiation. Unfortunately, because of their top-down hierarchical nature, identifying what decisions are in the collective best interest is often difficult for the decision-makers at the top of the hierarchy. Therefore, state governance is most advantageous when faced with goal-oriented tasks. These are easily identified goals that are difficult to implement. For example, national defense against a known enemy is an easily identified goal that requires the mobilization of many resources. National defense is universally conducted by state actors exercising centralized control.

Capitalist governance in competitive markets tends to be decentralized and based on voluntary, mutually beneficial exchange. In voluntary exchanges, buyers and sellers reveal decisions that are in their mutual self-interest, solving the problem of identifying socially beneficial outcomes. Only you know the size and style of shoes that are best for you, and how much they are worth to you. Negotiating the purchase and sale of a pair of shoes is relatively straightforward and efficiently carried out by capitalist markets.

However, it can be difficult to negotiate the purchase and sale of some goods and services. For example, public goods like public health or national defense are difficult to negotiate because all who benefit cannot be forced to pay for the benefit they receive. When I purchase disease prevention or national defense you also benefit from the increased public safety, whether or not you contribute to my purchase. Capitalist markets result in underproduction of such public goods.

Therefore, capitalist market governance is most advantageous when faced with choices that are difficult to identify but easy to negotiate. Innovation in an environment of strong intellectual property rights is an example, as is the production and distribution of consumer goods. Inventors and consumers reveal their ideas and preferences through the market choices they make, and private property rights give them the opportunity to benefit from their choices. Innovation and consumer welfare flourish in systems based on capitalist markets founded on private property.

We need both the ability to promote the provision of public goods by state governance and the ability to promote private enterprise by capitalist market institutions. What is the appropriate mix of state and private, socialist and capitalist institutions?

The appropriate mix of state and private governance depends on the challenges society faces, and because those challenges change over time, the appropriate mix of state and private governance changes over time too. For example, during wartime all economic systems become more centralized and state-dominated. This is because the objectives are relatively easily identified (defeat the enemy) but require the mobilization of enormous resources, which would entail prohibitively costly negotiation in the context of voluntary market exchange. The U.S. placed private firms under state authority to divert production to military needs and instituted strict price controls and rationing for consumers.

On the other hand, innovation-based growth favors market solutions by private entrepreneurs and firms because the innovations and inventions are by their nature difficult to identify and intellectual property rights and markets provide the incentives to adopt feasible and cost-efficient technological progress. Socialist systems like the USSR found it impossible to promote growth through innovation and ultimately failed, and contemporary China seeks to adapt market institutions to its socialist economy to promote modern technology-based growth.

In fact, all economic systems include state and market institutions, centralized and decentralized governance. They differ in the proportions of each. There is no ideal system, and a mix of institutions that succeeds in one set of circumstances will struggle when circumstances change.

Consider one of the most existential challenges humankind faces today – climate change. Some of the goals, like reducing carbon emissions, are relatively easily identified.

However, the best ways to accomplish these objectives may depend on technologies and innovations that are not yet known. Therefore, this challenge calls for a mix of public and private institutions. Government regulation can force the adoption of known emission-reducing solutions like reducing dependence on coal and other fossil fuel energy sources and raising fuel efficiency standards. Market solutions can be encouraged through cap-and-trade policies and tax subsidies for energy-saving innovations.

Another existential challenge is the global pandemic. The pandemic presents what we call a 'goal-oriented task.' These are challenges in which the desired end is clear and the way to achieve that result is known. Society's problem is to mobilize the resources to reach the goal. Markets mobilize resources through price signals. Demand for the goods and services needed increases, prices for those goods and services rise, and suppliers increase supply to meet the need. Although in theory markets can accomplish these tasks, in practice they are time-consuming and cumbersome. Governments, which are by nature hierarchical and coercive, can mobilize resources to achieve a known goal via established methods more rapidly and at less cost than markets. This is why a government response to the pandemic is called for.

Consider what state and federal governments in the US are doing. The federal government has ordered automobile manufacturers to produce ventilators. It is subsidizing firms to guarantee employment. States are directing what firms must continue to operate and which ones must close. Governments are exhorting citizens on the proper ways to wash hands, sneeze and cough, greet one another, space ourselves, etc. The state provided checks to most of the population, subsidized particular sectors such as airlines and tourism, and provided free universal diagnostic medical services.

On the other hand, the US federal response has employed markets to govern the distribution of medical equipment like ventilators and Personal Protective Equipment (PPE) to states and hospitals. This has turned out to be costly and inefficient, as the individual agents negotiate the purchase of these items, frequently bidding against one another. A centralized state-directed distribution would have been more effective. Where innovation is required, however, the market solution has worked. Multiple vaccines developed by private pharmaceutical firms are showing promise for rapid availability.

The answer to the question that motivates this essay is that economic systems are neither capitalist nor socialist. States and markets have existed for all of known human history. Each serves a purpose but neither serves all purposes. Dogmatic allegiance to either state solutions or market solutions guarantees that we will not find the mix of institutions that have a chance to succeed in addressing the challenges that face us. We need a political system that allows us to take advantage of the strengths of both public and private governance institutions, and also allows us to reform those institutions as the challenges that we face change.

КАПИТАЛИЗМ ИЛИ СОЦИАЛИЗМ?

Все экономические системы включают элементы капитализма и социализма. Они различаются степенью интеграции капиталистических и социалистических принципов. Государственное управление характеризуется централизованностью, иерархичностью

и принудительностью. Капиталистическое управление на конкурентных рынках обычно децентрализовано и основано на добровольном взаимовыгодном обмене. Общества нуждаются как в предоставлении общественных благ посредством государственного управления, так и в продвижении частного предпринимательства посредством капиталистических рыночных институтов. Подходящее сочетание государственного и частного управления зависит от проблем, с которыми сталкивается общество, и, поскольку эти проблемы меняются со временем, соответствующее сочетание государственного и частного управления также меняется со временем.

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

М.Н. Абдуллаева, канд. экон. наук, доц.

Ташкентский государственный транспортный университет, Узбекистан

На сегодняшний день курс экономических реформ в Республике Узбекистан определила принятая Стратегия действий по дальнейшему развитию Узбекистана в 2017-2021 годах, охватывающая важнейшие аспекты либерализации экономики и развития социальной сферы. Она направлена на повышение конкурентоспособности экономики страны, создание необходимых условий для ведения бизнеса и расширение возможностей для развития человеческого капитала. Реализуются меры по обеспечению открытости и привлекательности Узбекистана для мирового сообщества.

Стратегией действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах предусматривается рост инвестиций и повышение инвестиционной привлекательности страны. В общей сложности в 2017-2021 годах запланировано реализовать отраслевые программы, предусматривающие всего 649 инвестиционных проектов на сумму 40 млрд. долл. При этом в течение 5 лет производство промышленных товаров должно увеличиться в 1,5 раза, его доля в ВВП – с 33,6 до 36%, а доля перерабатывающей отрасли – с 80 до 85% [1]. На реализацию мероприятий, которые были заложены в ежегодных госпрограммах, были выделены значительные суммы средств, в том числе валютные.

Ускорение экономического роста подразумевает усиление внимания к металлургии - одной из базовых отраслей промышленности, технико-экономический уровень которой во многом определяет ориентацию на переход к инвестиционно - инновационному типу развития. В Узбекистане система финансирования инновационной деятельности состоит из двух основных источников инвестиций: из государственных инвестиционных ресурсов и финансовых ресурсов предприятий металлургического комплекса.

В современных условиях хозяйствования главным фактором функционирования рынка является потенциальная конкуренция со стороны новых товаров или предприятий, использующих современные технологии. Поэтому для успешного функционирования национальным промышленным предприятиям необходимо эффективно реализовывать инвестиционно-инновационные стратегии. В данных условиях необходимы инструменты и механизмы эффективного стратегического развития промышленных предприятий, направленные, прежде всего, на восстановление и развитие стратегического потенциала предприятий и повышение их инновационной активности в целом. В этой связи, когда любая производственная структура имеет весьма ограниченный объем финансовых средств, все большее значение приобретает инвестиционная деятельность как фактор его дальнейшего развития.

Несмотря на то, что вопросы, относящиеся к осмыслению инвестиционно-инновационной деятельности как фактору развития металлургических предприятий, в современной экономической литературе еще недостаточно проработаны, поэтому имеется необходимость в их дальнейшей разработке.

Главной проблемой со времени реструктуризации экономики, изменения системы хозяйствования остается низкая способность привлечения инвестиций реального сектора экономики. Она выражается, прежде всего, в отсутствии на многих предприятиях достаточного количества предложений в виде эффективных инвестиционных проектов для вложения капитала. Большинство предприятий не имеют возможности создавать новые мощности, реконструировать и расширять производство, поскольку вся нераспределенная прибыль уходит в фонд потребления, на оплату труда работникам.

Вопросы инвестирования, безусловно должны регулироваться на макроуровне путем гибко построенной экономической политики. На это должны быть нацелены правительственные программы в рамках реформы по управлению предприятиями.

Совершенствование инвестиционной среды государства, рассматриваемой в качестве первоочередных задач эффективного осуществления инновационной политики, должно базироваться на совокупности политических, правовых, экономических и социальных условий [2].

Опыт Японии, Южной Кореи, осуществляющих рыночное реформирование экономики, показывает, что эффективная кредитная политика, осуществляемая государством, является важным фактором восстановления экономики и стимулирования экономического роста. Феномен «японского чуда» стал возможен путем существенного увеличения доли кредитов, предоставляемых промышленным компаниям правительственными финансовыми учреждениями в послевоенный восстановительный период. Льготные кредиты этих учреждений составляли более половины всех долгосрочных кредитов, причем особенно высоким был их удельный вес в такие приоритетные и капиталоемкие отрасли как горнорудная, химическая, металлургическая, транспортное машиностроение.

Международное признание получил германский опыт регулирования бюджетного дефицита в увязке с объемами инвестиций. Здесь на протяжении нескольких десятилетий соблюдается такое «золотое правило», согласно которому финансирование бюджетного дефицита за счет кредитов не должно превышать сумму расходов на инвестиции, предусмотренные в бюджете.

Во всех индустриальных странах новые технологии являются одной из приоритетных областей в политике федеральных и местных органов власти. Вмешательство последних проявляется в различных формах: государственные ведомства широко финансируют исследования, проводимые на предприятиях, поощряют наращивание ими своего технологического потенциала, а часть исследований осуществляют непосредственно в государственных учреждениях и передают их результаты в распоряжение заинтересованным предприятиям.

В системе государственного стимулирования научно-технического прогресса в развитых странах очень велика роль программ НИОКР, осуществляемых на основе международной кооперации [3]. Наблюдается увеличение средств, выделяемых государством и частными компаниями на проведение научных исследований и разработок. Достаточно широко используются средства государственных бюджетов стран-участниц, как в форме субсидий и дотаций на проведение лектронный НИОКР, так и в форме предоставления налоговых льгот, в том числе и для осуществления экспорта продукции, произведенной на основе международной кооперации.

Одним из путей инвестиционного обеспечения развития металлургических предприятий могло бы стать размораживание основной части доходов от экспорта сырья, находящейся в настоящее время в резервах, вследствие чего недофинансируются инфраструктура и высокие технологии.

Для повышения эффективности инвестиционной деятельности металлургических предприятий целесообразно использовать стратегический подход, позволяющий значительно усилить инвестиционную привлекательность металлургических предприятий в рамках ряда показателей (по стадиям жизненного цикла; по показателям прибыльности и эффективности; по уровню перспективности их развития).

Список использованных источников

1. Стратегия действий в инвестиционных показателях [Электронный ресурс] Режим доступа: [h.https://review.uz/post/strategiya-deystviy-v-investitsionniyx-pokazatelyax](https://review.uz/post/strategiya-deystviy-v-investitsionniyx-pokazatelyax). - Дата доступа 01.10.2020 г
2. М.Ахинов, Г. Государственное регулирование инновационной деятельности в социальной сфере / Г. Ахинов, Д. Камилов // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 9. – С. 22-28.
3. Евсенко, О. С. Инвестиции в вопросах и ответах / О.С. Евсенко. - М. : ТК Велби, Проспект, 2017. - 256 с.

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛА – ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

С.О. Белова, канд. экон. наук, доц.,

А.В. Кармызов

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Развитие конкуренции, в т.ч. на потребительском рынке, несет выгоды, преимущества, как для экономики в целом, так и для субъектов рынка, а также для потребителей. Конкуренция создает возможности и условия для поступательного развития страны, инновационного преобразования торгово-производственных и иных процессов субъектов хозяйствования, является одним из основных факторов эволюционного развития общества, порождает разнообразие, обеспечивает эффективное использование ресурсов и рациональное распределение результатов функционирования экономики. Конкуренция побуждает организации и предприятия настраиваться на удовлетворение рыночного спроса (а через него и на имеющиеся потребности), снижение расходов на производство и реализацию товаров и услуг, максимальное использование имеющегося потенциала.

Для потребителей преимущества конкуренции выражаются в наличии широкого ассортимента товаров, в повышении их конкурентоспособности, информационной доступности о предоставляемых на рынке товарах и услугах, снижении величины эксплуатационных затрат, формировании рыночной власти потребителя, направленной на снижение цен и повышение качества обслуживания.

Развитие рыночной экономики в Республике Беларусь сопровождается проникновением на рынок новых хозяйствующих структур, которые востребованы в мировой экономике. Это проявляется, в первую очередь, в переходе на сетевые принципы организации бизнеса. Предпосылкой их развития стали результаты инновационных преобразований мировой экономики. В Республике Беларусь на сетевые принципы хозяйствования наиболее активно перешли субъекты рынка торговых услуг и услуг общественного питания и гостиничной индустрии.

Сетевой бизнес в торговле и сфере услуг имеет устойчивую тенденцию развития во всех странах мирового сообщества. Доля торговых сетей в общем объеме продаж в экономически развитых странах мира составляет от 40 до 90%. В Республике Беларусь к 2017 году сетевой бизнес на рынке потребительских товаров и услуг стал основным игроком, который задает тон и направления совершенствования законодательства и развития стационарной сети, которая работает не по сетевому принципу.

Сетевой торговый бизнес является неотъемлемой и весомой частью потребительского рынка, развитие и устойчивое функционирование которого играет важную роль в обеспечении социальной стабильности в регионах, в развитии региональных рынков и повышении их конкурентоспособности: потребительский сектор играет ведущую роль в структуре экономики, обеспечивая воспроизводство человеческого капитала и потребляя основную часть ВВП; в потребительском секторе фокусируется взаимодействие всех уровней воспроизводства, отраслей экономики, форм собственности, рыночных и нерыночных секторов экономики; потребительский сектор является первоисточником экономического

роста, расширенного воспроизводства; стимулирует инновационное обновление экономики; в потребительском секторе осуществляется интенсивный отбор товаров и услуг.

Укрупнение объектов позволяет проявить сетям свои конкурентные преимущества в работе с поставщиками товаров и услуг и покупателями посредством оптимизации ассортиментной и ценовой политики, получения эффекта от масштаба деятельности, целенаправленного воздействия на рыночную среду (за счет создания собственных брендов, торговых марок, сетевых стандартов обслуживания, применения эффективных методов продвижения товаров (по данным социологических маркетинговых исследований 76% современных покупателей предпочитают ту сеть, в программе лояльности которой они участвуют), работы с контрагентами).

Развитие сетевого бизнеса во многом обеспечивается целенаправленной реализацией основных конкурентных преимуществ сетей (консолидация торговых сетей на основе заключения сделок по слиянию, поглощению; применение франчайзинговых технологий развития бизнеса; создание ассоциированного сетевого ритейла; работа под собственными торговыми марками: производство и торговля; применение разнообразных методов стимулирования потребителей к покупкам; установление взаимовыгодных отношений с партнерами; подключение сетей к решению социальных задач (участие в финансировании социальных программ; в освоении и создании инновационных технологий); образование потребителей; обеспечение гибкого разнообразия торговых форматов, входящих в сети в соответствии с возможностями и желанием потребителей определенного сегмента рынка), что, безусловно, ведет не только к повышению эффективности их функционирования, но и способствует получению положительного эффекта потребителем. Данный эффект может выражаться как в расширении ассортимента предлагаемых товаров, качественном сервисе, так и во внедрении инноваций, направленных на повышение доступности товаров для маломобильных покупателей и лиц с ограниченными возможностями (в т.ч. создание условий для комфортного обслуживания людей с проблемами слуха и людей на колясках, интернет-сервисов для слабовидящих).

Вышесказанное определяет заинтересованность регулирующих органов в создании условий для развития сетевого торгового бизнеса, с одной стороны, но при сохранении возможности потребителями, независимо от материального положения, получения качественного и доступного обслуживания при удовлетворении своих потребностей в приобретении товаров и услуг, с другой.

Необходимость государственного регулирования розничных торговых сетей обусловлена рядом обстоятельств. С позиции экономической теории торговые сети могут быть отнесены к олигопольному рынку, основными чертами которого являются немногочисленность продавцов продуктов, взаимозависимость фирм и трудность вхождения на рынок других фирм в силу эффекта масштаба, большой величины стартового капитала и высоких расходов на рекламу. Немногочисленность на рынке торговых сетей одного профиля может привести к использованию рыночной власти (оказанию давления на поставщиков товаров, к сговору о распределении рынков, ограничению конкуренции, повышению цен) и усилению социальной напряженности в регионах. Очевидно, что саморегулирование рынка не способно устранить указанные противоречия, что требует внешнего вмешательства. Источником данного вмешательства в современных условиях

функционирования рассматриваемых рынков выступает государственный регулятор. Так, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы прямо зафиксирована цель: максимально полное удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах преимущественно отечественных производителей.

Приоритетной для органов государственного регулирования должна стать задача обеспечения компромисса между объективным процессом развития торговых сетей, защитой малого бизнеса, поддержкой региональных производителей и интересами потребителей.

На потребительском рынке Республики Беларусь в 2014-2019 гг. действовали следующие крупнейшие сетевые игроки, реализующие ассортимент преимущественно продуктов питания и напитков: Евроопт (ООО «Евроторг»), Корона (ООО «Табак-Инвест»), Алми (ЗАО «Юнифуд»), Рублевский (СООО «Белинтерпродукт», ЗАО «Припутник», ЗАО «Универсам Заводской», ОАО «ТЦ Уручье», СООО «Толми-Бел», ЗАО «Универсам Волгоград», ЗАО «Невель»), Соседи (СООО «Либретик», ООО «Чистые родники», ОАО «Наваколле», ЗАО «Возвышенность», ДОО «Продсервис-общепит»), ГИППО (ИООО «Белвеллесден»), Виталюр (ОДО «Виталюр»), Домашний (ООО «ПремьерМаркет», ООО «Гамма ритейл», ООО «Жибунь», ТП ООО «СЕМЕЛА», ООО «Альпаро Ритейл», ООО «Торгразвитие) и др.

Рынок продуктового ритейла развивается, объем сделок слияний и поглощений (М&А) увеличивается. Причем, слияния и поглощения можно обозначить как формы развития и трансформации данного рынка. Так на рынке предпринимаются отдельные шаги по расширению розничного бизнеса за счет активной консолидации и сделок М&А: примером тому могут служить приобретение сети универсамов «Рублёвский» группой компаний «Санта»; сети магазинов «Престон» ООО «Либретик», управляющей сетью магазинов «Соседи», покупка компанией «Белвиллесден» (сеть «Гиппо») магазинов «Белмаркет» и т.п. Это создает трудности для регулятора, который обязан проверять, не нарушают ли разрастающиеся торговые сети законодательство о защите конкуренции.

В целом по республике за 2014 – 2017 годы число сетевых магазинов увеличилось в 2,8 раза и составило 30 058 ед. (66,4% в общем количестве магазинов) торговой площадью 4 348,7 тыс. кв. м (79,4% в торговой площади магазинов). Вместе с тем, начиная с 2016 года темпы роста торговых площадей сетевых магазинов замедлились (2015 год – 176,0%, 2016 год – 106,7%, 2017 год – 105,5%), что свидетельствует об определенном насыщении рынка торговыми площадями и замедлении роста «полочного пространства», действиях государства по антимонопольному регулированию.

Об изменении расстановки сил на рынке и увеличении концентрации в секторе услуг по розничной торговле продовольственными товарами свидетельствуют результаты осуществленного исследования уровня концентрации в данном секторе. Расчет уровня концентрации проводился по показателям концентрации (трех- и четырехдольному) и индексу Герфиндаля-Гиршмана, рассчитанным, согласно методике Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, по товарообороту торговых сетей на рынке розничных продаж продовольственных товаров. При этом, методологически данные оценки можно проводить как основываясь на показателе розничного товарооборота субъекта хозяйствования, так и беря в основу иные индикаторы

масштабов его деятельности: среднюю за период величину совокупных активов, списочную численность работников в среднем за рассматриваемый период, а также индикатор мощности (для розничной торговли – размер торговой площади в среднем за период). В то же время, основополагающую роль для определения силы и степени воздействия субъекта продуктового ритейла на механизмы функционирования рыночных отношений будут иметь результаты оценок, основанных именно на анализе товарооборота как результата взаимодействия торговых агентов и потребителей.

Проведенные исследования показали, что среди 17 крупнейших торговых сетей (по показателю розничного товарооборота) полученное значение коэффициента концентрации (CR_3) первых 3 крупнейших продавцов (2014 год – 27,5%, 2015 год – 33,1%, 2016 год – 33,6%, 2017 год – 33,8%, 2018 год – 31,7%), не достигло порогового значения умеренного уровня концентрации (45%), что указывает на отсутствие концентрации в секторе услуг по розничной торговле продовольственными товарами. При этом, по итогам 2018 года ситуация несколько изменилась: коэффициент концентрации для крупнейших продавцов снизился. Коэффициент рыночной концентрации, рассчитанный по доле 4-х крупнейших организаций (CR_4), составил в 2017 году – 37,1%, в 2018 – 34,5% т.е. рынок можно охарактеризовать как низкоконцентрированный, а уровень концентрации для четырех крупнейших продавцов как снижающийся. Это свидетельствует о том, что лидеры рассматриваемого рынка хоть и улучшают свои позиции, но не столь стремительным образом, что не позволяет уличить их в возможности существенного угнетения рынка. Но нельзя не отметить иную тенденцию: коэффициент концентрации для всех семнадцати рассмотренных крупнейших продавцов возрастает стремительно: на ежегодно величину около 5 п.п. Это означает, что общая концентрация рассматриваемого рынка увеличивается за счет увеличения масштабов лидеров рынка и, соответственно, вытеснения более мелких игроков, не входящих в рассматриваемый топ. При том, что количество торговых объектов и субъектов, основным видом деятельности которых является розничная торговли, стабильно возрастают, это является индикатором снижения удельного оборота, приходящегося на мелких игроков, что, при прочих равных обстоятельствах, снижает доходность и прибыльность торговой деятельности, делая данную сферу менее привлекательной для потенциальных новых игроков. В стратегическом плане это ведет к еще большей концентрации рынка.

Результаты расчета индекса Герфиндаля-Гиршмана (НИИ), в свою очередь, подтверждают, что сектор услуг по розничной торговле продовольственными товарами Республики Беларусь является низко концентрированным: в 2016 году значение индекса для семнадцати крупнейших продавцов сложилось на уровне 537,1 (что менее порогового значения в 1000). Незначительная динамика в течение исследуемого периода индекса в сторону его роста (на 192,8) подтверждает тенденцию к росту концентрации в данном секторе. В 2017 году значение индекса для семнадцати крупнейших продавцов сложилось на уровне 551,5. Прирост данного показателя, сформированный за 2017 год, также не является значительным, однако сам его факт уже свидетельствует о росте концентрации рассматриваемой сферы отношений. В 2018 году значение данного показателя снизилось – до 511,5.

В сложившейся ситуации у отечественного бизнеса возникает необходимость поиска новых направлений его развития, не противоречащих антимонопольному законодательству. Особые возможности для такого развития представляют незанятые региональные сегменты (например, продвижение ООО «Евроторг» на сегменты рынка, занимаемые местными операторами (Белкоопсоюз)) и др.

Вместе с тем, проблемы возникают и у регулятора, которому достаточно сложно контролировать рост торговых сетей в регионах. Антимонопольное регулирование торговли осуществляется в соответствии с Законом Республики Беларусь от 8 января 2014 г. № 128-З «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» (с изменениями и дополнениями). В соответствии с пунктом 4 статьи 26 Закона субъект (субъекты) торговли, осуществляющий (осуществляющие) розничную торговлю посредством организации торговой сети или крупных магазинов (за исключением юридических лиц системы потребительской кооперации), доля которого (которых) в объеме розничного товарооборота продовольственных товаров в границах города Минска, городов областного подчинения, районов, в которых расположены принадлежащие ему (им) торговые объекты, за предыдущий финансовый год превышает двадцать процентов, не вправе приобретать, арендовать в этих границах дополнительную торговую площадь для осуществления этим субъектом (этими субъектами) розничной торговли или совершать иные действия, направленные на увеличение такой площади. Сделка, совершенная с нарушением условий, предусмотренных частью первой настоящего пункта, ничтожна.

При этом возникает вопрос, как рассчитывается подобная доля. При принятии решения ограничения на расширение торговых площадей для субъектов торговли, осуществляющих розничную торговлю посредством организации торговой сети или крупного магазина с нашей точки зрения целесообразно исключать из товарооборота по реализации продовольственных товаров оборот по реализации табачных изделий и алкогольных напитков (т.к. по своей сути рынки данных товаров имеют иную природу, нежели рынки иных групп, относимых к продовольствию), при неизменности порогового значения доли – 20%. Так при проведении расчета уровня концентрации по показателю товарооборота без учета алкогольной продукции и табачных изделий получены следующие результаты: для 2017 года - $CR_3 = 35,5\%$, $CR_4 = 39,0\%$, $HNI = 759,4$, для 2018 года - $CR_3 = 32,9\%$, $CR_4 = 35,8\%$, $HNI = 712,3$. Рассчитанные значения более корректно отражают концентрацию рассматриваемой сферы, что делает более прозрачными и обоснованными возможности регулятора для выдачи разрешений на расширение присутствия сетей, основанные на них.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сформулировать следующие выводы и рекомендации:

1. Для нивелирования погрешностей при расчете коэффициентов рыночной концентрации следует вести и использовать дополнительные формы торговой статистики, позволяющие разделить рынок продовольственных и непродовольственных товаров.
2. Выделять реализацию табачных изделий и алкогольной продукции для возможности их исключения из товарооборота по реализации продовольственных товаров при расчете коэффициентов рыночной концентрации.

3. Для определения границ и емкости рынка по продовольственным товарам должны учитываться показатели розничной реализации по продовольственным товарам без табачных изделий и алкогольной продукции.

Данные рекомендации позволят упростить процедуру контроля за ростом торговых сетей в регионах, а последним представятся дополнительные возможности для развития, осуществления цивилизованных рыночных взаимодействий с контрагентами и потребителями, повысить отдачу сетевых организаций в области решения задач в рамках социальной ответственности бизнеса.

Список использованных источников

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы. // Правительство Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/program_ek2016-2020.pdf
2. Микулич, И. М. Противоречия в развитии потребительского рынка Республики Беларусь / И. М. Микулич, С. О. Белова, А. В. Кармызов // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. Вып. 13 / [редкол.: В.Ю. Шутилин (гл. ред.) и др.] ; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т. - Минск : БГЭУ, 2020. - С. 378-386.
3. Топ-20 торговых сетей Беларуси. // TUT.BY. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news-tut-by.turbopages.org/news.tut.by/s/economics/484077.html>.
4. Валевиц, Р. П. Организационно-экономический механизм регулирования регионального развития / Р. П. Валевиц, С. О. Белова, А. В. Владыко // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы XIII Международной научно-практической конференции, Минск, 14 мая 2020 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т ; [редкол.: В.Ю. Шутилин (отв. ред.) и др.]. - Минск : БГЭУ, 2020. - С. 235-236.
5. Валевиц, Р. П. Развитие потребительского рынка как критерий оценки результативности и эффективности региональной политики / Р. П. Валевиц, С. О. Белова // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. Вып. 13 / [редкол.: В.Ю. Шутилин (гл. ред.) и др.] ; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т. - Минск : БГЭУ, 2020. - С. 84-92.
6. Кармызов, А. В. Оценка тенденций изменения розничных продаж в Республике Беларусь / А. В. Кармызов // Вестник Белорусского государственного экономического университета. - 2019. - № 2 - С. 20-27.
7. Валевиц, Р. П. Конкуренция и особенности ее проявления в условиях реализации концепции государственно-частного партнерства / С.О.Белова, Р.П.Валевиц. // Инновационное предпринимательство: опыт регионов: материалы Международной научно-практической конференции, 18-19 мая 2018 г. [Текст] / редкол.: К.К. Полянский [и др.]. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2018 – С. 100-105.
8. Валевиц, Р. П. Инструменты конкурентоспособности сетевого торгового бизнеса / С.О. Белова, Р.П. Валевиц, О.Б. Пароля-Тесленок // Материалы IV Международной научно-практической конференции «Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст». – Гродно, ГрГУ им. Я.Купалы. - 2017.-С. 178-187.
9. Валевиц, Р. П. Перспективы развития сетевого торгового бизнеса / С.О.Белова, Р.П.Валевиц. – Вестник БГЭУ.- 2018, №4.-С. 41-47.

АНАЛИЗ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ ТЕКСТИЛЯ ЕАЭС

К.Р. Быков

Витебский государственный технологический университет, Беларусь

В работе [1, с. 93] коллектив ученых определяют сбалансированность как «состояние системы, при котором сохраняются основные пропорции и соотношения между ее элементами при одновременном обеспечении устойчивого экономического роста». По мнению автора, *сбалансированность развития предприятия (сектора экономики)* — увеличение создаваемой им добавленной стоимости при условии сохранения безубыточности и опережающего роста экспорта над импортом, что обеспечивает вклад системы в экономический рост без создания торговых и бюджетных дисбалансов.

В статье представлены результаты анализа сбалансированности внешней торговли товарами текстиля (С13) в странах ЕАЭС с 2015 по 2019 гг. Проведен анализ динамики и изменение структуры общих показателей в разрезе основных товарных групп и ключевыми внешнеторговыми партнерами. Целью исследования является выявление ключевых факторов оказывающие негативное влияние на сбалансированность внешней торговли С13 в ЕАЭС.

Динамика внешней торговли товарами С13 в странах ЕАЭС свидетельствует о том, что внешнеторговый оборот непрерывно повышался с 4,5 млрд долл. США в 2015 г. до 6,56 млрд долл. США в 2019 г. Вместе с тем, интенсивность роста внешнеторгового оборота С13 была ниже интенсивности роста отрицательного сальдо за исключением 2017 г. (табл. 1).

Таблица 1. – Динамика внешней торговли товарами текстиля в странах ЕАЭС, млн долл. США

Показатель	Год					Темп роста (%) к 2015 г.			
	2015	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Оборот	4 501,6	4 944,2	5 914,3	6 519,1	6 561,3	109,8	131,4	144,8	145,8
Экспорт	1 030,9	1 125,4	1 368,8	1 441,6	1 432,9	109,2	132,8	139,8	139,0
Импорт	3 470,7	3 818,9	4 545,5	5 077,5	5 128,4	110,0	131,0	146,3	147,8
Сальдо	-2 439,9	-2 693,5	-3 176,8	-3 635,0	-3 695,5	110,4	130,2	149,0	151,5

Источник: авторская разработка на основе данных [2].

В странах ЕАЭС в распределении товарооборота текстиля наибольшую долю за 2015–2019 гг. занимала Россия – 59%, а на второй позиции разместилась Беларусь – около 25%. Их общая доля товарооборота текстилем составила 84%, при этом во взаимной торговле С13 на каждую из перечисленных выше стран приходится около 45% (табл. 2).

Таблица 2. – Распределение товарооборота текстиля по странам ЕАЭС за 2015 – 2019 гг.

Страна – член ЕАЭС	Товарооборот стран ЕАЭС за пять лет		Товарооборот стран ЕАЭС за пять лет во взаимной торговле	
	Млн долл. США	Доля,%	Млн долл. США	Доля,%
Армения (AM)	586,0	2,06	70,8	1,05
Беларусь (BY)	7 098,1	24,96	2 985,1	44,31
Казахстан (KZ)	2 218,4	7,80	562,6	8,35
Кыргызстан (KG)	1 753,1	6,16	117,5	1,74
Россия (RU)	16 785,0	59,02	3 000,0	44,54
Всего	28 440,5	100	6 736,1	100

Источник: авторская разработка на основе данных [2].

Отрицательное сальдо товаров С13 в странах ЕАЭС в 2019 г. увеличилось на 1,26 млрд долл. США. к 2015 г. Его абсолютное изменение и относительный вклад по каждой стране ЕАЭС ранжирован по значимости влияния в порядке убывания (табл. 3).

Таблица 3. – Вклад стран – членов ЕАЭС в изменение внешнеторгового сальдо товаров текстиля

Страна – член ЕАЭС	Сальдо, млн долл. США		Изменение сальдо, млн долл. США	Вклад, %
	2015 г.	2019 г.		
Сальдо внешней торговли С13, в т. ч.:	-2 439,85	-3 695,49	-1 255,64	-100,0
Россия (RU)	-2 181,26	-2 828,29	-647,03	-51,5
Беларусь (BY)	100,53	-163,71	-264,24	-21,0
Кыргызстан (KG)	-119,59	-313,07	-193,48	-15,4
Казахстан (KZ)	-159,49	-265,22	-105,73	-8,4
Армения (AM)	-80,04	-125,20	-45,16	-3,6

Источник: собственная разработка на основе [2]

Наибольший вклад в ухудшение внешней торговли С13 в ЕАЭС внесло отрицательное сальдо RU 0,65 млрд долл. США, или 51,5%. Довольно существенное ухудшение сальдо внешней торговли С13 сложилось в BY в 2019 г. минус 0,16 млрд долл. США по сравнению с 2015 г., что негативно отразилось в общем увеличении отрицательного сальдо на 0,26 млрд долл. США или 21% от общего вклада. На третьей позиции разместился KG. Его отрицательное сальдо увеличилось на 0,19 млрд долл. США, что эквивалентно вкладу в размере 15,4% от общего ухудшения сальдо внешней торговли товарами С13.

Результаты таблицы 4 свидетельствуют о том, что долю экспорта товаров С13 с 2015 по 2019 гг. в странах ЕАЭС во взаимной торговле и с третьими странами можно признать сбалансированной, поскольку более 50% товаров было реализовано во взаимной торговле.

Таблица 4. – Доля экспорта и импорта товаров текстиля стран – членов ЕАЭС во взаимной торговле и с третьими странами в 2015–2019 гг.

Год	Экспорт товаров				Импорт товаров				Всего			
	Во взаимной торговле		С третьими странами		Во взаимной торговле		С третьими странами		Экспорт товаров		Импорт товаров	
	Млн долл. США	%	Млн долл. США	%	Млн долл. США	%	Млн долл. США	%	Млн долл. США	%	Млн долл. США	%
2015	515,7	50,0	515,2	50,0	540,0	15,6	2 930,7	84,4	1 030,9	100	3 470,7	100
2016	600,9	53,4	524,4	46,6	607,8	15,9	3 211,1	84,1	1 125,4	100	3 818,9	100
2017	699,6	51,1	669,2	48,9	732,9	16,1	3 812,6	83,9	1 368,8	100	4 545,5	100
2018	748,1	51,9	693,4	48,1	759,9	15,0	4 317,6	85,0	1 441,6	100	5 077,5	100
2019	749,3	52,3	683,6	47,7	781,9	15,2	4 346,5	84,8	1 432,9	100	5 128,4	100
Среднее значение	662,7	51,7	617,2	48,3	684,5	15,6	3 723,7	84,4	1 279,9	100	4 408,2	100

Источник: авторская разработка на основе данных [2].

Вместе с тем, на долю импорта товаров С13 во взаимной торговле стран ЕАЭС приходилось в среднем за пять лет только 15,6% (табл. 4). Наиболее весомым этот показатель был в 2017 г. – 16,1%, а затем он снижался. Сохраняется высокая потребность стран – членов ЕАЭС в импорте товаров текстиля.

Анализ пропорций экспорта и импорта товаров С13 стран – членов ЕАЭС во взаимной торговле и торговле с третьими странами, проведенное автором по данным ЕЭК, свидетельствует о том, что за пять лет доля экспорта во взаимной торговле свыше 50% наблюдалась в AM, BY и RU, а в KZ и KG – доля экспорта с третьими странами (табл. 5).

Таблица 5. – Пропорции экспорта и импорта товаров текстиля стран – членов ЕАЭС во взаимной торговле и торговле с третьими странами за 2015–2019 гг.

Год	Относительные показатели стран – членов ЕАЭС, %											
	Доля Э во ВЗТ	Доля Э с ТРС	Доля И во ВЗТ	Доля И с ТРС	Доля Э во ВЗТ	Доля Э с ТРС	Доля И во ВЗТ	Доля И с ТРС	Доля Э во ВЗТ	Доля Э с ТРС	Доля И во ВЗТ	Доля И с ТРС
	ВЗТ	ТРС	ВЗТ	ТРС	ВЗТ	ТРС	ВЗТ	ТРС	ВЗТ	ТРС	ВЗТ	ТРС
2015 2016 2017 2018 2019 Среднее значение	Армения (AM)				Беларусь (BY)				Казахстан (KZ)			
	37,8	62,2	10,7	89,3	57,1	42,9	33,0	67,0	24,9	75,1	30,6	69,4
	90,5	9,6	7,3	92,7	64,5	35,5	24,0	76,0	30,3	69,7	31,4	68,6
	23,7	76,3	9,7	90,3	65,3	34,7	23,2	76,8	13,4	86,6	29,3	70,7
	96,1	3,9	5,8	94,2	61,9	38,1	21,7	78,3	13,8	86,2	27,2	72,8
	63,5	36,5	12,6	87,4	61,8	38,2	22,0	78,0	13,4	86,6	27,4	72,6
2015 2016 2017 2018 2019 Среднее значение	Кыргызстан (KG)				Россия (RU)				Примечание. Доля Э во ВЗТ – доля экспорта во взаимной торговле; Доля Э с ТРС – доля экспорта с третьими странами; Доля И во ВЗТ – доля импорта во взаимной торговле; Доля И с ТРС – доля импорта с третьими странами.			
	53,5	46,5	6,2	93,8	44,1	55,9	11,6	88,4				
	37,1	62,9	2,4	97,6	43,0	57,0	14,3	85,7				
	41,1	58,9	2,3	97,7	46,2	53,9	14,9	85,1				
	46,9	53,2	1,9	98,1	47,1	52,9	13,7	86,3				
	35,9	64,1	2,8	97,2	51,5	48,5	13,4	86,6				
	42,9	57,1	3,1	96,9	46,4	53,6	13,6	86,4				

Источник: авторская разработка на основе данных [2].

Кроме того, доля экспорта во взаимной торговле сохраняла устойчивый характер в ВУ от 57 до 65,3% и RU – от 43 до 51,5% по сравнению с АМ с 23,7 до 96,1% (табл. 5). Доля экспорта товаров С13 с третьими странами наблюдалась нестабильной за весь период в КЗ от 69,7 до 86,6% и КГ – от 46,5 до 64%. Наибольшая доля импорта товаров С13 во взаимной торговле приходилась в ВУ – 24,7% и КЗ – 29,2% в среднем за пять лет. Следует отметить, что во всех странах ЕАЭС главной проблемой является высокая доля импорта товаров С13 из третьих стран и ее тенденция роста в КЗ с 68,6% в 2016 г. до 72,6% в 2019 г. и RU – с 85,7% в 2016 г. до 86,6% в 2019 г. Таким образом, во всех странах ЕАЭС кроме КЗ видим ключевую диспропорцию в экспорте и импорте товарами С13 за пять лет, заключающаяся в том, что доля импорта товаров из третьих стран значительно превышает долю их экспорта.

Результаты анализа сбалансированности товарного потока экспорта и импорта товаров С13 с 2015 по 2019 гг., а также доля основных товарных групп представлены в таблице 6. На основе расчетных данных (табл. 6) можно заключить, что за пять лет наибольшую долю экспорта товаров С13 составляли следующие товарные группы: во взаимной торговле – группа 55 (химические волокна), 54 (химические нити и др.), 56 (вата и др.), с третьими странами наблюдались те же товарные группы и 52 (хлопок). В товарной структуре импорта С13 во взаимной торговле и торговле с третьими странами преобладают товарные группы 55, 54, 56 и 52. В целом товарные структуры экспорта и импорта товаров С13 ЕАЭС схожи: характерна высокая доля 55, 54, 56, а различия выражаются в объемах торговли. Вместе с тем, динамика сальдо перечисленных выше товарных групп характеризуется отрицательным значением особенно с третьими странами. Во взаимной торговле положительное сальдо товаров С13 сохранялось только по товарной группе 55 за исключением 2016 г. Сложившаяся тенденция торговых потоков стран – членов ЕАЭС по основным товарным группам за пять лет свидетельствует о несбалансированности их, т. е. ослабление позиций товарных групп, определяющие товарную структуру экспорта и специализацию ЕАЭС.

Таблица 6. – Сбалансированность торговых потоков стран – членов ЕАЭС в разрезе основных товарных групп текстиля в 2015 – 2019 гг.

Товарная группа текстиля по кодам ТН ВЭД ЕАЭС	Экспорт				Импорт				Сальдо	
	Во взаимной торговле		С третьими странами		Во взаимной торговле		С третьими странами		Во взаимной торговле	С третьими странами
	Млн долл. США	Уд. вес, %	Млн долл. США	Уд. вес, %	Млн долл. США	Уд. вес, %	Млн долл. США	Уд. вес, %	Млн долл. США	Млн долл. США
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2019 год										
52	86,4	11,5	157,3	23,0	95,9	12,3	669,3	15,4	-9,5	-512,0
53	–	–	71,5	10,5	–	–	–	–	–	–
54	126,1	16,8	126,7	18,5	129,9	16,6	706,2	16,3	-3,8	-579,5
55	149,0	19,9	96,8	14,2	147,3	18,8	819,1	18,9	1,7	-722,4
56	133,2	17,8	112,2	16,4	135,1	17,3	559,8	12,9	-2,0	-447,7
59	–	–	–	–	77,4	9,9	–	–	–	–
60	69,7	9,3	–	–	–	–	597,3	13,7	–	–
Другие	185,0	24,7	119,2	17,4	196,3	25,1	994,8	22,9	-11,3	-875,6
Итого	749,3	100	683,6	100	781,9	100	4 346,5	100	-32,6	-3 662,9

Окончание таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2018 год										
52	87,1	11,6	137,9	19,9	91,9	12,1	706,9	16,4	-4,8	-569,1
54	129,2	17,3	132,7	19,1	133,2	17,5	757,2	17,5	-4,0	-624,5
55	150,4	20,1	108,2	15,6	145,8	19,2	829,1	19,2	4,6	-720,9
56	117,3	15,7	116,4	16,8	118,1	15,6	540,1	12,5	-0,8	-423,7
59	–	–	83,0	12,0	82,2	10,8	–	–	–	–
60	67,9	9,1	–	–	–	–	525,4	12,2	–	–
Другие	196,2	26,2	115,4	16,6	188,6	24,8	959,0	22,2	7,6	-843,5
Итого	748,1	100	693,4	100	759,9	100	4 317,6	100	-11,8	-3 624,2
2017 год										
52	91,8	13,1	139,1	20,8	103,8	14,2	597,3	15,7	-12,0	-458,3
54	98,6	14,1	111,5	16,7	117,5	16,0	667,3	17,5	-18,9	-555,7
55	151,8	21,7	102,5	15,3	148,7	20,3	777,5	20,4	3,1	-675,1
56	109,1	15,6	106,3	15,9	97,7	13,3	519,6	13,6	11,4	-413,4
59	65,3	9,3	114,5	17,1	78,9	10,8	–	–	-13,6	–
60	–	–	–	–	–	–	422,5	11,1	–	–
Другие	182,9	26,2	95,5	14,3	186,3	25,4	828,4	21,7	-3,4	-733,0
Итого	699,6	100	669,2	100	732,9	100	3 812,6	100	-33,4	-3 143,4
2016 год										
52	85,7	14,3	108,4	20,7	93,1	15,3	504,2	15,7	-7,4	-395,7
53	–	–	58,6	11,2	–	–	–	–	–	–
54	98,4	16,4	90,6	17,3	101,6	16,7	512,7	16,0	-3,3	-422,1
55	126,9	21,1	77,6	14,8	131,1	21,6	675,5	21,0	-4,2	-597,9
56	85,5	14,2	97,6	18,6	77,9	12,8	488,0	15,2	7,6	-390,4
59	58,7	9,8	–	–	69,3	11,4	–	–	-10,6	–
60	–	–	–	–	–	–	381,8	11,9	–	–
Другие	145,7	24,2	91,5	17,4	134,8	22,2	648,9	20,2	10,9	-557,5
Итого	600,9	100	524,4	100	607,8	100	3 211,1	100	-6,8	-2 686,7
2015 год										
52	71,2	13,8	86,2	16,7	82,8	15,3	449,7	15,3	-11,6	-363,5
53	–	–	73,9	14,4	–	–	–	–	–	–
54	85,0	16,5	95,0	18,4	103,6	19,2	484,8	16,5	-18,7	-389,8
55	116,6	22,6	79,8	15,5	112,5	20,8	561,6	19,2	4,1	-481,8
56	76,2	14,8	92,1	17,9	73,0	13,5	452,9	15,5	3,2	-360,8
59	52,0	10,1	–	–	56,0	10,4	–	–	-4,0	–
60	–	–	–	–	–	–	332,2	11,3	–	–
Другие	114,7	22,2	88,2	17,1	112,1	20,8	649,7	22,2	2,6	-561,5
Итого	515,7	100	515,2	100	540,0	100	2 930,7	100	-24,3	-2 415,5

Источник: авторская разработка на основе данных [2]

Проанализируем структуру экспорта и импорта товаров текстиля стран – членов ЕАЭС с ключевыми внешнеторговыми партнерами с 2016 по 2019 гг. (табл. 7).

Таблица 7 – Структура объемов экспорта и импорта товаров текстиля стран – членов ЕАЭС с ключевыми внешнеторговыми партнерами в 2016 – 2019 гг.,%

Страна	2016 г.	Страна	2017 г.	Страна	2018 г.	Страна	2019 г.
	Доля		Доля		Доля		Доля
1	2	3	4	5	6	7	8
Экспорт							
1. Украина	16,6	1. Китай	15,2	1. Украина	14,3	1. Украина	14,3
2. Латвия	8,4	2. Украина	14,7	2. Китай	12,5	2. Турция	12,9
3. Китай	7,9	3. Латвия	9,3	3. Турция	9,5	3. Китай	10,1
4. Турция	6,8	4. Турция	7,3	4. Литва	5,4	4. Латвия	5,6
5. Литва	6,7	5. Литва	5,0	5. Латвия	5,0	5. Индия	5,0
6. Польша	5,2	6. Польша	4,8	6. Молдова	4,5	6. Литва	4,5
7. Индия	4,7	7. Германия	4,7	7. Германия	4,4	7. Узбекистан	4,4

Окончание таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8
8. Италия	4,6	8. Индия	4,1	8. Индия	4,2	8. Германия	3,1
9. Германия	4,2	9. Молдова	3,7	9. Нидерланды	3,2	9. Нидерланды	2,8
10. США	3,9	10. Италия	3,1	10. Иран	2,8	10. Италия	2,2
Десять стран	68,8	Десять стран	71,8	Десять стран	65,5	Десять стран	64,9
Всего	100	Всего	100	Всего	100	Всего	100
Импорт							
1. Китай	32,9	1. Китай	36,0	1. Китай	38,0	1. Китай	39,0
2. Узбекистан	10,8	2. Турция	9,8	2. Турция	11,3	2. Турция	12,2
3. Турция	8,8	3. Узбекистан	9,7	3. Узбекистан	9,3	3. Узбекистан	9,8
4. Германия	5,3	4. Германия	4,7	4. Италия	4,0	4. Германия	3,8
5. Италия	4,7	5. Италия	3,9	5. Корея, Респ.	2,8	5. Италия	3,5
6. США	3,7	6. Корея, Респ.	2,8	6. Индия	1,9	6. Корея, Респ.	3,0
7. Корея, Респ.	2,3	7. США	2,4	7. Германия	1,0	7. Бельгия	2,0
8. Польша	2,3	8. Индия	2,2	8. Бельгия	0,9	8. Польша	1,7
9. Индия	2,0	9. Бельгия	2,2	9. Таджикистан	0,6	9. Индия	1,6
10. Нидерланды	1,0	10. Польша	2,1	10. Пакистан	0,5	10. Таджикистан	0,7
Десять стран	73,8	Десять стран	75,6	Десять стран	70,3	Десять стран	77,1
Всего	100	Всего	100	Всего	100	Всего	100

Источник: авторская разработка на основе данных [2].

Результаты в таблице 7, свидетельствуют о том, что основными покупателями экспортируемых товаров С13 стран ЕАЭС выступают Украина, Китай, Латвия и др. Импортные закупки сосредоточены в Китае, Узбекистане и др. Импорт товаров С13 зависит от Китая (около 40%). Состав основных торговых партнеров ЕАЭС за четыре года в экспорте товаров С13 сохранялся на 70%, а импорте – 60%. Доля экспорта товаров С13 десяти стран в 2019 г. снизилась на 3,9 п.п., до 64,9%, а импорт увеличился на 3,3 п.п. до 77,1% к 2016 г.

Таким образом, выявлены основные факторы, оказывающие негативное влияние на сбалансированность внешней торговли С13 ЕАЭС: отрицательное сальдо в торговле с основными торговыми партнерами. низкие темпы динамики структурных изменений, сохраняется низкий уровень географической диверсификации.

Список использованных источников

1. Макроэкономические аспекты обеспечения сбалансированности национальной экономики / А. И. Лученок [и др.]. – Минск : Беларус. навука, 2015. – 371 с.
2. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eec.eaeunion.org>. – Дата доступа: 01.09.2020.

ЦИРКУЛЯРНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ БОРЬБЫ С ОБРАЗОВАНИЕМ И НАКОПЛЕНИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТХОДОВ

Е.С. Веретенникова

Полоцкий государственный университет, Беларусь

В Витебской области, как и во всем мире, проблема избыточного образования и накопления промышленных отходов становится все более актуальной. Данные по количеству образованных, использованных и захороненных отходов производства представлены на рис. 1.

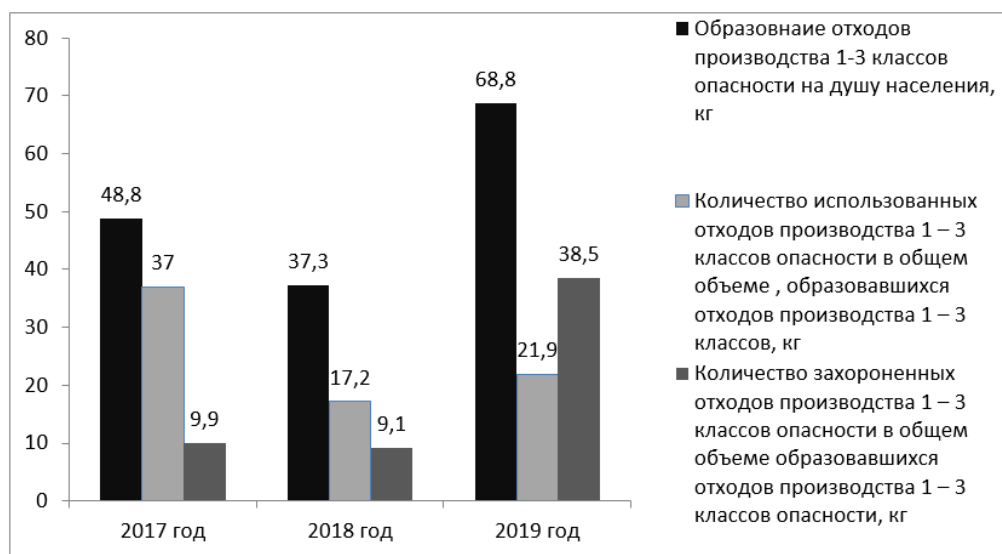


Рисунок 1. - Динамика образования, использования и захоронения отходов производства в Витебской области

Источник: собственная разработка на основе [1].

Анализ динамики образования, использования и захоронения отходов производства в Витебской области показывает, что:

- количество образованных отходов производства в 2019 году выросло на 41% по сравнению с 2017 годом;
- доля использованных отходов в общем объеме образовавшихся отходов в 2019 году снизилась на 14,2% и 44% по сравнению с 2018 и 2017 годами соответственно;
- доля захороненных отходов производства в общем объеме образовавшихся отходов в 2019 году увеличилась на 31,5% и 35,7% по сравнению с 2018 и 2017 годами соответственно.

Приведенная статистика свидетельствует о том, что Витебская область, как и вся страна в целом, находится в рамках экономики линейного цикла, которая предусматривает производство, потребление и массовое захоронение отходов. Одним из возможных решений проблемы накопления и захоронения производственных отходов является концепция циркулярной экономики, суть которой заключается в повторной вторичной переработки всех отходов и получение из них новых товаров, сырья, энергии.

Существенное практическое применение циркулярная экономика в Республики Беларусь пока не получила. Барьерами для внедрения экономики замкнутого цикла являются:

1) социально-культурные барьеры, выражающиеся в неосведомленности, низком уровне ответственности потребителей и субъектов бизнеса, неразвитости культуры раздельного сбора отходов. На заводы часто доставляют неотсортированный мусор, требующий специальных мероприятий по его сортировке, что ведет к дополнительным временным и финансовым затратам;

2) законодательные барьеры, заключающиеся в отсутствии законов, нормативно-правовых актов, государственной и региональных стратегий в области циркулярной экономики, которые должны иметь не рекомендательный характер, а обязательное их исполнение;

3) информационные барьеры, характеризующиеся недостаточной осведомленностью потребителей и производителей относительно сущности, принципов, лучших практик и передового опыта внедрения циркулярной экономики;

4) технологические барьеры, выражающиеся в отсутствии технологий переработки и площадей для приема, хранения и сортировки вторичных ресурсов; в отсутствии проектов, наглядно демонстрирующих работу с новыми технологиями, и как результат, обеспокоенностью проблемой качества продукции, произведенной из вторичного сырья и отходов.

5) экономические барьеры, проявляющиеся в высокой стоимости циркулярных инноваций; в отсутствии четких и ясных методологий оценки экономической эффективности субъектов хозяйствования, применяющих в своей деятельности вторичные ресурсы и отходы; в отсутствии финансовой поддержки предприятиям, реализующих принципы циркулярной экономики; в отсутствии финансовой поддержки и стимулирования научно-исследовательской деятельности в области циркулярной экономики со стороны государства [2].

В процессе проведения исследований была выявлена проблема отсутствия статистических данных в полном объеме, что затрудняет проведение научно-исследовательской работы в области циркуляции отходов. Дефицит статистики, отсутствие наглядных примеров и практики использования инновационных технологий переработки отходов сдерживает развитие циркулярной экономики страны.

В целях содействия развития циркуляции отходов, повышения эффективности применения вторичных ресурсов и снижения негативных воздействий на окружающую среду предприятиям необходимо объединить их потенциалы, институциональные ресурсы, углублять партнерские взаимоотношения и связи с целью получения синергического эффекта, применив такой инновационный подход и тип сотрудничества как промышленный симбиоз. Промышленный симбиоз сосредоточен на образовании симбиотических сетей производственных предприятий для переработки отходов с помощью совместного использования объектов и ресурсов. Действуя вместе, предприятия желают получить коллективную выгоду, превышающую сумму индивидуальных выгод, которые можно было бы приобрести, работая в одиночку. В итоге, формирование симбиотического синергизма приносит экологическую, экономическую и социальную пользу всем

вовлеченным сторонам [3]. Для такого сотрудничества для предоставления четкой и ясной статистики, обмена информацией по наличию образуемых отходов и возможностей их циркуляции, обмена опытом внедрения и использования принципов циркулярной экономики в своей производственной деятельности предлагается создать информационную цифровую платформу общего доступа.

Таким образом, создание современной инфраструктуры повторного использования отходов позволит не только улучшить экологическую обстановку в стране, но и даст заметный толчок к развитию экономики Беларуси. Для дальнейшего устойчивого роста Республике Беларусь необходимо постепенно переходить к принципам циркулярной экономики, поэтапно модернизируя линейную экономику в экологически и экономически инновационную модель экономики замкнутого цикла.

Список использованных источников

1. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Статистический сборник. – Минск, 2020. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_17588. – Дата доступа: 10.11.2020.
2. Циркулярная экономика в Беларуси: барьеры на пути перехода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.beroc.by/upload/iblock/41c/41c28e417ff84b7b98895d34ab20c782.pdf>. – Дата доступа: 10.11.2020.
3. Стратегии, инструменты и технологии цифровизации экономики: монография /Д. В. Ковалев [и др.]. – Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2020. – 224 с.

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ФАКТОРА В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Э.Н. Воронько,

Е.Д. Бобкова

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Как показывает опыт развитых стран, сектор малого и среднего предпринимательства выступает в регионе и в государстве в целом как источник рыночных отношений и формирования конкурентной среды. Это вызвано тем, что субъекты бизнеса знают и понимают нужды локальных рынков, хорошо осведомлены об имеющихся в регионах возможностях, способствуют формированию дополнительных рабочих мест, решая тем самым проблемы безработицы. Роль малого и среднего бизнеса особенно заметна в условиях постиндустриального общества. Предприятия малого и среднего предпринимательства в экономике нового типа являются неотъемлемой частью структуры общественного воспроизводства, способствуя эффективному социально-экономическому развитию региона и общества в целом. В связи с этим представляется необходимым рассмотреть роль малого и среднего бизнеса в экономике региона, оценить современное состояние предпринимательства в регионах Республики Беларусь и выявить причины, препятствующие увеличению числа субъектов предпринимательской деятельности.

С целью понимания роли малого и среднего предпринимательства в экономике стран следует определить их сущность и критерия отнесения к субъектам малого и среднего бизнеса.

Согласно Закону Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 1 июля 2010 года № 148-З, в нашей стране относятся [1]:

1) к субъектам малого предпринимательства:

– *индивидуальные предприниматели*, зарегистрированные в Республике Беларусь;

– *микроорганизации*, к которым относятся зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации, имеющие среднюю численность работников за календарный год до 15 человек включительно;

– *малые организации* – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно;

2) к субъектам среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно.

Отметим, однако, неоднородность подходов разных стран к определению сути малого и среднего предпринимательства, критериев отнесения к малому бизнесу. Так, к примеру, в Европейском Союзе, согласно действующим единым правилам, *малыми* считаются все предприятия, у которых должно быть число сотрудников от 10 до 49 и годовая выручка в размере 10 млн евро. В свою очередь к микроорганизациям относятся субъекты бизнеса, имеющие от 1 до 9 сотрудников и 2 млн евро выручки в год.

На предприятиях среднего бизнеса должно быть менее 250 рабочих (50-249 сотрудников) и не более 50 миллионов евро годовой выручки.

Субъекты малого и среднего предпринимательства являются базисом экономики в развитых странах, т.к. имеют значительный удельный вес в основных показателях их экономического развития (доля в структуре ВВП, доля в экспорте товаров и услуг, доля в общей занятости и в общем количестве предприятий и пр.). В таблице 1 приведен анализ вклада малого и среднего бизнеса в национальную экономику Республики Беларусь.

Таблица 1 – Анализ вклада малого и среднего предпринимательства в основные экономические показатели развития Республики Беларусь (в % к общереспубликанскому итогу)

Наименование показателя	Значение показателя							Абсолютное отклонение уд. веса, 2018 г. - 2012 г., п.п.	Темп роста, 2018 г./2012 г., %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
ВВП	26,2	25,1	24,5	23,4	23,6	24,6	24,6	-1,6	93,9
Валовая добавленная стоимость	29,8	28,6	27,6	27	27,3	28,4	28,8	-1	96,6
Средняя численность работников организаций	31,5	32,5	32,3	31,9	32,8	33,5	33,9	2,4	107,6
Оборот внешней торговли товарами	38,6	37,3	38,9	42,1	42,7	45,2	47,9	9,3	124,1
Экспорт товаров	41,5	37,6	41,8	48,4	45,7	47,2	51	9,5	122,9
Импорт товаров	35,6	37,1	36,2	36,5	40,2	43,5	45,3	9,7	127,2

Источник: составлено авторами на основе [2].

Из приведенных в таблице 1 данных, мы видим, что в 2018 году по сравнению с 2012 годом увеличиваются практически все показатели, исключение составляют только валовой внутренний продукт и валовая добавленная стоимость (темпы роста составили 93,9% и 96,6% соответственно). При этом наиболее высокие темпы роста наблюдаются по показателям оборота внешней торговли, экспорта и импорта товаров. Такая тенденция, несомненно, благоприятно сказывается на экономическом положении Республики Беларусь.

На рисунке 1 представлены показатели, отражающие вклад малого и среднего предпринимательства (МСП) в развитие регионов и г. Минска в 2018 году.

Из рисунка 1 видно, что самые высокие значения показателей вклада малого и среднего предпринимательства в экономическое развитие региона принадлежат г. Минску. Это обусловлено сосредоточением субъектов малого и среднего предпринимательства в столице. Наиболее низкие значения мы наблюдаем – в Гомельской области. Представленные на рисунке данные свидетельствуют о неравномерном развитии бизнеса в различных регионах нашей страны. Такая ситуация является не совсем благоприятной и требует принятия/корректировки мер государства в области государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.

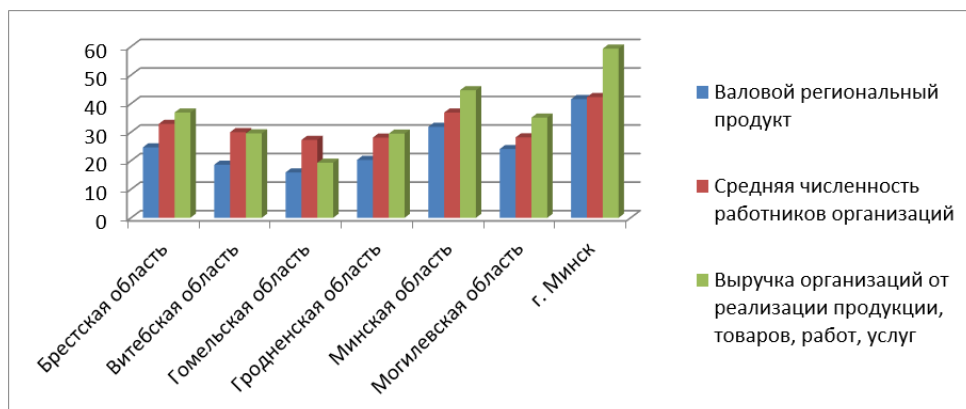


Рисунок 1. – Основные показатели участия МСП в экономическом развитии регионов и г. Минска в 2018 г., в % к итогу по области
 Источник: составлено авторами на основе [2].

В настоящее время в нашей стране реализуется Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016-2020 годы, целью которой является развитие малого и среднего бизнеса как необходимого условия повышения экономического благосостояния страны. Выделен ряд задач по достижению указанной цели: улучшение деловой среды, совершенствование инфраструктуры поддержки МСП и пр. Однако, как показывает ряд исследований, незначительно число субъектов малого и среднего бизнеса прибегали к помощи государственных программ по поддержке бизнеса. Более того, имеется ряд проблем в развитии МСП, основными из которых являются:

- ограниченность у субъектов малого и среднего бизнеса финансовых ресурсов;
- низкий уровень внешней поддержки предпринимателей нашей страны;
- неспособность банковских и специальных фондов в полной мере обеспечить потребности субъектов МСП в финансовых ресурсах;
- слабая квалификация персонала субъектов предпринимательской деятельности и пр.

Таким образом, проведенное исследование свидетельствует о важной роли малого и среднего предпринимательства в экономическом развитии каждого региона и страны в целом. В связи с этим, необходимо продолжать работу по формированию благоприятных условий для активизации предпринимательской деятельности в регионах Республики Беларусь. Необходимо также создавать условия для развития малого и среднего предпринимательства в отдельных отраслях экономики: в промышленности, строительстве, здравоохранении, торговле, общественном питании, на транспорте и пр.

Список использованных источников

1. О поддержке малого и среднего предпринимательстве: Закон Респ. Беларусь, 1 июля 2010 г., № 148-З (в ред. 09.01.2018 № 91-З) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/3f5/3f5e9fa0e3d74b7d930b540f1cb3с6a1.pdf>. – Дата доступа: 29.09.2020.

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.И. Галешова, канд. экон. наук,

Д.Д. Глушанина

Полоцкий государственный университет, Беларусь

В условиях формирования инновационной и, в особенности, инклюзивной экономики вопрос о развитии социального предпринимательства становится особенно актуальным во всех странах мира. Социальное предпринимательство как новое направление социально-экономического характера соединяет, с одной стороны, социальную сторону организации с предпринимательской, с другой – с обеспечением самоокупаемости. Функциональным ядром социального предпринимательства выступают социальные предприятия. Ряд исследователей говорят о социальном предпринимательстве как о мейнстриме, а также как о новой перспективе развития третьего сектора, бизнеса и социальной политики государства.

На основе вышеизложенного, представляется особо актуальным разработка направлений совершенствования социального предпринимательства в Республике Беларусь на основе оценки его развития на современном этапе. При этом необходимо учитывать наиболее перспективные международные тенденции формирования социального предпринимательства с учетом специфики национальной экономики [1].

В последние годы в Беларуси возобновился интерес к социальному предпринимательству. Это обусловлено рядом причин, таких как [2, с. 5]: «мировые тенденции, связанные с развитием социального предпринимательства, которые усилились с началом нового тысячелетия; демографический кризис, который в совокупности с экономическим кризисом увеличили нагрузку на систему социального обслуживания; повышение социальной активности граждан, развитие новых социальных технологий». К предпосылкам возникновения социального предпринимательства исследователи относят [3, с. 165]:

1) инклюзивное развитие, являющееся безусловным драйвером экономического роста страны, под которым понимается «развитие, суть которого состоит в необходимости роста вовлеченности в решение проблем развития всех слоев населения, а также рост вовлеченности в динамику развития всех территорий» [4, с. 5].

2) устойчивый рост значимости социальных инноваций.

С целью выявить особенности образа социального предпринимательства в Республике Беларусь авторами было проведено исследование методом стандартизированного анкетного опроса. Анкета была составлена на основе исследования, проведенного компанией SAP [5]. Объем выборочной совокупности составил 90 человек в возрасте от 14 до 82 лет, среди которых 51 (57,7%) женщина и 39 (43,3%) мужчин. В результате опроса было установлено, что большинство респондентов впервые познакомились с этим понятием в процессе заполнения анкеты (53,3%) (рисунок 1). При этом 86% респондентов вообще не используют словосочетание «социальное предпринимательство» в своей речи, и лишь 10% респондентов из всей выборки знают предприятия, направленные на решение социальных проблем.

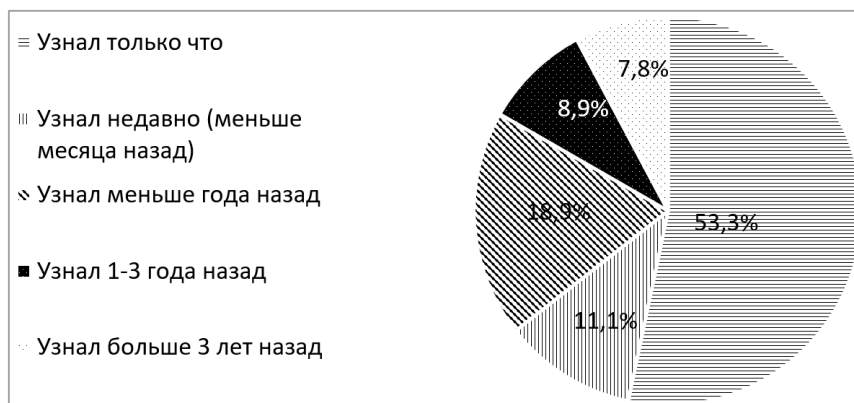


Рисунок 1. – Распределение ответов респондентов на вопрос «Как давно Вы знакомы с понятием «социальное предпринимательство?»
Источник: составлено авторами на основе проведённого анкетирования.

Далее респондентам было предложено выбрать три наиболее важные качества социального предпринимательства. Результаты данного опроса представлены на рисунке 2.



Рисунок 2. – Рейтинг наиболее важных качеств социального предпринимательства по мнению респондентов
Источник: составлено авторами на основе проведённого анкетирования.

Самыми значимыми качествами, по мнению респондентов, являются: решение актуальных социальных проблем (52,2%), социальная, благотворительная цель (50%), а также забота о незащищённых группах граждан (38,9%). Во вторую очередь были отмечены: инициатива, исходящая от общества (36,7%), инновационность (26,7%), наличие бизнес модели (25,6%), в третью – сочетание коммерческого и некоммерческого бизнеса (23,3%), экологические проекты (23,3%), экономическая эффективность (21,1%). Замкнули список, такие качества социальных предприятий, как: образовательные, детские проекты (17,8%) и высокое качество товаров и услуг (14,4%). Полученный рейтинг

показывает, что участники выделяют главные, общепринятые в мировом сообществе критерии: социальная цель деятельности (в противовес цели коммерческого предприятия по извлечению прибыли) и направленность на решение социальной проблемы. Однако респонденты не считают достаточно важным наличие бизнес модели и экономическую эффективность.

В рамках исследования респондентам было предложено оценить социальное предпринимательство по 19 биполярным характеристикам по шкале от 1 до 5. В результате были получены средние значения оценок по всей выборке (рисунок 3).

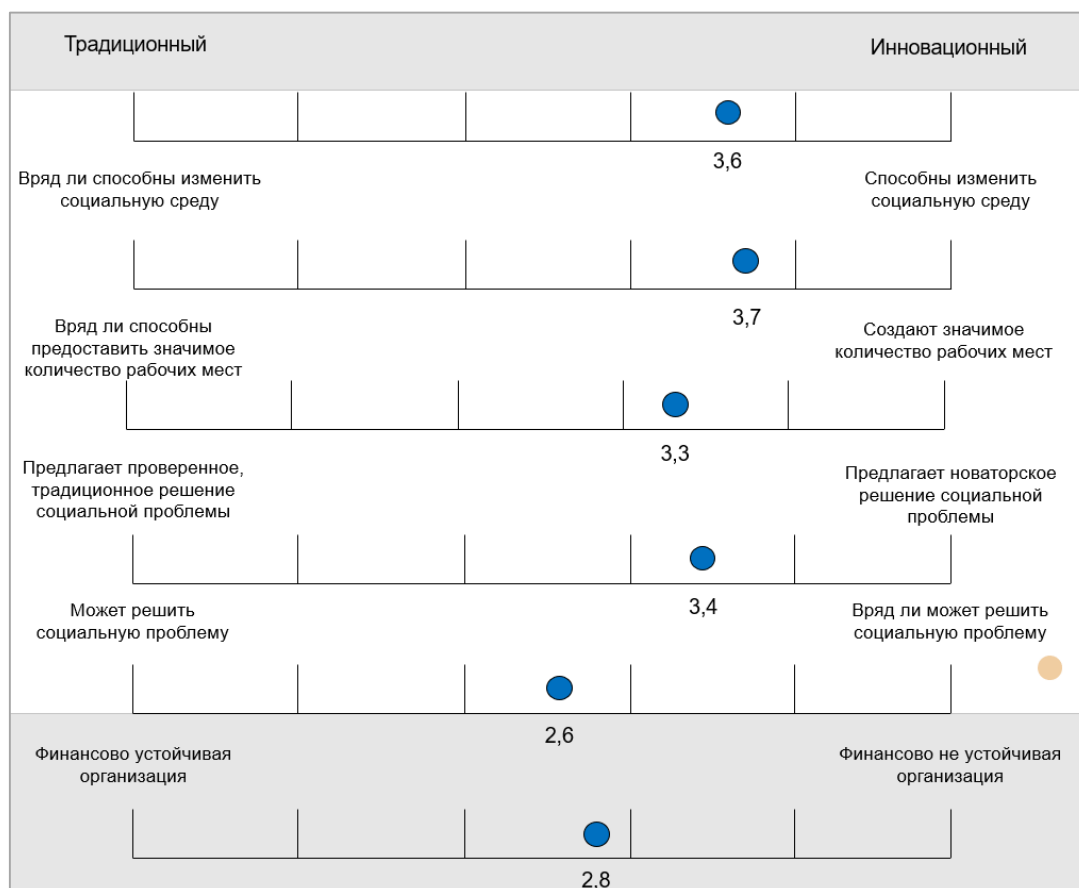


Рисунок 3. – Оценки характеристик социального предпринимательства

Источник: составлено авторами на основе проведённого анкетирования.

Наиболее высокие оценки получили следующие признаки и характеристики: «Инновационность», «Способность менять социальную среду», «Новое решение», «Создаёт значимое количество рабочих мест». Таким образом, исходя из анализа общей выборки, мы можем говорить о сформированном положительном экономическом образе социального предпринимательства, а также о высоком уровне идентификации социальных предпринимателей как «счастливых людей».

Также, стоит отметить, что для респондентов свойственно «сдерживать» оценки, выбирая более нейтральные. Это свидетельствует о том, что население Беларуси пока не имеет устойчивого представления и мнения в вопросах социального предпринимательства.

На вопрос «Встречали ли Вы в продаже товары или услуги социальных предпринимателей?» всего 11,1% респондентов ответили утвердительно. Это подтверждает низкую осведомлённость граждан о деятельности социальных предпринимателей.

Возможным выходом для развития социального предпринимательства может стать размещение товаров и информации об услугах социальных предпринимателей в торговых сетях, информационных и торговых интернет-ресурсах, с обязательной маркировкой товаров и услуг как социально-предпринимательских.

В результате проведённого исследования были выявлены особенности образа социального предпринимательства в Республике Беларусь. Среди основных причин столь низкой популярности в Беларуси социального предпринимательства стоит отметить отсутствие в Республике Беларусь законодательных и нормативных актов, определяющих особые условия деятельности социальных предприятий, из-за чего социальные предприятия не имеют возможностей, позволяющих им конкурировать с традиционным бизнесом.

Таким образом, направлениями совершенствования развития социального предпринимательства в Республике Беларусь могут стать: совершенствование нормативно-методического обеспечения в области социального предпринимательства; определение стимулирующего уровня налоговых ставок для социальных предприятий; активизация участия социальных предпринимателей к выполнению государственных заказов; организация форумов различного уровня по развитию социального предпринимательства с выделением финансовой поддержки особо перспективным проектам.

Список использованных источников

1. Галешова, Е. Кадровая деятельность в организациях Республики Беларусь: оценка рисков и потенциала / Е. Галешова, Е. Ванкевич // Social Sciences Bulletin / Socialo Zinatnu Vestnesis. — 2015. — № 1. — С. 23–44.
2. Подберёзкин, М. А. Социальное предпринимательство в Беларуси: вчера, сегодня, завтра. / М. А. Подберёзкин. — Брюссель: ОДБ Брюссель. — 2017. — 18 с.
3. Краенкова, К. И. Предпосылки и факторы развития социального предпринимательства в Республике Беларусь / К. И. Краенкова, Е. В. Ванкевич // Вестник Витебского государственного технологического университета. — 2018. — С. 164–178.
4. Богдан, Н. И. Социализация инновационной политики: мировые тренды и вызовы для Беларуси / Н. И. Богдан // Белорусский экономический журнал. — 2015. — № 3. — С. 4–22.
5. Гладких, Н. Ю. Образ социального предпринимателя – Россия и Казахстан. Взгляд SAP. Совместное исследование компании SAP СНГ и Фонда развития медиапроектов и социальных программ Gladway на базе конкурса социальных стартапов SAP / Н.Ю. Гладких, М.Г. Гульбеян, В.Л. Вайнер, Е.И. Фролова. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// sap-up.org/assets/files/research-gpx-sap.pdf](http://sap-up.org/assets/files/research-gpx-sap.pdf). — Дата доступа: 25.10.2019.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

О.В. Гашева

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Природа определений «конкуренция» и «конкурентоспособность» исследуется учеными как экономическое явление подробно, однако необходимо подчеркнуть, что ряд авторов не могут прийти к консенсусу по этим понятиям как в академическом их определении, так и в вычислениях. Мониторинг конкурентоспособности производят как для предприятия, продукции, так и страны. Разработанные методики в большинстве своем охватывают товары и услуги. Несмотря на длительный период изучения вопроса, методика оценки конкурентоспособности предприятий изучается и на настоящий момент. Ученые достигли некоторых достижений в формировании методик, однако признанной универсальной методики расчета конкурентоспособности предприятия пока не сформировано. Выявление своих конкурентных преимуществ, оценка деятельности других участников рынка и разработка стратегии по продвижению продукции предприятия потребителям является одним из важнейших факторов осуществления деятельности. По этой причине изучение оценки конкурентоспособности предприятия продолжит осуществляться учеными до достижения универсальной методики.

Каждое предприятие на рынке стремится к получению прибыли. Данная цель приводит к необходимости при осуществлении хозяйственной деятельности проводить анализ деятельности других игроков на рынке. Прежде всего предприятию необходимо определить долю рынка, чему служит изучаемый в рамках данной статьи анализ. При использовании методик оценки определяются конкурентные преимущества. Сравнение конкурентных преимуществ с другими участниками рынка приводит к планированию улучшения продукции. На рынке наиболее выгодное положение занимает тот, чья продукция наиболее конкурентоспособна. Исходя из этих причин, можно понять, что оценка конкурентоспособности предприятия является одной из важнейших составляющих осуществления хозяйственной деятельности. Множество ученых исследовали и продолжают исследовать этот вопрос.

Прежде всего, необходимо отметить множество вариантов самого понятия «конкурентоспособность». Разные ученые, такие как М. Портер, Р.А. Фатхутдинов, Дж. Харт и другие, исследовали данную категорию, но единого мнения по данному вопросу на сегодняшний день нет. Поэтому актуально создание комплексной концепции конкурентоспособности, которая позволит выявить особенности конкурентоспособности продукции исходя из уже существующих различных подходов определения данной категории [1, 2]. Г.В. Бушмелева утверждает, что конкурентоспособность организации – «это способность хозяйствующего субъекта выпускать и реализовывать конкурентоспособную продукцию за счет отличительных характеристик в соответствии с требованиями потребителей на целевом сегменте рынка, обеспечивающем устойчивость функционирования и его развития» [3, с. 12].

Можно сделать вывод, что конкурентоспособность – многофакторная модель. Поэтому перед экономистами стоит задача выбора управленческого инструментария оценки конкурентоспособности.

Определяя свои рыночные интересы и оценивая конкурентные преимущества и недостатки собственной продукции, предприятие имеет возможность сформировать наиболее выгодную стратегию. Выбор конкурентной стратегии обусловлен двумя основными моментами. Во-первых, привлекательностью отрасли с точки зрения долгосрочной прибыльности, а также факторами, которые ее определяют. Не все отрасли обладают равными возможностями и для того, чтобы оставаться прибыльными на протяжении длительного времени, поэтому внутренне присущая отрасли прибыльность является также существенной составляющей прибыльности отдельно взятой компании. Второй центральный момент в выборе конкуренции — это факторы, определяющие относительную конкурентную позицию фирмы внутри отрасли. В большинстве отраслей одни компании могут быть намного прибыльнее, чем другие, независимо от того, каков средний показатель прибыльности в целом по отрасли [4, с. 25-26]. Таким образом, от правильно осуществленного мониторинга конкурентоспособности во многом зависит рыночное поведение предприятия.

Рассмотрев научные работы по формированию методов оценки конкурентоспособности, следует заметить закономерность, что основным фактором качества работы является уровень опыта эксперта, осуществляющего анализ конкурентоспособности. Причиной подобного называют многообразие методик и отсутствие определенного алгоритма действий предприятий как одной отрасли, так и рынка в совокупности. По мнению автора, оценка конкурентоспособности близка к максимальной достоверности при использовании методики, являющейся формализованной. Такие методики используют показатели, выявленные по результатам хозяйственной деятельности за определенный период, определяют пути совершенствования конкурентоспособности благодаря сформированным аспектам конкурентоспособности исследуемого субъекта. Исходя из этого необходимым является изучение различных методик и формирование своего мнения на основе изученного материала.

Количественные данные результатов отчетного периода деятельности предприятия, которые используются для осуществления оценки, регламентируются той методикой, которая выбрана для конкретного субъекта. На одном и том же предприятии могут использоваться разные способы оценки конкурентоспособности, что влечет за собой применение различных показателей. Однако в первую очередь следует определить последовательность действий при проведении оценки. Автор статьи склоняется к последовательности, приведенной ниже.

Стадии расчета конкурентоспособности представляют так [5, с. 8]:

- 1) исследование задачи;
- 2) рассмотрение методических документов по расчетам;
- 3) анализ внешней и внутренней среды объекта;
- 4) изучение и определение конъюнктуры рынка;
- 5) формирование первоначальных данных, которые необходимы для анализа;
- 6) выбор сопоставимых показателей;
- 7) формирование последовательности осуществления оценки;
- 8) исследование факторов конкурентоспособности;

- 9) осуществление анализа на основе выбранной методики;
- 10) формирование программы улучшения выявленных факторов;
- 11) определение критериев последующей оценки результатов реализации программы.

Проведении оценки конкурентоспособности требует точного соблюдения достоверности исходных данных, как объекта исследования, так и других игроков на рынке. Крупные предприятия обоснованно сохраняют данные как коммерческую тайну, при этом предоставляя их эксперту для достоверной оценки своей деятельности. Это является одной из причин существования различных методик оценки.

Экономические методы оценки конкурентоспособности включают в себя расчет, основанный на показателях деятельности предприятия. Негативной стороной методов оценки конкурентоспособности предприятий является искажение научных подходов менеджмента, прежде всего, системного, комплексного, воспроизводственного, нормативного. Подобное ярко видно при осуществлении оценки предприятий одной отрасли. Одна методика не подходит для всех. Каждому предприятию приходится выбирать ту или иную методику в зависимости от факторов, которые являются наиболее интересными конкретному объекту. При анализе одного предприятия основным фактором может быть резерв производства, для другого эффективность сбыта, таким образом перечисленные аспекты не нужно анализировать одновременно, системно, комплексно. С методической точки зрения неправомерно определять обобщающий (интегральный) показатель конкурентоспособности организации умножением индексов конкурентоспособности товарной массы (всех товаров организации) и относительной эффективности организации, так как эти показатели тесно коррелируют друг с другом. Очевидно, что любой показатель эффективности зависит от объема продаж и добавленной стоимости, что прямо пропорционально зависит от конкурентоспособности товаров организации (при условии добросовестной ее оценки). Вышеизложенное помогает понять, что уровень конкурентоспособности определяется, как средневзвешенная факторов конкурентоспособности определенных товаров на конкретных рынках. Следует осуществлять расчет конкурентоспособности по разным категориям продуктов, производимых предприятием на разных рынках отдельно. При расчетах конкурентоспособности важным является показатель устойчивости, по этой причине его следует считать обязательно для каждого объекта. Осуществление любого анализа является предшествующим этапом планирования деятельности. Планирование и прогнозирование влияния факторов необходимо формировать на длительный период, не менее пяти лет [6, с. 88].

Определение уровня конкурентоспособности необходимо при деятельности предприятия на постоянной основе. Способы оценки делят на несколько методов.

Один из способов рассматривает конкурентоспособность, равной наименьшим издержкам. Второй основан на теории равновесия А. Маршала. По данной теории необходимо получение максимальной прибыли и сбыта, таким образом рынок закрыт для новых игроков. Также можно стремиться стать монополистом в своей отрасли [7, с. 48]. Еще одним эффективным способом оценки своей деятельности является сопоставление издержек цене, загрузки производственных мощностей, объемов выпуска продукции, нормы прибыли.

Следует отметить, что исследование показателей предприятия не отнимает необходимости исследования потребностей потребителя на рынке. Качество продукта и потребность конкретных групп потребителей в нем помогает ранжировать товары по степени необходимости потребителю.

Матричный метод, в свою очередь, соответствует «Бостонской консалтинговой группе» (БКГ). Данный метод основан на формировании матриц и первоочередном выборе стратегии [7, с. 49].

Выходя на рынок предприятие сталкивается с необходимостью сравнения своих товаров с товарами конкурентов. Каждый календарный период вносит свои коррективы в потребности покупателей, работу производителей. Сталкиваясь с преградами менеджменту необходимо принимать решения, которые основаны на оценке существующих показателей деятельности. В зависимости от ситуации возможно обращение к мировому опыту, что подразумевает выбор методики оценки конкурентоспособности в зависимости от имеющихся показателей и направления будущих решений.

Рассмотрев вышеизложенные методы, следует отметить, что ни один из них не несет полную информацию для осуществления управленческих решений. По этой причине комплексный метод является наиболее практически значимым [8]. При расчете конкурентоспособности по комплексному методу на одном из этапов осуществляется интегральная оценка. Данный метод считается очень эффективным благодаря всестороннему исследованию деятельности предприятия. Анализ базируется на оценке показателей удовлетворенности потребителя, при этом также рассчитываются показатели эффективности осуществления деятельности предприятия. Данный метод дает легкость расчетов, а также возможность легко увидеть значение выводов для деятельности предприятия. При этом анализ не затрагивает все аспекты деятельности предприятия, что не дает возможности однозначно сформировать управленческие решения и быть уверенным в их всесторонней эффективности.

Список использованных источников

1. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; перевод с англ. – Москва: Издательский Дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – Москва: ЗАО «Издательство Экономика», 2005. – 504 с.
3. Бушмелева, Г.В. Ресурсно-факторное адаптивное управление промышленными предприятиями в конкурентной среде. Автореферат диссертации на соискателя ученой степени доктора экономических наук [Электронный ресурс] / Г.В. Бушмелева // Авторефераты. – Режим доступа: https://static.freereferats.ru/_avtoreferats/01005091987.pdf. – Дата доступа: 10.10.2020.
4. Портер, М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; перевод с англ. – Москва: ООО «Альпина Бизнес Букс», 2005 – 713 с.
5. Зборина, М.И. Конкурентоспособность организации: УМК / М.И. Зборина. – Пинск: ПолесГУ, 2016. – 63 с.
6. Чайникова, Л.В. Конкурентоспособность предприятия / Л.В. Чайникова. – Тамбов: ТГТУ, 2007. – 188 с.

7. Ильичева, И.В. Маркетинг: учебно-методическое пособие / сост. И.В. Ильичева. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 229 с.
8. Грахов, В.П. Кластерная политика в регионе: особенности реализации / В.П. Грахов, С.А. Мохначев, Д.С. Чиркова // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 28. – С. 11-17.

НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Н.А. Гончарук

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Проблематика рекреации, туризма и его влияния на макро-, мезо- и микроуровни исследуются в Беларуси всего на протяжении последних 50 лет и в фонде НБРБ можно отыскать порядка 35 работ на темы туризма и смежные с данным направлением исследований диссертационные работы. Аспекты территориальной организации туризма в Беларуси исследовали И. И. Пирожник, Г. А. Потаев, В. М. Зайцев, Б. Г. Зиямухамедов, Ю. М. Пряхин, А. В. Сычева, С. А. Самаль, Д. В. Никитюк. Важными в нашем исследовании являются результаты авторов, которые изучали вопросы отрасли в национальном и международном контекстах, такие авторы как: А. П. Дурович, К. Н. Адамчик, С. А. Лученок, Л. М. Гайдукевич, Д. Г. Решетников, И. А. Горбылева, О. А. Мечковская [2, с. 9], а также А. И. Тарасенок и Л. Н. Давыденко.

Среди актуальных и перспективных в исследовании стоит отметить тему туристских дестинаций, которые являются системнообразующими в сфере туристской отрасли. Важность и актуальность исследования уже была отмечена в работе А. И. Тарасенка на тему геоэкономического механизма обеспечения конкурентоспособности белорусской дестинации [3, с. 120-125]. Автор дает собственное определение, в основе которого заложен зарубежный подход Т. Бигера. Туристская дестинация в данном случае является географическим пространством (местностью, регионом, страной), составляющим цель путешествия посетителя (сегмента посетителей), обладающим необходимой инфраструктурой для размещения, питания, развлечений, познавательной и оздоровительной деятельности, которое является субъектом конкуренции на рынке туризма со стратегическим объектом предпринимательства [4, с. 298]. По мнению С. В. Донских, для решения проблемы синтеза дестинации и субъектов предпринимательства необходимо понимание фундамента построения устойчивых социально-экономических связей субъектов хозяйствования и владельцев бизнеса внутри дестинации с четким пониманием взаимного единства и целей, в ином случае понятие и категория туристская дестинация не носит практический характер с экономическим эффектом, а является только теоретическим показателем взаимозависимости субъектов и объектов туристической системы [5, с. 114]. По нашему мнению, для понимания структуры и процессов взаимодействия в рамках дестинаций стоит рассматривать кластерный подход. К туристским кластерам относятся группы предприятий, сконцентрированных географически в пределах региона, которые совместно используют туристические ресурсы, специализированную туристическую инфраструктуру, локальные рынки труда, осуществляют совместное управление и маркетинговую деятельность. При этом региональный туристский кластер определяется как взаимодействие географически близлежащих субъектов туристской инфраструктуры, а их функционирование основано на использовании региональных турресурсов и достопримечательностей для совместной деятельности в области создания турпродукта [6, с. 58]. Само понятие кластер было введено М. Портером в его исследовании

о кластерной теории экономического развития. Кластер в понимании Портера – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, тор готовых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем, и ведущих совместную работу [7].

Кластерный подход применяется, в первую очередь, в развитых странах, при этом структурные части кластеризации туристской деятельности отмечаются в развивающихся странах (Китай, Тайланд, Турция) и в странах с переходной экономикой (например, Болгария, Словения, Хорватия). Существуют также примеры кластерного развития туртерриторий в странах ЕАЭС (Беларусь, Россия, Казахстан и т.д.) [8, 9].

В связи с особым статусом туристской отрасли в Республике Беларусь и упором на развитие данного сегмента экономики [1], автор рассматривает туристские кластеры в соотношении к туристским дестинациям, так как обе категории подразумевают общность целей участников объединений, а также наличие информационно-территориальной и социально-экономической обеспеченности образования для привлечения потока туристов и регулирования спроса и предложения на туристическом рынке. Из общего понимания автора, туристская дестинация представляет собой географическую территорию, обладающую определенной привлекательностью для туристов. Отличие кластера от дестинации будет лишь в том, что кластер подразумевает совокупность компаний определенной группы территорий, в то время как дестинация и есть территория. В связи с фактом общности дефиниций аспекты формирования и образования у них отчасти схожи. Так, по мнению М. В. Щедловской [10], чтобы территория могла называться дестинацией, она должна отвечать следующим требованиям:

- 1) наличие определенного набора услуг, необходимых для принятия туристов, причем, данный набор обязан отвечать качеству и структуре туристического спроса;
- 2) наличие определенного набора достопримечательностей, которые могут заинтересовать туристов. По нашему мнению, данный факт является точкой конкуренции между дестинациями и формирует показатель спроса-предложения на туристский регион;
- 3) наличие информационных систем, которые являются необходимым инструментом деятельности дестинации на туристском рынке.

Как показывает практика, туристские кластеры и туристские дестинации способствуют высокой эффективности развития экономики и повышают благосостояние нации [8]. На сегодняшний день в Республике Беларусь насчитывается порядка 17 дестинаций разного географического расположения. При этом по состоянию за последние 3 года общий совокупный экспорт туристических услуг только по Минской области вырос на 10,5%, увеличив денежный показатель с 26, 1 до 32,1 млн.долларов США [11]. Численность туристов, посетивших Беларусь, показатель въездного туризма, возросла с 282 694 чел. в 2017 году до 365 534 чел. в 2018 году [12]. В связи с данным фактом, по мнению автора, становится актуальным и существенным вопрос формирования туристических дестинаций и кластеров для выявления структурных звеньев, необходимых для продвижения белорусских туристских дестинаций и увеличения спроса на их продукты и услуги на международном рынке.

Изучение вопросов создания и процессов функционирования туристических кластеров является отдельным направлением в зарубежных исследованиях, которые фокусируются на проблемах их управления и координации (Н. Бьюмон, П. Бретелли, М. Франч, У. Мартини и Ф. Буффа, Х. Пехланер, М. Хернтрай и М.Фольгер), обеспечения экономического роста (Б. Брамвель, Экспертный совет ЮНВТО, Т. В. Львова), сотрудничества и кооперации (Г. Дель Чиappa, Д. Дреджи, экспертный совет ЮНВТО), развития устойчивого туризма (Д. Хол, К. Симпсон, Экспертный совет ЮНВТО), внедрения инноваций (Б. Свенсон, С. Нордин и А. Флагестат) [2]. На сегодняшний день выделяют три центра кластерного развития: Североамериканский, Западноевропейский и Азиатский. Агрегирование помогает нахождению общностей группы и выявлению закономерностей, а также разделению по категориям и типам в процессе кластеризации [9]. Для Североамериканского региона характерна политика малого вмешательства государства в процесс кластерного развития. Государственные структуры США не следят за успехом в бизнесе предпринимателей, в том числе и в сфере туристских услуг. Общие особенности государственной политики стран Североамериканского региона в отношении развития кластеров, заключаются в том, что официально она не формулируется и не оформляется в виде государственных документов. Западноевропейский регион является определенным «плацдармом» для проверки новых подходов в государственной экономической политике, основанной на кластерном подходе. Необходимо отметить особенно активную роль стран Северной Европы (Норвегия, Швеция, Финляндия). В этих странах функционируют трансграничные и транснациональные туристские кластеры [13]. Важно понимать, что для создания кластеров и формирования определенного уровня дестинаций необходимо учитывать модель управления туристической деятельностью. Данное понимание, по мнению автора, способствует грамотному подходу к процессу формирования дестинаций, а также выявлению преимуществ, недостатков и слабых сторон системы.

Согласно международным показателя туризма, выделенным в ежегодном отчете ЮНВТО на 2019 год, 2018 год оказался девятым подряд успешным годом по посещаемости для Европейской части мирового туристического рынка. На Европу приходится 51% мирового прибытия туристов (показатель въездного туризма), это 710 млн туристов. В связи с этим в данном регионе наблюдается высокий показатель денежных поступлений от туристской деятельности – порядка 39%, а это 570 млрд долл США, что отражает самый высокий показатель по мировому рынку. В сравнении, Америка демонстрирует только 23%, Азия и Тихоокеанский регион демонстрирует только 30%. Положительная динамика отразилась в глобальном денежном показателе экспорта туристических услуг, он увеличился на 121 млрд по сравнению с 2017 годом [18]. Данный анализ позволяет Республике Беларусь оценивать свое географическое положение как экономически и стратегически преимущественное и выгодное для туристского сектора экономики, учитывая местонахождение в центральной части Европейского континента. Кроме того, изменение в визовом законодательстве Республики Беларусь положительно сказывается на цифрах въездного международного туризма, рост в 2018 году на 500 тыс. поездок в страну из-за рубежа по сравнению с 2017 годом. Экспорт услуг по статье «Поездки» отражает рост на 70 миллионов долл. США в 2018 к показателю 2017 года [19]. В связи

с данными фактом очевидным считается, что туристская сфера Беларуси является перспективной для развития в условиях устойчивости экономических систем. В свою очередь развитие и продвижение туристских дестинаций становится одной из ключевых структурных единиц механизма туристского бизнеса, так как формирует предложение туррынка для международного потребителя и оказывает влияние на макроэкономические показатели.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экономический бюллетень НИЭИ Минэкономки Республики Беларусь. – 2015. – № 4 (214). – 100 с.
2. Тарасенок А. И. Геоэкономический механизм обеспечения конкурентоспособности национальной туристической дестинации: методология и практика реализации: автореф. дис. ... доктора. эк. наук. : Минск. – 2018. – 51 с.
3. Тарасенок, А.И. Туристический комплекс Республики Беларусь: современные проблемы и новый механизм развития / А.И. Тарасенок // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 1. – С. 109-127.
4. Бизнес в агро- и экотуризме: пособие / под ред А.И. Тарасенка ; Минск: ОДО «Издательство «Четыре четверти». – 2014.
5. Донских, С.В. Особенности формирования и развития туристической дестинации на основе безвизовой зоны «Grodnovisafree» / С.В. Донских // Современные тенденции развития международного туризма в мире и Республике Беларусь в условиях глобализации : материалы международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию основания кафедры международного туризма факультета международных отношений Белорусского государственного университета, Минск, 12 октября 2018 года / Белорусский государственный университет, Факультет международных отношений; редкол.: Л. М. Гайдукевич (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2018. – С. 110-121.
6. Джангузова. Е.А. Маркетинг туристских территорий: учебное пособие для студ. высш. учеб. Заведений / Е.А. Джангузова. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 224 с.
7. Портер, М. Международная конкуренция / М. Потер ; пер.с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
8. Вертинская, Т.С., Методология создания региональных туристических кластеров в Беларуси / Т.С. Вертинская, В.А. Клицунова. - М.: Минск, 2014 . – 52 с.
9. Сурганова, С.К. Мировой опыт развития туристского кластера [Электронный ресурс] / С.К. Сурганова // Теория и практика инновационного менеджмента: отечественный и зарубежный опыт . – Караганда, 2013. – Режим доступа: www.articlekz.com/article/6254/. – Дата доступа: 12.12.2019.
10. Щедловская, М.В. Соотношение понятий «кластер» и «дестинация» в туризме (на примере Наро-Фоминского муниципального округа) / М.В. Щедловская // Научный журнал «Вестник Российского нового университета». – 2013. – № 2. – С. 210-215.
11. Информация о развитии туризма в Минской области в 2018 году// Информационный портал Главного управления спорта и туризма Минского облисполкома [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://usitmoik.gov.by/deyatelnost/turizm>. – Дата доступа: 05.01.2020.
12. Статистический ежегодник Республика Беларусь 2019 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – 2020. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/35d/35d07d80895909d7f4fdd0ea36968465.pdf>. – Дата доступа: 03.01.2020.

13. Михайлов А.С. Формирование международных кластеров в балтийском регионе // Балтийский регион № 1 (15). - Издательство: «Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта», 2013 г. – С.53-66.
14. Давыденко, Л.Н. Инновационные стратегии геоэкономического развития мирового туристического рынка / Л.Н. Давыденко // Современные тенденции развития международного туризма в мире и Республике Беларусь в условиях глобализации : материалы международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию основания кафедры международного туризма факультета международных отношений Белорусского государственного университета, Минск, 12 октября 2018 года / Белорусский государственный университет, Факультет международных отношений; редкол.: Л. М. Гайдукевич (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2018. – С. 23-31.
15. Тарасенок А.И. Геоэкономический механизм обеспечения конкурентоспособности национальной туристической дестинации: методология и практика реализации: диссер на соиск. ст. доктора эк.наук : спец. 02.00.05 Экономика и управление народным хозяйством. – Минск, 2018. – 300 л.
16. Начинается приме заявок на участие туристических территорий Гродненской и Брестской областей в проекте, направленном на развитие частного туристского бизнеса [Электронный ресурс] // Сайт ООН для Беларуси. – Режим доступа: <http://un.by/undp/news/belarus/2012/26-11-2012-n1.html>. – Дата доступа: 17.08.2019.
17. Рассохина, Т.В. Менеджмент туристских дестинаций : учебник / Т.В. Рассохина ; Российская международная академия туризма. – М. : Советский спорт, 2014. – 248 с.
18. World Tourism Organization (2019), International Tourism Highlights 2019, UNWTO, Madrid [Электронный ресурс] / Мадридб. – 2019. – Режим доступа: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284421152>. – Дата доступа: 02.01.2019.

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУРАХ

А.В. Данильченко, д-р экон. наук, проф.,

С.А. Харитонович

Белорусский национальный технический университет, Минск

На долю 9 высокоразвитых стран приходится около 80–90% всей наукоемкой продукции и практически весь ее экспорт. Эти страны владеют 46 из 50 макротехнологий. На долю США приходится 20–22 макротехнологии, по которым они или разделяют, или держат лидерство, на долю Германии – 8–10, Японии – 7, Англии и Франции – 3–5, Швеции, Норвегии, Италии, Швейцарии – по 1–2 макротехнологии, на остальные страны мира всего 3–4 макротехнологии. Экономическое «чудо» Сингапура, Тайваня, Гонконга произошло в первую очередь из-за того, что ведущие экономики имплантировали в эти страны по 1–2 макротехнологии. Так, Сингапур владеет всего лишь одной макротехнологией – микроэлектроникой и имеет от нее оборот в 6,8 млрд долл. США в год. В этой связи следует отметить, что необходимо создание производств, реально обеспечивающих рынок макротехнологий. Это, с одной стороны, повлечет за собой формирование спроса на знания, с другой – результаты работы по этим направлениям будут иметь перспективный спрос и по сути способствовать перестройке ядра национальной экономики за счет технологических укладов более высокого уровня. На макротехнологиях, для развития которых у Республики Беларусь имеются необходимый потенциал и конкурентные преимущества, необходимо создать критическую массу ресурсов и потенциала для коммерциализации знаний и инновационных технологий, которые могут стать точками экономического роста.

Нами обосновывается подход к определению эффективности технопарков на основе интегрального коэффициента синергии, который был рассчитан для технопарковой структуры системы Министерства образования Республики Беларусь. С этой целью, было выделено восемь «прямых» показателей, наиболее точно отражающих деятельность технопарков (табл. 1):

- число резидентов;
- общая площадь помещений, кв.м.;
- численность работников технопарка;
- общая численность работников резидентов технопарка, чел.;
- количество созданных технопарком и его резидентами рабочих мест, ед.;
- объем продукции (работ, услуг), произведенной резидентами всего, тыс. руб.;
- объем инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме;
- среднемесячная заработная плата в регионе страны, в котором расположен

технопарк ЗПср, тыс.долл.США (табл. 2).

Предложенная методика оценки интегрального коэффициента синергии знаний технопарковой структуры решает следующие задачи:

- оперативное реагирование на вызовы внутренней и внешней среды;
- создание условий для дальнейшего совершенствования институциональной среды;
- способствование скорейшему трансферту национальной экономики на V и VI технико-технологический уклад.

Таблица 1. – Конструктивное представление методики оценки интегрального коэффициента синергии знаний технопарковой структуры

Показатели, характеризующие эффективность функционирования технопарковой структуры		Обоснование выбора показателей	Экономическая интерпретация возможных результатов и влияние на синергетический эффект технопарковой структуры
формула	условные обозначения		
1	2	2	4
1) коэффициент изменения резидентов ($K_{одз}$):		Изменение количества резидентов – показатель развития технопарковой структуры. Характеризует институциональную готовность предприятий и бизнеса к развитию инновационных форм производства в технопарковых структурах	- если $K_{пр} \leq 1$, $K_{ип} \leq 1$ – дальнейшее исследование синергетического эффекта не имеет смысла; - если $K_{одз} \geq 1$, $K_{пл} \geq 1$, $K_{рт} \geq 1$, $K_{рр} \geq 1$, $K_{зп} \leq 1$ – синергетический эффект будет носить краткосрочный эффект, т.к. низкий уровень оплаты труда будет отрицательно влиять на дальнейшее развитие технопарковой структуры, так и на кадровый состав предприятий;
$K_{одз} = \frac{P_{\delta n}}{P_{mn}}$	$P_{\delta n}$, $P_{тп}$ -количество резидентов в базовом периоде, и в отчетном соответственно		
2) коэффициент изменения общей площади помещений ($K_{пл}$):		Площадь помещений – практическая реализация проектов резидентов технопарка, требующая соответствующих площадей для размещения оборудования и работников	- если $K_{зп} > 1$, $K_{рт} > 1$, $K_{пл} > 1$, $K_{одз} > 1$, $K_{ип} \leq 1$, $K_{пр} \leq 1$ – необоснованное развитие технопарковой структуры, где не будет наблюдаться межотраслевой синергетический эффект; - если $K_{зп} > 1$, $K_{ип} > 1$, $K_{пр} > 1$, $K_{рм} > 1$, $K_{рр} > 1$, $K_{пл} \leq 1$, $K_{одз} \leq 1$ – будет наблюдаться синергетический эффект, т.к. основные показатели деятельности технопарковой структуры показывают положительную динамику, при этом инфраструктура не сможет в долгосрочной перспективе обеспечивать рост, т.к. не успевает за развитием производства;
$K_{пл} = \frac{П_{\delta n}}{П_{mn}}$	$П_{\delta n}$, $П_{тп}$ -общая площадь помещений в базовом периоде, и в отчетном соответственно		
3) коэффициент изменения численности работников технопарка ($K_{рт}$):		Численность работников – носит прямую взаимосвязь между площадями занимаемыми резидентом и объемом выполняемых работ	
$K_{рт} = \frac{РТ_{\delta n}}{РТ_{mn}}$	$РТ_{\delta n}$, $РТ_{тп}$ -Численность работников технопарка в базовом периоде, и в отчетном соответственно		
4) коэффициент изменения общей численность работников резидентов технопарка ($K_{рр}$):		Работники резидентов технопарка – работники владеющие соответствующими компетенциями, знаниями и умениями для выполнения наукоемких и инновационных разработок.	
$K_{рр} = \frac{РР_{\delta n}}{РР_{mn}}$	$РР_{\delta n}$, $РР_{тп}$ -общая численность работников резидентов технопарка в базовом периоде, и в отчетном соответственно		

Окончание таблицы 1

1	2	2	4
5) коэффициент изменения общего количества созданных технопарком и его резидентами рабочих мест (K_{pm}):	Общие рабочие места – характеризуют развитие технопарковой структуры, с точки зрения управления развитием организации и привлечением работников для выполнения наукоемких разработок	- если $K_{одз}, K_{пл}, K_{рт}, K_{рр}, K_{рм}, K_{пр}, K_{ип}, K_{зп}$ будут >1 , данная технопарковая структура будет демонстрировать устойчивый рост в долгосрочной перспективе. Выводы: развитию технопарковых структур необходимо строить на комплексном подходе, учитывая различные показатели деятельности для достижения долгосрочного устойчивого роста на принципах межотраслевой синергии знаний	
$K_{pm} = \frac{PM_{\delta n}}{PM_{mn}}$	$PM_{\delta n}, PM_{mn}$ общее количество созданных технопарком и его резидентами рабочих в базовом периоде, и в отчетном соответственно		
6) коэффициент изменения объема продукции (работ, услуг), произведенной резидентами (K_{np}):	Объем продукции – вся продукция, которая выпускается технопарковой структурой. В большинстве имеет наукоемкую составляющую		
$K_{np} = \frac{PY_{\delta n}}{PY_{mn}}$	$PY_{\delta n}, PY_{mn}$ объем продукции (работ, услуг), произведенных в базовом периоде, и в отчетном соответственно		
7) коэффициент изменения объема инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме ($K_{ин}$):	Объем инновационной продукции - наукоемкая продукция производимая в технопарках обладает рядом конкурентных преимуществ относительно традиционных предприятий: наукоемкость, инновационность, низкая энергоемкость, экологичность и возможность вторичной переработки		
$K_{ин} = \frac{ИП_{\delta n}}{ИП_{mn}}$	$ИП_{\delta n}, ИП_{mn}$ объем инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме в базовом периоде, и в отчетном соответственно		
8) коэффициент изменения среднемесячной заработной платы в регионе страны, в котором расположен технопарк ($K_{зп}$):	Изменения среднемесячной заработной платы – отражение качества и сложности выполняемых работ, сотрудниками технопарковой структуры. Заработная плата является основным критерием обеспечивающим высокопроизводительный труд и стимулирующая работников повышать свою квалификацию		
$K_{зп} = \frac{ЗП_{\delta n}}{ЗП_{mn}}$	$ЗП_{\delta n}, ЗП_{mn}$ коэффициент изменения среднемесячной заработной платы в регионе страны, в котором расположен технопарк в базовом периоде, и в отчетном соответственно		
Интегральный коэффициент синергии области межотраслевой синергии знаний ($K_{си}$)			
$K_{сз} = \frac{K_{ряэстст}}{K_{ряэзуч}}$	$K_{сз} < 1$ – межотраслевой синергетический эффект отсутствует, т.к. имеет отрицательный уровень эффективности;		
	$K_{сз} = 1$ – межотраслевой синергетический эффект не будет являться основным фактором развития данной структуры		
	$K_{сз} > 1$ – в структуре присутствует межотраслевой синергетический эффект		

Источник: собственная разработка авторов.

Интегральный коэффициент синергии области межотраслевой синергии знаний технопарковой структуры Министерства образования Республики Беларусь:

$$K_{сэ} = \frac{K_{ряэзпт}}{K_{ряэзм}}$$

где $K_{ряэзм} = \sqrt[8]{K_{озд} \times K_{пл} \times K_{кпт} \times K_{кпр} \times K_{рм} \times K_{про} \times K_{упро} \times K_{срзн}}$;

$$K_{ряэзпт} = \sqrt[8]{K_{озд} \times K_{пл} \times K_{кпт} \times K_{кпр} \times K_{рм} \times K_{про} \times K_{упро} \times K_{срзн}}$$

$K_{сэ}$ Интегральный коэффициент - синергетического эффекта

$K_{ряэзпт}$ Коэффициент - развития ядра экономики знаний ГП «НТП БНТУ «Политехник»

$K_{ряэзм}$ Коэффициент - развития ядра экономики знаний Министерства образования Республики Беларусь

На рисунке 1 приведен результат интегрального коэффициента синергетического эффекта технопарковой структуры Министерства образования Республики Беларусь:



Рисунок 1. - Интегральный коэффициент синергетического эффекта

Таким образом, $K_{сэ}$ для технопарка ГП «НТП БНТУ «Политехник» составил 1,04, что свидетельствует о положительном эффекте ОМСЗ в технопарковой структуре Министерства образования Республики Беларусь. Выявленная тенденция связана с тем, что с начала 2000-х годов университеты начинают играть ведущую роль в коммерческой разработке научного знания. В результате взаимодействия университетов и промышленности научные открытия переводятся в инновационные продукты и коммерциализируются в рамках подходящих бизнес-моделей. Зрелые предпринимательские университеты одновременно осуществляют образовательную, исследовательскую и коммерческую деятельности, которые стимулируют и дополняют друг друга.

Подобная гибридизация стала следствием развития предметных областей, в которых фундаментальное знание имеет высокий технологический и коммерческий потенциал; к ним относятся, например, био- и нанотехнологии, фармацевтика, альтернативная энергетика, информационные системы и технологии.

Таким образом, развитие экономических точек роста основанных на инновационном развитии, в основе которого лежит передовое научное знание в Республике Беларусь поможет снижению существующих барьеров на пути становления экономики знаний, в частности, будет способствовать:

- укреплению взаимоотношений между образовательными и научными организациями, бизнесом и информационной инфраструктурой;
- решению проблемы недофинансированности со стороны государства сферы высшего образования и науки благодаря увеличению доли частных источников финансирования;
- повышению инновационности белорусских предприятий и развитию инновационных систем;
- нивелированию инерционности рынка образовательных услуг по отношению к рынку труда.

Список использованных источников

1. Данильченко, А.В., Харитонович, С.А. Экономика знаний в контексте постиндустриального развития Республики Беларусь / А.В. Данильченко, С.А. Харитонович // Новости науки и технологий. – 2019. – № 1. – С. 8.
2. Байнев, В.Ф. Индустриальная революция в «постиндустриальном» обществе / В.Ф. Байнев // Беларуская думка. - 2017. - № 5. - С. 50-55.
3. Друкер, ПитерФ.Эпохаразрыва: ориентирыдлянашегоменяющегосяобщества: Пер. сангл. – М.;СПб.;Киев: Изд. дом «Вильямс», 2007. - 322 с.

ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Н.А. Дубко

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Одним из основных условий устойчивого роста национальной экономики является развитие малого и среднего предпринимательства (МСП), которое определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта страны. Историческая практика функционирования любого общества наглядно демонстрирует, что наиболее эффективное развитие инфраструктуры, экономики и социальной сферы страны осуществляется через последовательные качественные изменения создаваемых товаров и услуг, используемых для этого ресурсов и технологий, на основе реализуемых в системе государственного управления интеллектуальных технологий управленческой деятельности. При этом следует учитывать, что основным создателем инновационных идей, генерирующий решения нестандартных задач, обладающий соответствующими ценностными ориентациями, является заинтересованный в успешной деятельности предприниматель [1].

Укрепление предпринимательского потенциала имеет важное значение не только для устойчивого роста национальной экономики, но и для социально-экономического развития региона, так как малый бизнес способствует повышению благосостояния населения, формирует доходную часть местных и республиканского бюджетов при одновременном сокращении расходов на поддержание существующей структуры производства и занятости, являясь тем самым драйвером экономического роста страны в целом [2].

Создание благоприятных условий для формирования предпринимательской среды, функционирования и развития малого бизнеса является одной из важнейших задач государства. В соответствии со статьей 9 Закона РБ от 1 июля 2010 г. № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства», государственная поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с республиканской и отраслевыми программами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, разрабатываемыми уполномоченными Советом Министров Республики Беларусь республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, а также региональными программами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, разрабатываемыми местными исполнительными и распорядительными органами [3].

Республиканская и отраслевые программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства разрабатываются на трехгодичный период и утверждаются постановлениями Правительства Республики Беларусь, региональные программы — решениями местных Советов депутатов областного и базового территориальных уровней.

Финансовая поддержка субъектов предпринимательства осуществляется со стороны коммерческих и некоммерческих структур с применением различных форм и способов финансирования, в т. ч. лизинг, кредиты, гранты и т.д.

Polotskys

К. Мэйсон и Р. Браун интерпретируют предпринимательскую экосистему как набор взаимосвязанных субъектов предпринимательства (как потенциальных, так и существующих), предпринимательских организаций (например, фирм, венчурных капиталистов, бизнес-ангелов, банков), учреждений (университетов, государственных учреждений) и предпринимательских процессов (например, коэффициент рождаемости в бизнесе, количество компаний с высокими темпами роста, и т. д.), которые формально и неформально объединяются, чтобы генерировать, поддерживать предпринимательские процессы и управлять ими в местной деловой среде [4]. Следует отметить, что данный подход очень близок к другим концепциям - кластерной экономике, промышленным районам, инновационным системам - все они сфокусированы на развитии экономики, за счет внешнего окружения бизнеса, то есть его взаимодействия с другими экономическими агентами, расположенными в одной географической местности. Тем, не менее, ключевым различием концепций является их центральный объект, которого в теории предпринимательских экосистем представляет предприниматель, а не любой другой элемент (государство, университет, крупная компания, финансовый институт и прочее).

Diagram illustrating the components of Entrepreneurship (Предпринимательство) and their interconnections:

- Культура (Culture)
- Человеческий капитал (Human Capital)
- Техническая поддержка (Technical Support)
- рынки (Markets)
- Государственная политика (Government Policy)
- Финансовый капитал (Financial Capital)

The central concept is **Предпринимательство** (Entrepreneurship).

Источник: собственная разработка на основе [5].

Рассмотрим предпринимательскую экосистему Беларуси. Как уже было отмечено ранее, в Беларуси со стороны государства оказывается финансовая, а также имущественная, консультационная поддержка субъектов МСП. Многие белорусские ученые, в том числе И. Мальгина, отмечают, что имидж предпринимателя в стране носит отрицательный характер и «целесообразно развивать культуру предпринимательства в части поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса, этических и нравственных качеств предпринимателей, норм и правил бизнес-поведения» [6]. Что касается доступности финансовых ресурсов и капитала для малого бизнеса, то в 2020г. наблюдается ухудшение экономического положения субъектов хозяйствования вследствие глобальной пандемии коронавирусной инфекции, особенно в сфере туризма, общественного питания и услуг, транспортной и логистической деятельности. Согласно опросу Исследовательского центра ИПМ «Бизнес в Беларуси: ежемесячный мониторинг. IPM индекс, октябрь 2020 год», более двух третей респондентов (69,3%) указывают на проблематичность получения внешнего финансирования [7].

В современном мире человеческий капитал все чаще рассматривается как драйвер развития любого предприятия и общества в целом. Нельзя не согласиться с М. Светушковым, что «именно человеческий капитал, а не оборудование и производственные запасы, является определяющим фактором повышения конкурентоспособности предприятий, экономического роста и эффективности экономики» [8]. Необходимо способствовать повышению уровня знаний предпринимателей, а также реализовывать совместные проекты субъектов МСП с учреждениями образования с целью повышения заинтересованности молодежи в создании собственного бизнеса.

В 2020г. внешнеэкономическая деятельность белорусских предпринимателей имела свои трудности, как вследствие политических причин, так и по причине глобальной пандемии. Следует отметить, что предприниматели, при условии вступления страны в ВТО, должны научиться получать стандарты ЕС, изучать международное законодательство.

Согласно исследованию Д. Айзенберга, вся совокупность элементов предпринимательской экосистемы, «а не взятые лишь некоторые в отдельности, способствует развитию предпринимательства. Сочетание всех факторов, учет их взаимосвязанности являются залогом успеха. Именно поэтому в странах, где были предприняты попытки использовать один или два элемента экосистемы, не были получены ожидаемые результаты» [9].

Отсутствие барьеров в развитой экосистеме, а также содействие со стороны государства развитию каждой составляющей системы будет способствовать повышению предпринимательской активности населения, а также увеличению субъектов МСП.

Список использованных источников

1. Дубко, Н.А. Состояние и перспективы развития малого и среднего бизнеса Беларуси в региональном разрезе / Н.А. Дубко//Вестник Полоцкого государственного университета. Серия Д. Экономические и юридические науки. - 2020. - №5 (52). - С.8-14.
2. Дубко, Н.А. Региональная цифровая бизнес- платформа как инструмент реализации концепции четырехзвенной спирали инноваций/ Н.А. Дубко// Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XXI междунар. науч. конф. (Минск, 22-23 окт. 2020 г.). В 3 т. Т. 2 / ред. кол.: Ю.А Медведева [и др.]. – Минск : НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь, 2020. – С. 99-100.

3. О поддержке малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 1 июля 2010 г., № 148-З: в ред. от 12.07.2013 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2020.
4. Mason, C. & Brown, R. Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. Retrieved from: <http://www.oecd.org/cfe/leed/Entrepreneurial-ecosystems.pdf> (date of access: 02.11.2020).
5. The 6 domains of the Entrepreneurial ecosystems [Electronic resource]// Mode of acces: <https://medium.com/@myISMinc/the-6-domains-of-the-entrepreneurship-ecosystem-a297571f58be>. - Date of access: 15.11.2020.
6. Предпринимательские экосистемы как основа инновационного развития страны [Электронный ресурс] // Экономика. - Режим доступа: <https://www.belta.by/economics/view/pre-dprinimatelskie-ekosistemy-kak-osnova-innovatsionnogo-razvitija-strany-353503-2019/>. - Дата доступа: 05.11. 2020.
7. Бизнес Беларуси пессимистически оценивает перспективы [Электронный ресурс] // Белорусский портал деловой информации. - Режим доступа: <https://yandex.by/turbo/ej.by/s/news/economy/2020/11/11/biznes-belarusi-pessimisticheski-otsenivaet-perspektivy.html>. - Дата доступа: 05.11. 2020.
8. Светушков, М.Г. Человеческий капитал как источник развития и успешности современного предпринимателя [Электронный ресурс] // Теория и практика общественного развития. 2010. №2. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-kak-istochnik-razvitiya-i-uspeshnosti-sovremennogo-predprinimatelya>. - Дата доступа: 05.11.2020.
9. В. Дорошенко, А. Г. Шеломенцев. Предпринимательская экосистема в современных социально-экономических исследования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.elibrary.ru/item.asp?id=30684927. - Дата доступа: 05.11.2020.

К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫМ РЕГИОНОМ РФ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО ИНКЛЮЗИВНОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Н.Н. Егорова, канд. экон. наук, доц.

Московский университет им. Витте, Россия

В современных условиях особенно важным становится поиск новых нетрадиционных подходов в управлении экономическими субъектами не только на макро, но и на мезо-уровнях, что обуславливает заинтересованность в обновлении методического аппарата управления региональным развитием. Среди задач, стоящих перед регионами одной из значимых является улучшение жизнедеятельности населения, в том числе и ее экологической составляющей. Решение имеющихся проблем должно базироваться на использовании концепции устойчивого и инклюзивного развития, а также концепции зеленой экономики.

Сложившаяся экологическая ситуация в регионах Российской Федерации, диктует необходимость перехода в управлении на модель инклюзивного экономического роста, что становится особенно актуальным в контексте продолжающегося роста антропогенной нагрузки на окружающую среду.

Концепция устойчивого развития направлена на обеспечение баланса самосохраняемого и поддерживающегося развития регионов, за счет достижения целей не только экономических, но и экологических, социальных и др.

На сегодняшний день данной тематике посвящено большое количество научных работ [1–3; 6; 7], на основании исследований можно отметить, что под устойчивым развитием понимают модель развития общества, при реализации которой удовлетворяются основные жизненные потребности населения в настоящее время и в будущем.

Не смотря на многообразие взглядов и подходов к концепции устойчивого развития в научной литературе, определены два основных направления, одно из которых заключается в определении условий, которые должны способствовать достижению целей развития общества в целом. При этом важно подчеркнуть, что именно цели развития экономики, выступая в качестве средства, обеспечивают устойчивость развития в целом.

Во-вторых, для обеспечения устойчивости экономического развития необходимо выявить условия и факторы, которые обуславливают критерии оптимальности и возможности роста.

Необходимо отметить, что «продолжающееся» устойчивое развитие любого региона должно сопровождаться экологическим и социальным аспектами. Важным среди прочих концепций развития является концепция «зеленого роста», которую следует отнести скорее к одному из направлений концепции устойчивого развития.

«Зеленая» экономика в регионах сегодня выступает в качестве нового вектора устойчивого развития, использующего инновационные технологии, которые основаны на бережливой экономике, ресурсосбережении, альтернативных источниках энергии, сокращении вредных выбросов, экологически чистом сельском хозяйстве.

Такой концептуальный подход позволит региональной экономике развиваться без ущерба для окружающей среды, обеспечивая экологическое благополучие, повышая эффективность производства за счет сохранения и увеличения природного капитала, сокращения вредных выбросов, роста доходов и занятости населения.

Для оценки устойчивого развития был разработан ряд показателей концепции устойчивого развития [1]. См. рисунок 1.

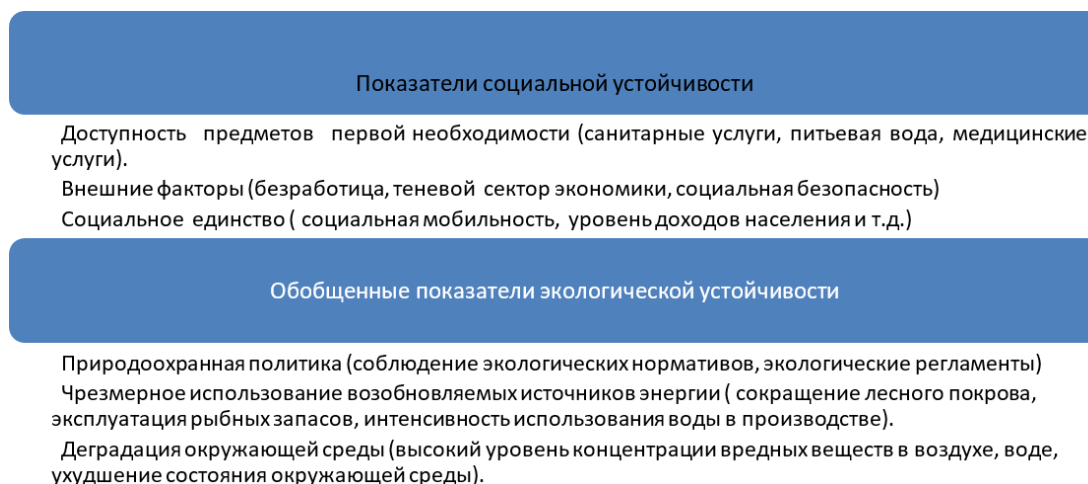


Рис. 1. – Обобщенные показатели устойчивости согласно Глобальному отчету по конкурентоспособности ВЭФ

Представленные показатели следует применить и к региональной экономике, так как они отражают все необходимые элементы устойчивого регионального развития.

Кроме вышеуказанных показателей следует обратить внимание и на Индекс инклюзивного развития, который состоит из трех основных групп. См. Рис. 2

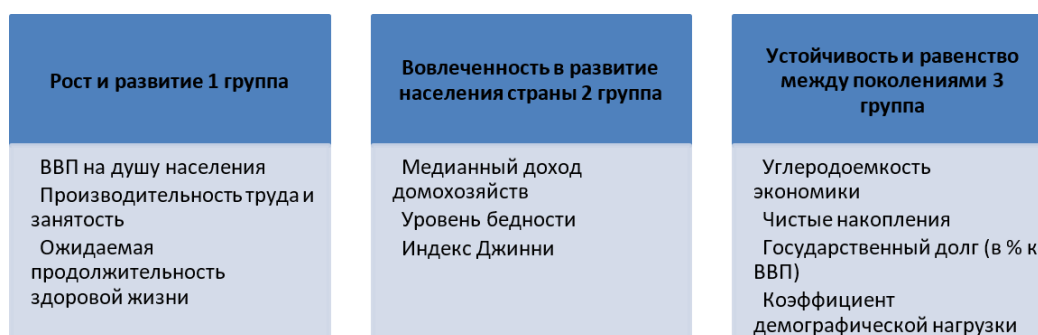


Рис. 2. – Составляющие индекса устойчивого развития

Как видим, что все указанные выше показатели содержательно имеют две основные направленности: социальную и экологическую. Основная задача при этом должна заключаться в улучшении жизнедеятельности и росте благосостояния населения и сокращении экологических рисков и экологического дефицита с учетом потребностей общества в целом.

Такой подход особенно важен и необходим для регионов, имеющих старо промышленную производственную структуру и моноэкономику, среди которых такой регион, как Кузбасс является по-прежнему отрицательно «лидирующим», не смотря

на усилия региональных властей решить эту проблему в пользу диверсификации региональной экономики.

Это подтверждается экологическим рейтингом 2019 года, который опередил место Кемеровской области среди других субъектов СФО [6]. См. Таблицу 1.

Таблица 1- Экологический рейтинг регионов - субъектов СФО в РФ в 2019 г.

Место в общем рейтинге	Регион РФ СФО	Природо-охранный индекс	Промышленно-экологический индекс	Социально-экологический индекс	Сводный экологический индекс
3	Республика Алтай	74/26	46/54	81/19	70/30
4	Алтайский край	63/37	59/41	77/23	68/32
37	Республика Хакасия	52/48	47/53	70/30	59/41
39	Томская область	42/58	57/43	72/28	59/41
49	Кемеровская область	52/48	54/46	64/36	57/43
60	Новосибирская область	47/53	49/51	64/36	54/46
66	Республика Тыва	58/42	26/74	65/35	52/48
80	Красноярский край	34/66	42/58	60/40	46/54
84	Омская область	34/66	43/57	57/43	45/55
85	Иркутская область	27/73	45/55	55/45	43/57

Как видим из представленных данных среди регионов СФО три можно отнести к аутсайдерам это Красноярский край, Омская область и Иркутская область. Лидеры рейтинга – Республика Алтай, Алтайский край.

Кемеровская область занимает средние позиции в общем рейтинге регионов РФ, и такое же место среди субъектов СФО. Каждый из вышеобозначенных индексов отражает ряд направлений, связанных с антропогенной нагрузкой на окружающую среду и имеет социальную значимость.

Так природоохранный индекс включает, например: атмосферу, водные ресурсы, земельные, биоресурсы, ООПТ, климатические условия. Промышленно-экологический индекс рассчитывается исходя из учета таких элементов, как: промышленность, производство продукции и оказание услуг, корпоративная и социальная ответственность бизнеса, индустриальные отходы, ТБО, наука и инновации, модернизация и экология.

Элементы социальной направленности, включающие такие элементы: власть, закон и порядок, гражданское общество, информатизация и социально-психологический климат, образование, культура, ЖКХ, среда жизнедеятельности составляют социально-экологический индекс.

Таким образом, понимаем, что в соответствии с вышеуказанными индексами (индикаторами) для расчета показателей устойчивого развития региона рассматриваются в первую очередь следующие области оценки: *экосфера*, а также социо- и техносфера.

Числовое значение промышленно-экологического и природоохранного индексов подтверждают всю «опасность» влияния на экологическую ситуацию в регионе (Кемеровской области) промышленных производств, в первую очередь горнодобывающих.

Добыча и переработка угля в регионе, не смотря на усилия со стороны руководства области, направленные на улучшение экологии, по-прежнему являются отрицательными факторами экологического воздействия. Кемеровская область в силу наличия, прежде всего таких полезных ископаемых как уголь остается промышленным регионом, главной отраслью которого является угледобывающая промышленность. На территории региона сконцентрировано большая часть основных производственных фондов Западной Сибири, разнообразие минерально-сырьевой базы области позволяет осуществлять не просто добычу угля, но и развивать все отрасли, сопряженные с этим сырьем.

Деятельность предприятий угольной промышленности, расположенных на территории области, имеет последствия угледобычи, которые сопровождаются пагубным воздействием на окружающую среду.

Надо понимать, что Кузбасс является сегодня одним из самых экологически загрязненных регионов России, и это связано, прежде всего, с выбросами загрязняющих веществ в окружающую среду угледобывающими предприятиями. Наиболее значимыми экологическими проблемами Кузбасса в настоящее время являются, на наш взгляд: загрязнение естественных водоемов, загрязнение воздуха, отсутствие логики при утилизации отходов, загрязнение почв, деградация лесов.

Многоотраслевое народное хозяйство и концентрация сырьевых производств, обуславливает образование больших объемов отходов производства и потребления. Промышленное производство сопровождается не только образованием твердых отходов, но и выбросами в атмосферу, загрязнением поверхностных и подземных вод, деградацией земель. Наибольший ущерб наносят, конечно, предприятия по добыче полезных ископаемых - 97,04%. Наибольший вклад в загрязнение атмосферы (по валовым выбросам) вносят предприятия угольной промышленности, из них основные источники загрязняющих веществ – это разрезы (добыча угля открытым способом). Более 50% выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух составляют выбросы от добычи полезных ископаемых, это является показателем, свидетельствующим о негативном воздействии угледобывающих предприятий на экологию области. Добывая всего одну тонну угля предприятия угольной отрасли, создают 3-20 тонн твердых отходов, выбрасывая в атмосферу 5-25 м³ метана.

За последние годы растет доля загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты в целом, в том числе в 2018 году от предприятий, занимающихся добычей угля, она составила более 30%. Также загрязненные сточные воды поступают от предприятий занятых сбором, очисткой и распределением воды (37,0%), химическим производством (13,7%). Меньше по объему загрязненной воды сбрасывается при производстве, передаче и распределении электроэнергии (7,5%) и в металлургическом производстве (7,0%) [4].

Понимаем, что угледобывающая и сопряженные с ней отрасли сохраняют негативный приоритет в нанесении ущерба окружающей среде региона, в том числе водных,

земельных и др. Экологическое состояние земельных ресурсов Кемеровской области также является предметом для анализа и мониторинга. Так как именно они являются основным средством производства в сельском и лесном хозяйстве, а также территориальным пространством для жизнедеятельности человека, размещения предприятий и организаций всех отраслей народного хозяйства.

Разведка и добыча угля, техногенные выбросы, урбанизация территорий оказывают антропогенные нагрузки на природные ресурсы, форсируя ухудшение экологического состояния региона. В результате горнодобывающего производства практически большая часть территорий Кемеровской области подвергается большой техногенной нагрузке. На этих территориях происходят процессы загрязнения почвы, образуются места загрязнения токсическими веществами, снижается биологическая продуктивность земель, пригодных ранее для сельского хозяйства. Более 75 тыс. га земель нарушено полностью (утрачен плодородный слой).

Анализ показывает, что Кемеровская область является регионом, который должен применять в управлении концептуальные подходы устойчивого инклюзивного развития. Природоохранный индекс региона составляет в настоящее время 52, что свидетельствует о недостаточной реализации природоохранной политики, направленной на соблюдение экологических нормативов, регламентов и сокращение уровня концентрации вредных веществ в воздухе, воде, ухудшения состояния окружающей среды.

Экономическая нестабильность региона свидетельствует о том, что в настоящее время отсутствует инклюзивный рост, происходят кризисные процессы, которые усугубляются политическими и пандемическими воздействиями. Поэтому перед регионами РФ, в частности перед Кузбассом, стоит задача перехода от отдельных мер к выработке комплексной стратегии социально и экологически устойчивого инклюзивного роста. Необходима разработка новой современной модели инклюзивного роста, которая должна учитывать новые глобальные вызовы, быть экологически ориентированной, ослаблять социальное расслоение, в целом повышать социальное благосостояние и на этой основе — политическую устойчивость. Региональные власти должны использовать в управлении концепцию инклюзивного зеленого роста, преобразовывая систему целевых ориентиров в экономической, экологической и социальной областях.

Список использованных источников

1. Антонова, М.А. Теоретико-методологические основы изучения устойчивого развития регионов / М.А. Антонова // Региональная экономика и управление: электронный журнал. — 2013. — № 4(36).
2. Егорова Н.Н. Проблемы и перспективы диверсификационного управления регионом в условиях инновационного развития экономики // В сборнике: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. 2014. С. 158-162.
3. Материалы к Государственному докладу « О состоянии и охране окружающей природной среды Кемеровской области в 2018 году— Кемерово: «ИНТ», 2019. — С. 143.
4. Нюренбергер Л.Б., Егорова Н.Н. Стратегические аспекты трансформации имиджа промышленного региона // Современные исследования социальных проблем. 2014. № 4-2 (20). С. 352-364.

5. Пресс-релиз «Национальный экологический рейтинг регионов» по итогам лета 2020 года.
6. Тумин В.М., Егорова Н.Н., Костромин П.А. Устойчивое развитие территорий на рынке в условиях инновационной экономики//Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2018. № 1 (35). С. 21-28
7. Egorova N., Zaruba N., Dusan K. REVISING THE NEED TO IMPROVE ECOLOGICAL SITUATION IN THE MINING REGION// В сборнике: E3S Web of Conferences. IVth International Innovative Mining Symposium. 2019. С. 02011.

ЦИФРОВОЕ НЕРАВЕНСТВО РЕГИОНОВ РОССИИ

И.А. Ермаков, канд. экон. наук, доц.

Государственный университет управления, Москва, Россия,

В.В. Закарян,

А.О. Козин

Государственный университет управления,

Институт отраслевого менеджмента, Москва, Россия

Становление городов «умными», цифровизация ЖКХ и транспорта являются перспективными сферами для развития цифровой экономики в российских регионах. Но уровень цифровизации в различных регионах значительно разнится. В основном эти проблемы являются экономическими – те люди, которые заказывают, видят избыток сервисов, несущих управления парками транспортных средств и других объектов, вследствие чего, не готовы инвестировать. Тормозит цифровизацию и недоработки нормативной базы, а также совершенное отсутствие необходимых стандартов, которые будут позволять консолидировать между собой решения разных производителей.

Так, термин «цифровая экономика» (digital economy) был введен в употребление американским специалистом в области информатики, основателем медиа лаборатории (Media Labs) Массачусетского технологического института (MIT) Николасом Негропonte (род. 1 декабря 1943 г.) в 1995 г. В настоящее время термин «цифровая экономика» используется во всем мире несмотря на то, что его однозначное определение до сих пор отсутствует, а содержание также требует уточнения. Большое количество новых терминов, которые употребляются авторами публикаций о цифровых технологиях, определяет сложности в понимании сущности явления цифровой экономики [1].

Итак, большинство регионов связывает развитие цифровой экономики с информационным обществом как объединяющим блоком на основе информационно-телекоммуникационной инфраструктуры.

Однако в развитии цифровизации регионов существуют определенные проблемы. Среди основных выделим следующие: недостаточное финансирование ИТ-проектов в регионах, кадровый дефицит, несогласованность действий между разными уровнями власти. Кроме того, в отдаленных и малонаселенных регионах существует проблема, связанная с отсутствием или слабым развитием региональной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры.

Таблица. – Положительные и отрицательные стороны по основным направлениям развития «цифровой экономики»

Направления развития	Положительные стороны	Проблемы и риски
1	2	3
Экономические	– более открытый и доступный рынок; – рост производительности труда; – поиск новых конкурентных стратегий организаций; – повышение конкурентоспособности; – снижение издержек производства	– цифровая зависимость одной страны от другой – причина увеличения отставания в экономическом развитии между этими странами; – создание новых рыночных правил для ведения бизнеса, производителей и покупателей;

Окончание таблицы

1	2	3
Финансовые	– упрощение финансовых операций; – повышение роли электронных и цифровых денег	– снижение уровня безопасности данных; – риск киберугроз, связанный с проблемой защиты персональных данных
Социальные	– преодоление социального неравенства; – появление новых возможностей для обеспечения жизни людей	– потенциальное наблюдение за гражданами; – «цифровое рабство» как использование данных о населении для управления их поведением
Научные	– формирование нового научного направления развития информационных технологий	– низкий уровень внедрения отечественных разработок; – недостаточная эффективность научных исследований
Образовательные	– развитие электронного обучения; – развитие дистанционного обучения; – повышение собственной компетентности в сфере цифровых информационных технологий	– проблема обеспечения доверия граждан к цифровой среде; – недостаточный уровень кадрового обеспечения в области информационной безопасности
Управленческие	– развитие электронного документооборота; – использование информационно-коммуникационных систем в процессе управления; – цифровизация государственных услуг	– проблема агрегации данных в единый комплекс управления организацией; – необходимость интеграции разнородных информационных сред в единое цифровое пространство фирмы;

Источник: составлено авторами по данным Росстата [2].

В ходе изучения материалов по данной статье, мы провели исследование, которое показало, что самыми «цифровыми» среди столиц субъектов РФ и ключевых «вторых» региональных городов стали Краснодар и Екатеринбург — с одинаковыми результатами, которые обеспечили им первое/второе место. При сравнении их цифровых данные выяснилось, что они абсолютно разные. В Краснодаре достаточно высокий спрос в транспорте, СМИ, здравоохранении и торговле, а предложение — в здравоохранении, торговле и госуслугах. У Екатеринбурга спрос высокий в торговле, транспорте и здравоохранении, а предложение — в транспорте, здравоохранении, торговле и госуслугах. Для наглядности представим наши исследования в виде лепестковой диаграммы.

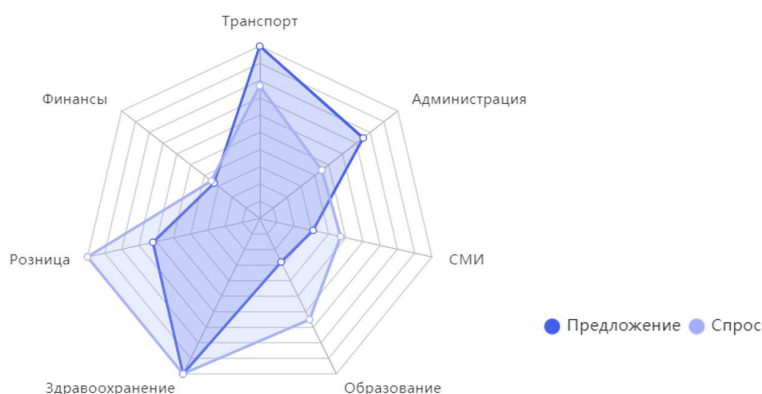


Рисунок 1. – Данные исследования г. Екатеринбург

Источник: составлено авторами

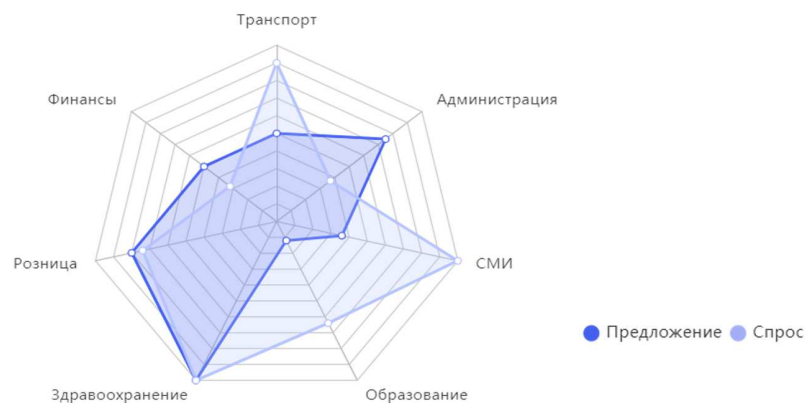


Рисунок 2. – Данные исследования г. Краснодар

Источник: составлено авторами.

Нельзя не упомянуть о том, что третье место по уровню цифровизации занял город Белгород. Он, как и Краснодар с Екатеринбург, обгоняет Москву и Санкт-Петербург. Этот областной центр показывает пример сбалансированного предложения и спроса, который развит в госуслугах, здравоохранении и торговле. Четвертая/пятая строчки достались Москве и Самаре. Динамику развития можно также проследить с помощью лепестковой диаграммы:

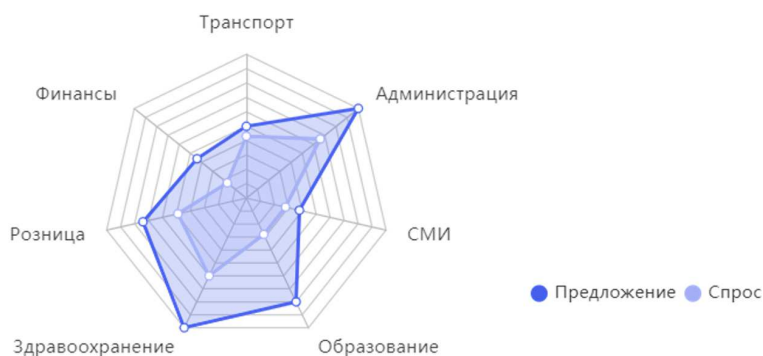


Рисунок 3. – Данные исследования г. Самара

Источник: составлено авторами.

Об отстающих городах и регионах можно отметить следующее. В разрезе федеральных округов в рейтинге занимают первые позиции Урал и Центральная Россия. Юг страны, невзирая на локальный успех Краснодара, оказывается в центре списка, а завершает его с огромным отрывом Северный Кавказ. Значение индекса цифровой жизни города-лидера — Краснодара — оказалось в пять раз выше, чем у ингушской агломерации Магас-Назрань, находящейся всего в нескольких сотнях километров.

Говорит ли это, что малые города и удаленные от центра РФ регионы не могут занимать лидирующие позиции по уровню цифровизации? К примеру: интенсивность цифровой жизни населенного пункта зависит от числа его жителей, однако эта линейная связь прекращает работать для малых городов с населением менее 100 тысяч человек — у них индекс цифровой жизни больше, чем в городах с численностью 100-200 тысяч. Отчасти это обуславливается тем, что малые по размеру столицы бывают у регионов с высоким ВРП — Ханты-Мансийск, Салехард, Нарьян-Мар, Анадырь, Магадан. Но и в относительно

небогатых Горно-Алтайске и Биробиджане характеристики вполне неплохи. Компактность муниципальной сферы, в том числе социума, ускоряет проникновение цифровых технологий, особенно спроса на них. Немаловажно выделить, что, когда цифровой разрыв между регионами становится принципиально непреодолимым, представители информационно бедных регионов или социальных групп оказываются в «другой Вселенной» с точки зрения своих экономических и социальных возможностей. Непреодолимое отставание в развитии цифровой жизни в городе может привести к потере наиболее инновационных, динамичных и мобильных жителей.

Как мы определили, цифровой разрыв российских регионов в большей степени определяется именно спросом — потребностями и запросами жителей, чем услугами и сервисами поставщиков и провайдеров, то есть предложением. Критичными для развития полноценной цифровой экосистемы оказались цифровые навыки и компетенции жителей тех или иных территорий.

В связи с этим региональным администрациям, бизнес-лидерам и лидерам общественного мнения стоит развивать цифровой спрос, формировать у населения навыки и компетенции в области эффективного использования цифровых платформ и систем, повышать качество человеческого капитала и творческую инновационную среду. Но не упускать из вида и проблему цифрового предложения — проводя эксперименты, предлагающие потребителям разные бизнес-модели, и обеспечивая конкурентоспособность продуктов.

Делая вывод, можно однозначно сказать, что программу цифровизации реализовать непросто, а на быстрый результат рассчитывать не приходится. Второстепенная цифровизация выделяется от более начальных стадий, которые требовали инвестиций в инфраструктурные проекты для расширения интернет-доступа и давали стремительный и легко измеряемый эффект. Теперь задачи региональных политиков, стремящихся к преодолению цифрового разрыва, намного сложнее.

Цифровые процессы стали важным фактором общего воспринимаемого качества городской среды. Они становятся одним из ключевых инструментов конкуренции городов и регионов на национальном и глобальном рынках человеческого капитала, помогая привлекать, развивать и удерживать успешных, амбициозных, инновационных людей, тех, которые способны придать новый импульс региональному социально-экономическому развитию. Значит, что преодоление цифрового разрыва — это не то, за что надо браться в последний момент, а это — неотъемлемая часть комплексного ответа на вызовы, стоящие перед каждым российским регионом.

Список использованных источников

1. Цифровая экономика / Википедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Цифровая_экономика. — Дата доступа: 23.11.2020.
2. О Росстате / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/about>. — Дата доступа: 23.11.2020.
3. Ведута, Е. Н., Джакубова, Т. Н. Big Data и экономическая кибернетика [Электронный ресурс] // Государственное управление. Электронный вестник. — 2017. — № 63. — С. 43-66. — Режим доступа: http://ejournal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2017/vipusk__63._avgust_2017_g./strategii_zifrovoi_ekonomiki/veduta_dzhakubova.pdf. — Дата доступа: 23.11.2020.

4. Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы».
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. N1632-р Программа «Цифровая экономика Российской Федерации».
6. Попов, Е. В., Семячков, К. А. Особенности управления развитием цифровой экономики // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – № 2. – С. 54-61.
7. Content Management System for data visualizations / Datamatic [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://datamatic.io/>. – Дата доступа: 23.11.2020.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СООТВЕТСТВИИ С ЦЕЛЯМИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

И.А. Зубрицкая

Белорусский национальный технический университет, Минск

Необходимость комплексной оценки результативности цифровой трансформации обрабатывающей промышленности обусловлена общественной значимостью происходящих цифровых преобразований производственных и бизнес-процессов во всех сферах народного хозяйства Республики Беларусь, обусловленных сменой производственной парадигмы в рамках четвертой промышленной революции [1]. В связи с этим определены следующие основные принципы оценки результативности цифровой трансформации обрабатывающей промышленности:

- долгосрочный циклический мониторинг результатов цифровой трансформации обрабатывающей промышленности: от оценки эффективности цифровой трансформации обрабатывающей промышленности на стадиях разработки цифровых промышленных модулей и их внедрения в производственную деятельность предприятий обрабатывающей промышленности до выпуска высокотехнологичной и наукоемкой промышленной продукции цифровым промышленным предприятием и ее реализации;
- темпальное ранжирование денежных потоков с применением временных лагов и учетом временного интервала их влияния на экономический результат развития организационно-экономического механизма цифровой трансформации обрабатывающей промышленности Республики Беларусь;
- дисконтирование и учет инфляционного влияния (приведение используемых в процессе цифровой трансформации промышленности валют к единой валюте, дефлирование по базисному индексу инфляции, соответствующему этой валюте);
- возможность сопоставимости результатов без внедрения цифровых промышленных модулей в производственные процессы и с их внедрением в развитии организационно-экономического механизма цифровой трансформации обрабатывающей промышленности Республики Беларусь;
- прогнозирование рисков и предотвращение различного рода неблагоприятных существенных последствий в процессе цифровой трансформации обрабатывающей промышленности (в количественной форме в норме дисконта);
- учет влияния оборотных средств, необходимых для развития цифровой трансформации обрабатывающей промышленности.

Анализ существующих методик оценки эффективности инновационных проектов позволил выявить применяемые принципы оценки экономической эффективности инноваций в виде соотношения экономического эффекта к затратам на его получение и сопоставления полученного результата с целевыми показателями, а также в виде оценки дисконтированных финансовых потоков, сроков окупаемости инвестиций в технологические инновации [2].

В соответствии с уточненными трактовками понятий «цифровая трансформация обрабатывающей промышленности» и «цифровое промышленное предприятие» [3, С. 24] масштабные цифровые преобразования производственных и бизнес-процессов трансформируют бизнес-модели за счет достижения индивидуализации предлагаемой продукции, снижения ее себестоимости, увеличения объемов экспорта и валовой добавленной стоимости [4], повышения скорости оборота основных и оборотных активов путем оперативного управления ресурсами предприятия с учетом влияния внешних и внутренних факторов. Цифровая трансформация обрабатывающих предприятий приводит к усилению конкурентных преимуществ выпускаемой ими промышленной продукции, повышению экономической эффективности текущей деятельности и получению макроэкономических эффектов [5].

Исходя из этого, предприняты попытки оценить годовой экономический эффект субъектов обрабатывающей промышленности от внедрения цифровых технологий в производственные и бизнес-процессы, используя традиционные методические подходы, основанные на расчете соотношения прироста дохода от инвестиций в цифровую трансформацию и сопоставления результата с выбранным критерием.

Следует отметить условность полученного результата, поскольку традиционные методические подходы к оценке эффективности инновационных проектов не предусматривают расчетов эффектов цифровой трансформации в частности, а позволяют определить экономическую эффективность деятельности предприятия, отрасли, комплекса обрабатывающей промышленности в процессе цифровой трансформации в целом.

В результате оценка приобретает обобщенный характер, поскольку на прирост дохода субъектов хозяйствования влияет множество факторов внутренней и внешней среды, в том числе и цифровая трансформация.

Развитие организационно-экономических основ цифровой трансформации обрабатывающей промышленности позволило уточнить экономическую сущность понятий «цифровые активы» и «цифровые ресурсы» [3] в цепочках добавленной стоимости обрабатывающей промышленности, определяющих состав инвестиций в цифровую трансформацию обрабатывающей промышленности, базирующихся на инвестициях в технологические инновации. Экономические эффекты, получаемые за счет цифровых преобразований производственных и бизнес-процессов, имеют разноаспектный характер, заключающийся как в экономическом эффекте от цифровых преобразований промышленного продукта из традиционного в цифровой (продуктовый подход), так и экономических эффектов от цифровых преобразований процессов производства и реализации, средств труда и т.д. (процессный подход).

Оценка экономической эффективности цифровой трансформации на основе процессно-продуктового подхода требует применения уточненных экономических прямых цифровых индикаторов цифровой трансформации, характеризующих соотношение прироста дисконтированных цифровых активов субъектов обрабатывающей промышленности к дисконтированным потокам инвестиций в их цифровую трансформацию.

На основе параметрического анализа [6] обоснованы показатели экономической эффективности проектов цифровой трансформации, ранее не используемые в методиках оценки эффективности инновационных проектов. С одной стороны, в качестве экономического эффекта цифровой трансформации на макроуровне предлагается рассматривать

прирост удельного веса цифровой валовой добавленной стоимости во внутреннем валовом продукте, с другой – прирост удельного веса цифрового экспорта в экспорте промышленной продукции.

Использование автоматизированных систем управления предприятием в интеграции с киберфизическими производственными системами [7] позволяет снизить себестоимость продукции за счет снижения общепроизводственных, общехозяйственных и прочих производственных затрат, потерь от брака, коммерческих расходов и др., размер которых также может быть обусловлен изменением ассортимента, структуры, объема выпускаемой продукции, ее потребительской ценности. Рациональное использование предприятием ресурсов при цифровой трансформации обрабатывающей промышленности, принимаемое как соотношение результатов ее реализации и приведенных затрат на ее осуществление, удовлетворяющее целевому критерию, будем считать экономической эффективностью текущей деятельности субъекта хозяйствования в процессе цифровой трансформации обрабатывающей промышленности. В качестве критериев экономической эффективности текущей деятельности субъектов хозяйствования при цифровой трансформации предложены следующие уточненные показатели: фондоотдача цифровых активов; оборачиваемость основных цифровых активов; рентабельность продукции по себестоимости за счет цифровой трансформации; рентабельность совокупных инвестиций в цифровую трансформацию обрабатывающей промышленности по чистому доходу.

В целом, экономическая выгода от цифровой трансформации обрабатывающей промышленности для предприятия выражается в приросте валовой добавленной стоимости, включающем экономические эффекты как дополнительные доходы от реализации конкурентоспособной продукции на международном рынке, снижение расходов предприятия и повышение производительности, а также иные выгоды предприятия, связанные с повышением ценности продукта для потребителя за счет цифровой трансформации при осуществлении адаптивных предпочтением потребителя бизнес-процессов, проведении организационных и маркетинговых мероприятий. При этом системность управления цепочками добавленной стоимости при цифровой трансформации достигается за счет постоянной коннективности, что выражается в оптимизации связей в цепочках добавленной стоимости и в снижении неопределенности и рисков.

Вместе с тем, оценка только экономической эффективности проектов цифровой трансформации обрабатывающей промышленности, как показывает анализ мирового опыта [8], не учитывает всех разнообразных аспектов эффективности, которые присущи масштабным цифровым преобразованиям производственных и бизнес-процессов, в том числе степень влияния цифровой трансформации обрабатывающей промышленности на окружающую среду и жизнедеятельность человека.

В соответствии с ЦУР [9](Цели 3, 6, 9, 12) социальная значимость результатов цифровой трансформации обрабатывающей промышленности, ее влияние на экологическую обстановку определена такими положительными социальными и экологическими эффектами как:

- обеспечение удовлетворения потребителя в качественной промышленной продукции, внедрение в производство экологически чистых и безотходных технологий, оказывающих положительное влияние на здоровье работников промышленных предприятий, экологическую обстановку и здоровье населения;

- перераспределение занятости населения за счет увеличения объемов производимых работ и услуг смежными отраслями при возрастающей потребности в цифровом производстве и сервисе, обслуживающим это производство и жизненный цикл промышленной продукции;
- снижение уровня розничных цен на отдельные товары и услуги, обусловленное увеличением предложения этих товаров при развитии цифровых промышленных предприятий;
- экономию времени, обусловленную использованием высокотехнологичных промышленных продуктов, интегрированных в сети широкополосного интернета с применением высокоскоростной обработки больших объемов данных и других технико-технологических средств четвертой промышленной революции;
- развитию человеческого капитала, генерированию новых цифровых инженерных знаний и накопления уникальных компетенций [1].

Так, применение производственного технико-технологического оборудования с высокой энергоэффективностью, принадлежащего V и VI технологическим укладам [10], промышленного интернета вещей, искусственного интеллекта способствует экономии материалов, сырья, топлива, электроэнергии, что выражается в положительном ресурсно-сырьевом экономическом эффекте на макроуровне, в снижении производственных отходов и возникающей возможности их переработки.

Применение киберфизических производственных систем, а также передовых инженерных и цифровых технологий в очистных промышленных сооружениях способствует снижению выбросов загрязняющих веществ в воду, землю, атмосферу, что обуславливает влияние цифровой трансформации обрабатывающей промышленности на улучшение экологической обстановки, сбережению природных ресурсов.

Общность составляющих результативности цифровой трансформации обрабатывающей промышленности проявляется в достижении экономического результата в долгосрочной перспективе, значимого для общественного развития и связанного с технико-технологическим, социальным, экологическим, ресурсосберегающим эффектами цифровых преобразований традиционных обрабатывающих производств [1].

Список использованных источников

1. Зубрицкая, И. А. Цифровая трансформация обрабатывающей промышленности Республики Беларусь: тенденции и перспективы развития / А. В. Данильченко, И. А. Зубрицкая, К. В. Якушенко; Белорусский национальный технический университет. – Минск: Право и экономика, 2019. – 246 с.
2. Гусаков, Б.И. /Б. И Гусаков// Бизнес-план инновационного предприятия: метод. пособие. – Минск, БНТУ, 2017– 122 с.
3. Зубрицкая, И. А. Индустрия 4.0: цифровая трансформация обрабатывающей промышленности Республики Беларусь/И. А. Зубрицкая// Цифровая трансформация: научно-практический журнал. –2019. – №3 (8). – С.23–38.
4. Зубрицкая, И. А. Цифровая трансформация обрабатывающей промышленности: точки роста экспорта и добавленной стоимости/ И. А. Зубрицкая //Материалы XV Междунар. науч.-практ.конф. преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов, Н. Новгород, ноябрь 2019 г. – Н. Новгород, 2019. – Т.1. — С. 128–131.

5. Зубрицкая, И. А. Международная конкурентоспособность экспортного потенциала белорусской промышленности / Зубрицкая, И. А. // А. Е. Дайнеко, А. В. Данильченко и [др.]; под науч. ред. А. Е. Дайнеко – Минск: Право и экономика, 2020. – С. 164–200.
6. Зубрицкая, И. А. Результаты анализа зависимости валовой добавленной стоимости и экспорта обрабатывающей промышленности от развития ИКТ-сектора в Республике Беларусь / И. А. Зубрицкая // Российская наука: актуальные исследования и разработки: сб. науч. статей VIII Всерос. науч.-практ. конф., Самара, октябрь 2019 г. в 2 ч., Самар. гос. экон. ун-т — Самара, 2019. ч. 2 — С. 52–56.
7. Зубрицкая, И. А. Киберфизические системы и искусственный интеллект в управлении промышленными предприятиями Республики Беларусь / И. А. Зубрицкая // Наука – технологии, инновации: методология, опыт, перспективы: сб. ст.Междунар.науч.-практ.конф., Минск, октябрь 2017г., — Минск, 2017.— С. 240–244.
8. Зубрицкая, И. А. Мировой опыт внедрения технико-технологических средств четвертой промышленной революции: результаты экономического анализа / И. А. Зубрицкая //Новая экономика: научно-теоретический, научно-практический, научно-методический журнал. — 2019. — №1 (73). — С. 80–90.
9. Шимова, О.С. Устойчивое развитие: учебник, / О. С. Шимова, Минск, БГЭУ, 2017. –395С.
10. Зубрицкая, И. А. Научное обеспечение новейших технологических укладов в Республике Беларусь / Н. Ф. Зеньчук, А.Ф. Зубрицкий, И. А. Зубрицкая// Новости науки и технологий: научно-практический журнал. – 2017. – № 4. – С. 35–41.

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ЛИКВИДАЦИИ ПОСЛЕДСТВИЙ НЕФТЯНЫХ РАЗЛИВОВ В УСЛОВИЯХ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

С.В. Измайлович, канд. экон. наук, доц.,

Т.И. Лебедева

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Мировая потребность в энергии удовлетворяется главным образом за счет полезных ископаемых, одним из важнейших видов которого является нефть. Именно она служит преимущественным сырьем для производства современных синтетических материалов, транспортных топлив, занимает важное место в структуре топливно-энергетических балансов, продукты ее переработки используются в производстве электроэнергии и тепла.

Вместе с тем на всех стадиях нефтепользования, начиная от разведки и добычи нефти и кончая утилизацией ее отходов, в той или иной мере за счет разливов нефти, а также выбросов вредных веществ в атмосферу, водную сферу и на сушу происходит загрязнение окружающей среды, отрицательное воздействие на здоровье людей. В современных условиях функционирования нефтеперерабатывающих и химических предприятий, важным условием является осуществление мероприятий и поиск технологий, позволяющих снизить нагрузку на окружающую среду.

В Республике Беларусь на предприятиях концерна «Белнефтехим», объединяющего предприятия и организации по добыче, переработке и транспортировке нефти, нефтепродуктообеспечению, химии и нефтехимии, ряд научных, проектно-конструкторских, строительных, ремонтных и пусконаладочных организаций, а также широкую товаропроводящую сеть на зарубежных рынках, активно проводится работа по внедрению стандартов управления безопасностью окружающей среды серии ИСО 14000 и стандартов управления профессиональной безопасностью и здоровьем OHSAS 18001. Это свидетельствует о том, что в промышленно развитом государстве активно внедряются принципы «зеленой экономики».

Таким образом, изучение и разработка технологий локализации и ликвидации аварийных ситуаций, связанных с разливом нефти и нефтепродуктов в процессе их транспортировки и перемещения является важной задачей экологической безопасности, актуальной в современных условиях безопасности деятельности человека. Особого внимания заслуживают технологии, связанные с использованием сорбирующих материалов на органической основе.

Нефтехимический комплекс Республики Беларусь является одной из ведущих отраслей страны, поскольку его развитие способствует повышению конкурентоспособности продукции других секторов экономики. Суммарная доля химических и нефтехимических производств в общем объеме промышленного производства на протяжении последних десяти лет занимает около 30% (27,0% по состоянию на 2019 год), что является одним из наиболее высоких отраслевых показателей [1, 2].

В то же время предприятия топливно-энергетического комплекса, в том числе нефтеперерабатывающей и нефтехимической отрасли являются крупнейшим в промышленности источником загрязнения окружающей среды. На долю нефтехимических предприятий

приходится около 48% выбросов вредных веществ в атмосферу, 27% сброса загрязненных сточных вод, свыше 30% образующихся твердых отходов и до 70% эмиссии парниковых газов [3].

В Беларуси нефтехимический комплекс представлен не только перерабатывающими предприятиями, но и ОАО «Гомельтранснефть Дружба», которое обеспечивает поставку российской и белорусской нефти в ОАО «Мозырский НПЗ» и ОАО «Нафтан», транспортировку белорусской нефти на экспорт и транзит российской нефти, а также предприятием «Речицанефть», которое осуществляет добычу нефти в Беларуси. Поэтому для Республики Беларусь проблема нефтяных разливов является остроактуальной, так как регулярно поступают сообщения об утечке углеводородов из-за несанкционированных врезок в трубопровод и естественный его износ.

Среди современных способов ликвидации последствий нефтяных разливов выделяют три основные группы технических методов и средств:

- 1) физические (механические) способы локализации, сбора и удаления нефти с поверхности моря и на суше;
- 2) химические методы диспергирования пленочной нефти для ускорения процессов ее рассеивания и разложения под действием природных факторов;
- 3) микробиологические методы разрушения нефти.

В качестве сорбентов для утилизации нефтепродуктов используют синтетические, неорганические и органические сорбенты [4]. Особый интерес представляет поиск и исследование материалов, обладающих высокими сорбционными характеристиками и имеющими органическую основу [5,6]. Этот факт весьма важен, так как при решении вопросов утилизации и (или) регенерации сорбентов, в случае их органической основы, возможно их рациональное использование, например для получения тепловой энергии, без вторичного загрязнения окружающей среды [7].

Поиск новых решений в области ликвидации аварийных разливов нефти и нефтепродуктов в процессе ее транспортировки и переработки отвечает запросам зеленой экономики.

В настоящее время все усилия государства в сфере обращения с отходами направлены на альтернативу захоронения отходов. Возможные варианты обращения с отходами представлены на рисунке 1. Использование отходов в западных странах уже давно стало нормой [8].

Одним из критериев оценки «зеленого роста» является экологическая и ресурсная эффективность экономики, в показатели которой входит коэффициент регенерации отходов производства. Для Республики Беларусь он составляет 0,3. То есть, утилизируется с выработкой энергии только 30% отходов производства [9]

Кратко охарактеризуем имеющиеся возможности сельского хозяйства и деревообрабатывающей отрасли в сфере экологической и ресурсной эффективности экономики при решении проблемы ликвидации последствий нефтяных разливов.

Главная цель развития сельского хозяйства Беларуси на период до 2030 года – формирование конкурентоспособного на мировом рынке и экономически экологически безопасного производства сельскохозяйственных продуктов.



Рисунок 1. – Варианты обращения с отходами

Источник: [8].

На рисунке 2 представлена диаграмма, отображающая объем образованных отходов производства в Республике Беларусь за 2005-2019 года.

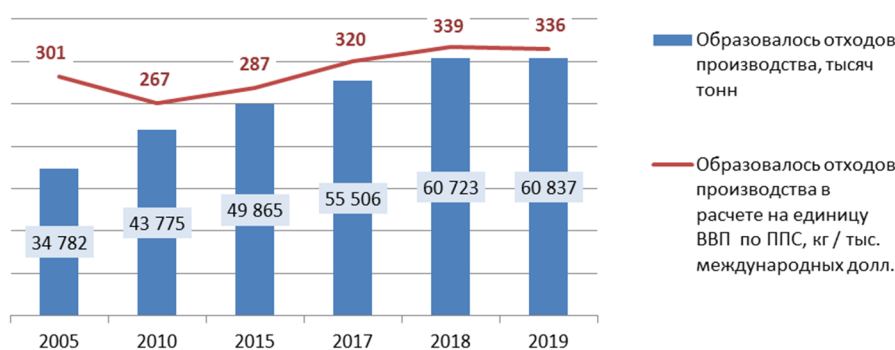


Рисунок 2. – Объем образованных отходов производства в Республике Беларусь

Источник: [10].

Основная цель на первом этапе (2016 - 2020 гг.) – обеспечение устойчивого развития и достижения безубыточности сельскохозяйственного производства на основе повышения его научно-технического потенциала, внедрение безотходных и экологически безопасных технологий со щадящим режимом потребления ресурсов [11].

Таким образом, применение отходов растениеводства в качестве сырьевых компонентов для производства эффективных нефтяных сорбентов позволит снизить количество отходов в данном секторе экономики.

Отходы сельскохозяйственных культур можно разделить на 10 категорий:

1. Растительные компоненты сельскохозяйственных культур: стебли зерновых и технических культур, корзинки и стебли подсолнечника, льняная костра, стержни кукурузных початков, картофельная мезга, трава бобовых культур, отходы сенажа и силоса, отходы виноградной лозы, чайных плантаций, стебли табака.

2. Отходы зерноперерабатывающей промышленности: отруби, отходы при очистке и сортировке зерновой массы (зерновые отходы), зерновая сорная примесь, травмированные зерна, щуплые и проросшие зерна, семена дикорастущих растений, некондиционное зерно.

3. Отходы консервной, винодельческой промышленности и фруктовые отходы: кожица, семенные гнезда, дефектные плоды, вытерки и выжимки, отходы винограда, отходы кабачков, обрезанные концы плодов, жмых, дефектные кабачки, отходы зеленого горошка (ботва, створки, россыпь зерен, битые зерна, кусочки листьев, створки), отходы капусты, свеклы, моркови, картофеля.

4. Отходы сахарной промышленности: свекловичный жом, меласса, рафинадная патока, фильтрационный осадок, свекловичный бой, хвостики свеклы.

5. Отходы пивоваренной и спиртовой промышленности: сплав ячменя (щуплые зерна ячменя, мякина, солома и др. примеси), полировочные отходы, частицы измельченной оболочки, эндосперма, битые зерна, солодовая пыль, пивная дробина, меласса, крахмалистые продукты (картофеля и различных видов зерна), послеспиртовая барда, бражка.

6. Отходы чайной промышленности: чайная пыль, сметки, волоски, черешки.

7. Отходы эфирно-масличной промышленности: отходы травянистого и цветочного сырья.

8. Отходы масло - жировой промышленности: подсолнечная лузга, хлопковая шелуха.

9. Отходы кондитерской и молочной промышленности.

10. Отходы производства биотоплива [12].

Наиболее привлекательными для исследования вопросов использования при ликвидации последствий нефтяных разливов являются первые две группы отходов.

На сегодняшний день в деревообрабатывающем производстве на всех этапах формируется большое количество отходов, которые можно утилизировать с применением современных технологий, но перерабатывается лишь небольшая доля. Так, из 100% леса на корню полезный выход продукции деревообработки составляет всего лишь 23%.

Опилки используются в очень малом объеме, не более 30% от общего количества. Наибольшая их часть вывозится на свалки для перегнивания, либо сжигается в отвалах. В последнее время динамично реализуется производство брикетов и пеллетов из древесных отходов (большой частью опилок), включая кору хвойных деревьев. Брикеты и пеллеты, представляющие собой прессованное низкокачественное древесное сырье, характеризуются высокой калорийностью, компактностью, экологичностью и транспортабельностью. Они эффективно применяются как в бытовых, так и промышленных целях, в том числе для тепловых станций, успешно конкурируя с каменным углем [13].

Таким образом, нами выявлены основные современные подходы к ликвидации последствий нефтяных разливов в условиях зеленой экономики, представлены наиболее значимые экологические аспекты функционирования нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий в рамках зеленой экономики, а также проанализирован ресурсный потенциал использования отходов сельскохозяйственного и деревообрабатывающего производства для утилизации аварийных разливов нефти.

Список использованных источников

1. Экономика [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://president.gov.by/ru/economy_ru/ – Дата доступа: 25.08.2020.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2015: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. Минск, 2015. 524 с.

3. Мухаматдинова, А.Р. Оценка влияния предприятий нефтехимического комплекса на объекты окружающей среды / А.Р. Мухаматдинова, А.М. Сафаров, А.Т. Магасумова, Р.М. Хатмуллина // Георесурсы. 2012. №8 (50).
4. Use of sorbent materials in oil spill response. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.itopf.org/knowledge-resources/documents-guides/document/tip-08-use-of-sorbent-materials-in-oil-spill-response/> – Дата доступа: 13.03.2020
5. Верлинская, Р.М., Берлин А.А. Модифицированные сорбенты на основе растительных материалов для очистки водной поверхности от нефтяных загрязнений / Р.М.Верлинская, А.А. Берлин // Изучение и пути использования древесной коры. Красноярск,1985. С. 14-15.
6. Головков, С. И. Энергетическое использование древесных отходов Текст. / С. И. Головков, И. Ф. Коперин, В. И. Найденов. М. :Лесн. пром-сть, 1987.-224 с.
7. Давыдова, С. Л. Нефть и нефтепродукты в окружающей среде Текст. / С.Л. Давыдова. М. : Изд-во РУДН, 2004. - 131 с.
8. Использование отходов в Беларуси, переработка отходов. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://otxody.by/ispolzovanie-otxodov/> – Дата доступа: 14.03.2020
9. Экологическая и ресурсная эффективность экономики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/okruzhayushchaya-sreda/pokazateli-zelenogo-rosta/ekologicheskaya-i-resursnaya-effektivnost-ekonomiki/index.php> – Дата доступа: 24.010.2020
10. Образование отходов. [Электронный ресурс] - Режим доступа:<https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/okruzhayushchaya-sreda/sov-mestnaya-sistema-ekologicheskoi-informatsii2/i-othody/i-1-obrazovanie-othodov/> – Дата доступа: 10.10.2020
11. Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. / Главный редактор Я. М Александрович. – № 4. – 2015. – 100 с.
12. Биокомплекс [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://biokompleks.ru/work/waste/>. – Дата доступа: 15.09.2020.
13. Апанасюк, А. В. Современные подходы к проблеме использования древесных отходов / А. В. Апанасюк // Сборник материалов 73-й студенческой научно-технической конференции : секция "Инженерная экология", 3 мая 2017 г. / Белорусский национальный технический университет, Факультет горного дела и инженерной экологии. Студенческая научно-техническая конференция (73 ; 2017 ; Минск), сост. Басалай И.А., под общ. ред. Басалай И.А. . - Электрон. дан. - Минск : БНТУ, 2017. - С. 16-24.

ПРОМЫШЛЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ РЗМ В РОССИИ: ГЛОБАЛЬНЫЕ РЫНОЧНЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

А.А. Ильинова, канд. экон.наук, доц.,

В.М. Соловьева

Санкт-Петербургский горный университет, Россия

Редкоземельные металлы (РЗМ) являются одним из важнейших видов минерального сырья, обеспечивающих развитие наукоемких и высокотехнологичных отраслей промышленности. Приоритеты государственной политики России нацелены на развитие отечественной редкоземельной промышленности путем создания отечественных производственных и разделительных мощностей [1-2]. Однако, несмотря на предпринимаемые государством меры, российская РЗМ-промышленность не получает должного развития. Сегодня внутренние потребности России в РЗМ более чем на 80% удовлетворяются за счет импорта [3].

Современные глобальные вызовы формируют принципиально новые предпосылки к развитию редкоземельной отрасли. Рынок РЗМ, являясь одним из самых быстро растущих и развивающихся, обеспечивает широкие возможности реализации новых редкоземельных проектов и выхода новых игроков на рынок металлов. Тем не менее, ситуация остается неоднозначной [4]. С одной стороны – прогнозируемое расширение спроса на металлы, интенсивный рост цен, появление новых высокотехнологичных отраслей, требующих использования РЗМ компонентов, с другой стороны – ресурсные ограничения, наличие целого ряда общесистемных проблем в вопросах управления недропользованием, повышенная науко- и капиталоемкость проектов, экологические ограничения, отсутствие необходимой инфраструктуры [5-6]. Все это свидетельствует о неоднозначности и сложности развития редкоземельных промышленных комплексов.

Задачи проводимого исследования состоят в определении проблем и возможностей развития редкоземельных промышленных комплексов на основе изучения глобальных тенденций мирового рынка, выявления специфических особенностей формирования спроса на РЗМ, а также специфических характеристик РЗМ проектов.

Инновационное развитие экономики страны невозможно без использования редких земель, что актуализирует вопросы, связанные с поиском возможностей развития национальной РЗМ-отрасли. Высокий уровень импортозависимости в РЗМ в конечном итоге может стать барьером для страны не только на пути развития высокотехнологичных отраслей промышленности, но и в рамках обеспечения текущих потребностей традиционных отраслей-потребителей РЗМ, в частности оборонно-промышленного комплекса государства [7].

В современных условиях решение проблем обеспечения экономики и промышленности необходимыми РЗМ – это вызов, от грамотного разрешения которого во многом зависит научно-технический прогресс страны в развивающихся отраслях «зеленой» энергетики, низкоуглеродного развития и пр., и лидерство на глобальном рынке высоких технологий [7-8]. При этом развитие редкоземельных промышленных комплексов в России будет связано не только с очевидными экономическими эффектами. В данном

случае речь идет о создании высокотехнологичных рабочих мест, обеспечении развития северных регионов (большая часть месторождений расположена в пределах Арктической зоны – Чукотское, Селигдарское и пр.), стимулировании появления новых отраслей в области высоких технологии и т.д. [1-2, 5, 8]

Одним из главных драйверов развития отраслей промышленности является благоприятная рыночная конъюнктура: наличие спроса на конечную продукцию, положительная динамика цен, устойчивая конкурентная среда [6]. Современные условия глобального редкоземельного рынка отличаются высоким уровнем динамичности. В 2019 году общая емкость глобального рынка РЗМ возросла на 62% по сравнению с показателем 2018 года и составила 13,2 млрд долл. [9]. По оценкам Zion Market Research, с учетом прогнозируемого темпа роста рынка в 6-8% в год, к 2025 году данный показатель достигнет 19,8 млрд долл. Сама же продукция на основе РЗМ оценивается в 1,5-2 трлн долл., что соответствует 10-13% от объемов всей мировой торговли [9].

Монополистическая модель мирового РЗМ рынка, существовавшая более 20 лет, сегодня доказала свою несостоятельность. Китай, доля которого на глобальном рынке металлов еще в 2017 году достигала 85% (без учета объемов нелегальной добычи металлов в стране) [10], начал использовать ресурсные преимущества в целях регулирования политики и экономики других стран. Так, в 2020 году появилась информация о возможном введении санкций со стороны Китая, относящихся к ограничению поставок редкоземельных металлов и РЗМ продукции ведущим американским компаниям военно-промышленного комплекса [11]. Повышенные геополитические риски, связанные с поставками РЗМ, и опыт редкоземельного кризиса 2011-2012 гг. стали «толчком» для многих стран к запуску проектов по освоению месторождений и выпуску РЗМ для обеспечения собственных потребностей, что является весьма оправданным в условиях непрерывно растущего спроса на данные виды металлов [12].

В последнее десятилетие отмечается устойчивая тенденция повышения роли РЗМ для экономики и промышленности развитых стран [13]. Это объясняется существенным расширением возможностей применения данных элементов не только в традиционных, но и в высокотехнологичных отраслях промышленности. РЗМ – неотъемлемые составляющие при производстве современных двигателей (ракето- и авиастроение), электронных аппаратов и микросхем (радиоэлектронная отрасль), катализаторов (нефтегазовая промышленность) и т.д. [14-15]. При этом области использования данных компонентов постоянно расширяются по мере разработки новых технологий, формирующих новые области спроса на РЗМ.

Важным событием, выступившим в качестве стимула к стремительному развитию глобальной редкоземельной отрасли, стало подписание в 2016 году странами мира «Парижского соглашения по климату», регулирующего меры по снижению содержания углекислого газа в атмосфере [16]. В рамках указанного соглашения государства приняли на себя обязательства по технологическому перевооружению и адаптации к климатическим изменениям, обеспечению развития и трансфера «зеленых» технологий в сфере промышленности, энергоэффективности и пр. [17]. На рисунке 1 представлена прогнозируемая динамика спроса на РЗМ в долгосрочной перспективе. С учетом того, что РЗМ

и их соединения являются неотъемлемыми составляющими «зеленой» энергетики, - производство генераторов ветряных турбин, выпуск электромобилей - объемы их потребления в обозримом будущем будут только увеличиваться [18-20]. В 2018 году расширение производства ветрогенераторов и электромобилей обеспечило существенный рост цен на наиболее востребованные РЗМ – неодим и празеодим [6, 9].

По прогнозам экспертов, нефть, как ключевой ресурс, может потерять свои лидирующие позиции в структуре мирового энергобаланса, в то время как редкоземельные компоненты, являясь основой производства технологий «зеленой» энергетики, «захватят» лидерство на глобальном сырьевом рынке [9]. Так, компания BP, крупнейший производитель нефти в мире, до 2030 года планирует сократить добычу углеводородов более чем на 40% - с 2,6 млн баррелей до 1,5 млн баррелей в день. Более того, компания приостанавливает инвестиции в реализацию новых нефтегазовых проектов [21]. В годовом отчете компании 2019 года представлен анализ потенциальных поставщиков РЗМ-элементов: запасы РЗМ по странам и динамика производства элементов в мире. Основной вектор будущего развития BP, согласно утвержденной в 2020 году стратегии, состоит в диверсификации бизнеса на источники «зеленой» энергетики, и РЗМ в данном ключе являются незаменимыми компонентами [21].

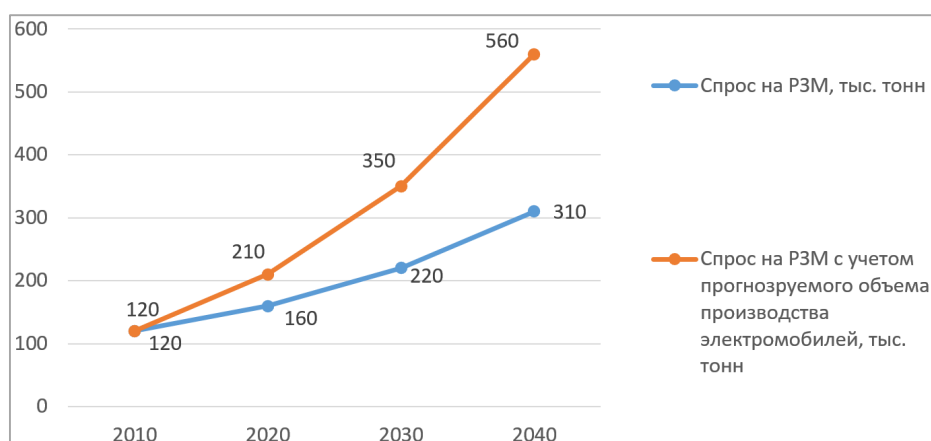


Рисунок 1. – Прогнозируемая динамика глобального спроса на РЗМ в долгосрочной перспективе [13]

Переход экономически развитых стран к новому технологическому укладу (с 2018 года фаза роста) также диктует значимость редкоземельных компонентов. Ядро VI уклада составляют нанотехнологии, ядерная и геоэнергетика [22]. Предполагается, что VI технологический уклад будет выстроен на принципах энергоэффективности и энергосбережения, что предопределяет ориентацию промышленности в сторону разработки и применения принципиально новых материалов на основе редкоземельных компонентов.

На основе анализа существующих и прогнозируемых тенденций глобального рынка РЗМ были систематизированы ключевые черты современной редкоземельной отрасли – рисунок 2.

Можно заключить, что тенденции глобального рынка являются перспективными с позиции будущих возможностей реализации новых РЗМ-проектов. В то же время, с позиции стратегического управления наличие благоприятных внешних факторов является

одной из важных составляющих, но не гарантирует реальных перспектив развития отрасли при условии значительного числа внутренних сдерживающих параметров.

<i>Экономические</i>	<i>Институциональные</i>	<i>Технологические</i>
ускоренные темпы развития рынка РЗМ, что вызвано стабильным расширением объемов спроса на данные компоненты; повышенная волатильность ценовой конъюнктуры мирового рынка; тенденции к повышению уровня дефицита ряда РЗМ; усиление конкурентной борьбы стран в пределах глобальной отрасли РЗМ	высокая степень влияния геополитических факторов на развитие рынка металлов; реализация США, ЕС, Австралией стратегий по снижению уровня импортозависимости от Китая (критические материалы); сокращение доли нелегальной добычи в Китае; разработка новых экологических стандартов в отношении радиоактивных РМ и РЗМ	разработка функциональных ионных жидкостей, обеспечивающих селективность извлечения РЗМ; внедрение экологических технологий электролиза растворов, содержащих РЗМ; развитие инновационных технологий очистки РЗМ от примесей; совершенствование технологий для попутного извлечения РЗМ; развитие технологий извлечения РЗМ из отходов производств.

Рисунок 2. – Систематизация тенденций, характеризующих развитие РЗМ отрасли на современном этапе [6, 10]

Редкоземельная отрасль, являясь составляющей горнодобывающей промышленности, представляет собой отдельную систему, имеющую специфические особенности и требующую формирования принципиально новых подходов к планированию и организации таких производств. Отличительной особенностью не только российской, но и мировой РЗМ-отрасли является информационная закрытость. Разные источники предоставляют различные данные об объемах импорта и экспорта металлов, о ценах и рыночном балансе, что формирует неопределенность при принятии инвестиционных решений.

В России редкоземельная промышленность носит фрагментарный характер (отсутствуют некоторые звенья цепочки создания стоимости конечного продукта). Имеющиеся производственные мощности не обеспечивают внутренние потребности отечественного рынка ни по объему, ни по качеству выпускаемой продукции.

В качестве общих особенностей редкоземельных промышленных комплексов, ограничивающих возможности их развития, можно выделить:

- уникальность РЗМ-проектов (в том числе в плане геологических параметров), что предполагает наличие индивидуальных характеристик и отсутствие возможности применения методов аналогий;
- необходимость учета и взаимоувязки большого числа управляемых и условно-управляемых факторов, действующих на перспективы развития таких проектов;
- высокая науко- и капиталоемкость используемых технологий извлечения редкоземельных компонентов и создания продукции с высокой добавленной стоимостью;
- высокая степень неопределенности в рамках прогнозирования долгосрочных тенденций развития РЗМ-отрасли, в том числе по причине закрытости информации и высокой степени зависимости от тенденций развития отраслей-потребителей металлов;

– недостаток упорядоченных статистических данных для построения целостных экономико-математических моделей и определения экономической эффективности создания РЗМ комплексов;

– необходимость сочетания интересов бизнеса со стратегическими приоритетами развития отечественной редкоземельной отрасли и экономики страны в целом.

Очевидно, что развитие редкоземельных промышленных комплексов – сложная задача, требующая применения системного подхода и учета как внешних, так и внутренних параметров. На основе выполненного исследования было установлено, что в рамках развития таких комплексов существует взаимосвязь между рыночными, технологическими и экономическими составляющими – рисунок 3.

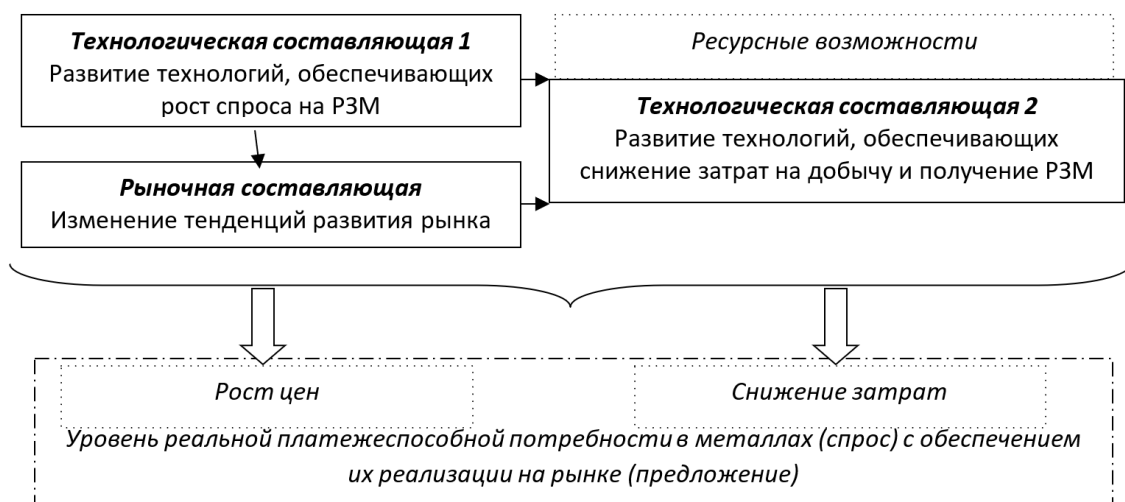


Рисунок 3. – Взаимосвязь рыночных, технологических и экономических составляющих развития отрасли и проектов РЗМ

Установленная зависимость динамики развития РЗМ-отрасли и, соответственно, таких проектов от возникновения новых отраслей промышленности и научно-технологического прогресса позволяет сделать вывод о том, что именно развитие технологий станет стимулом к развитию рынка РЗМ. В свою очередь, технологическая и рыночная составляющие станут основой для разработки принципиально новых технологий, обеспечивающих снижение затрат на добычу и получение редкоземельной продукции. При этом важным параметром являются также ресурсные возможности – наличие запасов редкоземельных компонентов или конечных продуктов для их извлечения (ресайклинг), что непосредственно влияет на возможности применения технологий в целом. Совокупное воздействие технологических и рыночной составляющих станет базисом для трансформации экономических основ развития РЗМ-инициатив за счет роста цен, с одной стороны, и снижения затрат, с другой.

Таким образом, можно заключить, что текущие перспективы развития редкоземельных промышленных комплексов неоднозначны ввиду разнонаправленности параметров внешнего окружения и внутренней среды. Анализ макроэкономических параметров показал, что мировая редкоземельная отрасль имеет значительный потенциал к будущему росту: расширение областей использования металлов, увеличение объемов выпуска высокотехнологичной продукции, прогрессивное развитие «зеленых» технологий

в рамках концепций энергоэффективности и перехода к низкоуглеродному развитию. Повышенные геополитические риски глобального рынка РЗМ сейчас нивелируются за счет реализации новых зарубежных проектов, стабилизации рыночных механизмов спроса и предложения, что открывает возможности для выхода на рынок новых игроков. С другой же стороны, специфика отрасли связана с большим спектром влияющих факторов (экономических, геологических, технологических, рыночных и пр.), что формирует неопределенность при установлении перспектив развития таких комплексов в России. На основе выполненного исследования была представлена модель взаимосвязи рыночных, технологических и экономических составляющих в рамках оценки возможности развития редкоземельных промышленных комплексов в России.

Статья подготовлена на основе научных исследований, выполненных при финансовой поддержке гранта РНФ, проект № 19-78-00108 «Стратегическое прогнозирование развития промышленно-сырьевых комплексов в Арктике»

Список использованных источников

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (ред. от 31.03.2020) // СПС Гарант.
2. Проект Стратегии развития промышленности редких и редкоземельных металлов Российской Федерации на период до 2035 года // СПС Гарант.
3. Импорт в Россию «соединения редкоземельных металлов», 2020. URL: <https://ru-stat.com/date-Y2019-2020/RU/import/world/062846> (дата обращения: 12.11.2020).
4. Михайлов, Ю. М. Редкоземельные металлы как основа получения перспективных материалов, необходимых для развития вооружения и военной техники / Ю. М. Михайлов // Оборонный комплекс РФ: состояние и перспективы развития — 2011. — С. 127–134.
5. Гасанов, А. А. Некоторые тенденции мирового рынка РЗМ и перспективы России / А. А. Гасанов, А. В. Наумов, О. В. Юрасова, И. М. Петров, Т. Е. Литвинова // Известия вузов. Цветная металлургия. — 2018. — №4. — С. 31–44.
6. Balaram, V. 2019. Rare earth elements: A review of applications, occurrence, exploration, analysis, recycling, and environmental impact Geoscience Frontiers 10(4): 285-1303.
7. Быховский, Л. З., Тигунов, Л. П. Стратегическое минеральное сырье: пути решения проблемы дефицита / Л. З. Быховский, Л. П. Тигунов // Минеральные ресурсы России. Экономика и менеджмент. — 2015. — №5. — С. 43–49.
8. Максимова, А. М. Извлечение редких и редкоземельных металлов из техногенных объектов как путь к рациональному освоению недр / А. М. Максимова // Наукоеведение. — 2016. — №5 (8). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/24EVN516.pdf> (дата обращения: 09.11.2020).
9. Rare Earth Metals Market by Product (Cerium, Lanthanum, Neodymium, Praseodymium, and Others) and by Application (Catalyst, Magnets, Ceramics, Metallurgy, and Others): Global Industry Perspective, Comprehensive Analysis, and Forecast, 2018–2025. URL: <https://www.zionmarket-research.com/report/rare-earth-metals-market> (дата обращения: 05.11.2020).
10. Goodenough, K.M., Wall, F. & Merriman, D. 2017. The Rare Earth Elements: Demand, Global Resources, and Challenges for Resourcing Future Generations Natural Resources Research doi: 10.1007/s11053-017-9336-5.
11. Китай готов прекратить поставки редкоземельных металлов для компаний военной промышленности США. Военное образование, 2020. URL: <https://topwar.ru/176525-kitaj-gotov-prekratit-postavki-redkozemelnyh-metallov-dlja-kompanij-voennoj-promyshlennosti-ssha.html>.

12. Paulick, H. & Machacek, E. 2017. The global rare earth element exploration boom: an analysis of resources outside China and discussion of development perspectives *Resource Policy* 52:134-153.
13. Umbach, F. Uncertain strategies for securing supplies of critical raw materials. URL: <https://www.gisreportsonline.com/uncertain-strategies-for-securing-supplies-of-critical-raw-materials,energy,2597,report.html> (дата обращения: 21.10.2020).
14. Бортников, Н. С. Минеральные ресурсы высокотехнологичных металлов в России: состояние и перспективы развития / Н. С. Бортников, А. В. Волков, А. Л. Галямов, И. В. Викентьев, В. В. Аристов, А.В Лоламов, К. Ю. Мурашов // *Геология рудных месторождений*. — 2016. — №2 (58). — С. 97–119.
15. Nassar, N., Xiaoyue, D & Graedel, T. 2015. Criticality of the Rare Earth Elements *Journal of Industrial Ecology* 19(6):1044-1054.
16. Paris Agreement. European Commission. Energy, climate change and Environment. URL: https://ec.europa.eu/clima/policies/international/negotiations/paris_en (дата обращения: 25.10.2020).
17. Communication from the commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions on the 2017 list of Critical Raw Materials for the EU. Brussels, 13.09.2017. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52017DC0490&from=EN> (дата обращения: 17.09.2020).
18. Eggert, R. et al. 2016. Rare earths: Market disruption, innovation, and global supply chains *Annual Review of Environment and Resources* 41:199-222.
19. Trujillo, C. Rare earth metals: Another challenge for the green economy? *Energy & Green Tech*, 2012. URL: <https://phys.org/news/2012-04-rare-earth-metals-green-economy.html> (дата обращения: 21.10.2020).
20. Massari, S. & Ruberti, M. 2013. Rare earth elements as critical raw materials: Focus on international markets and future strategies *Resources Policy* 38(1):36-43.
21. BP Statistical Review of World Energy, 2020. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2020-full-report.pdf> (дата обращения: 26.10.2020).
22. Урасова, А.А. Ключевые аспекты перехода экономической системы к шестому технологическому укладу / А.А. Урасова // *Искусство управления*. — 2017. — №1. — С. 52–61.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2000-2019 ГГ.

О.Г. Казак, канд. истор. наук, доц.,

К.С. Зеленкова

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Проблема развития регионов существует во всех странах мира на протяжении длительного исторического периода: богатый Север и бедный Юг, развитые и развивающиеся страны. Сегодня такие сравнения действуют как на межстрановом уровне, так и внутри одного государства между территориальными единицами (штат, область, район и др.). Уровень развития территориальной единицы во многом обусловлен не только историческими предпосылками, но и проводимым государством курсом в рамках региональной политики. Комплексное развитие регионов, уменьшение региональных различий – ключевые цели реализации политики регионального развития. Приоритетное развитие районов и городов возможно при наличии благоприятных социально-экономических предпосылок.

Цель работы заключается в анализе реализации региональной политики на примере Витебской области. Эмпирическую базу исследования составили показатели социально-экономического развития за период 2000–2019 гг. Для более удобного восприятия проанализировано развитие Витебской области за два периода: 2000–2010 гг., 2010–2018 гг. с разбивкой всех показателей на соответствующие сферы (социальная, экономическая), на основе полученных данных определена эффективность социально-экономической политики Витебской области. Основным показателем экономической деятельности регионов, характеризующим процесс производства товаров и услуг, является валовой региональный продукт (далее – ВРП), расчет которого проводится лишь с 2008 г. Сравнивая с данным годом, можно говорить об увеличении в 2010 г. показателя на 27% (14570,9 млрд. руб.), на душу населения – на 28,7% (11888,2 тыс. руб.) [1].

Ежегодное сокращение численности населения влияет на естественный прирост населения и число лиц, занятых в экономике. В 2010 г. численность области составила 1121,8 тыс. чел., что на 17,4% ниже уровня 2000 г. Проблема рождаемости остро встала в начале 2000-х гг., что привело к естественной убыли (8,1 на 1000 человек населения) в 2005 г. и сокращению в нынешнее время численности учащихся старшей школы, студентов средних специальных и высших учебных заведений. Сравнивая десятилетний период, можно констатировать, что естественная убыль сохранилась на прежнем уровне и составила 6,6 на 1000 человек населения. По данным 2010 г. в экономике Витебской области занято 46,7% населения, это лучший результат за первый период. В 2000 г. в категорию занятых входило лишь 42,2%, соответственно, последствия демографической политики не сказались на занятости населения.

Неблагоприятным социально-экономическим последствием для стран с любым уровнем развития является безработица, которая, как правило, порождает рост преступности, утрату квалификации, снижение налоговых поступлений и др. Применяемая

в 2000-е гг. методика рассчитывала зарегистрированный уровень безработицы (отношение численности безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, к численности занятого населения), результаты которой не соответствуют действительности из-за нежелания населения становиться на учет в службу занятости. Это обусловлено низким размером пособия и ежемесячным выполнением общественно-полезных работ (уборка улиц, сбор урожая в колхозах). Пособие по безработице привязано к базовой величине, размер которой пересматривается ежегодно. Величина пособия зависит от ряда обстоятельств (например, продолжительность предыдущей оплачиваемой трудовой деятельности, наличие в семье несовершеннолетних детей или ребенка-инвалида) и колеблется в диапазоне 0,75–2 базовых величины. В долларовом эквиваленте максимальный размер пособия в апреле 2012 г. составил 24,9 доллара, в январе 2020 г. – 25,6 доллара.

Базовым показателем, на основе которого делается вывод об уровне и качестве жизни, является размер социальных выплат. Рост номинальной заработной платы (за вычетом налогов) за первое десятилетие увеличился на 48,6% (1090 тыс. руб.), средняя заработная плата области составила 1 млн. 459 тыс. руб., средний размер пенсий увеличился на 62,4% (580,6 тыс. руб. / 39,7% от средней заработной платы) [1]. Немаловажную роль играет и ввод в эксплуатацию жилых домов, за счет которого обеспечивается реализация права каждого гражданина на жилище. По итогам 2010 г. объем строительства жилых домов увеличился на 45,1%, что говорит о возможности приобретения первичного жилья.

Поскольку Республика Беларусь является страной с открытой экономикой, в которой не менее 60% продукции ориентировано на экспорт, ключевыми показателями для многих государственных органов являются объем внешней торговли товарами и услугами (экспорт, импорт, сальдо), розничный товарооборот торговли и общественного питания, индекс цен производителей промышленной продукции, индекс потребительских цен. В отличие от других направлений эта сфера является самой неэффективной, а проблемы, возникшие еще в начале 2000-х гг., остаются актуальными и сегодня.

Объем внешней торговли товарами в 2010 г. сложился на отрицательном уровне для республики. Отрицательное сальдо сформировалось еще в 2008 г. в результате значительного увеличения импорта продукции с 2007 г. и обвала экспорта в 2009 г. (по сравнению с 2007 г. экспорт товаров сократился в 2,48 раза), что обусловлено мировым финансово-экономическим кризисом, последствия которого затронули и следующий период (2011–2020 гг.). Объем внешней торговли услугами значительно уступает торговле товарами (112,4 млрд. руб. против 5240,4 млрд. руб. по данным на 2010 г.), однако экспортный потенциал ежегодно растет и почти в два раза превышает импорт, что обеспечивает положительное сальдо. Тем не менее, по сравнению с 2005 г. импорт увеличился более чем в два раза, сальдо уменьшилось на 44,9%. Ориентация экономической политики государства на экспорт товаров отражается в росте розничного товарооборота как торговли (в 14,8 раз), так и общественного питания (в 12 раз) [1].

Гиперинфляция 1990-х гг. (1993 г. – 1997%, 1994 г. – 1960%) отразилась и на 2000-х гг. Развитие экономики позволило сократить рост цен почти в два раза (2000 г. – 207,5%,

2010 г. – 97,6%), однако кризис, зависимость экономики республики от других стран привели страну к уровню 2000 г. по итогам начала второго периода (2011 г. – 208,7%). По индексу цен производителей промышленной продукции прослеживаются аналогичные тенденции: 262,6% в 2000 г. с последующим сокращением в два раза и возвращением в 2011 г. к уровню 2000 г.

Второй период (2011–2018 гг.) основан на той же экономической модели, аналогичных стратегиях, прогнозах, программах и показателях развития. По-прежнему на первый план выдвигается демографическая проблема, которая с каждым годом становится все более актуальной. Принимаемые государством экономические меры оправдали себя в 2015–2016 гг. в связи с внедрением в 2015 г. программы семейного капитала (форма финансовой государственной поддержки многодетных семей). Программа была рассчитана до 2019 г., однако с 1 января 2020 г. она была продлена еще на пять лет с рядом изменений, связанных как с увеличением перечня услуг, на которые семейным капиталом можно распорядиться досрочно, так и изменением суммы выплат. Если до 2020 г. она составляла 10 тыс. долларов, начислялась в иностранной валюте с ежегодной индексацией на уровень инфляции доллара, то с 2020 г. – 22,5 тыс. руб., которые начисляются исключительно в национальной валюте с ежегодной индексацией с учетом роста потребительских цен. Если на начало года при курсе доллара 2,1 бел. руб. получатели капитала даже немного выигрывали (10671 долларов США), то по итогам третьего квартала курс доллара вырос на 23,3%, а сумма выплат составила 8641,19 долларов США. Многодетным семьям предоставляются льготы при покупке и строительстве жилья, льготы на питание в детских садах и школах, льготы по налогам, льготы для многодетных матерей [2].

По итогам 2018 г. численность населения Витебской области составила 1171,6 тыс. чел., что на 4,1% меньше уровня 2010 г. Естественная убыль населения за аналогичный период незначительно, но сократилась (на 0,7 пункта (-5,9)). Таким образом, экономическое направление демографической политики в определенный период (2015–2016 гг.) сработало, однако сегодня эти меры уже не приносят такого эффекта, поэтому ставки сделаны на социально-психологические меры (формирование в обществе отношения к семье, детям, родителям). В некоторой степени решить проблему можно за счет сокращения смертности и повышения ожидаемой продолжительности жизни населения путем пропаганды здорового образа жизни, формирования у населения самосохранительного поведения, предотвращения смертности от внешних причин. Безусловно, за счет интеграции китайских иммигрантов в белорусское общество проблема будет решена очень быстро, однако такой подход подрывает дальнейшее существование белорусской нации. По итогам 2018 г. имеющиеся проблемы напрямую отразились на занятости населения (по сравнению с 2010 г. численность населения, занятого в экономике, сократилась на 14,7%).

Уровень зарегистрированной безработицы на протяжении всего периода снижался и по итогам 2018 г. составил 0,4% (2011 человек). Недостатки показателя устранили в 2014 г. путем его расчета по методологии Международной организации труда (отношение численности занятого населения к численности населения в возрасте 15–74 лет). По международным стандартам безработица составила 4,8% (30540), что в 12 раз больше уровня, рассчитанного по методике официально зарегистрированных безработных.

За восьмилетний период номинальная заработная плата выросла в 4,8 раза, средний размер пенсий – в 6,4 раз (376,4 руб.). В 2017–2018 гг. средняя зарплата в Витебской области росла, однако этот рост был весьма сдержанным, без резких подъемов, с падениями в некоторые месяцы. В декабре 2018 г. ее размер составил 902,9 руб. Таким образом, по итогам декабря 2018 г. Правительству удалось выйти на прогнозируемый средний размер пенсий 40% от средней заработной платы (41,6%) [1].

Обеспеченность населения жильем – ключевая цель развития строительства. На республиканском уровне к 2030 г. средняя обеспеченность населения общей площадью жилых домов должна составить 33 кв. м / чел. [3, с. 66]. По итогам 2018 г. обеспеченность населения Витебской области жильем составила 27,4 кв. м / чел., при этом в городах и поселках городского типа этот показатель немного ниже (24,2 кв. м / чел.), в сельских населенных пунктах – уже превысил прогноз Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. (38,6 кв. м / чел.). Это связано с массовой урбанизацией населения в крупные города и ежегодным сокращением числа сельских жителей.

Объем внешней торговли товарами по итогам 2018 г. практически остался на уровне 2000 г. (+2,12%), вместе с тем размер отрицательного сальдо сократился в два раза (2010 г. – -1883,2 млн. долларов США, 2018 г. – -921,7 млн. долларов США). Минимального значения отрицательного баланса (-254 млн. долларов США) удалось достичь в 2017 г., по итогам которого импорт (52,5%) незначительно превысил экспорт (47,4%). В следующем году экспортный потенциал области снизился на 6%, что нашло свое отражение в годовом росте сальдо в 3,6 раза. Как и в первом периоде, объем внешней торговли услугами сильно уступает товарной сфере, в то же время в сравнении с 2010 г. он увеличился более чем в три раза. Отрицательное сальдо по услугам сложилось в 2014 г. (-70,5%) и 2017 г. (-54,3%). По итогам 2018 г. экспорт услуг составил 55,6%, (2017 г. – 42,8%), что позволило выйти на положительное сальдо торговли услугами (+40,3%) [1].

По итогам 2019 г. (к уровню 2018 г.) в социально-экономическом развитии Витебской области прослеживаются следующие тенденции: сокращение численности населения (-3,2%), в том числе и занятого в экономике (-0,79%), снижение реальной заработной платы (-5,8%) и размера назначенных пенсий (-6,8%), сокращение объемов внешней торговли товарами (-7,67%) и услугами (-14,2%). При этом за год отрицательное сальдо товаров выросло более чем на треть (-1266,6 млн. долларов США), в то время как сальдо услуг увеличилось на 25% (50,4 млн. долларов США). За год затраты на основные средства увеличились на 12,4%, пассажирооборот остался практически на прежнем уровне. В качестве положительных тенденций можно отметить рост ВРП (9,1%), розничного товарооборота (6,79%), объема строительства жилых домов (8,5%).

Рассмотренные показатели позволяют не только выявить проблемы в основных направлениях деятельности аппарата управления, но и определить эффективность его работы. С 2016 г. правительством ежегодно издаются постановления, в которых утверждаются поквартальные значения ключевых показателей эффективности работы председателя Витебского облисполкома. При оценке эффективности применяется результирующая модель, в соответствии с которой сравнивается фактический результат деятельности с ожидаемым результатом (с целью, прогнозируемым показателем). Как правило,

в оценку входят базовые социально-экономические показатели развития региона. Так, в 2018–2019 гг. оценка эффективности Витебской области оценивалась по пяти показателям [4, 5]. Прогнозные показатели развития области в начале 2000-х гг. публиковались в Программах социально-экономического развития Витебской области на пятилетний период (2001–2005 гг., 2006–2010 гг.), но туда входили не все ключевые показатели, поэтому расчет эффективности произведен за два периода (2018–2019 гг.).

Таблица 1. – Ключевые показатели работы председателя Витебского облисполкома (2018-2019 гг.)

Прогнозные и фактические показатели (по годам)	Наименование ключевых показателей				
	Валовой региональный продукт (%), к соответ. периоду	Производительность труда по ВРП (%), к соответ. периоду	Экспорт товаров (%), к соответ. периоду	Экспорт услуг (%), к соответ. периоду	Прямые иностранные инвестиции на чистой основе, млн. долларов США
Прогноз. 2018	104,1	104,1	105,3	105,5	70,0
Факт. 2018	103,3	103,8	95,3	120,8	75,9
Прогноз. 2019	103,9	104,0	105,5	105,5	80,0
Факт. 2019	100,0	101,0	82,4	100,4	42,5

В 2018 г. Витебская область выполнила только два показателя – экспорт услуг (+15,3% к прогнозу) и прямые иностранные инвестиции на чистой основе (+ 5,9 млн. долларов США). Сильный спад прослеживается по экспорту товаров (показатель не выполнен на 10%) [4]. По итогам 2018 г. эффективность работы председателя Витебского облисполкома составила лишь 40%. В 2019 г. ни один из ключевых показателей не был выполнен. По сравнению с прошлым годом экспорт товаров упал на 12,9%, экспорт услуг – на 20,4%, прямые иностранные инвестиции на чистой основе – почти в два раза [5].

Таким образом, анализ ключевых социально-экономических показателей позволяют не только выявить проблемы в направлениях деятельности аппарата управления, но и определить на основе этого эффективность его работы. Сегодня перед регионом стоит непростая задача, связанная как с решением текущих проблем, так и учетом рисков социально-экономического развития Витебской области. Демографическая безопасность и развитая внешняя торговля (рост экспорта, положительное сальдо) – ключевые направления многих регионов республики. Безусловно, это не одномоментный комплекс мероприятий, их выполнение требует не только финансовых, трудовых, но и временных ресурсов. Однако их реализация отразится на эффективности управления и уровне благосостояния граждан.

Список использованных источников

1. Льготы для многодетных семей в 2020: на что рассчитывать белорусам [Электронный ресурс] // Myfin.by. Банки Беларуси. Кредиты. Вклады. Курсы валют. – Режим доступа: <https://myfin.by/stati/view/lgoty-dla-mnogodetnyh-semej-v-2020-na-cto-rasscityvat-belorusam>. – Дата доступа: 30.10.2020.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 30.10.2020.

3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / Министерство экономики Республики Беларусь. – Минск : ГНУ НИЭИ, 2015. – 142 с.
4. О реализации задач социально-экономического развития Республики Беларусь на 2018 год [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 31 дек. 2017 г., № 1053 // Эталон. Законодательство Республики Беларусь/ Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
5. О реализации задач социально-экономического развития Республики Беларусь на 2019 год [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 дек. 2018 г., № 989 // Эталон. Законодательство Республики Беларусь/ Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ КАТЕГОРИИ «ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ» В КОНТЕКСТЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

О.А. Камеко

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Одним из наиболее приоритетных направлений развития Республики Беларусь на современном этапе является повышение энергоэффективности во всех сферах экономики. Это закреплено целым рядом нормативно-правовых актов, включающим в себя Национальную стратегию устойчивого социально-экономического развития до 2030 года [1], закон Республики Беларусь «Об энергосбережении» [2] и др. Начат процесс формирования «зеленой» экономики, подразумевающей экологизацию всех направлений производства, в том числе строительной отрасли.

Экологизация строительства тесно связана с повышением его конкурентоспособности, ускорением экономического роста, решением социальных проблем, повышением эффективности жилищного фонда городов. Повышение энергоэффективности жилых зданий в настоящее время становится одним из главных приоритетов политики всех развитых стран. Основные параметры, способные повлиять на энергетическую эффективность зданий жилищного фонда, это архитектурные, объемно-планировочные и конструктивные, а также инженерные решения, мероприятия по экономии электрической энергии, водных ресурсов и газа и мероприятия по обеспечению экономии тепловой энергии [3].

Энергетическая эффективность становится все более важным приоритетом в политике многих стран мира. Широко признается, что она является наиболее экономичным и доступным средством решения многих проблем энергообеспечения, включая энергетическую безопасность, социально-экономические последствия высоких цен на энергию и озабоченность изменением климата. В то же время, энергоэффективность повышает конкурентоспособность и содействует росту благосостояния потребителей. [4]

Переход к возведению энергоэффективных зданий и сооружений в Республике Беларусь в настоящее время затруднен. Это связано с тем, что нормативная база по данному вопросу не разработана в достаточной степени. Таким образом, необходимым видится совершенствование теоретического базиса категории «энергоэффективность», который позволит детально рассмотреть данное явление. Особый интерес для нашего исследования представляет сущность «энергоэффективности» функционирования жилищного фонда.

Необходимо отметить, что жилищный фонд сформирован двумя важнейшими сферами, обеспечивающими достойный уровень жизни населения – это жилищное строительство и жилищно-коммунальное хозяйство. На этапе производства жилищный фонд является частью жилищного строительства. Возводимые жилищным строительством недвижимые объекты непосредственно являются объектом деятельности данной сферы. При завершении возведения объекта жилой недвижимости и сдаче объекта в эксплуатацию, важнейшим регулятором функционирования жилищного фонда становится жилищно-коммунальное хозяйство. Данная структура отвечает за управление жилищным фондом, его состояние и эффективность его использования.

В монографиях, а также публикациях в научных изданиях белорусских ученых, рассматривающих отдельные составляющие систем управления материало- и энергопотребления, содержатся толкования понятия энергоэффективности. Исходя из [5–9], можно выделить различные подходы к изучению сущности категории «энергоэффективность».

Автор [5] считает, что «энергоэффективность – характеристика социально-экономической, технической системы, технологического процесса, производственного оборудования, бытовых приборов и т.д., предполагающая максимальное использование ими энергии (способности совершать работу) энергетических ресурсов. Энергоэффективность – результат процесса энергосбережения». Т.е. данный параметр связан энергосбережением и энергетическими процессами.

В исследовании [6] энергоэффективность «...можно определить как понятие, которое характеризует степень полезного использования подводимой к той или иной энергоустановке первичной энергии и зависящей от применяемой технологии для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг». Таким образом, понятие присуще производственным промышленным предприятиям.

По мнению авторов [7], «...энергоэффективность – это степень полезного использования подводимой к той или иной энергоустановке первичной энергии. Для количественного измерения ее применяются различные показатели...коэффициент полезного действия ... и другие...». Это значит, что энергоэффективность характеризуется не как процесс, а как показатель результативности, степень полезного использования.

Автор [8] определяет рассматриваемую категорию, как «...величину, обратную энергоемкости». Кроме того, в своих исследованиях авторы [9] определяют, что «энергоэффективность это ... величина, обратная энергоемкости, которая показывает, какое количество единиц продукции можно произвести, затратив единицу количества энергии, и характеризует эффективность использования энергии».

Как видно из обзора, понятие энергоэффективности крайне многогранно. Отсюда следует, что нельзя рассматривать его со стороны одного подхода, опираясь на опыт конкретного исследователя. Поскольку функционирование жилищного фонда – это специфическая сфера, следует учесть все ее особенности. Таким образом, необходимо обобщить все позиции с целью формирования наиболее полного определения для категории «энергоэффективность». Кроме того, большая часть ученых рассматривают данное понятие как категорию, определяющую эффективность работы топливно-энергетического комплекса в контексте сокращения потребления топливно-энергетических ресурсов. Жилищный фонд, за счет использования различных видов энергии, может воздействовать на объем ее выпуска, тем самым косвенно воздействуя на процесс потребления топливно-энергетических ресурсов. Ряд исследователей рассматривает энергоэффективность в качестве характеристики производственных процессов, в т.ч. выпуска продукции путем оценки эффективности энергетических затрат к производственному результату. В рамках жилищного фонда можно провести обратную оценку, связанную с экономией энергетических ресурсов посредством производства мероприятий, повышающих качество жизни населения, в т.ч. качество функционирования жилищного фонда. Например, определить потребность в тепловой энергии после реализации капитального ремонта в объектах жилищного фонда. Это позволит определить экономию

энергии, необходимой для обогрева жилого помещения, как для конечного потребителя, так и производственного процесса теплогенерирующей установки. Таким образом, выводимая категория должна включать наиболее рациональные идеи вышеприведенных и учитывать область применения (жилищный фонд) как результирующий фактор.

Учитывая вышесказанное, можно определить, что жилищный фонд – это специфическая сфера деятельности. Во-первых, самой главной его особенностью является то, что фонд предназначен для жизни людей. В настоящее время государством реализуется политика обеспечения нуждающихся жилыми площадями. Помимо этого, активно реализуется программа помощи многодетным семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий. Отсюда следует вторая особенность – непосредственное влияние на качество жизни населения. Кроме того, жилищный фонд требует эффективной эксплуатации и своевременного обслуживания, что, в свою очередь, тоже является особенностью.

Таким образом, имея сформированный комплекс особенностей сферы применения категории, возникает возможность формирования корректной категории «энергоэффективность» в контексте функционирования жилищного фонда.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года// Сайт М-ва экономики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. – Дата доступа: 25.02.2019.
2. Об энергосбережении : Закон Респ. Беларусь, 8 января 2015, №239-З// Сайт М-ва энергетики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minenergo.gov.by/dfiles/000437_303862__ob_energoberezenii_2015.pdf. – Дата доступа: 25.02.2019
3. Костюкова, С. Н. Современные тенденции в сфере экологизации экономики Беларуси / С. Н. Костюкова, О. А. Каменко // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты : электронный сборник статей II международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета, Новополоцк, 7–8 июня 2018 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2018. – С. 838 - 843.
4. Показатели энергоэффективности: основы формирования политики / International Energy Agency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://altenergiya.ru/wp-content/uploads/books/common/pokazateli-energoeffektivnosti.pdf>. – Дата доступа: 01.03.2019.
5. Поспелова Т. Г., Основы энергосбережения / Т.Г. Поспелова. - Мн.: УП «Технопринт», 2000. – 353 с.
6. Хаустович, Н.А. Энергоэффективность как важное условие устойчивого развития экономики страны / Н.А. Хаустович // Белорусский экономический журнал. - 2006 - № 3 – С. 15-23.
7. Гулбрандсен, Т. Х. Энергоэффективность и энергетический менеджмент : учебно-методическое пособие / Т. Х. Гулбрандсен, Л. П. Падалко, В. Л. Червинский. – Минск : БГАТУ, 2010. – 240 с.
8. Ганжа, В. Л. Основы эффективного использования энергоресурсов : теория и практика энергосбережения / В. Л. Ганжа. - Минск : Белорус. наука, 2007. - 451 с.
9. Галузо И.В., Потапов И.Н., Байдаков И.Н. Экспериментальный курс по выбору «Основы энергоэффективности» для школьников // Энергоэффективность, 2005, № 8. - С. 24.

ИНДИКАТОРЫ МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ДОСТИЖЕНИЮ РАЦИОНАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ

В.Л. Ключня, д-р экон. наук, проф.,

И.В. Зенькова, канд. экон. наук, доц.

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Согласно авторскому концептуальному подходу к занятости нами систематизированы индикаторы для достижения эффективной занятости.

Они таковы: технологические инвестиции; коэффициент технологизации общества; валовые и чистые инвестиции; доля инвестиций в структуре ВВП; инвестиционная емкость отраслей; капиталовооружённость; акселератор инвестиций; динамика рентабельности; коэффициент капитальных затрат, скорость изменения ВВП к изменению инвестиций; эластичность ВВП по заработной плате; отношение темпа роста рабочих часов к темпу роста ВВП; внутренняя гибкость рынка труда и другие.

Обоснованы индикаторы для достижения рациональной занятости с максимальной ценностью рабочей силы.

Они таковы: коэффициент демографической нагрузки населения в Республике Беларусь; индикатор чистого коэффициента миграции; количество выпускников в разрезе специальностей с разделением на социально-гуманитарные и инженеринговые (или технические) и динамика ВВП в разрезе экономических деятельностей; темп роста производительности труда и темп роста уровня заработной платы; ожидаемая продолжительности жизни при рождении; удельный вес секторальной занятости в совокупной занятости; величина инвестиций в основной капитал.

Методический подход учитывает индикаторы, отражающие естественный капитал, социальный капитал, индикаторы использования ресурсов, а также интеллектуальный капитал, способствующие инклюзивному экономическому росту в Республике Беларусь.

Нами выявлены устойчивые связи темпа роста заработной платы, темпа роста производительности труда и динамикой совокупный спрос; между темпом роста заработной платы, темпом роста производительности труда и величиной инвестиции в основной капитал; между темпами роста реальной заработной платы и темпами роста занятости; между темпом роста численности занятой рабочей силы, темпами роста уровня заработной платы и величиной производительности труда, а также ВВП; между величиной инвестиций в основной капитал и величиной занятого населения в сфере услуг; между величиной уровня реальной заработной платой, ВВП и темпами изменения уровня производительности труда, что позволяет объяснить и прогнозировать новый объект – рациональная занятость с максимальной ценностью рабочей силы с точки зрения механизма ее создания в макроэкономике рынка труда.

В качестве индикаторов для идентификации механизма рациональной занятости систематизированы и реализованы на практике индикаторы для достижения рациональной занятости с максимальной ценностью рабочей силы (они представлены в виде моделей спроса на рабочую силу и предложения трудовых ресурсов).

Они таковы: коэффициент демографической нагрузки населения в Республике Беларусь; индикатор чистого коэффициента миграции; количество выпускников в разрезе специальностей с разделением на социально-гуманитарные и инженеринговые (или технические) и динамика ВВП в разрезе экономических деятельности; темп роста производительности труда и темп роста уровня заработной платы; ожидаемая продолжительности жизни при рождении; удельный вес секторальной занятости в совокупной занятости; величина инвестиций в основной капитал.

Проведен анализ социально – экономических факторов при формировании рациональной занятости, который показал:

Коэффициент демографической нагрузки населения в Республике Беларусь проанализирован за 2000-2020 гг. Анализ показал, что численность рожденных детей в возрасте с 0 - 14 лет к численности населения в возрасте 15 - 64 года росла (с 21,0% по 26%) - рост составил 5%. В то время как численность рожденных детей с 0 - 19 лет к численности 20 - 69 лет, а также численность детей в возрасте 0 - 24 лет к численности населения в возрасте 25 – 69 лет за рассматриваемый период времени в Республике Беларусь, сократилась на 5% и 11%, соответственно. Аналогичные процессы в Латвийской Республике – рост на 0,4%, снижение на 7,7%, снижение на 7,3%, соответственно (сравнение: аналогичные процессы в Польской Республике – снижение на 23,6%, снижение на 17,2%, снижение на 23,5%, соответственно).

В Республике Беларусь проведен анализ нагрузки численности населения старше 65 лет к численности населения 15 - 64 лет, 25 - 64 лет, а также численности населения старше 70 лет к численности населения 20 - 69 лет. Так, численность населения в возрасте 65 лет (и старше) к численности населения в возрасте 15 - 64 лет за период 2000 по 2020 гг. возросла на 13%, к численности в возрасте 25 - 64 лет – возросла на 14%, а также анализ показал численность населения 70 лет и старше к численности населения категорию населения 20 - 69 лет и рост данного индикатора на 7% в Беларуси за данный период (сравнение: динамика аналогичных показателей в Латвийской Республике – рост на 20,3%, рост на 23,3%, рост на 13,8%, соответственно, за анализируемый период; в Польше, соответственно - рост на 18,1%, рост на 20,9%, рост на 15,5%).

Для анализа и выявления фундаментального принципа о том, что рост потоков мигрантов на 1 процент коррелирует с ростом ВВП на 2 процента. В анализ введен индикатор чистого коэффициента миграции на 1000 человек от населения страны. За период 2010-2030 гг. в Республике Беларусь прогнозируется сокращение чистого коэффициента миграции на 1000 человек населения в 5 раз. В Польской Республике и Латвийской Республике эмигрирующего населения с целью постоянного проживания в расчете на 1000 человек от населения страны, чем иммигрирующего населения. Причем в Польской Республике в 2010-2015 гг. выехавших в 4 раза больше чем в Латвийской Республике, в 2015-2020 гг. – в 2 раза, прогнозируется что в 2020-2025 гг. Польская Республика и Латвийская Республика сравняются по данному показателю.

Проведен анализ динамики выпускников по специальностям для того чтобы посмотреть практическую реализацию методологической предпосылки о том, как ведет себя тенденция численности выпускников, закончивших инженеринговые и технические специальности, а также специальности социально-гуманитарного блока (таблица 1).

В Республике Беларусь подготовка трудовых ресурсов для производства и инжиниринга возросла в 2017 г. на 5,9 тыс. человек, для сферы услуг – сократилась на 10,4 тысячи человек. Можно сделать вывод о том, что в Республике Беларусь начали создаваться методологические предпосылки для реализации методологического принципа рациональной занятости по критерию «баланс подготовка специалистов для инжиниринга и возрастающая тенденция объемов производства» (сравнительный анализ: в Латвийской республике в 26,8 раз меньше количество подготовленных специалистов для инжиниринга в 2012 г. по сравнению с динамикой этого же индикатора в Республике Беларусь и Польской Республике).

Таблица 1. – Динамика выпуска специалистов с дипломом о высшем образовании по профилю образования, тысяч человек

Год	Педагогика	Гуманитарные науки. Коммуникации. Право. Экономика	Искусство и дизайн	Управление. Экономика и организация производства	Сельское и лесное хозяйство. Садово-парковое строительство	Техника и технологии	Архитектура и строительство	Здравоохранение	Естественные науки
2010	11,10	2,90	1,20	30,30	4,60	12,10	2,40	2,50	2,20
2011	9,20	3,00	1,30	33,80	4,50	12,50	2,40	2,40	2,10
2012	10,70	3,30	1,40	39,00	4,60	12,70	2,60	2,80	2,20
2013	8,50	3,20	1,10	38,20	5,10	13,10	2,60	3,20	2,30
2014	8,60	3,00	1,40	34,60	5,10	14,30	3,20	3,40	2,40
2015	7,80	2,70	1,30	33,10	5,30	13,50	3,30	3,80	2,20
2016	7,60	2,50	1,30	31,40	5,20	12,90	3,10	3,90	2,20
2017	8,40	3,00	1,40	31,20	4,70	15,30	3,10	3,60	3,80

Источник: рассчитано и составлено автором на основании данных
Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2018.

В Республике Беларусь в 2012 году для сферы услуг в 7,6 раз подготовлено специалистов меньше, чем по совокупности в Польше и в Латвийской Республике. В Латвийской Республике в 2012 г. трудовых ресурсов для сферы производства и инжиниринга подготовлено в 25,4 раза меньше, чем в Республике Беларусь. В Республике Беларусь в 2012 году для сферы производства и инжиниринга подготовлено трудовых ресурсов в 6,8 раза меньше, чем в Польской Республике. Анализ также показал, что в 2017 году в Республике Беларусь выпущено трудовых ресурсов для сферы услуг в 4,9 раз больше чем в Латвийской Республике, для сферы производства и инжиниринга в 5,6 раз больше, соответственно. Анализ показал, что Латвийская Республика в 2017 г выпустила специалистов для сферы услуг в 1,6 раз больше, чем для сферы производства и инжиниринга, что Латвийская Республика в 2017 г выпустила специалистов для сферы услуг

в 1,6 раз больше, чем для сферы производства и инжиниринга. В то время как Республика Беларусь выпустила в 2017 году специалистов для сферы услуг в 1,6 раз больше, чем для сферы производства инжиниринга. В то время как в Республике Беларусь в 2012 г. выпущено специалистов для сферы услуг в 2,2 раза больше, чем для сферы производства и инжиниринга (сравнение в 2012 г в Латвийской Республике выпущено специалистов для сферы услуг в 2,4 раза больше, чем для сферы производства; в Польской Республике – в 2,4 раза, соответственно).

В целом, анализ показал за 2012-2017 гг. в Республике Беларусь количество выпускников для сферы производства и инжиниринга потихонечку возрастает.

Индикатор «ожидаемая продолжительность жизни при рождении» характеризует социальный капитал в Республике Беларусь. Так в Республике Беларусь, прогнозируется увеличение продолжительности жизни женщин при рождении в 2015 г. до 74,75 лет и 79,95 лет к 2020 г. и стабилизация на этом уровне в 2020 г. В Республике Беларусь прогнозируется ожидаемая продолжительность жизни в период с 2010-2015 гг. с 72,44 лет до 75,2 лет к 2025 г., причем к 2025 г. прогнозируется увеличение продолжительности жизни мужчин при рождении. В Польской Республике прогнозируемая продолжительность жизни при рождении к 2020 г. увеличилась по сравнению с 2010 г. с 77,17 лет до 81,15 лет, однако к 2025 г. прогнозируется данный индикатор даже ниже уровня 2010 г. и составит 73,07 лет. В Латвийской Республике прогнозируется поступательное увеличение прогнозируемой ожидаемой продолжительности жизни при рождении к 2025 г. – 75,74 лет, с 74,13 лет с 2010 г.

Для того, чтобы оценить потенциальные рабочие места в сфере производства и в сфере услуг, рассмотрен фундаментальный принцип и проанализирована его реализация, например, рабочие места, созданные из 1 процента прироста сектора услуг в структуре ВВП может компенсировать 0,4 процента прироста сектора производства, реализация данного принципа позволяет оценить вклад роста секторальной занятости в рост совокупной занятости. Так в Республике Беларусь с 2012-2018 гг. не наблюдается тенденция прироста рабочих мест в сфере производства как доли от их вклада в создание ВВП, наоборот растет вклад в создание ВВП от рабочих мест сферы услуг. Так, прирост доли рабочих мест сферы услуг в структуре ВВП в 2018 г по сравнению с 2012 г. составил 1,4 процента, что покрывает 0,4 процента несозданных рабочих мест в сфере производства по их вкладу в структуру ВВП. Если параллельно рассмотреть тенденцию выпускников в Республике Беларусь, то анализ показал, что в 2017 г. к 2012 г. прирост специалистов составил для сферы услуг 0,81 процент, а для сферы производства и инжиниринга 1,22 процент. Очевидна несогласованность обеих рассматриваемых тенденций. Это снизит вероятность формирования структуры рациональной занятости, поскольку часть рабочих мест в сфере услуг остались незанятыми по профессионально-квалификационной принадлежности.

В Латвийской Республике, например, только в 2014 г. прирост доли рабочих мест сферы услуг в структуре ВВП составил 1,36 процент, что покрыло создание рабочих мест в сфере производства на 0,4 процента.

Для анализа потенциальных рабочих мест на рынке труда нас интересует соотношение изменения прямых инвестиций в основной капитал к изменению реального

валового внутреннего продукта, коэффициент показывает, какая величина инвестиций в основной капитал способствует экономическому росту.

В Республике Беларусь инвестиции в основной капитал в 2014 г., 2017 г., 2018 г. были положительными, а значит, способствовали созданию потенциальных рабочих мест на рынке труда, так коэффициенты эластичности ВВП по инвестициям составили – 3,55; 3,69; 8,80, соответственно (сравнение: В Латвийской Республике – 3,77; 3,57; 2,82; 3,44 в 2011, 2012, 2017 и 2018 гг. соответственно; в Польской Республике – 1,75; 3,02; 1,50; 1,68 в 2011 г., 2014 г., 2015 г. и 2018 г. соответственно).

Нам представляется интересным оценить вклад секторальной занятости в изменение совокупной занятости. Анализ численности занятого населения в сфере услуг и в сфере производства дополняет картину по работе фундаментальной закономерности «рабочие места, созданные из 1 процента прироста сектора услуг в структуре ВВП может компенсировать 0,4 процента прироста сектора производства».

Анализ показал, что в Республике Беларусь 65 процентов совокупной занятости населения составляет занятость в сфере услуг (сравн: Латвийская Республика – 80 процентов в совокупной занятости составляет занятость в сфере услуг и 20 процентов в сфере производства; в Польской Республике – на протяжении 2016-2017 гг. вклад роста секторальной занятости в росте совокупной приходится 50 на 50. В 2018 году численность занятого населения в Республике Беларусь в сфере производства сократилась на 17,9 п.п. в то время как численность занятого населения в сфере услуг возросла на 0,7 п.п. В данном случае чтобы рост реального ВВП потребует либо роста производительности труда имеющихся трудовых ресурсов либо перераспределение из сферы производства (в перспективе привлечение трудовых ресурсов из приграничных регионов видится обоснованным). Темпы роста индекса производительности труда опережали темпы роста индекса реальной заработной платы в Республике Беларусь.

В 2011 и в 2012 гг., начиная с 2013 года до 2018 года темпы роста индекса заработной платы опережают темпы роста производительности труда, самый большой разрыв в динамике этих индикаторов наблюдался в 2015 г. (сравнение: в Латвийской Республике темпы роста индекса производительности труда в 2011 по 2014 гг. отстают от динамики индекса реальной заработной платы, максимальный разрыв между показателями наблюдается в 2011 г., в то время как в 2015 г. темп роста индекса производительности труда опережает темп роста индекса реальной заработной платы, аналогичная динамика наблюдается в Польской Республике).

В принципе, мы выявили еще одну фундаментальную закономерность согласно которой все трудовые ресурсы с высшим образованием, которые уезжают из страны, влекут за собой экономические потери для общества в виде транзакционных издержек.

Анализ показал, что величина иммиграции населения в возрасте 16 и старше лет в Республику Беларусь из разных стран мира превышает размер эмиграции населения этой же категории на протяжении 2012–2018 гг. населения этой же категории на протяжении 2012–2018 гг.

Величина иммиграции населения в возрасте 16 лет и старше с высшим образованием в Республику Беларусь из разных стран мира превышает величину эмиграции населения. Величина иммиграции населения в возрасте 16 лет и старше с высшим

образованием в Республику Беларусь из разных стран мира превышает величину эмиграции населения в 2017, в 2018 гг. эмиграция данной категории населения превышает иммиграцию. Так, в 2012 г. величина иммиграции населения 16 лет и старше в Республику Беларусь превышала величину эмиграции данной категории населения из Республики Беларусь в Латвийскую Республику в 3,35 раз. Так в 2012 году величина иммиграции населения 16 лет и старше в Республику Беларусь из Латвийской Республики превышало эмиграцию данной категории.

Так в 2012 г. величина эмиграции населения 16 лет и старше из Республики Беларусь в Польскую Республику превышало процесс иммиграции в 1,2 раза, затем в 2017 – в 3,42 раза, в 2018 – в 6,32 раза. Величина эмиграции населения 16 лет и старше с высшим образованием из Республики Беларусь в Польскую Республику на протяжении 2012-2018 лет (исключение 2013 год) превышала процесс иммиграции, а в 2016 г., 2017 г., 2018 г. превышение эмиграции над иммиграцией составило в 2 раза, 4 раза, 5 раз соответственно, что указывает на серьезные потери общества в части трансакционных издержек и потери ВВП.

Выявленные методологические закономерности вошли в методическое обеспечение достижения рациональной занятости на рынке труда с учетом максимально возможной ценности рабочей силы в условиях устойчивого развития Республики Беларусь, включающий методологические основы обеспечения рациональной структуры занятости с формированием методологических принципов обеспечения рациональной структуры занятости; модель предложения трудовых ресурсов для формирования рациональной структуры занятости; модель спроса на рабочую силу с учетом реализации фундаментального принципа извлечения максимально возможной ценности рабочей силы на рабочем месте.

Список использованной литературы

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2018.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

В.Л. Ключня, д-р экон. наук, проф.,

Е.А. Костюченко

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Кластерный подход является довольно перспективной основой для создания новых форм объединения знаний, стимулируя возникновение инновационных научно-технических направлений и их коммерческих приложений, а также косвенным образом поддерживая сферу образования, науку и бизнес [1]. Условия формирования и развития кластеров, особенно при объединении малых предпринимательских структур, могут стать одновременно и условиями инвестирования в перспективные проекты на основе инновационных технологий.

Эффективное функционирование кластеров должно стать фундаментом для достижения приоритетных целей развития регионов. Кластер как один из «драйверов» экономического роста в первую очередь ориентирован (в долгосрочной перспективе) на повышения качества жизни населения на основе привлечения инвестиций в регион, инновационного развития и роста конкурентоспособности экономики. Цель кластеров состоит в повышении конкурентоспособности территории через рост инновационной активности субъектов кластера и совершенствование механизмов их взаимодействия.

В рамках формирования кластеров на территории региона необходимо [2, с. 141]:

- 1) сформировать условия для процесса кластеризации;
- 2) разработать концепцию кластеризации на уровне региона;
- 3) создать условия для реализации концепции кластеризации.

Проект и программа кластеризации составляются на основании концепции, затем разрабатывается организационно-экономический кластеризации. Кроме того, необходимо создать специальный орган для управления и контроля за реализацией процесса кластеризации. Иерархическая схема организационно-экономического механизма обеспечения процесса кластеризации изображена на рисунке 1.

Создание регионального кластера требует выполнение ряда условий. В частности, необходимы [2, с. 149]:

- стратегия развития региона, учитывающая потребности уже существующих, поддержку формирующихся и определение потенциальных кластеров с целью кластеризации экономики региона;
- активное участие региональных властей в создании и функционировании кластеров (предоставление субсидий, налоговое кредитование, льготное налогообложение и др.);
- наличие основного или «ключевого» производства или бизнеса, а также сети вспомогательных предприятий, поставщиков, связанных общим технологическим процессом, и потребителей готового продукта/услуги;
- предоставление возможности обмена инновациями, информацией, благами между участниками кластера в процессе его создания и последующей работы;
- управление кластером, построенное на доверии и открытости;

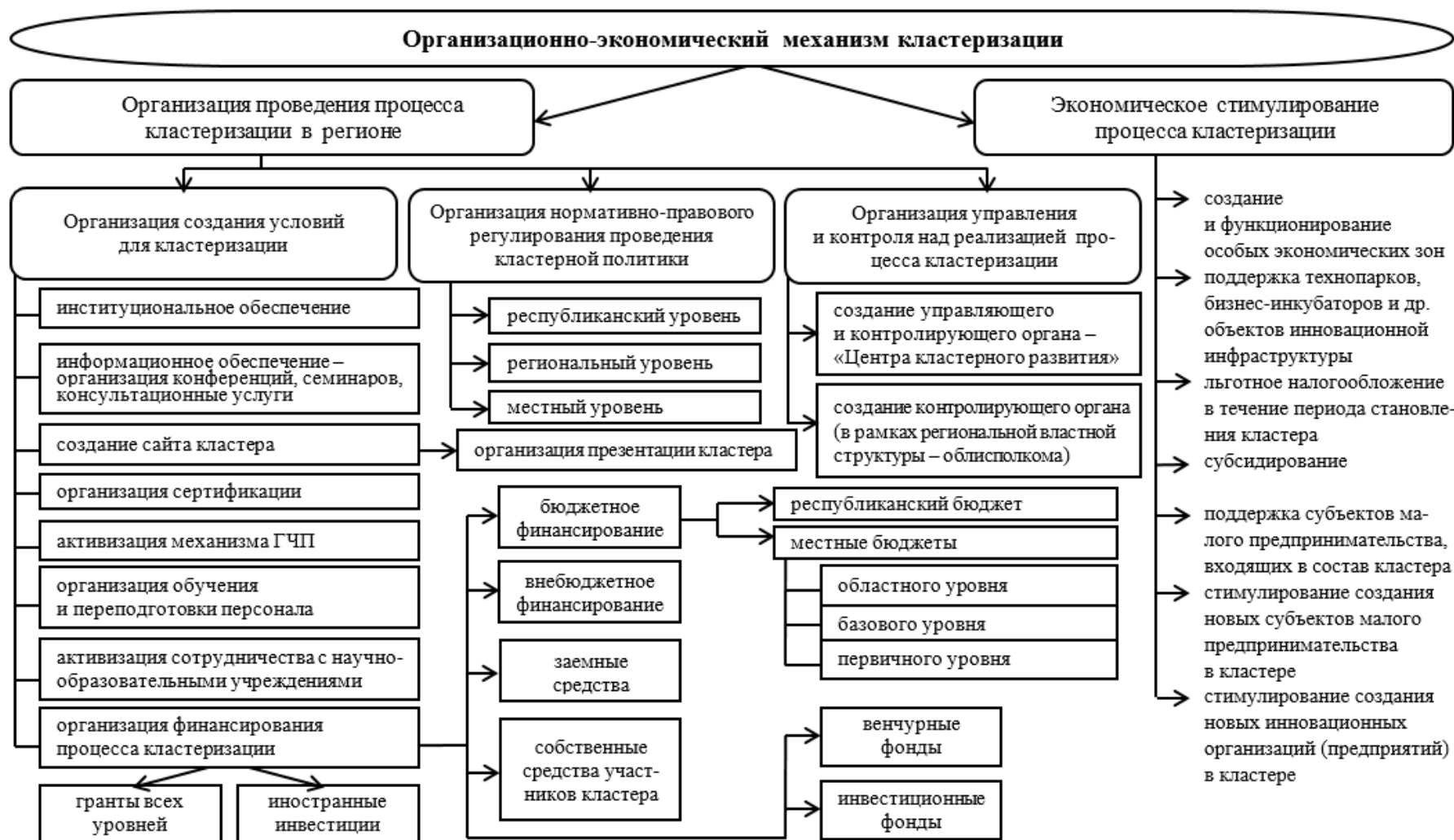


Рисунок 1 – Схема организационно-экономического механизма кластеризации

Источник: собственная разработка.

- наличие в регионе благоприятного бизнес-климата;
- наличие развитого ресурсного потенциала (производственного, трудового, финансового и др.) в регионе;
- существенная региональная концентрация и кооперация производства;
- наличие в регионе развитой рыночной инфраструктуры;
- диверсифицированная региональная экономика;
- присутствие в регионе инвестиционных механизмов, информатизации и активной инновационной деятельности.

Предложенный организационно-экономический механизм кластеризации в регионе предназначен как для активизации (развития) процесса кластеризации, так и для активизации денежных потоков. В ходе реализации процесса активизации денежных потоков выделим ряд этапов. На первом этапе определяются источники финансирования (республиканский и региональный бюджет, местный бюджет, трансферты, кредиты, гранты, инвестиции (отечественные и зарубежные), собственные средства и др.). На втором этапе определяется форма получения денег: наличные, безналичные, ценные бумаги (акции, векселя) и др. Распределение финансов может быть реализовано в соответствии со стадией его жизненного цикла кластера (с уровнем его развития).

Как правило, зрелые кластеры в рамках этой стадии своего жизненного цикла уже оказывают положительное влияние на регион в связи с чем уже прежде всего нуждаются в качественном менеджменте, нежели в деньгах. При этом, формирующиеся кластеры больше всего нуждаются в финансировании их активности связанной с их выявлением, организацией деятельности и идентификацией, ростом и развитием. Причем именно эти кластеры в скором времени должны начать приносить региону реальную пользу.

Процесс создания кластеров является достаточно длительным – может пройти несколько десятилетий до их «зрелости». Поэтому активизация процесса кластеризации в регионе крайне важна. Заметим, что осуществить активизацию возможно лишь посредством организационно-экономического механизма. Сейчас в стране происходит модернизация экономики. В данном исследовании результат модернизации представляется в виде кластеризации территориальных хозяйственных комплексов, осуществляемой с помощью организационно-экономического механизма обеспечения процесса кластеризации. Организационно-экономический механизм, предлагаемый автором, призван обеспечить формирование региональных кластеров, с момента запуска процесса кластеризации в регионе, и поддерживать в дальнейшем их устойчивое функционирование и развитие.

*Для формирования региональных кластеров предполагается следующий **организационный механизм**.*

*В рамках создания условий для кластеризации в отношении активизации сотрудничества необходимым считается создание некоммерческой структуры, главной целью которой станет рост уровня инновационной активности и конкурентоспособности ее членов, а также экономики всего региона. Такой структурой видится **Ассоциация участников кластера**, функционирующая на принципах самоокупаемости и самофинансирования. Вступление в Ассоциацию должно предполагать уплату вступительного взноса с последующей уплатой членских взносов. Членство в Ассоциации позволит получать услуги, предоставляемые Ассоциацией либо бесплатно, либо на более выгодных условиях относительно организаций, не состоящих в Ассоциации. В качестве участников*

Ассоциации должны выступать не только организации-производители, но и образовательные и научно-исследовательские учреждения, местные органы государственного управления. Основными принципами деятельности Ассоциации должны стать:

- доверие и взаимопомощь в отношениях между членами Ассоциации;
- принятие решений с учетом интересов всех членов Ассоциации;
- обязательность решений, принимаемых Общим собранием членов Ассоциации и органами управления Ассоциацией, для всех членов Ассоциации.

Для достижения основных целей деятельности Ассоциации в рамках нее необходимо создание следующих структур:

1. Специализированная структура, деятельность которой, прежде всего, должна быть направлена на коммерциализацию инноваций по профилю кластера (например, профильный региональный Центр трансфера технологий).

2. Структура, осуществляющая/сопровождающая проведение процедур международной сертификации, оказывающая услуги по лицензированию деятельности и защите прав интеллектуальной собственности участникам Ассоциации (например, Центр сертификации и защиты прав интеллектуальной собственности при Ассоциации).

3. Структура, в рамках Ассоциации выполняющий функции консультационной поддержки, проведения исследований, продвижения кластера (создание сайта кластера, организация форумов и конференций) – Информационно-консалтинговый центр.

4. Специализированная структура, деятельность которой должна быть направлена на формирование единой образовательной среды в рамках кластера – Образовательный центр. Предполагается, что Образовательный центр Ассоциации может быть создан на базе ключевого учреждения образования, входящего в состав кластера. Такими учреждениями образования могут и должны стать, в первую очередь, региональные высшие учебные заведения – академии, университеты, институты.

В целях активизации сотрудничества между организациями-производителями и научно-исследовательским сектором полагаем целесообразным организацию *выставок наиболее перспективных разработок* (минимум ежегодно). На ряду с поиском деловых партнеров, эти мероприятия могут содействовать выявлению наиболее перспективных направлений исследования и разработок, основанных на потребностях производственного сектора, т.е. в ходе выставок не только могут быть проданы уже имеющиеся разработки, но и сформированы заказы на будущее.

В рамках организации финансирования процесса кластеризации в регионе считаем необходимым создание специализированных фондов – *венчурного и инвестиционного*, с целью стимулирования инновационного развития организаций-субъектов кластера, финансирования кластерных проектов, а также и создания новых инновационных организаций. В рамках создания данных фондов одной из главных задач считаем привлечение средств иностранных инвесторов (с предоставлением льгот по налогу на прибыль), а также средств самих субъектов кластера.

В рамках организации контроля над реализацией процесса кластеризации необходимо создание управляющего и контролирующего органа – *Центра кластерного развития*, осуществляющего комплекс мероприятий:

- формирование концепции и стратегий развития кластеров и их реализация;

- внесение предложений по совершенствованию нормативно-правового регулирования в сфере деятельности субъектов кластера;
- разработка и реализация кластерных проектов с привлечением субъектов малого и среднего предпринимательства, учреждений образования и науки, инфраструктуры, работающей в сфере аутсорсинга и субконтрактации;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала, предоставление консультационных услуг в интересах участников кластеров;
- содействие выводу на рынок новых продуктов (услуг);
- организация семинаров, форумов, выставок, ярмарок, конференций, тренингов, конгрессов в сфере деятельности участников кластеров;
- предоставление информационной поддержки субъектам в структуре кластеров;
- обеспечение координации и взаимодействия участников при реализации кластерных проектов;
- содействие созданию на принципах долевого участия новых производств и организаций кластерной инфраструктуры;
- организация мероприятий по реализации кластерных проектов совместного выхода на новые рынки, маркетинговых проектов;
- предоставление консультаций по программам государственной поддержки, направленным на территориальное развитие.

Кроме того, необходимо создание контролирующего органа в рамках региональной властной структуры (облисполкома), который будет отслеживать этапы реализации процесса кластеризации в регионе, осуществлять контроль и оценивать степень результативности данного процесса. В подобный контролирующий орган должны быть включены на добровольных началах наиболее компетентные в вопросах кластеризации, сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства сотрудники данной властной структуры (без увеличения штата сотрудников властной структуры).

Для формирования региональных кластеров предполагаются следующие меры экономического стимулирования.

1. Расширение состава территорий СЭЗ.
2. Поддержка бизнес-инкубаторов, технопарков и др. объектов инновационной инфраструктуры, оказывающих содействие организациям-субъектам кластера.
3. Льготное налогообложение в период становления кластера.
4. Осуществление субсидирования наиболее перспективных кластерных проектов, отбор которых будет происходить на конкурсной основе, а также субсидирование некоторых направлений деятельности Ассоциации, в частности связанных с выходом на зарубежные рынки, коммерциализацией инноваций.
5. Поддержка субъектов малого предпринимательства, входящих в состав кластера: оказание Ассоциацией услуг этим организациям будет осуществляться по льготному тарифу.
6. Стимулирование создания новых субъектов малого предпринимательства в кластере.
7. Стимулирование создания в кластере новых инновационных организаций (предприятий), производящих экспортоориентированную или импортозамещающую продукцию, посредством распространения на них льгот, предусмотренных для резидентов Парка высоких технологий.

8. Стимулирование сетевого сотрудничества.

Результатами работы кластера должны стать [3, с. 218]:

- рост инновационной активности и экономического потенциала региона;
- увеличение количества трудоустроенных граждан на вновь созданные рабочие места, в том числе за счет создания новых предприятий и производств;
- развитие малого и среднего бизнеса;
- рост конкурентоспособности, качества, объемов производства и реализации продукции (работ, услуг);
- рост производительности труда;
- увеличение объема выполняемых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию новых и модернизации существующих технологий и производств, коммерциализация научно-технических разработок;
- рост объема реальных инвестиций;
- обеспечение социальной стабильности и экономического развития региона, повышение его экономического потенциала, экономической привлекательности и конкурентоспособности.

Высокий научный и человеческий потенциал являются существенными предпосылками для развития интеллектуальных, научных и образовательных услуг, что призвано содействовать эффективной работе инновационно-промышленных кластеров, расширению потенциала малого инновационного бизнеса в регионах. В итоге создание наукоемких продуктов для новых и растущих рынков, а также разработка и внедрение высоких технологий для традиционных секторов станут возможными. Это, тем самым, позволит повысить как конкурентоспособность самих субъектов кластера, так и конкурентоспособность национальной экономики в целом.

Результаты данного исследования были представлены для обсуждения на Диалоговой площадке по блоку «Экономика» Витебской области, проходившей 22.10.2020.

Список использованных источников

1. Шепелев, И.Г. Туристско-рекреационные кластеры – механизм инновационного совершенствования системы стратегического управления развитием регионов / И.Г. Шепелев, Ю.А. Маркова // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – № 3(11). – 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/turistsko-rekreatsionnye-klastery-mehanizm-innovatsionnogo-sovershenstvovaniya-sistemy-strategicheskogo-upravleniya-razvitiem>. – Дата доступа: 03.05.2017.
2. Костюченко, Е.А. Теоретические и методические основы кластеризации нефтехимического комплекса Витебской области / Е.А. Костюченко, В.Л. Ключа. – Новополоцк : Полоц. гос. ун-т, 2019. – 248 с.
3. Костюченко, Е.А. Новополоцкий нефтехимический кластер как «драйвер» экономического роста территории / Е.А. Костюченко // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты [Электронный ресурс] : электронный сборник статей II международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета (Новополоцк, 7–8 июня 2018 г.) / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2018. – 893 с., С. 216-218.

ГАРМОНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ РЫНКА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО ИНКЛЮЗИВНОГО РАЗВИТИЯ

О.М. Кравченко, канд. экон. наук, доц.,

М.В. Яковлев

*Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. Петра Василенка, Украина*

Производство продукции животноводства играет важную роль в обеспечении жизнедеятельности населения, качества его жизни, продовольственной и экологической безопасности и развития сельских территорий. Целью трансформации экономических отношений между сельскохозяйственными предприятиями и другими субъектами рынка продукции животноводства, такими как предприятиями перерабатывающей пищевой промышленности и представителями оптово-розничной торговли, которые соединены единым процессом производства продуктов питания, должно стать не только обеспечение эффективного функционирования каждого участника агропродовольственной цепи, но и стать базисом в достижении целей устойчивого развития национальной экономики на принципах инклюзивности.

Проблемы устойчивого развития, трансформации экономики, особенно в контексте продовольственной безопасности, развития аграрного сектора экономики, сельских территорий на уровне Украины и прочие высветлены в работах В. Онегиной [4; 10]. Наши же исследования указанных проблем показали [2; 3; 9] что концептуальным подходом для научного поиска путей достижения условий устойчивого инклюзивного развития агропродовольственной системы должен стать процесс гармонизации элементов этой социо-эколого-экономической системы. В контексте данного исследования, основным таким элементом есть экономические отношения, которые являются формами связей и взаимозависимостей между сельскохозяйственными предприятиями и другими субъектами рынка и возникают по поводу производства, переработки, распределения, обмена и потребления продукции, в частности продукции животноводства, и направленные на удовлетворение потребностей участников путем реализации их интересов [3, с. 77].

Содержание «гармонии» и «гармонизации» как экономических категорий наполняют такие определяющие признаки и критерии, как слаженность, согласованность, соразмерность, устойчивость, скоординированность, сбалансированность, уравновешенность, упорядоченность, управляемость, эффективность, результативность. С учетом этого предлагается трактовка таких категорий: «гармонии» – как такового состояния функционирования системы, согласованной взаимосвязи ее элементов с их свойствами, которое является одновременно условием, целью и результатом существования самой системы; «гармонии экономических отношений» – как такого уровня слаженности, устойчивости, согласованности, скоординированности, сбалансированности, оптимального соотношения, уравновешенности, упорядоченности, управляемости экономических отношений между их участниками, который является условием, целью и результатом устойчивого инклюзивного развития; «гармонизация экономических отношений» –

как процесс их приближение к состоянию гармонии, который предусматривает согласованность интересов, упорядоченность, скоординированность и управляемость действий и процессов между всеми участниками отношений на основе их устойчивого инклюзивного развития. Необходимо также отметить, что гармонизация экономических отношений является составным процессом гармонизации экономической системы, которую мы понимаем как процесс согласования взаимосвязей, возникающих между основными элементами системы, с целью обеспечения слаженного функционирования (в пространстве) и равновесного развития (во времени) самой системы [2]. Содержание каждого из критериев гармонии раскрыто через систему индикаторов уровня гармоничности экономических отношений между субъектами рынка продукции животноводства.

С целью определения уровня согласованности интересов основных субъектов рынка продукции животноводства был определен размер добавленной стоимости и расходов на персонал в расчете на одного занятого по видам экономической деятельности, обеспечивающих агропродовольственную цепь продукции животноводства, и в среднем по Украине за 2012-2018 годы [1] (рис. 1). Так как показатель добавленной стоимости является разницей между выпуском и промежуточным потреблением и включает в себя первичные доходы, создаваемые участниками производства и, которые распределяются между ними, величина добавленной стоимости и ее элементов в расчете на одного занятого могут стать теми инструментами количественного определения уровня согласованности интересов всех участников экономических отношений агропродовольственной цепи поставок продуктов питания, в частности продукции животноводства.

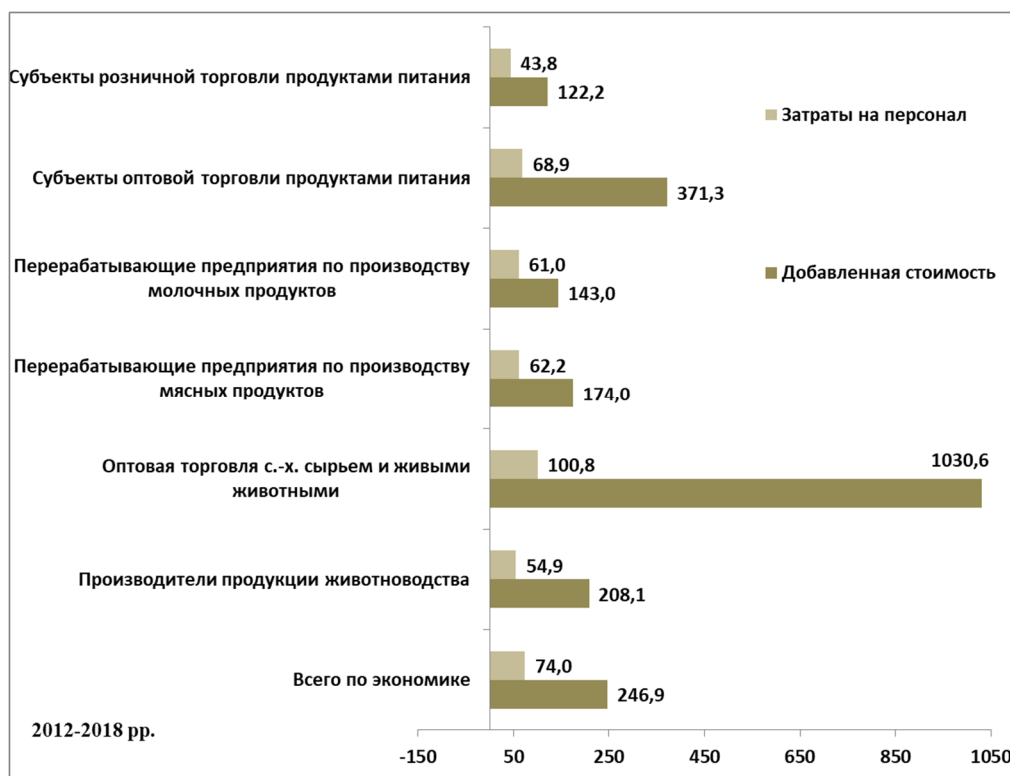


Рис. 1. – Добавленная стоимость и расходы на персонал на одного занятого по видам экономической деятельности субъектов рынка продукции животноводства в Украине за 2012-2018 годы, тыс. грн

Результатами расчета засвидетельствовано, что величина добавленной стоимости на одного занятого является максимальной в торговле сельскохозяйственным сырьем и оптовой торговли продуктами питания, ее среднее значение превышает в 4,2 раза и 1,5 раза величину добавленной стоимости на одного занятого в экономике в целом и в 5 и 1,8 раза в сельском хозяйстве, соответственно. Так же и максимальное значение расходов на персонал в этих самых звеньях агропродовольственной цепи, в торговле сельскохозяйственным сырьем превышает в 1,4 раза средний уровень по экономике и в 1,8 раза в сельскохозяйственных предприятиях. Максимальным является и значение финансового результата на одного занятого в предприятиях оптовой торговли сельскохозяйственным сырьем и оптовой торговли продуктами питания.

Размер валовой прибыли, смешанного дохода (с учетом других налогов, за исключением других субсидий, связанных с производством) от хозяйственной деятельности предприятий-участников рынка продукции животноводства составляет 153 тыс. грн на одного занятого у сельхозпроизводителей (или 88% среднего уровня по экономике страны) 302 тыс. грн и 930 тыс. грн, соответственно, у представителей оптовой торговли продуктами питания и оптовой торговли сельхоз сырьем и живыми животными (175% и 538% уровня страны); от 82 до 112 тыс. грн в перерабатывающих предприятиях пищевой промышленности (47% и 65% уровня страны) и 78 тыс. грн у субъектов розничной торговли (или 45% уровня страны) (рис. 2).

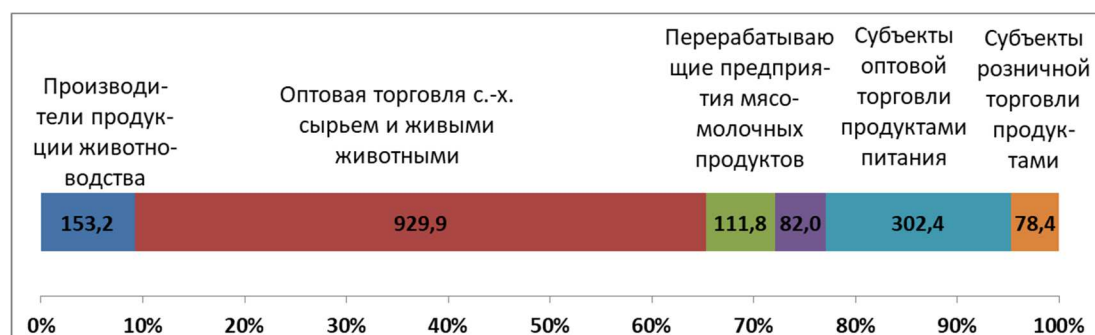


Рис. 2. – Валовая прибыль, смешанный доход хозяйственной деятельности на одного занятого по видам экономической деятельности субъектов рынка продукции животноводства в Украине за 2012-2018 годы, тыс. грн

Полученные данные подтверждают наличие существенных деформаций в формировании и распределении добавленной стоимости между субъектами агропродовольственной цепи, что значительно нарушает гармонию экономических отношений.

Учитывая различные подходы по достижению положительной эффективности каждым экономическим агентом, нами критерии оценки гармоничности отношений сельскохозяйственных товаропроизводителей с другими участниками рынка продукции животноводства было разбито на три блока. Первый - блок критериев инклюзивности (упорядоченность приоритетов развития, уравновешенность и справедливость политики оплаты труда). Второй - блок социально экономических критериев (управляемость объемов производства продукции, согласованность и скоординированность производства продукции животноводства, сбалансированность продовольственной безопасности и уравновешенность расходов домохозяйств, пропорциональность и оптимальное

соотношение распределения добавленной стоимости). Третий - блок критериев экологической безопасности (уравновешивания качества почв и оптимальное соотношение внесения удобрений, скоординированного использования земельных ресурсов).

Целевые значения предложенных индикаторов определены на основе целей устойчивого развития Украины [8], концепции государственной целевой программы развития аграрного сектора экономики [5; 6] и основ государственной политики в сфере формирования продовольственной безопасности [7] и являются стратегическими ориентирами для принятия управленческих решений менеджментом предприятий агропродовольственной цепи.

Первый блок индикаторов сгруппированные по критериям инклюзивности (табл. 1).

Таблица 1. – Индикаторы гармоничности экономических отношений сельскохозяйственных предприятий с субъектами рынка продукции животноводства в Украине по критериям инклюзивности

Критерий	Индикатор	Года			Целевое значение индикатора до 2030 года
		2010	2015	2018	
Упорядоченность приоритетов развития	1. Место Украины в рейтинге легкости ведения бизнеса Doing Business ¹	142	83	71	25
Слаженность и сбалансированность субъектов хозяйствования на сельских территориях по размерам	2. Количество предприятий отрасли животноводства на 100 тыс. человек сельского населения, единиц:				
	- субъекты крупного предпринимательства	0,042	0,060	0,046	0,05
	- субъекты среднего предпринимательства	5,3	3,1	2,6	5,5
	- субъекты малого предпринимательства	30,4	46,1	32,0	50
	из них субъекты микропредпринимательства	26,2	43,2	29,2	50
Уравновешенность и справедливость политики оплаты труда	3. Годовые затраты на персонал предприятий в расчете на 1 занятого в Украине, тыс. грн	33,1	66,7	122,0	x
	в т.ч. по видам экономической деятельности, в% к уровню по стране:				
	- предприятия отрасли животноводства	64,4	74,4	78,3	100% (±5%)
	- предприятия по переработке мясных продуктов	81,1	78,8	92,5	100% (±5%)
	- предприятия по переработке молочных продуктов	86,0	81,4	84,0	100% (±5%)
	- предприятия оптовой торговли сельскохозяйственным сырьем и живыми животными	105,3	138,1	131,7	100% (±5%)
	- предприятия оптовой торговли продуктами питания	81,9	95,5	91,4	100% (±5%)
	- предприятия розничной торговли продуктами питания	49,6	51,5	66,3	100% (±5%)

¹ За данными The World Bank Group. <https://www.doingbusiness.org/>

Анализ индикаторов дает представление об упорядоченности стратегических приоритетов прозрачности и легкости ведения бизнеса в стране, о социально-экономических параметрах развития различных по размерам и видам экономической деятельности

предприятий агропродовольственной цепи, а также о уравниваемости и справедливости политики оплаты труда. Так, Украина имеет определенные положительные сдвиги в рейтинге Всемирного банка «Doing Business», двигаясь с 142 места до 71 места. Однако, нуждается в реформах в направлении упрощения ведения бизнеса на селе (сельских территориях), особенно малого по размерам, поскольку темпы увеличения количества таких предприятий с 2010 по 2018 годы (+ 5%) является меньшими за темпы увеличения количества субъектов крупного предпринимательства (+11%).

В то же время, наблюдается даже существенное уменьшение на селе представителей среднего предпринимательства, а именно с 5,3 субъектов хозяйствования отрасли животноводства на 100 тыс. человек сельского населения в 2010 году до 2,6 субъектов в 2018 году. Данные процессы нарушают условия равноправного участия всех субъектов хозяйствования (не зависимо от размера) в активной экономической жизни страны.

Также можно наблюдать несправедливость в политике оплаты труда. Так, в 2018 году расхождение в годовых затратах на персонал составляет от 132% среднего уровня по стране на предприятиях оптовой торговле сельскохозяйственным сырьём и живыми животными до 66% на предприятиях розничной торговли. Тогда как в развитых странах мира продолжается политика сокращения неравенства по доходам, что является одним из принципов инклюзивности.

С блоком социально-экономических критериев (управляемость объемов производства продукции, согласованность и скоординированность производства продукции животноводства, сбалансированность продовольственной безопасности и уравниваемость расходов домохозяйств и прочие) и с блоком критериев экологической безопасности (уравнивания качества почв и оптимальное соотношение внесения удобрений, скоординированность использования земельных ресурсов) можно ознакомиться в работе Кравченко О.М. [3, с. 276-278].

Итак, имплементация предложений по определению системы индикаторов гармоничности экономических отношений между субъектами агропродовольственного рынка в управление сельскохозяйственных предприятий и приближение их (индикаторов) до стратегических ориентиров развития, позволит гармонизировать экономические отношения указанных предприятий с другими участниками рынка продукции животноводства и создать условия для устойчивого инклюзивного развития как сельских территорий, так и страны в целом.

Список использованных источников

1. Державна служба статистики України. Київ. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Кравченко О.М. Гармонізація економічної системи. Економіка АПК. 2017. № 11. С. 51- 56.
3. Кравченко О.М. Гармонізація економічних відносин між учасниками ринку продукції тваринництва : монографія. Харків: Смуґаста типографія, 2020. 340 с.
4. Онегіна В.М. Сучасні трансформації в агробізнесі та сталий розвиток аграрного сектору. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Сер. Економічні науки. 2017. Вип. 182. С. 36-47.
5. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року : Постанова Кабінет Міністрів України від 19.09.2007 № 1158. Офіційний вісник України. 2007. № 73. С. 7.

6. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року : Закон України від 18.10.2005 р. № 2982-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.
7. Про продовольчу безпеку України : проект Закону від 24 жовтня 2012 р. № 11378 URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=44744.
8. Цілі Сталого Розвитку: Україна : національна доповідь / Київ : Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017. 176 с.
9. Kravchenko O., Kucher A., Heřdak M., Kucher L., Wyszutek J. Socio-economic transformations in Ukraine towards sustainable development of agriculture. Sustainability. 2020. Vol. 12, No. 13. 5441. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12135441>.
10. Onegina V., Megits N., Antoshchenkova V., Boblovskyi O. Outcome of capital investment on labor productivity in agriculture sector of Ukraine. Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR). 2020. Vol. 7, No. 1. DOI: <https://doi.org/10.15549/jeecar.v7i1.355>.

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В БЕЛОРУССКОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

А.Р. Лавриненко, канд. экон. наук, доц.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

Современный этап развития белорусской экономики, в соответствии с Национальной стратегией устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года, ознаменован основанием постиндустриального общества, началом формирования нового технологического базиса производства, переходом к информационной конкурентоспособной ресурсосберегающей модели экономики на основе сочетания рыночных механизмов и рычагов государственного управления. По сути, в рыночных преобразованиях Республики Беларусь особую актуальность приобрел новый производственный фактор — инновации. С одной стороны, инновации усложнили задачу экономических преобразований в стране, с другой, перевели их на качественно новый уровень — поступательное формирование рыночных элементов с включением инновационной высокоэффективной компоненты в традиционные факторы производства, что существенно повышает эффективность их функционирования, одновременно обновляя производственную систему на инновационной основе. Сложность заключается в необходимости образования новых рынков в сложившихся трансформационных нестабильных условиях: рынка инноваций, интеллектуальной собственности, интеллектуального труда, рынка знаний и идей, трансфера технологий, новых организационных форм инновационных и научных организаций и др.

Здесь важно отметить, что эффективное функционирование инновационной экономики возможно только в условиях зрелой рыночной экономики, когда сформирована и эффективно функционирует инфраструктура в виде рынков факторов производства, бесперебойно работают механизмы спроса и предложения, свободного ценообразования, государство охраняет права собственности, включая право на интеллектуальную собственность, проводит грамотную налоговую и стимулирующую бизнес-политику. В жесткой конкурентной (рыночной) среде организации должны приспосабливаться, оперативно адаптироваться к быстро изменяющимся условиям рынка. Интеллектуальный продукт в данном случае создается под влиянием собственных рыночных усилий, которые направляют предпринимательскую активность на рост интеллектуального капитала.

В Республике Беларусь, несмотря на то, что инновации являются доминирующим фактором конкурентоспособности и рентабельности организаций и ключевым элементом ее стратегии, многие отечественные организации не воспринимают инновации как важнейший фактор экономического роста, а культура стратегического планирования у большинства отсутствует вовсе, так как приоритет деятельности — это быстрое обогащение. Здесь сказывается отсутствие квалифицированных специалистов в управлении инновациями, опыта работы в условиях рынка, нежелание бизнеса рисковать и инновационно развиваться. Помимо этого, инновации требуют существенных затрат на научные исследования и разработки, техническое перевооружение, что невозможно в условиях ограниченности источников финансирования и нестабильного финансового состояния.

Необходимость регулирующей и направляющей роли государства в решении задач инновационного развития белорусской экономики диктуется незавершенностью рыночных преобразований, выражающейся в отсутствии некоторых важнейших элементов рыночных механизмов, делающих экономическую систему неустойчивой. По определению, где нет конкуренции, там нет и необходимости в инновациях. Сегодня опыт убеждает, что многие отечественные организации, поглощающие в изобилии ресурсы, просто не в состоянии произвести конкурентоспособную продукцию и конкурировать с потоком импортируемых высокотехнологичных товаров, поскольку большинство из них оснащены устаревшей техникой. Поэтому государство, используя элементы государственной поддержки и защиты отечественных производителей (таможенные пошлины, нетарифные методы, тендерные закупки, субсидии, кредитование экспорта), стремится укрепить конкурентоспособность организаций, прививая инновационную культуру путем внешнего вмешательства — "административного принуждения". Первым шагом в этом направлении стало введение в 2011 году в состав важнейших параметров прогноза социально-экономического развития республики показателя удельного веса отгруженной инновационной продукции организациям, основным видом деятельности которых является производство промышленной продукции, и обязательное выполнение его в размере 12-13% к 2010 году в сопоставимых ценах (табл.).

Таблица. — Удельный вес отгруженной инновационной продукции в 2011-2013 гг.

Указ Президента Республики Беларусь	Прогноз	Фактически
«О важнейших параметрах прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 год» от 19 ноября 2010 г. № 596	12-13	17,4
«О важнейших параметрах прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2012 год» от 23 декабря 2011 г. № 590	13,5–14,5	17,9
«О важнейших параметрах прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2013 год» от 25 сентября 2012 г. № 418	—*	17,8

* Прогноз на 2013 год – 18%. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь 04.02.2013 № 1. Прогноз на 2014 год – 19%. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь 10.02.2014 № 8.

В 2011 году, как видим из таблицы, достигнутый результат превышает рамки годового прогноза. В 2012 году показатель увеличился по сравнению с 2011-ым годом на 3,5 п.п. Рост показателя определенно вселял оптимизм, однако не согласовывался с такими явлениями, как высокий уровень физического и морального износа оборудования, низкие коэффициенты обновления и выбытия основных средств и снижение конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешних рынках.

В результате «нормативного давления» у организаций возникла проблема по выполнению доведенного показателя, а не стремление производить инновационную продукцию. Расплывчатость определений Закона Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь»

от 10 июля 2012 г. № 425-3 позволяла трактовать как инновацию любое усовершенствование, чем и воспользовались большинство организаций: внесли изменения и дополнения в названия уже существующих номенклатурных позиций, без существенных качественных улучшений самого продукта. И тем самым выполнили показатель на три года, так как продукция считается инновационной в течение 3-х лет с момента первой отгрузки, независимо от содержания и жизненного цикла инновации.

Проблема формирования, становления и инновационного развития в Республике Беларусь заключается в том, что данный процесс должен произойти в весьма сжатые исторические сроки при отсутствии многих условий для его развития. Если представить предприятие в виде открытой модели видно, что инновации рассматривались как конечный результат на выходе (рис.). По сути, для достижения этого результата необходимо пройти путь как минимум 3-5 лет: начиная от входящих ресурсов, внутренних преобразований и заканчивая реализацией инновационного продукта. Организации же были поставлены в условия исполнения прогнозных показателей по отгрузке инновационной продукции в течение 2011-го года.



Рис. — Инновационный процесс как процесс преобразований
(модель «черного ящика»)

Таким образом, реальное инновационное развитие и его результаты оказались не так уж и эффективны: невозможно производить инновационный продукт с использованием устаревших техники, технологий и изношенного оборудования. Поэтому в середине 2012 года перед белорусской экономикой и бизнесом особо остро встал вопрос ускоренной реструктуризации и модернизации. И, если изначально все внимание было сконцентрировано на инновациях в конечном продукте (инновационной продукции), то, возвращаясь к модели «черного ящика» видим, что инновационный акцент переместился на входящие компоненты: технологию, технику, ресурсы (рис.). Учитывая ограниченность бюджетного финансирования и зачастую нежелание руководства организаций привлекать инвесторов, принято решение до 2020 года провести частичную техническую модернизацию, профинансировать наиболее важные инвестиционные проекты. Концепции комплексной модернизации Беларуси до 2030 г. подразумевает не только проведение технических преобразований — внедрение новейших технологий, достижений науки, промышленности, новых видов товаров и изделий, но и экономическую

модернизацию — крупномасштабную диффузию организационно-управленческих инноваций, что будет способствовать повышению конкурентоспособности продукции. Возвращаясь к модели «черного ящика», отметим, что экономическая модернизация относится к внутренним процессам организации и управления (рис.).

В классификации, признанной в Республике Беларусь, продуктовые инновации — это лишь один из видов технологических инноваций. Немаловажными являются и процессные, и организационные инновации. Инновация — это не только новая или усовершенствованная продукция, но и новая или усовершенствованная технология, новое организационно-техническое решение производственного, административного характера. На базе процессных инноваций проводится модернизация действующих предприятий и производств на основе внедрения инновационных технологий, технологического переоснащения производств для освоения и выпуска новой продукции. В данном случае модернизация способствует созданию инновационного типа воспроизводства. Однако не все организации ввиду неустойчивого финансового состояния, отсутствия информации о последних разработках в своей и смежных подотраслях, долгосрочных тенденциях развития соответствующего рынка могут позволить проведение комплексной технической модернизации. Внедрение уже известных и широко освоенных зарубежными конкурентами технологий характеризует «догоняющий» (запаздывающий) тип модернизации, позволяющий белорусским организациям лишь сохранить возможность дальнейшей конкурентной борьбы в условиях растущей открытости и глобализации рынков, однако совершенно не гарантирует достаточного запаса конкурентоспособности модернизируемых производств. Инновационный путь развития — «опережающий» тип модернизации является единственным способом поддержания конкурентоспособности и получения высокого уровня прибыли в условиях рыночной экономики.

Таким образом, можем сделать вывод, что модернизационные и инновационные процессы тесно взаимосвязаны. Сегодня инновации — это инструменты для осуществления технической и экономической модернизации, отправная точка для запуска механизмов обновления экономики. При этом, говоря о модернизации, мы подразумеваем ее «опережающий» тип, направленный на разработку реально применимых инноваций и технологий.

Однако модернизация — это первый этап в построении экономики инновационного типа. Для развития инновационной экономики и стимулирования процесса формирования новых рынков необходимо создавать особую инновационную инфраструктуру и институты поддержки инновационного процесса: развитие конкуренции с целью формирования спроса и предложения инноваций и их избыточности; создание эффективных наукоемких производств, секторов и отраслей; формирование процессов диффузии технологий к их потребителям; модернизация и повышение эффективности человеческого капитала в направлении повышения его креативности и инновационности; независимая экспертиза исследовательских проектов, направлений исследований; законодательство, регулирующие отношения в сфере инновационной экономики; разнообразные экспертные и научные прогнозные организации, сообщества и сети, позволяющие формировать видение будущего; центры коммерциализации технологий и разработок.

Несмотря на наличие в структуре народного хозяйства Республики Беларусь отдельных потенциально значимых и перспективных элементов национальной инновационной системы, они еще не выполняют своей важнейшей функции по обеспечению научно-технического прогресса в национальной экономике. Существующие на сегодняшний день инструменты неадекватны задачам по формированию инновационной экономики, при которой степень сложности государственного воздействия возрастает на порядки, так как требуется диверсификация инструментов, способность применять их к разным видам бизнеса. Здесь сказывается отсутствие института экспертов в сфере создания инновационных систем и проведения технологического аудита, позволяющих оценить новизну и потребительскую ценность инновационных проектов, инновационный потенциал и восприимчивость к инновациям организаций и регионов, а также выработать транспарентную стратегию таргетирования наукоемких отраслей.

Концепция промышленной политики Республики Беларусь выделяет группу отраслей, обладающих большим научно-техническим потенциалом, способных производить конкурентоспособную продукцию, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Это отрасли обрабатывающей промышленности: аэрокосмическая, атомная, оборонная промышленность, отчасти энергетическое и тяжелое машиностроение, лазерные и биотехнологии. В отношении данных отраслей государство намерено обеспечить возможность получения инвестиционных кредитов и государственных гарантий частными инвесторами, применять систему приоритетного размещения госзаказов, осуществлять политическую и экономическую поддержку продвижения их продукции на внешние рынки. Однако данная система мер промышленной политики не увязана с положениями Стратегии технологического развития и Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь.

В условиях ограниченности ресурсов высокого качества, необходимых для научно-технологического и инновационного развития следует исходить из концепции кластеров конкурентоспособных отраслей, которая объясняет формирование преимуществ национальной экономики. Одна конкурентоспособная отрасль помогает созданию другой в процессе взаимоукрепляющихся отношений, поскольку такая отрасль является самым требовательным покупателем товаров и услуг, от которых она зависит. Отдельный субъект не может обособленно обеспечить высокую динамику развития, а это приводит к необходимости концентрации ресурсов на уровне межрегиональных проектов. Однако в настоящее время в развитии процессов научной и производственной кооперации в регионах Республики Беларусь имеется множество проблем: недостаток информации о производственных возможностях промышленных организаций регионов и степени их участия в производственной кооперации, отсутствие механизмов стимулирования организаций в процессах производственной кооперации, четко выраженных инициатив по формированию межрегиональных промышленных кластеров.

Основываясь на мировом опыте, можно сделать вывод о том, что концепция централизованной национальной инновационной системы, не учитывающая особенности развития регионов, оказывается малоэффективной. Республика Беларусь – страна, характеризующаяся неравномерностью развития своих территорий, поэтому выявление инновационных лидеров и аутсайдеров позволит определить «проблемные» места

и сильные стороны в развитии инновационной сферы региона, скоординировать меры стимулирования комплексного развития кластеров взаимосвязанных стратегически важных отраслей национальной экономики, территориальное размещения научных центров с учетом сложившегося размещения наукоемких отраслей национальной экономики.

Таким образом, в трансформационный период экономика страны переходит в новое, качественно иное состояние в связи с кардинальными реформами экономической системы. Как показывают исследования, инновации сегодня – основной источник экономического роста и важнейший фактор конкурентоспособности организаций, регионов и национальных экономик. В развитых странах с изменением модели экономического роста сформированы новые подходы к экономическому обоснованию регулирования инновационной деятельности, связанные со структурной перестройкой национальной экономики, созданием производственно-технологического пространства, адекватно современным рыночным отношениям. Выстраивание на макроуровне «инновационного моста» к социально ориентированной рыночной экономике требует новой финансово-кредитной политики, эффективного стимулирования инноваций, развития наукоемких и сокращения природоэксплуатирующих отраслей, изменения типа предпринимательской деятельности, активного привлечения к производству мелкого и среднего частного бизнеса, создание инновационно-промышленных кластеров.

ПЕРСПЕКТИВЫ DIGITAL МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.С. Ларионов

Полоцкий государственный университет, Беларусь,

Э. Трантовскис

Балтийская Международная Академия, Даугавпилс, Латвия

Современный мир больше невозможно представляется без интернета. В 2020 году, во время всемирной пандемии коронавируса, именно интернет помогает, поддерживать малый и средний бизнес. Пандемия дала сильный толчок в развитии электронной коммерции. Но для успешной торговли в сети, необходимо уделить особое внимание интернет-маркетингу и рекламе в сети. Главные особенности интернет-маркетинга заключается в удобствах, экономии времени и бюджета. Интернет позволяет более удобно проводить исследования, анализ данных и анализ эффективности рекламных кампаний. Электронная среда облегчает процесс проведения исследований, как целевой аудитории, так и анализ конкурентов. Нет необходимости личных встреч с респондентами, коммуникация и процесс исследования может проводиться в сети – анкетирование в социальных сетях или мессенджерах, интервью при использовании видео звонков и т.д. Исследовать конкурентов тоже стало довольно легко. Существует множество инструментов и сервисов, которые анализируют сайты и интернет-магазины. Они предоставляют информацию о том, по каким запросам и ключевым словам люди ищут конкретные сайты в поисковых системах. Сервисы аналитики показывают, как выстраивается маршрут посетителей сайта – откуда они пришли, на какие страницы сайта заходили и сколько времени там провели. Все эти данные в дальнейшем используются для оптимизации сайта и интернет-магазина. Среди сервисов можно выделить такие как Google Analytics, SE Ranking, Google search console, Google Trends. Стоит отметить, что глобальный интернет-трафик в 2020 году увеличился почти на 30 %, этому поспособствовала пандемия.

Интернет-маркетинг – огромный механизм, состоящий из множества различных каналов и технологий коммуникаций. Стоит обратить внимание на то, что тренды и актуальность технологий меняется каждый год, но есть те, которые актуальны сегодня и будут актуальными в будущем.

1. SEO – поисковая оптимизация. Данный канал коммуникации будет актуален до тех пор, пока будут существовать поисковые системы. [1, с. 27] Инструменты SEO позволяют привести посетителей на сайт органичным путем, через поисковые запросы. Его особенность заключается в том, вся работа ведется только над письменным текстом и ключевыми словами. Это касается всего – название картинок, заполнение метатегов, обычная информация и контент на сайте. Алгоритмы поисковых систем постоянно меняются, тем самым создавая новые подходы к оптимизации сайтов. Работая над SEO необходимо понимать, что быстрых результатов не стоит ждать. Это долгосрочное вложение с постепенным результатом в будущем.

Исходя из исследования DataReportal о самых посещаемых сайтах, видно что в списке в основном присутствуют поисковые сайты и социальные сети, что свидетельствует о актуальности такого канала коммуникации как SEO [1].



Рис. 1. – Самые посещаемые сайты мира в июле 2020 г.

SEO развивается вместе с другими технологиями, например, с искусственным интеллектом. В наши дни набирает популярность использование голосовых поисков и навигации. При хорошей оптимизации, голосовой поиск будет выдавать именно требуемый сайт или интернет-магазин [2]. Исследования GlobalWebIndex показало, сколько процентов людей пользуются голосовыми поисковиками ежемесячно во всем мире.

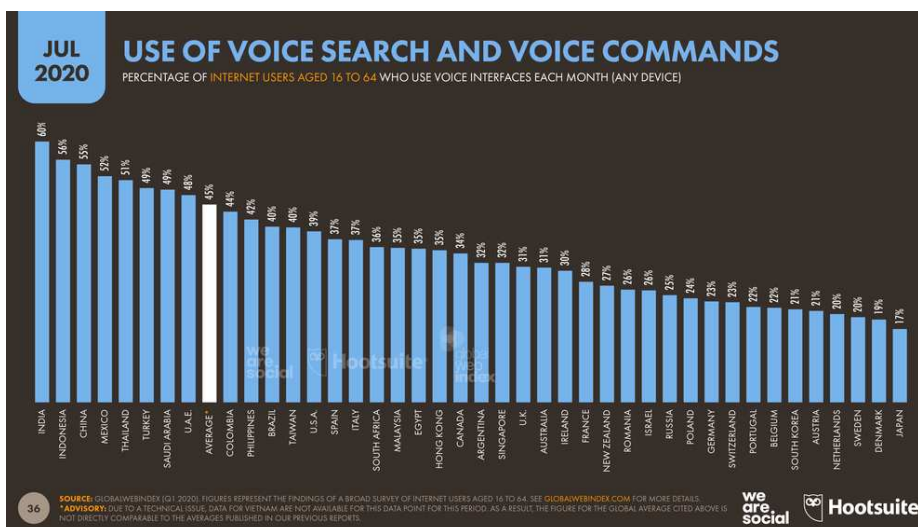


Рис. 2. – Пользование голосовыми поисковиками в июле 2020 г.

2. Социальные сети и мессенджеры. Если раньше пользовались социальными сетями исключение для обмена информации и получение различного контента, то сегодня они позволяют эффективно рекламировать и продавать товары [1, с. 32]. Самая популярная технология социальных сетей – Ads реклама. Её главные особенности заключаются в том, аудиторию можно сегментировать по различным критериям – география, пол, возраст, увлечение, образование, работа и т.д. [3, с. 32]. Это позволяет показывать рекламу именно целевой аудитории не разбрасываясь рекламными сообщениями. Большую роль играют и сами производители контента, то есть лидеры мнений. Через них можно достучаться до своей целевой аудитории, если она совпадает с аудиторией

лидера мнений. В 2020 году социальные сети шагнули ещё дальше и теперь они не только рекламируют, но и продают товары. Например, Facebook и Instagram позволяют связать аккаунты с интернет-магазином. Пользователи могут оформить и оплатить заказ, даже не заходя на сайт магазина. В том же направлении движутся мессенджеры. Например, Telegram планирует создать собственную, внутреннюю крипто валюту, для оплаты товаров прямо в мессенджере, в переписке с интернет-магазином [3, с. 32].

Социальные сети – самый активный канал коммуникации, это можно видеть по данным, которые анализировала и предоставила DataReportal в своем отчете Global Statshot Digital 2020. Видно, что социальные сети не пользуются популярностью лишь в бедных странах или странах с введённой цензурой [1].

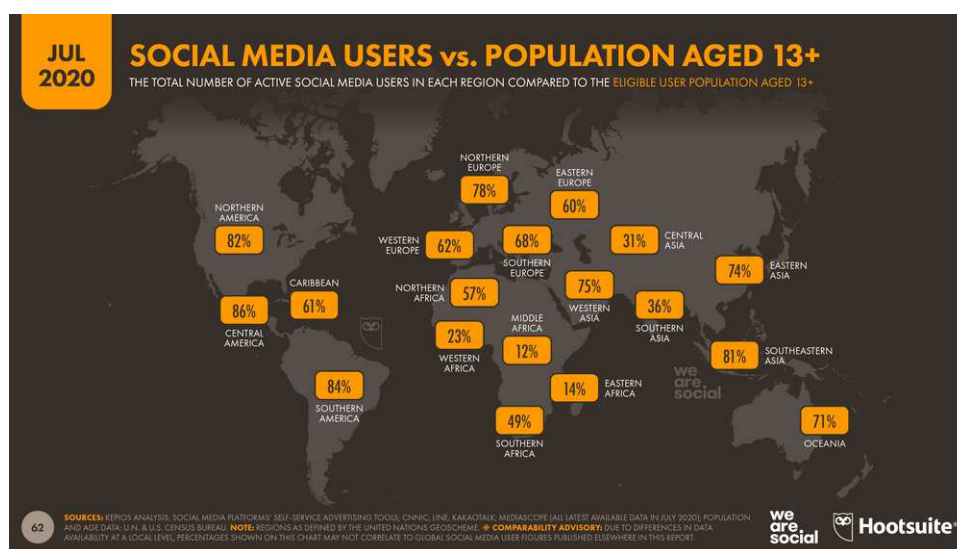


Рис. 3. – Пользование социальными сетями по отношению к возрасту в июле 2020 г.

1. Исследование показало, что все большей актуальности пользуются всевозможные мессенджеры, это свидетельствует о том, что в них будут создаваться все новые технологии интернет-маркетинга [1].

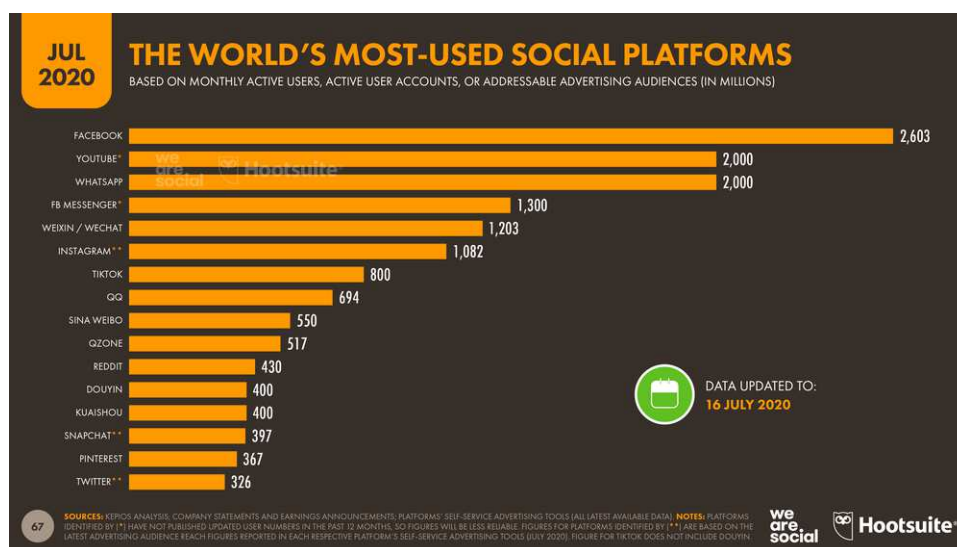


Рис. 4. – Самые посещаемые социальные сети мира в июле 2020 г.

2. GlobalWebIndex в своем исследовании узнала, сколько в среднем люди проводят времени в социальных сетях, а также поделила их по возрасту и полу [5].

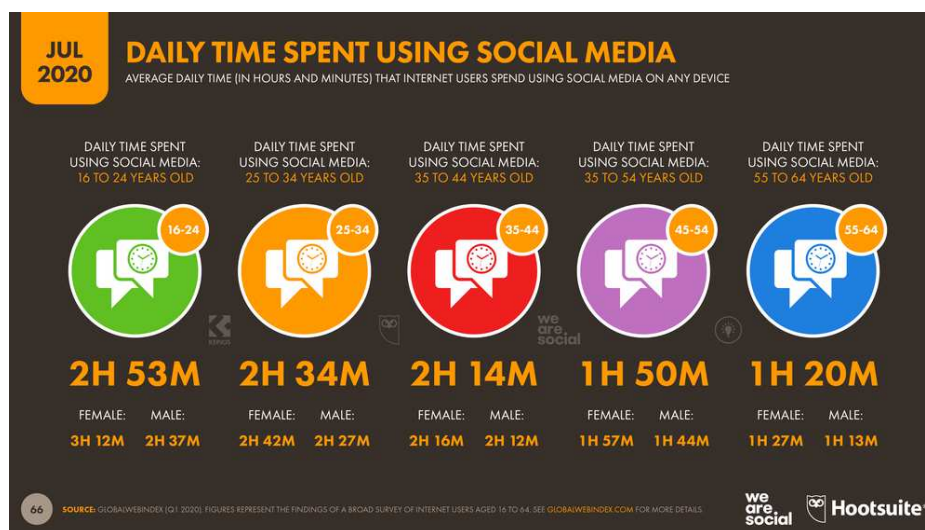


Рис. 5. – Время проведения в социальных сетях в июле 2020 г.

3. Видео реклама. Современные люди живут с кадровым мышлением, и вся информации усваивается намного легче через видео контент. На момент 2020 г. потребление видеоконтента достигла исторических высоток [1, с. 241]. С годами актуальность видео только возрастет. Данный вид рекламы имеет очень много различных ветвей. До этого года лучшим каналом для видео контента был Youtube. На нем наблюдалось Ads реклама в начале или посреди видео роликов, а также рекламу от самих авторов видео контента - блогеров. Второй вид рекламы смотрится намного приятнее, когда она скрыта и подстроена под сам контент. Таким образом, не происходит какое-то навязывание во время просмотра [6, с. 241]. Сегодня в фавориты в списке актуальных каналов видео контента постепенно входит TikTok. Это сервис, на котором публикуются короткие видео 15 – 60 секунд, при этом можно использовать авторскую музыку, не боясь о блокировке видео. Основными пользователями площадки является молодое поколение зуммеров, но постепенно туда приходят и пользователи старшего возраста. Уже сегодня TikTok используют малые и средние предприятия для рекламы своих заведений – снимая короткие видео о процессе работы и показывая закулисы кампании. Сервис также позволяет запускать собственные тренды и челленджи, этим уже успели воспользоваться мировые бренды, например Rexona. Единственными препятствиями в развитии TikTok является его блокировка на территории Индии. Угрозы о блокировке высказывает и президент США, но после выборов 2020 г., все может измениться. [6, с. 241].

Смотря на тенденции в развитии digital маркетинга, видно, что эта отрасль стремительно развивается и в будущем будет еще актуальнее. Большой толчок в развитии дает пандемия, которая вынуждает обычный бизнес переводить в сеть. С развитием искусственного интеллекта, интернет-маркетинга может поменяться в корне, и за этим нужно следить. С уверенностью можно сказать, что электронная коммерция – будущее торговли, а его двигатель это – digital marketing. В этой связи бизнес-структурам крайне важно реализовывать свои маркетинговые программы в сети интернет и использовать

современные технологии цифровых коммуникаций. Таким образом анализ показал, что в условиях кризиса бизнес получил новые вызовы, а потребители ищут удовлетворение своих потребностей в сети интернет. Следовательно, противостояние кризисным ситуациям компаниям, которые берут на вооружение современные информационные технологии и технологии интернет-маркетинга, является особо перспективным шагом для спасения своего положения и поиска новых возможностей.

Список использованных источников

1. Халилов, Д. Маркетинг в социальных сетях / Д. Халилов, Манн, Иванов [и др.]. – 2018. – 32 с.
2. Миллер, М. Youtube для бизнеса / М. Миллер, Манн, Иванов [и др.]. – Москва, 2012. – 241 с.
3. Энж, Э. SEO. Искусство раскрутки сайтов / Э. Энж, С. Спенсер, Р. Фишкин [и др.]. – Санкт-Петербург : БХВ-Петербург, 2014. – 27 с.
4. DIGITAL 2020: JULY GLOBAL STATSHOT [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://datareportal.com>.
5. MORE THAN HALF OF THE PEOPLE ON EARTH NOW USE SOCIAL MEDIA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://datareportal.com/>.

АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-КОММУНИКАЦИЙ В БИЗНЕС-PR

Е.П. Лисиченок, канд. экон. наук, доц.,

Е.А. Покатова

Полоцкий государственный университет, Беларусь

В настоящее время инструменты PR считаются достаточно популярными. Причина данного явления заключается, прежде всего, в осознании необходимости доносить до потребителей действительно важную информацию путем наиболее тесного (прямого) взаимодействия.

В Республике Беларусь удельный вес организаций, использующих сеть Интернет для взаимодействия с потребителями, в общем числе обследованных организаций по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь составил в 2018 году 76,3%, увеличившись по сравнению с 2011 годом практически в 2,5 раза. Удельный вес организаций, осуществляющих электронные продажи товаров (работ, услуг) по заказам, переданным посредством специальных форм, размещенных на веб-сайте, или с использованием системы автоматизированного обмена сообщениями между организациями (EDI) составил 25,3% [1].

Согласно данным на 30 октября 2019 года, обнародованным Belretail после исследования о текущей ситуации на рынке PR, проведенного на своей аудитории одним из сервисов TUT.BY и коммуникационным агентством ARS Communications, 53% компаний не выделяют на PR отдельного бюджета, 13% компаний выделяют до 20000 рублей, 12% выделяют от 20000 до 50000 рублей, 8% компаний выделяют от 50000 до 100000 рублей, 7% компаний выделяют на PR свыше 100000 рублей. Те компании, которые все же имеют бюджет, в большинстве случаев тратят его на рекламу и продвижение в социальных сетях (18% от бюджета), участие в отраслевых мероприятиях (12%), производство медиа-контента (10%) и ведение спецпроектов со СМИ (10%). Среди наиболее популярных статей расходов также назывались исследования и аналитика (7%), проведение пресс-мероприятий (7%), спонсорство (6%) и оплата услуг внешних PR-агентств (консультантов) (6%) [2].

Более половины экспертов сферы маркетинговых коммуникаций положительно относятся к продвижению через сеть и склонны считать, что технологии интернет-продвижения становятся достойной заменой традиционному инструментарию.

В таблице 1 представлены основные цели использования Интернет, а также удельный вес организаций, их реализующих. Как показал анализ, наиболее популярными целями использования сети Интернет по всем регионам являются отправка и получение электронной почты (от 98,9% до 99,8% организаций); получение сведений о необходимых товарах (работах, услугах) и их поставщиках (от 85,1% до 90,6% по регионам РБ) и предоставление сведений об организации, ее товарах (от 71,8% до 79,4%).

Из достоинств интернет-маркетинга более половины экспертов отмечают возможность реализации эффективных маркетинговых коммуникаций в условиях дефицита бюджета. Порядка одной трети опрошенных видят в технологиях интернет-маркетинга новые пути взаимодействия с аудиторией.

Среди недостатков PR в интернете эксперты выделяют невнимание пользователей сети к сторонней информации и низкую досягаемость важных целевых групп.

Таблица 1. – Организации по целям использования сети Интернет по областям и г. Минску в 2018 году (в % к общему числу организаций, имевших доступ к сети Интернет)

Цели использования сети Интернет	Значение показателя по областям (в процентах к общему числу обследованных организаций)						
	Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	г. Минск	Минская	Могилёвская
Отправка и получение электронной почты	99,8	99,0	98,9	99,4	99,4	99,8	99,8
Диалог в режиме реального времени (чат) и размещение объявлений	51,8	42,7	46,7	52,6	68,3	51,2	43,8
Общение в социальных медиа (сетях)	33,9	29,4	31,1	39,1	56,6	38,8	32,6
Получение сведений о необходимых товарах (работах, услугах) и их поставщиках	90,1	85,1	86,3	91,4	90,6	89,3	87,4
Предоставление сведений об организации, ее товарах	77,7	71,8	72,7	79,4	83,8	75,3	75,2
Распространение электронной продукции	9,8	10,7	8,0	14,2	23,1	9,8	8,7

Источник: составлено автором на основе данных Национального статистического комитета РБ [1]

Организации, не пользующиеся услугами PR-специалистов в своей практике, склонны думать, что его использование в РБ ограничивается такими факторами, как нехватка квалифицированных специалистов в данной области и высокая стоимость услуг. По данным на 2019 год 44% компаний не имели в своём составе PR-отделов. С другой стороны, те, кто сталкивался с таким явлением, больше обращают внимание на отсутствие свободного доступа к ресурсам Всемирной паутины многих граждан нашей страны.

Наличие в компании специалистов в области PR эффективно, так как интернет увеличивает скорость распространения информации; PR в интернете даёт возможность повысить узнаваемость бренда без значительных затрат, позволяет охватывать большие аудитории без каких-то глобальных ограничений, обеспечивает высокий уровень воздействия на потенциальных потребителей за счёт использования всего спектра доступных инструментов, включая аудио- и видеоряд, делает возможным отслеживание эффективности пиар-действия практически в режиме реального времени и оперативно корректировать при необходимости выбранную пиар-стратегию или план пиар-кампании.

По результатам опроса экспертов сферы маркетинговых коммуникаций, который проводил BelRetail в 2019 году, можно сделать вывод, что работу с целевой аудиторией эффективнее проводить в социальных сетях, также эффективной считают работу с блогерами и лидерами мнений, проведение специальных мероприятий [2]. Результаты данного опроса представлены на рисунке.

Данные методы применяют более половины всех специалистов сферы PR, сталкивавшихся в своей практике с использованием ресурсов сети. Расстановка приоритетов на сегодняшний день изменилась незначительно, однако наблюдается снижение активности использования перечисленных выше способов ввиду не информированности организаций.

Мнение специалистов о каналах и инструментах по работе с целевой аудиторией



Рисунок. – Оценка специалистами методов, каналов и инструментов по работе с целевой аудиторией

Источник: составлено автором на основе данных опроса, проводимого BelRetail среди экспертов сферы маркетинговых коммуникаций и PR, в 2019 году

По мнению исследователей BelRetail были выявлены основные направления PR в интернете [2].

Поисковый маркетинг (англ. Search engine-marketing or SEM) – комплекс мероприятий, направленный на увеличение посещаемости сайта его целевой аудиторией с поисковых машин. К методам поискового маркетинга относятся все методы, решающие эту задачу, начиная от прямого привлечения целевого трафика ссылками из менее релевантных сайту мест, заканчивая работами внутри сайта, обеспечивающих увеличение релевантности сайта для своей целевой аудитории.

Блоггинг – это ведение блога: его создание, настройка, заполнение информацией (тексты, картинки, аудио, видео), общение с читателями, продвижение, заработок и в перспективе пассивный доход.

Подкаст (от англ. ipod и broadcast) – звуковой или видеофайл, который распространяется бесплатно через интернет для массового прослушивания или просмотра.

Виджеты – это небольшие приложения, которые отображают информацию на сайте или блоге пользователя, забирая данные с сайта-поставщика. Это может быть лента новостей, курсы валют, котировки акций, полезные советы, фото-слайдшоу. Теоретически в виде виджета можно оформить любой контент или сервис, что выгодно для специалистов PR, которые могут размещать информацию о своих компаниях.

Всплывающие окна – это окна, появляющиеся автоматически без разрешения пользователя. Они могут быть разными по размеру, но обычно не достигают размера всего экрана. Некоторые всплывающие окна появляются сверху окна (pop-ups), другие могут появляться под окном (pop-unders). Всплывающие окна являются одной из форм интернет-рекламы в сети и предназначена для привлечения веб-графика или захвата адресов электронной почты.

Кросс-брендинг – это относительно новая и эффективная технология продвижения товара или бренда на рынке. Его суть сводится к тому, что клиенты одной компании становятся одновременно потенциальными потребителями товаров и услуг другой. При этом у каждого из участников программы кросс-акции свой интерес. Одни стремятся увеличить число покупателей за счет клиентской базы своих партнеров, другие — добиться узнаваемости своей торговой марки.

По мнению экспертов, наибольшей эффективностью в ближайшем будущем будут обладать PR в блогах, онлайн-видео, подкасты, спонсорство и кросс-брендинг. Аудитория Интернет постоянно растет, а некоторая доля активных его пользователей совершенно не пользуется телевизором и радио. Использование сайтов, микросайтов, а также рекламы и E-mail рассылок, и баннеры теряют свои позиции среди эффективных инструментов интернет-маркетинга. Взгляды специалистов направляются в сторону таких технологий интернет-маркетинга, как поисковый маркетинг, блоггинг, аффилированный маркетинг, подкасты, виджет-маркетинг, а также мобильный интернет.

По мнению экспертов, наибольшей эффективностью в ближайшем будущем будет обладать PR в блогах, онлайн-видео, подкасты, спонсорство и кросс-брендинг.

В Республике Беларусь наиболее часто используемыми средствами PR являются создание собственного сайта в интернете для предоставления потребителям информации об организации и социальные сети.

Рассмотрим несколько примеров из отечественной практики.

A1 (Унитарное предприятие по оказанию услуг «А1») – провайдер телекоммуникационных, ИКТ и контент-услуг в РБ. Коммерческую деятельность предприятие начало 16 апреля 1999 г., став первым мобильным оператором стандарта GSM в стране. С ноября 2007 г. входит в состав международной группы A1 Telekom Austria Group, являющейся европейским подразделением транснационального холдинга América Móvil, одного из крупнейших мировых провайдеров беспроводных услуг. До августа 2019 г. предприятие вело операционную деятельность под брендом velcom.

Абонентами мобильной связи A1 в Беларуси являются более 4,9 миллионов человек, свыше 1 млн домохозяйств имеют возможность доступа к сети фиксированной связи по технологиям GPON и Ethernet во всех областных городах и большинстве районных центров. Кроме того, A1 предоставляет услуги цифрового телевидения IPTV под брендом VOKA, а также услуги хранения данных и облачные сервисы на базе собственного дата-центра, одного из крупнейших в стране. На предприятии работают около 3000 человек, а фирменные центры продаж и обслуживания расположены во всех крупных населенных пунктах РБ [3].

Предприятие уже достаточно давно было готово к переносу PR-мероприятий в онлайн. Большинство его проектов существует только в интернете. Среди подходов, которые предприятие скорректировало в краткосрочной перспективе, самыми значительными стали пересмотр бюджета на медиапродвижение в социальных сетях в пользу спецпроектов с белорусскими СМИ.

«Мила» – сеть магазинов, которая предлагает своим клиентам широкий выбор косметики, парфюмерии и бытовой химии. На данный момент, в структуру ОАО входит более 400 розничных точек продаж, которые расположены по всей территории Республики Беларусь.

Организация использует такие инструменты продвижения как [5]:

1. Сайт. Главная точка контакта и основной инструмент интернет маркетинга для организации – это их официальный сайт. Некоторое время назад он был обновлён. Основные изменения коснулись размещения аукционной газеты на сайте, так как она есть во всех магазинах и размещается на других интернет площадках.

2. Интернет-реклама: баннерная реклама и информационные статьи на тематических ресурсах. Практически 90% целевой аудитории компании – женщины возраста 20-55 лет. Поэтому они выбирают соответствующие площадки: LADY.TUT.BY, Second.by, VELVET.by, mamochki.by и т.д. Кроме того, сведения о товарах и организации размещаются в интернет-каталогах компаний, продающих косметику, парфюмерию, бытовую химию и т. д.

3. Организация активно использует E-mail-рассылки, в основном для информирования о проходящих акциях и подключения потребителей к дисконтной программе.

4. Социальные сети. Компания использует практически все популярные соцсети: Facebook, ВКонтакте. Также для охвата дополнительной аудитории недавно запустили аккаунты в Instagram, Youtube, Google+. Самой эффективной соцсетью компания называет – ВКонтакте. В данной соцсети группа имеет уже 19500 подписчиков.

Таким образом, исследование, результаты которого представлены в данной статье, свидетельствуют, что изменяются форматы подачи информации, появляются новые формы взаимодействия, меняются подходы к осуществлению коммуникационной деятельности. Задача любой успешно функционирующей организации состоит в том, чтобы следовать этим тенденциям. И опыт отдельных белорусских организаций (предприятий) свидетельствует, что такой путь ведёт к несомненному успеху.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-excel/Oficial_statistika/Perechen_CHifr_ek_2019_.xls – Дата доступа: 10.11.2020.
2. Обзор рынка PR в Беларуси: акцент на диджитал, соцсети, и талантливых сотрудников; BelRetail.by / интернет-ресурс о розничной торговле и e-commerce в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belretail.by/article/obzor-ryinka-pr-v-belarusi-aktsent-na-didjital-sotsseti-i-talantlivyih-sotrudnikov>. – Дата доступа: 10.11.2020.
3. Официальный сайт компании А1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.a1.by/ru/company/>. – Дата доступа: 10.11.2020.

4. Отказались от проведения некоторых промо-активностей. В А1 рассказали, как корректируют свою стратегию в PR и маркетинге в связи с коронавирусом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketing.by/mnenie/otkazalis-ot-provedeniya-nekotorykh-promo-aktivnostey-v-a1-rasskazali-kak-korrektiruyut-svoyu-strate/>. – Дата доступа: 10.11.2020.
5. Как крупному офлайн-ритейлу продвигаться онлайн – пример сети «Мила» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://probusiness.io/experience/1779-kak-krupnomu-oflayn-riteylu-prodvigatsya-onlayn-primer-seti-mila.html>. – Дата доступа: 10.11.2020.

НА ПУТИ К ИНКЛЮЗИИ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН: ТРУДНОСТИ И БАРЬЕРЫ

А.Ю. Макушина

Национальный Университет Узбекистана им. Мирзо Улугбека, Ташкент

«Наука, образование, воспитание – это краеугольный камень развития, сила, умножающая мощь страны и народа. Завтрашний день, будущее Родины неразрывно связаны с системой образования и воспитанием, которое получают сегодня наши дети. Великий греческий философ Аристотель отмечал: «Судьбу Родины решает воспитание молодежи». Обратите внимание, это было сказано еще до нашей эры. Значит, вопрос воспитания и образования всегда, с самых древних времен, имел актуальное значение». Именно поэтому в последние годы в целях всестороннего развития страны, построения нового Узбекистана коренные реформы, как и во всех других сферах, осуществляются и в системе образования.[1] В Узбекистане практика инклюзивного образования корнями уходит в глубь веков. Известно, что великий ученый средневековья аль-Бухари имел ослабленное зрение, однако получил образование в медресе.

В настоящее время каждый член общества имеет право на получение образования на всех ступенях. Однако существует отдельная категория лиц, которая требует особых условий для реализации данного права. Речь идет об инвалидах и лицах с ограниченными возможностями здоровья. Большое значение для социализации данного контингента лиц имеет их профессиональная подготовка. В последние годы особое внимание как профессионально-педагогического сообщества, так и институтов гражданского общества обращено к проблеме инклюзивного обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в системе общего и профессионального образования. Именно образовательная инклюзия максимально отвечает идеологии, которая исключает любые формы дискриминации лиц с ОВЗ и утверждает равное отношение ко всем людям, но создаёт при этом необходимые условия для лиц, имеющих особые образовательные потребности. Совместное обучение в вузе здоровых учащихся и учащихся с ограничениями физического развития, или инклюзивное образование, – одна из форм активной интеграции студентов с ограниченными физическими возможностями в общество. Инклюзия как способ организации обучения детей и молодежи с ОВЗ признана всем мировым сообществом наиболее гуманной, поэтому стала одной из ведущих стратегий в современной образовательной политике.

В Узбекистане уже разработан ряд нормативных документов и утверждены соответствующие программы, которые являются важными шагами, предпринимаемые государством на пути к качественному образованию для всех. Так, Закон Республики Узбекистан «Об образовании», гарантирует право каждого ребенка на получения образования, а Закон «О гарантиях прав ребенка» предусматривает дополнительные льготы на получение образования детей с особыми потребностями. [2] Новые горизонты в развитии данной сферы, несомненно, открывает недавно принятый Закон «Об образовании» (новая редакция). Согласно закону внедряются формы дистанционного, инклюзивного образования, учебные заведения страны смогут совместно с зарубежными образовательными

учреждениями открывать факультеты и учебные центры. Учителям предоставлены право на внедрение авторских программ и методов обучения, свободный выбор современных педагогических форм и методов образования и воспитания. Совсем недавно принято Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы образования и воспитания детей с особыми образовательными потребностями» (№ ПП–4860, 13.10.2020 г.). Постановлением утверждены Концепция развития инклюзивного образования в системе народного образования в 2020-2025 годах, а также «Дорожная карта» по ее реализации. Таким образом, законодательная база, созданная в Республике Узбекистан в годы независимости, является необходимой основой для дальнейшего развития инклюзивного образования в республике.

Инклюзивная практика, особенно на этапе становления, предъявляет повышенные требования ко всем участникам образовательного процесса. От студентов с ограниченными возможностями здоровья она требует интеллектуальной и психологической мобилизации, от условно здоровых студентов – толерантности, понимания, готовности оказывать помощь. Даже в странах, где инклюзивная практика в вузе имеет продолжительную историю, нередко возникают затруднения у преподавателей, работающих в группах, где есть студенты с ОВЗ [3, с. 163].

Обеспечение для студента с ОВЗ равных возможностей в получении профессионального образования – это не просто предоставление права посещать образовательные учреждения. Инклюзивное образование предполагает создание необходимой адаптированной образовательной среды и оказание поддерживающих услуг.

Исследователи выделяют несколько групп основных барьеров, которые необходимо преодолеть для создания доступного и комфортного образования для лиц с ОВЗ: архитектурные; организационно-правовые; финансовые; когнитивные; технические и технологические; социально-психологические и др.

Архитектурные барьеры – неприспособленность инфраструктуры для нужд инвалидов – одна из наиболее острых проблем, ограничивающих доступ инвалидов к получению профессионального образования. Значимость барьеров архитектурного окружения (отсутствие пандусов и лифтов дома, в учебных зданиях, в кампусе, дороги в учебное здание, и т.д.) очевидна, она определяет физическую недоступность окружающей среды для человека с ограниченными возможностями. Следует понимать, что отсутствие специальных лифтов, пандусов, поручней, специально оборудованных учебных мест в аудиториях, оборудования и технических средств обучения является показателем недоступности для инвалидов того или иного образовательного учреждения.

Организационно-правовые барьеры. Правовое пространство Республики Узбекистан для запуска образовательной инклюзии в высшей школе достаточно подготовлено. Однако масштабность и новизна проблемы инклюзивной практики обучения в высшей школе требует разработки огромного числа документов и создания или перестройки целого ряда общественных институтов.

Финансовые барьеры. Перестройка архитектурной среды, техническое оснащение учебного процесса для студентов с особыми образовательными потребностями различного типа, штат сотрудников, содействующих реализации этих потребностей и др. требуют заметных финансовых вложений. [4, с. 36] Для преодоления этого барьера

необходимо как целевое финансирование государством и органами управления образованием программ развития инклюзии в высшей школе, так и рациональное использование существующих финансовых возможностей образовательных организаций, а также активный поиск новых источников.

Когнитивные барьеры. Большинство студентов с ограниченными возможностями здоровья испытывают затруднения в освоении учебной программы в том же темпе, на том же учебном материале и в той же последовательности, что и другие обучающиеся.

Технические и технологические барьеры. Современный учебный процесс в вузе является высокотехнологичным в плане использования технических и информационных средств обучения, что для студента с ограничениями здоровья может выступать и в качестве барьера, и в качестве ресурса. С одной стороны, сложные лабораторные работы, в т. ч. с использованием технических устройств, обязательные для многих специальностей и направлений подготовки, могут быть трудно выполнимыми или опасными для студента с нарушениями зрения, слуха, моторики. С другой стороны, современные компьютерные и информационные технологии позволяют предоставлять информацию в форме, доступной для студента с сенсорными нарушениями (электронные лупы для слабовидящих и голосовые программы для незрячих; звукоусиливающая аппаратура и мультимедийные средства при нарушениях слуха).

Социально-психологические барьеры («отношенческие», социальные барьеры). Здесь речь идет о характере отношений, складывающихся у студента с ОВЗ с преподавателями, другими студентами, руководителями, всем персоналом образовательной организации. Проблема заключается в необходимости создания так называемой психологической доступности, т. е. создания общего позитивного настроения, дружественной атмосферы для студентов с ОВЗ. Данные социологических и психологических исследований показывают, что при отсутствии психологического комфорта даже самые мотивированные студенты прекращают попытки достойного усвоения профессиональных знаний, умений и навыков в структуре университета.

Отсутствие кадровых ресурсов. Преодоление всех перечисленных барьеров невозможно без выращивания кадрового потенциала педагогов высшей школы, реализующего инклюзивное образование. Как и на всех остальных ступенях образовательной инклюзии, в высшей школе основным препятствием является отсутствие педагогов, способных обучать различным дисциплинам и различным профессиям студентов с целым спектром особых образовательных потребностей. «Сегодня каждый учитель, воспитатель, преподаватель вуза обязан обладать глубокими знаниями и широким мировоззрением, активно овладевать последними достижениями науки, образования и внедрять их в учебный процесс, одним словом, должен быть передовым представителем нашего времени и общества».[1] Проблему подготовки и переподготовки педагога, в том числе педагога высшей школы, для работы в условиях инклюзии заслуженно считают важнейшей среди других задач развития образования.[3,с.165] Без соответствующих ценностных ориентаций преподавателя высшей школы, без его мотивированности, без инициативы и специальных усилий обеспечить подлинное включение студента с инвалидностью в учебный процесс в вузе невозможно. Трудности связаны также с дефицитом у педагогов специально-психологических и специально-педагогических знаний, без чего

невозможно в полной мере учесть образовательные возможности и ограничения студентов с нарушениями здоровья различной нозологии.

Таким образом, преодоление барьеров на пути инклюзии в высшем образовании требует решения следующих задач: государственного регулирования инклюзивного образования в ВУЗе в соединении с различным формами общественной инициативы; обеспечения архитектурной и транспортной доступности кампусов, внутренних помещений, общежитий, спортивных и культурных сооружений; обеспечения студентов с ОВЗ техническими средствами обучения и необходимыми приспособлениями в соответствии с их индивидуальными особенностями; обеспечения учебно-методическим материалом, при необходимости адаптированным к потребностям студентов; психолого-педагогической переподготовки персонала, в первую очередь преподавателей организаций высшего профессионального образования; формирования культуры толерантности в студенческом сообществе и в вузе в целом.

Список использованных источников

1. Выступление Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева на торжественном собрании, посвященном Дню учителей и наставников. 30 сентября 2020 года. Режим доступа: <http://uza.uz/ru/posts/vystuplenie-prezidenta-respubliki-uzbekistan-shavkata-mirziye-30-09-2020>.
2. Кадышева О. Инклюзивное образование в Узбекистане набирает новые обороты. Режим доступа: <https://nuz.uz/obschestvo/16523-inklyuzivnoe-obrazovanie-v-uzbekistane-nabiraet-novye-oboroty.html>.
3. Артемьева, Т.В. Психологическое сопровождение студентов в инклюзивном пространстве вуза // Инклюзивное профессиональное образование. – Челябинск: Изд-во Челябинского университета, 2015. – С. 161–164.
4. Курбанова, А.Т. Инклюзивная практика в высшей школе – образовательный проект для студентов и магистрантов // Инклюзивное профессиональное образование. – Челябинск: Изд-во Челябинского университета, 2015. – С. 34–38.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В УКРАИНЕ

Т.Г. Маренич, д-р экон. наук, проф.

*Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. Петра Василенка, Украина*

Сельскохозяйственные кооперативы являются одной из наиболее распространенной и, что немаловажно, эффективной формой объединения фермеров в развитых странах. На их долю на аграрном рынке Европейского Союза приходится 40-50% производства и реализации сельскохозяйственной продукции, а в некоторых странах до 70% и больше. Например, в Японии кооперативы реализуют около 90% всей сельскохозяйственной продукции в стране, в них работает 91% всех фермеров [1].

В Украине же темпы развития сельскохозяйственной кооперации не отличаются стабильностью и масштабностью, а ее потенциал долгие годы остается не реализованным. По данным Государственного комитета статистики Украины в 2019 году количество зарегистрированных кооперативов составило 28 тыс., из них сельскохозяйственных производственных – 1008, обслуживающих кооперативов – 1268 и 761 потребительский кооператив [2]. При этом осуществляли хозяйственную деятельность всего лишь 44% производственных кооперативов и 57,2% обслуживающих кооперативов. Большинство действующих сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов являются многофункциональными. По состоянию на 01.01.2019 г. функционировало 186 молочных кооперативов, 162 – по обработке земли и уборке урожая, 35 – мясных, 113 – плодоовощных, 41 – зерновых, 198 – по предоставлению других услуг. Наиболее распространены обслуживающие кооперативы в таких областях: Ивано-Франковской – 72 ед.; Черкасской – 67 ед.; Киевской – 58 ед.; Херсонской – 46 ед.; Тернопольской – 31 ед. [3]. Количество производственных кооперативов имеет тенденцию к снижению, что связано с переходом их в другие организационно-правовые формы.

Необходимость в кооперации испытывают прежде всего мелкие фермеры и хозяйства населения. В Украине насчитывается 32452 фермеров и 4,6 млн. хозяйств населения, на долю которых приходится соответственно 11,6 и 33,9% производства всей продукции сельского хозяйства. При этом хозяйства населения остаются основными производителями некоторых видов аграрной продукции. Так, в 2019 г. ими было выращено 85,3% овощей, 98,2% картошки, 83,4% плодов и ягод, 20,2% зерновых и зернобобовых, 14,2% подсолнечника. В хозяйствах населения содержалось 75,5% поголовья коров, 94,5% коней, 86% овец и коз, 42,4% свиней, 42% птицы, 98,4% пчелосемей, произведено 71,8% молока, 43,9% яиц, 98,9% меда, 88,5% шерсти, 31,9% мяса (в убойном весе) [4]. Такие хозяйства реализуют полученную продукцию в основном по неофициальным каналам. По экспертным оценкам, неофициальный рынок сбыта сельскохозяйственной продукции в секторе хозяйств населения по овощам превышает 80%, мясу – 60%, молоку – 40% от общего объема реализации продукции крестьянскими хозяйствами [3].

Одним из механизмов решения проблем малых сельскохозяйственных товаропроизводителей (обеспечение материально-техническими ресурсами, использование

современной техники и новых технологий, расширение рынка сбыта, повышение безопасности и качества продукции, занятость и т.п.) является их объединение в сельскохозяйственные кооперативы для ведения хозяйственной деятельности и отстаивания своих интересов. Следует отметить, что кооперирование является также целесообразным среди частных предпринимателей, которые имеют одинаковое материально-техническое состояние, общие проблемы и мотивацию вступления в кооператив [5].

На сегодня правовые, организационные, экономические и социальные основы функционирования сельскохозяйственной кооперации, особенности создания и деятельности сельскохозяйственных кооперативов, их объединений определяет в новой редакции Закон Украины «О сельскохозяйственной кооперации» [6]. Законом предусмотрено создание комплексной и удобной в пользовании законодательной основы для сельскохозяйственной кооперации, а также устранение существующих на сегодня коллизий между различными законодательными актами по этому вопросу.

Основными целями сельскохозяйственной кооперации являются:

- повышение эффективности и конкурентоспособности производителей сельскохозяйственной продукции в сферах производства, переработки, заготовки, закупки, хранения, сбыта, продажи сельскохозяйственной продукции, обеспечение средствами производства и материально-техническими ресурсами;
- удовлетворение экономических, социальных и других потребностей производителей сельскохозяйственной продукции на основе сочетания их личных и коллективных интересов, разделения между ними рисков, расходов и доходов, развития их самоорганизации, самоуправления и самоконтроля, защита их интересов;
- развитие инфраструктуры рынка сельскохозяйственной продукции;
- создание условий для снижения затрат производителей сельскохозяйственной продукции при приобретении необходимых ресурсов, осуществлении производственной и/или другой хозяйственной деятельности;
- увеличение доходов производителей сельскохозяйственной продукции.

Сельскохозяйственные кооперативы, сельскохозяйственные кооперативные объединения образуются и осуществляют свою деятельность на основе следующих принципов: добровольность и открытость членства в сельскохозяйственном кооперативе, сельскохозяйственном кооперативном объединении; демократичность; обязательность участия члена сельскохозяйственного кооператива, сельскохозяйственного кооперативного объединения в его хозяйственной и иной деятельности; автономность и независимость; содействие развитию сельскохозяйственной кооперации; сотрудничество между кооперативами; учет интересов территориальной общины. В соответствии с этими принципами, которые соответствуют общепризнанным принципам кооперации Международного кооперативного альянса, и с учетом опыта других развитых государств закладываются четкие основы управления кооперативом, определяются права и обязанности его членов в процессе деятельности сельскохозяйственного кооператива, вводятся специальные положения относительно кооперативного образования, участия сельскохозяйственных кооперативов в реализации социальной функции на селе [7].

Согласно новому закону формируется постепенный переход существующих сельскохозяйственных кооперативов к новой единой форме, а именно предусмотрено,

что сельскохозяйственные производственные кооперативы, сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы и кооперативные объединения сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, образованные до вступления в силу этого закона, которые зарегистрированы на день вступления в силу настоящего закона, сохраняют все права и обязанности, которые они имели на момент вступления в силу настоящего закона, до момента их перерегистрации, но не более трех лет. В течение этих трех лет эти сельскохозяйственные кооперативы должны быть перерегистрированы.

Учредителями сельскохозяйственного кооператива могут быть юридические и/или физические лица. Сельскохозяйственный кооператив создается не менее чем тремя учредителями. Членом сельскохозяйственного кооператива может быть производитель сельскохозяйственной продукции – юридическое или физическое лицо. Членом сельскохозяйственного кооператива может быть только физическое лицо, достигшее 16-летнего возраста. При этом юридическое лицо действует в сельскохозяйственном кооперативе через своего уполномоченного представителя.

В сельскохозяйственном кооперативе (кроме сельскохозяйственного кооператива, осуществляющего деятельность без цели получения прибыли) может быть предусмотрено ассоциированное членство. Ассоциированным членом сельскохозяйственного кооператива может быть любое юридическое или физическое лицо, не являющееся членом такого сельскохозяйственного кооператива и внесло вклад в порядке и размерах, определенных в уставом такого кооператива. Ассоциированный член сельскохозяйственного кооператива имеет право совещательного голоса на общем собрании такого кооператива, получает дивиденды в порядке и размерах, определенных в уставом такого кооператива. В случае ликвидации сельскохозяйственного кооператива ассоциированный член такого кооператива имеет преимущественное по сравнению с членами кооператива право на возврат части. Ассоциированный член сельскохозяйственного кооператива не обязан участвовать в хозяйственной и/или иной деятельности сельскохозяйственного кооператива [6].

После государственной регистрации сельскохозяйственного кооператива его учредители вносят вступительный взнос и вклад, после чего приобретают статус члена сельскохозяйственного кооператива, права и обязанности, установленные настоящим Законом и уставом сельскохозяйственного кооператива для его членов. Вступительный взнос – это имущественный или денежный невозвратный взнос, размер которого определяется уставом сельскохозяйственного кооператива, который обязано внести лицо при поступлении (создании) в сельскохозяйственный кооператив. Вклад члена кооператива – денежный или иной имущественный возвратный взнос, вносимый учредителем сельскохозяйственного кооператива при создании сельскохозяйственного кооператива, а членами и ассоциированными членами – при вступлении в такой кооператив. Также возможно внесение дополнительного вклада, под которым понимается добровольный денежный или иной имущественный возвратный взнос, который вносится членом (ассоциированным членом) сельскохозяйственного кооператива сверх вклада. Для обеспечения текущей деятельности такого кооператива может быть предусмотрен уставом сельскохозяйственного кооператива членский взнос – денежный невозвратный взнос, который периодически уплачивается членом сельскохозяйственного кооператива,

а для обеспечения выполнения конкретных задач кооператива – целевой взнос – денежный или иной имущественный поворотный или невозвратный взнос члена сельскохозяйственного кооператива, может быть установлен решением общего собрания соответствующего кооператива.

Члены (учредители) сельскохозяйственного кооператива теперь имеют право самостоятельно выбирать виды деятельности: производственный, обслуживающий, перерабатывающий или многофункциональный, а также форму деятельности – с целью или без цели получения прибыли. Сельскохозяйственный кооператив осуществляет деятельность без цели получения прибыли, является неприбыльной организацией в случае, если его деятельность соответствует совокупности следующих признаков:

1) кооператив не осуществляет производство сельскохозяйственной продукции и предоставляет услуги исключительно своим членам;

2) кооператив не приобретает права собственности на сельскохозяйственную продукцию, произведенную, выращенную, откормленную, выловленную или собранную (заготовленную) его членами – производителями сельскохозяйственной продукции. При этом владельцами сельскохозяйственной продукции, которая заготавливается, перерабатывается, реализуется (продается) таким кооперативом, являются его члены;

3) кооператив отвечает требованиям, установленным подпунктом 133.4.1 пункта 133.4 статьи 133 Налогового кодекса Украины для неприбыльных организаций [6].

Наименование кооператива должно содержать слова «сельскохозяйственный кооператив» и может иметь указания рода деятельности: производственный, перерабатывающий, заготовительно-сбытовой, снабженческий, сервисный, многофункциональный.

Сельскохозяйственный кооператив осуществляет деятельность с целью получения прибыли, может оказывать услуги, совершать сделки, в том числе по закупке сельскохозяйственной продукции, поставки средств производства и материально-технических ресурсов, с лицами, которые не являются членами или ассоциированными членами сельскохозяйственного кооператива, с учетом того, что суммарная стоимость таких услуг и операций не превышает 20% выручки кооператива за год. Выручка, полученная сельскохозяйственным кооперативом в результате реализации другим лицам сельскохозяйственной продукции, произведенной, выращенной, откормленной, выловленной или собранной (заготовленной) его членами – производителями сельскохозяйственной продукции, или полученная в результате ее переработки, не учитывается при расчете суммарной стоимости услуг и операций с лицами, которые не являются членами или ассоциированными членами сельскохозяйственного кооператива.

Уставом сельскохозяйственного кооператива, осуществляющего деятельность с целью получения прибыли, может быть предусмотрено обязательное трудовое участие в деятельности сельскохозяйственного кооператива его членов – физических лиц.

Определены на законодательном уровне основные права и обязанности члена сельскохозяйственного кооператива. Среди прав особо следует отметить получение патронажных дивидендов (для членов сельскохозяйственного кооператива, который действует с целью получения прибыли) (ранее – кооперативные выплаты) и дивидендов (ранее – паевые выплаты). В сельскохозяйственном кооперативе, который действует

без цели получения прибыли, дивиденды и патронажные дивиденды не выплачиваются. Патронажные дивиденды распределяются в порядке, определенном Правилами внутривладельческой деятельности сельскохозяйственного кооператива, между членами такого кооператива: пропорционально доле каждого из них в обороте с соответствующим кооперативом, и/или пропорционально трудовому участию члена кооператива (в случае если уставом сельскохозяйственного кооператива предусмотрено трудовое участие членов кооператива в его деятельности).

Источниками формирования имущества сельскохозяйственного кооператива, сельскохозяйственного кооперативного объединения являются: вступительные взносы и вклады (в том числе дополнительные вклады); членские и целевые взносы его членов; средства, поступающие от осуществления хозяйственной деятельности кооператива, кооперативного объединения; средства, поступающие от осуществления хозяйственной деятельности созданных кооперативом предприятий, учреждений, организаций, сельскохозяйственных кооперативных объединений, участником которых он является; средства, полученные как государственная финансовая поддержка в соответствии с Законом Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины»; денежные и имущественные пожертвования, благотворительные взносы, гранты, гуманитарная помощь, бесплатная техническая помощь юридических и физических лиц, в том числе иностранных; другие поступления, не запрещенные законодательством.

Сельскохозяйственный кооператив является собственником денежных и имущественных взносов его членов, доходов, полученных от осуществления предусмотренной уставом хозяйственной и иной деятельности, а также иного имущества, приобретенного на основаниях, не запрещенных законом. Право собственности на земельный участок и право пользования земельным участком приобретаются сельскохозяйственным кооперативом в соответствии с Земельным кодексом Украины и сохраняются за ним в случае вхождения в состав сельскохозяйственного кооперативного объединения. Владение, пользование и распоряжение имуществом сельскохозяйственного кооператива осуществляются органами управления такого кооператива в соответствии с их компетенцией, определенной уставом [6].

Таким образом, принятой новой редакцией Закона Украины «О сельскохозяйственной кооперации» урегулированы ключевые вопросы создания и деятельности сельскохозяйственных кооперативов в Украине в едином законодательном документе; закреплён переход к единой организационно-правовой форме – сельскохозяйственный кооператив.

Несмотря на определенные сдвиги в сфере нормативно-правового регулирования сельскохозяйственной кооперации в сельской местности все еще среди производителей продукции преобладает недоверие к новому, отсутствует достаточное понимание сущности кооперативной идеи и ее преимуществ. Формирование успешной кооперативной модели развития аграрного сектора в Украине продолжает сдерживаться такими факторами, как ограниченность доступа мелких товаропроизводителей к банковским кредитам и неразвитость кредитной кооперации, несовершенство налоговой, финансово-кредитной политики государства по стимулированию деятельности сельскохозяйственных кооперативов, сложность и зарегулированность механизмов получения ими государственной поддержки, несогласованность действующей законодательной базы, слабая

информированность населения об успехах и проблемах действующих кооперативов, отсутствие специальной подготовки специалистов по кооперации в системе высшего образования, неэффективность информационно-консультационного обеспечения функционирования сельскохозяйственных кооперативов, отсутствие надлежащего мониторинга деятельности сельскохозяйственных кооперативов на уровне государства, нехватка лидеров кооперативного движения. В то же время практический опыт хозяйствования на селе указывает на то, что сельскохозяйственная кооперация является наиболее приемлемой и доступной формой самоорганизации мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей, которая направлена на оптимизацию затрат и повышение их доходов, увеличение объемов производства аграрной продукции, самозащиту их социально-экономических прав, противостояние крупным предприятиям и монополистам, устранение нечестной конкуренции. Именно небольшие фермерские и личные крестьянские хозяйства, как наименее защищенные группы сельскохозяйственных товаропроизводителей, требуют объединения усилий для ведения хозяйственной деятельности и отстаивания их интересов с целью дальнейшего сохранения и развития сельских территорий. Устранение преград в кооперативном движении обеспечит взвешенная государственная политика.

Список использованных источников

1. Як працюють аграрні кооперативи в різних країнах. URL: <http://carefield.com.ua/blog/id/jak-pracujut-agrarni-kooperativi-v-riznih-krajinah-136/>.
2. Пораховано кількість фермерських господарств в Україні. URL: <https://agropolit.com/news/16796--porahovano-kilkist-fermerskih-gospodarstv-v-ukrayini>.
3. Жураковська Л. А. Сільськогосподарська кооперація як чинник стимулювання структурних зрушень у сільськогосподарському виробництві в Україні: Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-10/silskogospodarska-kooperatsiya.pdf>.
4. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2019 рік»: Державна служба статистики України. / Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. Київ, 2020. С. 230. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/09/zb_sg_Ukr_2019.pdf.
5. Безус Р.М., Курбацька Л.М., Кадирус І.Г. Сучасні тенденції функціонування та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Агросвіт. 2019. № 10. С. 3-10. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2019/2.pdf.
6. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 21.07.2020 р. № 819-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-20#Text>.
7. Прийнято Закон «Про сільськогосподарську кооперацію». URL: <https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/196317.html>.

РОЛЬ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Э.В. Незаметдинова, канд. экон.наук

Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова, Бишкек

Глобализация экономических отношений, универсализация деловой культуры и развитие технологий и подходов к финансовому обслуживанию выводят практику финансового дела и управления финансовыми организациями на качественно новый уровень. Стратегический и оперативный менеджмент в финансово-кредитных организациях ориентирован не только на максимизацию текущей прибыли, но и на показатели его рыночной стоимости, а также учет интересов стейкхолдеров.

Банковская стратегия является посылом для принятия важных решений, которые касаются перспективных рынков, услуг, продуктов, организационной структуры, доходности и вида рисков для банковских менеджеров на всех ступенях его деятельности.

Стратегию менеджмента отдельный коммерческий банк разрабатывает, следуя собственным представлениям о своем месте на рынке, какую нишу занимает, своих финансовых и инфраструктурных возможностей, имеющейся клиентуры и других критериях. Данный процесс достаточно тонкий и всегда у каждого банка уникальный. В первую очередь, из-за того, что предполагает индивидуальную их оценку, а не только учет большого числа многохарактерных факторов. Следовательно, в любом банке данная оценка своя, индивидуальная. В банках, где менеджмент организован на высоком современном уровне, реализаторами стратегии будут не только управленцы высшего звена, но и все сотрудники.

Общая структура стратегии должна состоять из нескольких элементов. Во-первых, она определяет видение, т.е. «идеологическую основу» бизнеса конкретной финансово-кредитной организации и вытекающую из нее стратегию поведения на обслуживаемом рынке. Во-вторых, она агрегирует в себе стратегии по каждому из направлений уставной деятельности, что и подтверждает ее ключевую роль в комплексной системе банковского менеджмента (рис. 1).

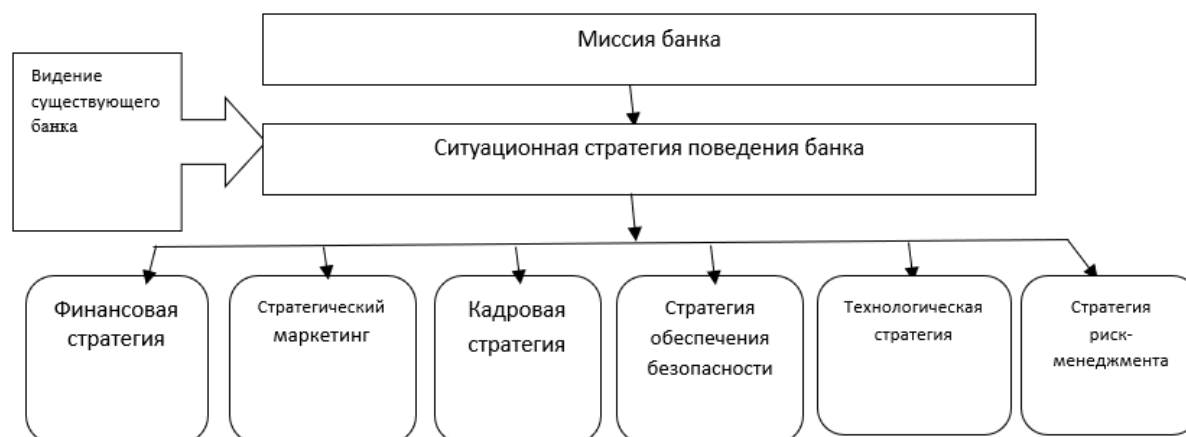


Рисунок 1. – Структура стратегии банка

Основными факторами, которые определяют необходимость формирования целостной стратегии финансово-кредитной организации, являются:

- невозможность успешного функционирования во внешней среде без четко определенного плана развития, учитывающего ожидаемые опасности и возможности;
- стремление к постоянному расширению занимаемой рыночной ниши;
- желание собственников в непрерывном совершенствовании управления деятельностью финансово-кредитной организации для повышения ее коммерческой эффективности.

Следовательно, стратегия определяет направление, координирует усилия, характеризует организацию и обеспечивает логику, что позволяет минимизировать потери от несогласованных действий, показывает наиболее эффективный и надежный путь развития и устраняет неопределенность.

Таблица 1. - Преимущества и недостатки стратегии как явления [2]

<i>Характеристика</i>	<i>Достоинства</i>	<i>Недостатки</i>
Функция задает направление	Указывает курс развития	Может заслонить опасности. В условиях неопределенности ведет к столкновению с неожиданными препятствиями. Иногда выгоднее двигаться «на ощупь»
Координирует усилия	Ликвидирует хаос	Принятая стратегия довлеет над организацией. Координация ведет к утрате периферийного зрения, потере вновь открывшихся возможностей
Характеризует организацию	Демонстрирует отличительные особенности организации	Упрощенное определение организации через ее стратегию может привести к недооценке организации
Обеспечивает логику	Устраняет неопределенность, больше внимания уделяет делу, а не дискуссиям	Творчество не терпит последовательности. Стратегия упрощает, а потому искажает реальность

В современных условиях хозяйствования стратегия рассматривается не только как далекая цель или конкретное направление усилий, но и как сфера текущих задач и как метод активизации собственных действий.

Главным инструментом, позволяющим банку обеспечить конкурентное преимущество на целевых рынках, в современных условиях выступает эффективная конкурентная стратегия.

Анализ различных походов к пониманию сущности и роли конкуренции в финансово-кредитной сфере позволяет выделить четыре основных подхода (рис. 2).

Основная логика повышения конкурентоспособности коммерческих банков во всех сегментах банковского и финансового рынков определяется тем, как отечественная финансово-кредитная система будет позиционировать себя на внешнем рынке. Стратегические интересы банков и государства совпадают, так как общество заинтересовано в создании стабильной кредитно-финансовой системы, устойчивой к различного рода воздействиям внутренних и внешних факторов среды.

Конкуренция – это независимое соперничество двух или более участников финансово-кредитных отношений	Конкуренция – составная часть рыночного механизма, способствующего формированию равновесия между спросом и предложением банковских услуг на рынке
Конкуренция является критерием, на основании которого определяют тип отраслевого рынка (монопольный рынок, рынок чистой конкуренции)	Конкуренция как совершающийся процесс соперничества субъектов банковского рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на этом рынке, при этом банковская конкуренция динамична, все время изменяется, и, наряду с позитивными сторонами, может выступить сдерживающим фактором для развития финансовой организации
Конкуренция в финансово-кредитной сфере	

Рис. 2. – Подходы к пониманию конкуренции в финансово-кредитной сфере

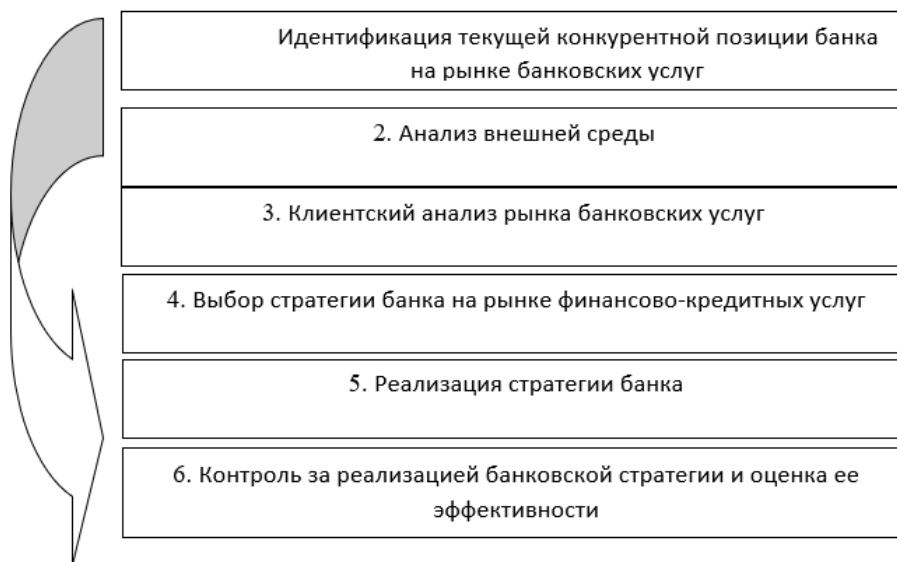


Рис. 3. – Этапы формирования и реализации конкурентной стратегии банка [4]

Конкурентная стратегия банка должна учитывать следующие факторы:

- ограниченные возможности использования «материальных» аспектов конкурентных преимуществ кредитной организации, что обусловлено нематериальным характером банковской деятельности;
- влияние финансовых регуляторов рынка и воздействие внешней среды, что может существенно изменить конкурентные возможности банка в рамках каждой из выбранных стратегий и ассортимент получаемых конкурентных преимуществ;
- дифференцированные конкурентные возможности участников рынка, как со стороны предложения услуг (крупные иностранные и отечественные банки, а также региональные кредитные организации, в основе своей небольшие), так и со стороны спроса на них (дифференцированный уровень рентабельности отдельных отраслей национальной экономики). Данное обстоятельство предопределяет необходимость особенно тщательной комплексной сегментации рынка банковских услуг в процессе разработки

конкурентной стратегии в целях выявления рыночных ниш, наиболее привлекательных для банка в данный момент времени, и формирования адекватной конкурентной стратегии для работы в соответствующем сегменте.

Процесс стратегического управления можно разделить на три основных элемента: стратегическое планирование и «конструкция» стратегии, реализация стратегии и стратегический контроль.

В рамках стратегического планирования обеспечивается единое видение целей, приоритетов развития банка. Данный элемент включает развитие миссии и видения, определение внешних и внутренних возможностей и угроз (SWOT-анализ). Здесь же проводится выработка стратегии. Неотъемлемой частью первого элемента стратегического управления является «конструкция» стратегии. В рамках этого направления обеспечиваются организационные моменты дальнейшей реализации стратегии. Определяются управленческие звенья, которые будут контролировать реализацию стратегии, определяются сроки, к которым необходимо реализовать те или иные этапы стратегии.

Элемент реализации стратегии является основным в процессе стратегического управления, т.к. разработанная, но не реализованная стратегия – это бессмысленно потраченные деньги и время. Однако, это не редкость, когда сформулированные миссия, видение и стратегия не доводятся до процесса реализации в силу воздействия бюрократических, финансовых или административных рычагов. Таким образом, данный элемент предполагает, установление тактических целей, мотивацию работников и распределение ресурсов, посредством чего достигаются цели, разработанные в первом элементе. При этом происходит формирование корпоративной культуры банка, посредством чего обеспечивается реализация стратегии.

Оценка и контроль выполнения стратегий является логически завершающим процессом, осуществляемым в стратегическом управлении. Данный процесс обеспечивает надежную обратную связь между тем, как протекает процесс достижения целей, и собственно целями коммерческого банка.

Основными задачами любого контроля являются:

- 1) определение того, что и по каким показателям проверять;
- 2) осуществление оценки состояния контролируемого объекта в соответствии с принятыми стандартами, нормативами или другими эталонными показателями;
- 3) выяснение причин отклонений, если таковые вскрываются в результате проведенной оценки;
- 4) осуществление корректировки, если она необходима и возможна. [3]

Элемент стратегического контроля необходим для проведения анализа полноты реализации разработанной стратегии, а также расчетов ее эффективности. В данном случае будет проводиться расчет критериальных показателей, мониторинг изменения эффективности деятельности кредитной организации, а также бенчмаркинг.

В современных условиях необходимо тщательно планировать направление развития бизнеса в сфере финансово-кредитных услуг:

– создавать гибкие структуры, способные быстро приспосабливать продукты и услуги к меняющейся конъюнктуре рынка;

- качественно оценивать возможные риски;
- получать самую оперативную управленческую информацию.

Эффективность и значимость стратегии определяются, прежде всего, той ролью, которую они играют в системе управления финансово-кредитной организации.

Стратегический менеджмент заключается в умении моделировать ситуацию, в способности выявлять необходимость изменений, в разработке самой стратегии и в способности воплощать ее в жизнь.

Таким образом, стратегия представляет собой заранее разработанную скоординированную программу по осуществлению деятельности, планированию и управлению ресурсами организации, направленную на достижение поставленных целей.

Список использованных источников

1. Конягина, М.Н. Стратегия развития корпоративных отношений в банковском секторе экономики/М.Н.Конягина.-СПб. Изд-во СПбГУЭФ, 2010.- 223 с.
2. Лапыгин, Ю.Н. Стратегический менеджмент/ Ю.Н. Лапыгин. М.:ИНФРА-М. 2007.-172 с.
3. Незаметдинова, Э.В. Разработка эффективной стратегии управления коммерческим банком в условиях конкуренции /Э.В.Незаметдинова // IX Международная научная конференция «Современная экономика». – Кемерово: 2017. – С. 6-13
4. Никонова, И.А. Стратегия и стоимость коммерческого банка/ И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Э.В. Незаметдинова, канд. экон.наук

Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова, Бишкек

Изучая регион как подсистему национальной экономики, можно сформулировать и обосновать понятие стратегического управления развитием региона как процесса эволюции социально-экономической системы, нацеленной на улучшение благосостояния населения, обеспечивающего стабильность системы в настоящем и будущем, способствующего усилению конкурентоспособности региона.

Система управления социально-экономическим развитием региона, как часть общегосударственной социально-экономической системы, представляет собой территориальное образование с характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся материально-технической, производительной и социальной инфраструктурой, а также своеобразием социально-политических и культурно-исторических традиций и условий развития [1].

Особое значение в стратегическом управлении придается таким показателям, как:

- умение своевременно обнаружить проблему, что поспособствует установлению долгосрочного курса социально-экономического развития региона и заполнить более перспективную нишу на рынке;
- сформировать и сформулировать цели. Формулировка долгосрочных целей позволит определить дальнейшие действия региона в долгосрочной перспективе. А краткосрочные цели будут связаны непосредственно с результатами, которые руководство региона намерено получить в краткосрочный период времени
- анализ внешнего и внутреннего положения на рынке, выбор стратегий развития;
- реализация стратегии – процесс внедрения стратегических целей и позиций в жизнь с целью получения, определенных запланированных социально-экономических результатов в установленное время. Сама реализация стратегии включает такие моменты, как: совершенствование структуры управления социально-экономическим развитием региона, способного эффективно реализовывать стратегию, разработку финансового плана, создание соответствующей мотивации граждан региона, формирование культуры управления и делового климата, введение внутреннего лидерства;
- контроль и управление изменениями – процесс выявления новых обстоятельств и необходимость корректирующих действий.

Наличие стратегии развития создает благоприятный деловой климат в регионе с точки зрения привлечения инвестиций. Сложившаяся конкуренция на рынке инвестиций приобретает более жесткий колорит, и чтобы одержать победу в этой конкуренции, инвестору необходимо предоставлять обоснованные планы стратегического развития на долгосрочную перспективу.

В настоящее время эффективное управление и успешный бизнес невыполнимо без стратегического планирования. Многообразие стратегий и их конфигурации позволяют трансформировать действия адекватно изменениям внутренних или внешних факторов, которые оказывают влияние на деятельность организации [3].

Безусловно, стратегия социально-экономического развития позволяет сконцентрировать инвестиционные ресурсы на приоритетных направлениях, определить «точки роста», развитие которых принесет максимальный эффект.

В свою очередь, такие «точки роста» будут способствовать в регионе созданию кластеров - групп взаимосвязанных, территориально-сконцентрированных объектов (производителей, поставщиков комплектующих, услуг, научно-исследовательских учреждений и других организаций, взаимодополняющих и усиливающих конкурентные преимущества друг друга).

Развитие ключевых элементов кластера позволяет стимулировать развитие взаимосвязанных секторов экономики, эффективно концентрировать ограниченные ресурсы регионального бюджета, источники частных инвесторов на ключевых направлениях.

Источником для аргументирования разработки эффективной схемы территориального планирования является долгосрочная стратегия. Разработка такой схемы территориального планирования, а именно функциональных поясов, поясов размещения объектов капитального строительства для общественных нужд и зон с особыми условиями использования территории служит базой рационального использования территории и её устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития

Формирование долгосрочной стратегии социально-экономического развития государства и ее регионов становится все более актуальным как в теоретическом, так и в практическом плане. Современная экономика выходит на новый этап развития, предполагающий модернизацию управленческих функций на основе внедрения и динамичного процесса стратегического планирования. Не используя преимуществ стратегического планирования, субъекты и объекты управления на государственном, региональном и местном уровнях рискуют быть лишены обоснованной оценки целей и результатов развития системы в целом. Поэтому стратегия социально-экономического развития региона должна быть базой реализации эффективной политики руководства, направленной на достижение целей долгосрочного социально-экономического развития.

Существует множество экономических школ, рассматривающих теоретический подход к формированию стратегии (описательная, большая модель, плановая, позиционная и т.д.). В каждой школе методы стратегического анализа отличаются. Например, согласно т.н. «большой модели» следует провести анализ внешней среды и анализ конкурентных преимуществ, провести SWOT-анализ и выработать стратегические альтернативы. В плановой модели стратегические альтернативы не нужны, но нужны конкретные программы действий и бюджеты под них, и т.п. В рамках любой школы можно выделить основные элементы, которые обязательно должны быть в разрабатываемой стратегии. Наличие таких элементов говорит о качестве, адекватности и эффективности стратегии. К таким элементам относятся:

- определение миссии;
- определение целей (оперативных и стратегических в долгосрочных стратегиях);
- постановка задач стратегии;
- анализ внешней среды (PEST-анализ, анализ конкурентов и т.д.);
- анализ существующей позиции и возможностей региона (SNW-анализ);

- SWOT-анализ, выработка стратегических альтернатив;
- выбор конкретных стратегических альтернатив [5].

Существование стратегии социально-экономического развития упрощает руководству региона процесс получения дотаций и субсидий из различных источников, потому как убедительно обосновывает целевое расходование средств.

Наличие стратегии позволяет главе исполнительной власти продемонстрировать высшему центру стремление использовать современные методы управления, к числу которых относится и долгосрочное планирование.

Только долгосрочная стратегия социально-экономического развития региона позволяет согласованно и эффективно применять всю совокупность экономических, архитектурно-планировочных и административно-правовых методов управления территорией.

Разработка стратегии пространственного развития региона должна сформировать комплекс действий по решению таких проблем, как: межрегиональная дифференциация уровня и качества жизни населения, экономического развития в целом; депопуляция населения; диспропорция между экономическим ростом и развитием инфраструктуры, что является предметом острых дискуссий специалистов.

На основании анализа региона как социально-экономической категории и систематизации существующих его интерпретаций основной вывод заключается в следующем: регион следует рассматривать как сложно организованную пространственно целостную систему, представленную территориально локализованным комплексом взаимосвязанных социально-экономических подсистем, детерминированных определенной структурой производства, особенностями социальной инфраструктуры и человеческого капитала, а также местом и ролью самого региона в социально-экономическом комплексе страны [2].

Список использованных источников

1. Затравина, С.В. Теоретические подходы к управлению социально-экономическим развитием региона. ЭКОНОМИКА. Издательство: Институт экономики имени академика Дж. Алышбаева Национальной академии наук Кыргызской Республики (Бишкек), 2014 г. № 2 (20). С. 76-80.
2. Затравина, С.В. Регион как социально-экономическая система и разработка стратегии его развития. Известия Кыргызского государственного технического университета им. И. Раззакова. 2014. № 31. С. 592.
3. Незаметдинова, Э.В. Формирование стратегии и совершенствование управления и планирования эффективности деятельности финансовых организаций. Евразийское научное объединение. – Москва, №2 (48), февраль 2019 г.
4. Смирнов, Е.П. Концепция и технология формирования оперативных и стратегических управленческих решений на основе синтеза методологического, научного и проектного подходов. Доклад на научно-практической конференции «Ситуационные центры: модели, технологии, опыт практической реализации». Российская академия государственной службы при Президенте РФ, Москва, 18–19 апреля 2006 г.
5. Яковлева, С.И. Стратегическое планирование регионов и городов [Электронный ресурс]: учеб. пособие. 3-е дополненное издание. - Тверь: Твер. гос. ун-т, 2015.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ БИОТОПЛИВА

К.В. Павлов, д-р экон. наук, проф.

Ижевский филиал Российского университета кооперации,

А.К. Павлов

Удмуртский государственный университет, Ижевск, Россия

В настоящее время могут использоваться следующие виды моторных биотоплив: биогаз, биоэтанол, растительные масла и метиловые эфиры растительных масел или биодизельное топливо, особенно это справедливо для сельскохозяйственного производства. Поэтому встаёт вопрос оптимизации схемы обеспечения энергетическим сырьём с целью минимизации себестоимости конечной продукции – биотоплива. В качестве сырья для их производства используются отходы и продукция сельского хозяйства. Целесообразно рассмотреть производство возобновляемого газообразного топлива. Производство биогаза из различных видов сельскохозяйственных отходов, главным образом навоза, является традиционной технологией в ряде развивающихся стран.

В последние годы биогазовые установки (БГУ) получили распространение и в промышленно развитых странах Западной Европы, Азии и Америки. Они утилизируют промышленные и коммунальные сточные воды, твердые бытовые отходы, отходы животноводства, используют энергетические культуры, такие как силос кукурузы, сорго и т.д. Особенностью БГУ, расположенных в сельской местности, является рассредоточенность энергетического биологического сырья. Интерес к мощным биогазовым комплексам вызван экономическими причинами. Чем крупнее БГУ, тем меньше себестоимость биогаза и побочных продуктов.

Важнейшей тенденцией в современном мировом хозяйстве является увеличение количества промышленных биогазовых установок. Так, в Швеции существует 8 крупных централизованных объектов типа CAD (Centralised Anaerobic Digestion), обслуживающих хозяйства **в радиусе 10-15 километров**. В Австрии функционируют 3 объекта такого типа, в Дании - 20, в Италии – 5 и в Германии – 3 [1]. Аграрные кооперативы поставляют как отходы сельскохозяйственного производства, так и растительное энергетическое сырьё большим CAD-системам.

Одним из недостатков централизованных систем является большие расстояния, на которые необходимо перевозить субстраты. А потребности в поставках сырья могут быть существенными. Так, например, биогазовый комплекс Zhenyuan Group (Китай) производительностью 14 тыс. м³ биогаза в день, ежедневно, кроме растительного сырья, перерабатывает 500 тонн коммунальных стоков, до 30 тонн навоза животноводческих ферм и 10 тонн пищевых отходов. Преимуществами централизованных систем является возможность использования передовых технологий обеззараживания и освобождения от большого количества балластных веществ в сырье. Такие централизованные CAD-системы имеют ферментационные камеры вместимостью до 10000 м³, в которых можно производить энергию в количестве от нескольких сот кВт до нескольких МВт.

При производстве биоэтанола из растительного сырья стоимость его производства по-прежнему остается высокой несмотря на то, что за последнее десятилетие она

существенно уменьшилась. Расходы на производство биоэтанола зависят не только от стоимости сырья, но и от масштабов производства. Так, на заводах с производительностью 120-150 гл/ч расходы вдвое меньше по сравнению с теми, где производительность составляет 60-80 гл/ч. Поэтому производство биоэтанола целесообразно осуществлять на крупных предприятиях. Так, например, в США для его производства создаются кооперативы. Фермы, его члены, поставляют сырье – кукурузу. В результате все имеют постоянные каналы сбыта продукции и, следовательно, гарантированно, обеспечены прибылью. С учётом имеющегося опыта стран Европейского Союза, можно выделить следующие организационные модели производства этого вида топлива [2].

Модель 1 (районная) – создание районного завода, пайщиками которого являются производители сельскохозяйственной продукции. Они поставляют произведенные семена рапса, за который могут получать соответствующую сумму денежных средств и в зависимости от потребностей шрот или биодизельное топливо. Семена поставляют как давальческое сырье или покупают по свободным рыночным ценам.

Модель 2 (областная) – производство растительного масла в районах выращивания и региональное их использование, транспортировка масла для этерификации на специальные заводы, охватывающая территорию области. Производители сельскохозяйственной продукции являются пайщиками интегрированного производства. Сырье покупают в рамках контрактации или на свободном рынке.

Модель 3 (промышленная) – доминирует в производстве масложировых предприятиях. Закупка сырья, получение масла, этерификация и сбыт проводятся самим предприятием. Производители сельскохозяйственной продукции могут поставлять рапс на основе контрактации.

Так, например, в российских условиях организацию производства рапсового масла можно провести с базированием на следующих типах заводов: хозяйственных – с производством до 300 т биодизеля в год, малых – до 5000 т в год, больших – до 20000 т в год, промышленных – от 100000 т в год. Мощность заводов по производству дизельного биотоплива изменяется от нескольких сот до более чем сотни тысяч тонн в год. Годовая потребность в сырье, наиболее мощных заводов, превышает четверть миллиона тонн. Транспортные расходы на поставку сырья лежат в диапазоне от 2,4 до 20% от общих производственных расходов, в зависимости от производственных мощностей. Поэтому решение вопроса об оптимальном расположении заводов является актуальным с точки зрения обеспечения минимально возможной себестоимости продукции. Таким образом, весомым фактором снижения себестоимости производства всех видов биотоплив является масштабы его производства. А для крупных предприятий необходимым условием эффективной работы является обеспечение энергетическим биологическим сырьём.

Список использованных источников

1. Гвайделл, У.А. Возобновляемые источники энергии / Пер. с англ. / У.А. Гвайделл. - М.: Энергоиздат, 1990. – 392 с.
2. Экономика и менеджмент альтернативных топлив: отечественный и зарубежный опыт: монография / под науч. ред. профессора В.И. Гавриша, доцента В.С. Ниценко, профессора К.В. Павлова. – Ижевск: Шелест, 2016. – 187 с.

РИСКИ И ИСТОЧНИКИ УЯЗВИМОСТИ ИНКЛЮЗИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.А. Рожковская, канд. экон. наук, доц.

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Концепция инклюзивного экономического развития является в настоящее время одним из наиболее популярных и распространенных в экономической науке и практике подходов к оценке качества экономического роста. Необходимость обеспечения устойчивого и всеобъемлющего (инклюзивного, всеохватного) роста (sustainable and inclusive growth) декларируется в качестве ключевых стратегических целей и задач развития отдельных государств и международных интеграционных объединений, в том числе Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Теория всеобъемлющего роста, во многом базирующаяся на концепции инклюзивного институционального развития, сформулированной Д. Аджемоглу и Дж. Робинсоном [1], предполагает высокий и устойчивый рост экономики, сопровождаемый повышением уровня и качества жизни людей при сокращении разрыва в уровне благосостояния между отдельными группами населения. Сокращение неравенства, в свою очередь, предусматривает равные возможности и справедливый доступ для всех слоев населения к результатам экономического роста (в первую очередь, услугам образования и здравоохранения); функционирование гибкого рынка труда и обеспечение работы социальных лифтов, что рассматривается как одно из важнейших условий эффективного функционирования экономики, поскольку способствует более широкому вовлечению в формирование роста экономики потенциала человеческого развития. Кроме того, инклюзивный рост экономики способствует усилению доверия населения к проводимой экономической политике, что ведет к росту ее эффективности, а также снижению социальной напряженности в обществе.

В настоящее время для определения и оценки инклюзивного экономического развития используется несколько отличающихся подходов, разработанных Европейской Комиссией, Программой развития ООН, Европейским банком реконструкции и развития, Всемирным банком, Организацией экономического сотрудничества и т.д. Однако с точки зрения количественного измерения инклюзивности экономики и проведения международных сравнений, наибольший интерес представляют методики, представленные Всемирным экономическим форумом и Евразийской экономической комиссией (ЕЭК).

Индекс инклюзивного развития (Inclusive Development Index), рассчитываемый ежегодно Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) с 2017 года, представляет собой альтернативный валовому внутреннему продукту (ВВП) показатель оценки уровня и качества экономического роста в стране, который, однако, не заменяет ВВП, а скорее, дополняет его за счет отражения структурных и институциональных факторов экономического роста, объединенных по трем группам: «рост и развитие», «инклюзивность» и «межпоколенческая справедливость и устойчивость» (рисунок 1).

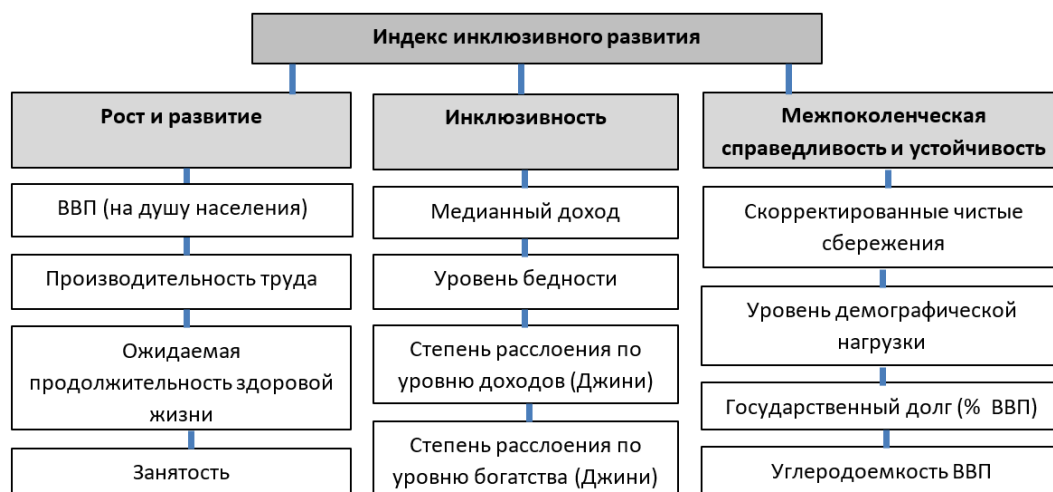


Рисунок 1 – Составляющие индекса инклюзивного развития

Источник: составлено на основе [2].

Разработанная Евразийской экономической комиссией совместно с Советом по торговле и развитию Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) методика расчета индекса инклюзивного экономического роста (Index of Inclusive Growth), включает три группы показателей: «Экономика», включающая показатели ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, национальный доход на душу населения, производительность труда, потребление электроэнергии, занятость населения, экспорт товаров и услуг в % ВВП; «Условия жизни», объединяющая показатели детской смертности, доступ к питьевой воде, доступ к базовым медицинским услугам, уровень поступления в среднюю школу, индекс эффективности логистической системы, число стационарных абонентов сети Интернет, доступ к банковскому счету или услугам мобильных платежей, выбросы CO₂. Группа «Неравенство» включает гендерные параметры занятости и участия в рабочей силе, поступления в школу и количества мест в национальном парламенте, а также индекс Джини и долю населения, живущего в условиях нищеты [3].

Рассчитанный Всемирным экономическим форумом индекс инклюзивного развития не содержит данных по Беларуси, однако приводит данные по развивающимся странам, в том числе имеющим сопоставимый с Беларусью уровень развития. Рейтинг ЕЭК содержит данные для более ограниченного круга государств, поэтому довольно сложно сопоставлять данные, полученные на основе названных рейтингов. Вместе с тем, их сравнение показало, что порядковые позиции перечисленных стран во многом совпадают (таблица 1).

Таблица 1. – Сравнение позиций отдельных стран по индексу инклюзивного развития и индексу инклюзивного экономического роста

Индекс инклюзивного развития (WEF)	Индекс инклюзивного экономического роста (ЕЭК)
1	2
Литва (1)	Польша (25)
Венгрия (2)	Венгрия (27)

Окончание таблицы 1

1	2
Латвия (4)	Литва (28)
Польша (5)	Беларусь (29)
Казахстан (15)	Казахстан (30)
Россия (19)	Латвия (31)
Грузия (32)	Россия (37)
Армения (45)	Украина (46)
Украина (49)	Грузия (53)
Беларусь -	Армения (58)

Источник: составлено на основе [2, 3].

Анализ составляющих индекса инклюзивного экономического роста показал, что Республика Беларусь демонстрирует наиболее сильные среди стран ЕАЭС позиции по группе факторов «Неравенство» (0,875) и «Условия жизни» (0,714), что обусловлено низким уровнем бедности в стране (не более 5% в 2019 г.) и низким уровнем дифференциации доходов (0,272), невысокой смертностью детей в возрасте до 5 лет, широким доступом к медицинским и финансовым услугам и т.д. Однако при этом республика имеет низкие параметры развития по группе экономических факторов (0,206). Необходимо отметить, что отставание по данной группе факторов формирует основные риски и источники уязвимости для инклюзивного экономического роста в средне- и долгосрочной перспективе.

Анализируя компоненты группы экономических факторов (ВВП на душу населения по ППС, национальный доход на душу населения, производительность труда, потребление электроэнергии, занятость населения, экспорт товаров и услуг в% ВВП), следует отметить, что наибольший риск с точки зрения сокращения возможностей инклюзивного экономического роста представляет низкая производительность труда и относительно невысокий уровень ВВП на душу населения. На сегодняшний день уровень производительности труда (валовая добавленная стоимость на одного занятого) в Беларуси составляет 11,8 тыс. долл. США, что соответствует лишь 15% от уровня стран Евросоюза (76,3 тыс. долл. США) и около 60% от уровня России (20,4 тыс. долл. США).

Низкий уровень производительности труда в Беларуси обусловлен рядом структурных проблем и институциональных ограничений роста национальной экономики.

В первую очередь, это консервация неэффективной отраслевой структуры экономики, характеризующейся доминированием ресурсоемких и импортеемких видов деятельности и низкой долей сферы услуг, а также сохранение низкодходной структуры экспорта, имеющего сырьевую направленность и недостаточную технологическую сложность товаров экспортной корзины [4].

Во-вторых, это технологическая отсталость отечественного производства и недостаточная способность экономики генерировать высокие темпы роста добавленной стоимости: на долю высокотехнологичных производств в структуре добавленной стоимости обрабатывающей промышленности приходится около 5%, в то время как в развитых странах – 10 – 20%, в том числе в Венгрии – 15,2, Бельгии – 17,9, США – 23,8%. Проблема технологического отставания экономики и ее высокой затратности во многом обусловлена слабой инновационно-инвестиционной активностью экономики: наукоемкость

ВВП в течение последнего десятилетия составила в среднем лишь 0,59% при пороговом значении экономической безопасности не менее 1%. При этом сохраняется недостаточность инвестиционных ресурсов в экономике – доля инвестиций в ВВП составляет около 21%, в то время как ключевыми параметрами экономической безопасности определен порог не менее 25%. Проблема усугубляется низкой эффективностью инвестиций: в течение 2010 – 2019 гг. на 1 рубль вложенных инвестиций в основной капитал ВВП Беларуси увеличился лишь на 5,5 копеек. Все это несет существенный риск долговременной потери конкурентоспособности экономики и является основной причиной низкой производительности труда в республике.

В-третьих, это значительный удельный вес (около 50% созданной в республике добавленной стоимости) низкоэффективных предприятий госсектора: производительность труда на госпредприятиях примерно в 1,5 раза ниже, чем по экономике в целом, и в 1,8 раз меньше, чем на предприятиях иностранной формы собственности. Низкая производительность труда на государственных предприятиях объясняется, во-первых, избыточной численностью занятых, которая оценивается на уровне около 20%, а во-вторых, сохранением устаревших, неэффективных методов управления бизнес-процессами [5].

Сохранение низких темпов экономического развития в Беларуси (за 2010–2019 гг. совокупный прирост ВВП в стране составил лишь 10,8%, что соответствует ежегодному приросту на уровне 1,1%) и консервация неэффективной структуры экономики в значительной мере обусловлены действием неблагоприятных факторов институциональной среды: недостаточным развитием рыночных механизмов, слабостью мотивации на всех уровнях управления, чрезмерным вмешательством государства в экономику и использованием преимущественно прямых, административных методов регулирования, недостаточной эффективностью государственного управления экономикой, о чем свидетельствуют устойчиво низкие позиции Беларуси в мировых рейтингах качества государственного управления WGI (Worldwide Governance Indicators), BTI (Bertelsmann Transformation Index) и др. [6, 7].

Таким образом, с целью снятия ограничений инклюзивного экономического роста в Республике Беларусь необходима активизация структурных и институциональных преобразований в экономике.

Структурная трансформация экономики, направленная на преодоление деформаций экономической системы, повышение эффективности экономики и ее конкурентоспособности, предполагает реализацию комплекса мер, направленных на развитие высокодоходных видов экономической деятельности, способных генерировать высокие темпы роста добавленной стоимости – «точек роста» национальной экономики: наукоемкого и высокопроизводительного технологического сектора; экспортоориентированных и обрабатывающих производств с глубокой степенью переработки и низкой импортоспособностью, опирающихся преимущественно на отечественную материально-ресурсную базу.

Инвестиционная политика как одно из направлений структурных преобразований должна предусматривать в качестве приоритетных меры по повышению инвестиционной привлекательности государства и усилению гарантий международным инвесторам от ухудшающих их положение изменений в национальном законодательстве; развитию финансового рынка как инструмента расширения источников финансирования инвестиций; обеспечению равных условий доступа к финансовым ресурсам для предприятий

государственного и частного сектора. В условиях ограниченности бюджетных финансовых средств необходимо стимулирование финансирования инвестиций за счет собственных средств предприятий и населения, однако решение этих вопросов тесно увязано с необходимостью ускорения институциональных преобразований, в первую очередь, в части модернизации отношений собственности и ускорения процессов приватизации, и предполагает в качестве обязательного условия интенсивное развитие фондового рынка, усиление его прозрачности и предсказуемости.

В контексте структурных преобразований экономики одним из приоритетных направлений является политика повышения эффективности госсектора, что предполагает реформирование системы управления госпредприятиями, совершенствование корпоративного управления и владельческого надзора и др.

Перспективные институциональные преобразования должны иметь системный характер и направлены на формирование высокоэффективной рыночной конкурентной среды, снижение участия государства в экономике, проведение регуляторной реформы и совершенствование системы государственного регулирования экономики, переход к преимущественно рыночным методам и механизмам управления экономикой, направленным на повышение ее гибкости и эффективности, формирование благоприятной институциональной и бизнес-среды.

Список использованных источников

1. Acemoglu, D. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty / Daron Acemoglu and James Robinson // Crown Publishers. – New York. – 2012. – 571 p.
2. The inclusive Development Index 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf. – Дата доступа 01.11.2020.
3. Inclusive Growth of the Eurasian Economic Union Member States: assessment and opportunities // Eurasian Economic Commission. United Nations Conference on Trade and Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/Documents/Inclusive_growth_in_EAEU_Member.pdf. – Дата доступа 08.11.2020.
4. Рожковская Е.А. Макроэкономическая сбалансированность национальной экономики: критерии оценки, проблемы и пути решения. / Е.А. Рожковская // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. – № 4. – С. 4 – 16.
5. Рожковская, Е.А. Ограничения, риски и возможности экономического роста в Республике Беларусь // Е.А. Рожковская // Белорусский экономический журнал. – 2020. – № 1. – С. 22 – 40.
6. Worldwide Governance Indicators. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/>. – Дата доступа: 18.10.2020.
7. Bertelsmann Transformation Index. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.bti-project.org/en/home.html?&cb=00000>. – Дата доступа: 20.10.2020.

ТРУДНОИЗВЛЕКАЕМЫЕ И НЕТРАДИЦИОННЫЕ ЗАПАСЫ И РЕСУРСЫ УГЛЕВОДОРОДОВ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

Н.В. Ромашева, канд. экон. наук, доц.,

М.А. Бабенко

Санкт-Петербургский горный университет, Россия

С каждым годом мировое потребление нефти и газа увеличивается, в связи с чем увеличивается и их добыча, однако традиционные запасы углеводородов достаточно быстро сокращаются, из-за чего возникает необходимость добычи нетрадиционного углеводородного сырья. Статистика по мировому потреблению нефти в динамике за последнее десятилетие отображена на рисунке 1.

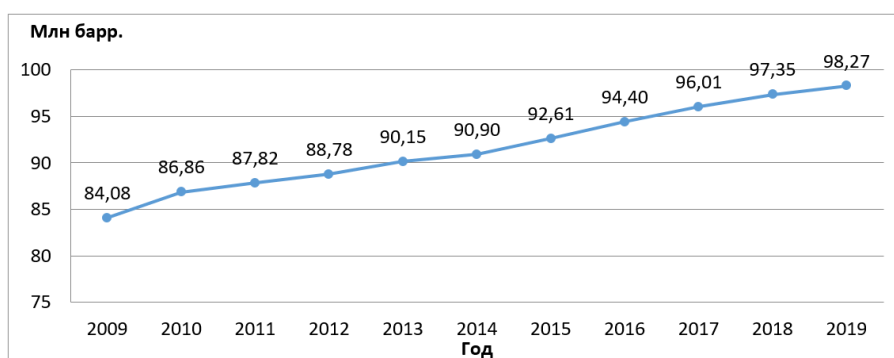


Рис. 1. – Динамика объемов ежедневного потребления нефти [1]

То же самое можно сказать и про мировое потребление газа – оно непрерывно растет с каждым годом на протяжении всего десятилетия, что показано на рисунке 2.

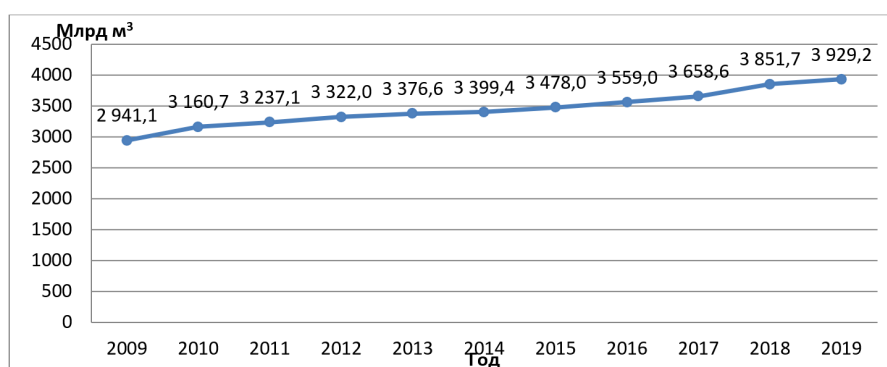


Рис. 2. – Динамика объемов ежедневного потребления газа [1]

Углеводородное сырье добывается значительно быстрее, чем оно успевает восполняться в недрах, и разведанных традиционных мировых запасов нефти и газа, по мнению некоторых экспертов [2], может хватить лишь на несколько десятков лет, после чего добываемое углеводородное сырье не сможет покрывать спрос на топливо.

Особенно актуальной добыча нетрадиционных углеводородов является для России, поскольку доля нефтегазового комплекса в ВВП России составляет порядка 10%, а доля доходов от реализации углеводородов составляет более 35% федерального бюджета. Так как государство находится в зависимости от реализации углеводородов

на внешний и внутренний рынки, добыча углеводородов не будет приостановлена в ближайшие десятилетия. И в связи со стремительным уменьшением объемов легко добываемого сырья, отечественным компаниям необходимо перейти к добыче нетрадиционных углеводородных запасов. К тому же на данный момент доля нетрадиционных углеводородов в общей добыче России составляет всего лишь 7,2%, однако доля нетрадиционных запасов нефти составляет 65% от общего объема доказанных запасов [3].

Стоит отметить, что в широком смысле нетрадиционные углеводороды – это гораздо более «дорогие» углеводородов по сравнению с традиционными. Более емкое определение нетрадиционных углеводородов связано с позиции технологии извлечения: к нетрадиционным запасам относят неподвижные или плохо подвижные углеводороды в термодинамических условиях недр, для добычи которых необходимо использовать дополнительных технических средства, применять специальные технологии, которые способствуют обеспечению не только извлечению, но и дальнейшей переработки и транспортировки углеводородов. В понятие нетрадиционных углеводородов входят трудноизвлекаемые запасы, которые представляют собой запасы аномальные по свойствам, расположенные в регионах с неразвитой инфраструктурой, неблагоприятных коллекторах, в контактных зонах, в сложных горно-геологических условиях, остаточные запасы выработанных залежей. Согласно некоторым источникам, нетрадиционные углеводородные запасы – более широкое понятие, чем трудноизвлекаемые запасы [4].

Существует множество классификаций как нетрадиционных углеводородов, так и трудноизвлекаемых, в частности, но большинство ученых выделяют схожие типы. Характеристика большей части нетрадиционных и трудноизвлекаемых запасов углеводородов представлена в таблице.

Проанализировав существующую информацию о трудноизвлекаемых и нетрадиционных углеводородных запасах и ресурсах, можно сделать вывод, что добыча практически всех представленных видов углеводородов актуальна для России в долгосрочной перспективе. Согласно Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года приоритетом развития нефтегазового комплекса является освоение остаточных запасов углеводородов, добыча сверхтяжелой и тяжелой нефти, сланцевой нефти, разработка месторождений Арктического шельфа, извлечение метана из угольных пластов. Перспективность добычи вышеперечисленных углеводородов определяется, в первую очередь, объемами запасов и ресурсов на территории страны, а также исчерпаемостью традиционных углеводородов.

Освоение месторождений трудноизвлекаемых и нетрадиционных углеводородов имеет стратегическое значение для обеспечения энергетической безопасности России, является фактором социально-экономического развития страны и особенно некоторых регионов.

Однако, добыча данных видов ресурсов осложнена технологическими, экономическими и экологическими аспектами. Стоимость добычи и переработки трудноизвлекаемых и нетрадиционных ресурсов нефти и газа значительно выше традиционных в связи с необходимостью использования дорогостоящих технологий, неразвитостью инфраструктуры, высокими эксплуатационными затратами и значительным влиянием на окружающую среду.

Таблица. – Характеристика нетрадиционных и трудноизвлекаемых углеводородов [5-12]

Тип углеводородов (УВ)	Величина запасов/ресурсов в РФ	Опыт освоения	Особенности	Экологический и социальный аспект	Экономический аспект	Технологический аспект
1	2	3	4	5	6	7
Природные битумы, тяжелая и сверхвязкая нефть	От 30 до 75 млрд т прогнозных ресурсов	Несколько десятилетий добывается во многих регионах мира, планируется дальнейшее развитие добычи в Татарстане	Месторождения данных УВ рассматриваются с позиций поликомпонентного сырья	Возможно нанесение вреда окружающей среде, однако большая величина запасов и ресурсов данных УВ расположена в регионах с выработанными запасами обычной нефти, разработка которых может способствовать сохранению рабочих мест и поддержанию социальной инфраструктуры	Разработка месторождений данных УВ характеризуется высокими эксплуатационными затратами, рентабельная отработка возможна при высоких ценах на нефть и государственных льготах по налогам	Необходим поиск и создание новых более совершенных технологий разработки месторождений данных УВ, а также наличие мощностей по переработке
Сланцевая нефть	Около 10,23 млрд т запасов	Несколько десятилетий добывается в США и др. странах, перспективы добычи в России связаны с освоением Ачимовской и Баженовской свит	Согласно многим экспертам только 1/3 запасов сланцевой нефти во всем мире пригодна для разработки	Возможное нанесение большого вреда окружающей среде за счет использования при добыче множества химических, применения гидроразрыва пласта, выхода значительных объемов углекислого газа. Создание рабочих мест и социальной инфраструктуры в регионах разработки	Уровень эксплуатационных и инвестиционных затрат на добычу данных видов УВ один из самых высоких среди нетрадиционных и трудноизвлекаемых видов	Отсутствие недорогих и мало затратных технологий
Остаточные запасы УВ выработанных залежей	Около 40 млрд т запасов нефти	Широкое применение технологий по извлечению остаточных запасов во всем мире	Необходимо детальное изучение свойств остаточных УВ, которые могут отличаться от свойств добываемых по ряду причин	Нанесение вреда окружающей среде в пределах уже совершенного. Сохранение рабочих мест, поддержание социальной инфраструктуры за счет продления срока эксплуатации месторождений	Высокие эксплуатационные затраты на добычу в связи со значительной обводненностью месторождений	Трудности в использовании конкретных технологий в связи с неопределенностью распределения остаточных запасов УВ по объему пласта

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7
Метан угольных пластов	Около 83,7 трлн м ³	Промышленная добыча успешно ведется в США, Австралии, Канаде и др. Попутно газ добывается в России. Перспективы связаны с освоением Печорского и Кузнецкого бассейнов	Благоприятные геологические условия газоносности угольных бассейнов в России	Использование добытого газа улучшит экологическую обстановку в углепромышленных районах, снизит газоопасность добычи угля. Возможна газификация угледобывающих регионов, создание новых рабочих мест	Эксплуатационные затраты на добычу метана из угольных пластов выше природного газа в несколько раз	Наличие современных передовых технологий добычи метана, применяемых за рубежом и апробированных в России
Сланцевый газ	Разные данные	Активно добывается в США, пробная добыча ведется в ряде стран. В России в ближайшие 10-20 лет добыча сланцевого газа не планируется	Наличие огромных ресурсов, однако часть из них не доказана, а часть невозможно извлечь	Серьезные экологические последствия для окружающей среды в связи с чем в ряде стран добыча сланцевого газа запрещена	Высокая по сравнению с традиционным газом себестоимость	Происходит совершенствование традиционной технологии добычи сланцевого газа
Газовые гидраты	Точная информация отсутствует	Добывались однажды только в Японии, добыча в России пока не планируется	Являются наименее изученными среди нетрадиционных и трудноизвлекаемых УВ	Достаточно экологичный процесс добычи	Эксплуатационные затраты на добычу газа из гидратов несопоставимы с аналогичным показателем добычи традиционного газа	Развитие газогидратных технологий сдерживается рядом факторов
Углеводороды Арктического шельфа	7,3 млрд тонн нефти 85 трлн м ³ газа	Успешная добыча УВ на шельфе ведется долгий период времени разными странами, планируется дальнейшее освоение месторождений УВ в Российской Арктике	На Арктическом шельфе России в основном открыты запасы газа, что вызывает сложности с его ускоренным освоением	Может пострадать экосистема и биоразнообразие Арктики, которые характеризуются повышенными сроками восстановления. Наблюдается развитие инфраструктуры, создание новых рабочих мест	Добыча УВ в Арктике характеризуется высокими капитальными и эксплуатационными затратами. Рентабельное освоение возможно при долгосрочных налоговых льготах	Необходимо развитие отечественных технологий и поиска с технических решений практически под каждый конкретный проект в силу уникальности условий

В связи с чем актуальным является вопрос обеспечения требуемых для разработки объемов инвестиций и эксплуатационных затрат на таких условиях, чтобы их вложение было привлекательным для бизнеса, государства и потребителя.

Тем не менее, несмотря на существующие сложности, освоение нетрадиционных и трудноизвлекаемых запасов нефти и газа позволит нефтегазовой отрасли внести значительный вклад в бюджет Российской Федерации и привести к экономическому росту.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ Российской Федерации, проект НШ-2692.2020.5 «Моделирование эколого-сбалансированного и экономически устойчивого освоения углеводородных ресурсов Арктики»

Список использованных источников

1. BP Statistical Review of World Energy, 2020. Официальный сайт [Электронный ресурс] : Режим доступа - <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2020-full-report.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ.
2. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ воспроизводства минерально-сырьевой базы Российской Федерации в 2015-2019 годах». Официальный сайт Счетной палаты РФ [Электронный ресурс] : Режим доступа - <https://ach.gov.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русс.
3. Шмелев П., Удалова Т. ТРИЗ как объективная реальность. Особенности квалификации и разработки трудноизвлекаемых запасов [Электронный ресурс] : Режим доступа - <https://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2018-march/1489610/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русс.
4. Прищепа О., Халимов Э. Трудноизвлекаемая нефть: потенциал, состояние и возможности освоения. Журнал «Нефтегазовая вертикаль» №5, 2011 г.
5. Бессель В.В. Нетрадиционные ресурсы углеводородного сырья – НИУ РГУНГ им. И.М. Губкина. – Москва, 2017 год [Электронный ресурс] : Режим доступа - <https://docplayer.ru/68222767-Netradicionnye-resursy-uglevodorodnogo-syrya.html>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русс.
6. Коммуникативное агентство Neftegaz.RU [Электронный ресурс] : Режим доступа - <https://neftegaz.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русс.
7. Официальный сайт Научно-Технического Центра ПАО «Газпром нефть» [Электронный ресурс] : Режим доступа - <https://ntc.gazprom-neft.ru/business/exploration/nonconventional-oil/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русс.
8. Официальный сайт ООО «Газпромнефть – региональные продажи». Где добывается сланцевая нефть, и каковы перспективы развития ее добычи? [Электронный ресурс] : Режим доступа - <https://gpn-trade.ru/about/articles/gde-dobyvaetsya-slantsevaya-neft-i-kakovy-perspektivy-razvitiya-ee-dobychi/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русс.
9. О перспективах добычи в России угольного газа. Официальный сайт ПАО «Газпром». [Электронный ресурс] : Режим доступа - <https://www.gazprom.ru/about/production/extraction/metan/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русс.
10. Гидравлический разрыв пласта (ГРП). Коммуникативное агентство Neftegaz.RU [Электронный ресурс] : Режим доступа - <https://neftegaz.ru/tech-library/tekhnologii/141812-gidravlicheskiy-razryv-plasta-grp/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русс.

11. Кулинич К.С., Замерина О.С. Экологическая опасность применения метода гидравлического разрыва пласта при добыче сланцевого газа [Электронный ресурс] : Режим доступа - <https://scienceforum.ru/2015/article/2015014458>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. русс.
12. Фадеев А.М., Череповицын А.Е., Ларичкин Ф.Д. Стратегическое управление нефтегазовым комплексом в Арктике//Институт экономических проблем им. Г. П. Лузина; Кольский научный центр Российской академии наук. Апатиты, 289 с., 2019.

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ЦЕНТРА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ПОДДЕРЖКОЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Л.Г. Руденко, канд. экон. наук, доц.

Московский университет им. С.Ю. Витте, Россия

Малое и среднее предпринимательство (МСП) в развитых странах играет значительную экономическую роль, обеспечивая вклад в ВВП на уровне 48-68%. Оно способно поддерживать инновационность развития, создавать новые рабочие места, повысить производительность труда. Доля МСП в ВВП России по данным Росстата на 2018 г. составляет 20,2%. Число МСП на 100 тыс. человек в 2018 г. в России составляло 2 единицы против 9,4 единиц в Чехии, 7,7 – в Португалии, 6,7 – в Швеции, 6,4 – в Нидерландах, 6,1 – в Италии. По доле работников в секторе МСП Россия также уступает. Она составляет 18,9% против 78,6% в Италии, 77,6% в Португалии, 72,7% в Испании, 72,3% в Турции, 69,4% в Бельгии [1]. Приведённые цифры свидетельствуют о незрелости сектора МСП России.

По Федеральным округам России наблюдается неравномерное развитие сектора МСП на фоне уменьшения отдельных социально-экономических показателей его развития. Наибольшее количество МСП приходится на Центральный Федеральный округ 31% (1 725,4 тыс.), наименьшее на Северо-Кавказский Федеральный округ 3% (191,0 тыс.) (рисунок 1). Всего по состоянию на 10.10.2020 насчитывалось 5 619,5 тыс. субъектов МСП (включая юридические и физические лица), по состоянию на 10.10.2018 – 5 958,4 тыс. субъектов МСП. Сокращение за два года составило 338,9 тыс. предприятий [2].

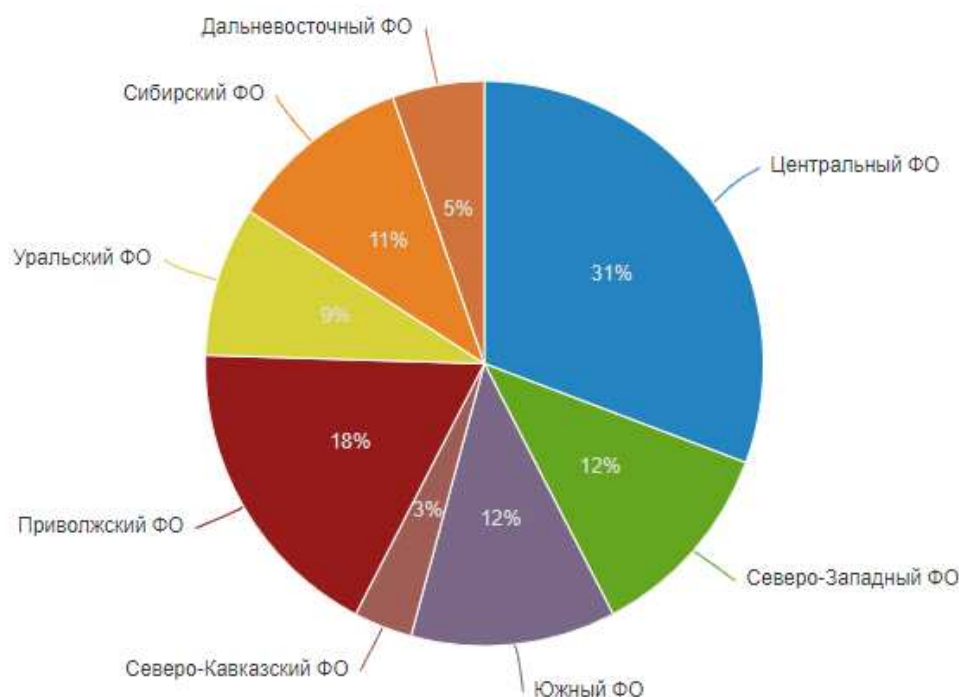


**Рисунок 1. – Количество субъектов МСП по Федеральным округам России
на 10.10.2020 г. [2]**

Доля занятых также сократилось в данном секторе за два года на 483,7 тыс. человек (15 976,5 тыс. человек по состоянию на 10.10.2018, 15 492,8 тыс. чел. – 10.10.2020) [2].

Среди 5-топ проблем, препятствующих развитию МСП в России предприниматели называют неопределенность экономической ситуации, высокий уровень налогообложения, снижающийся спрос на внутреннем рынке, высокий процент по коммерческому кредиту, курс рубля (рисунок 2).

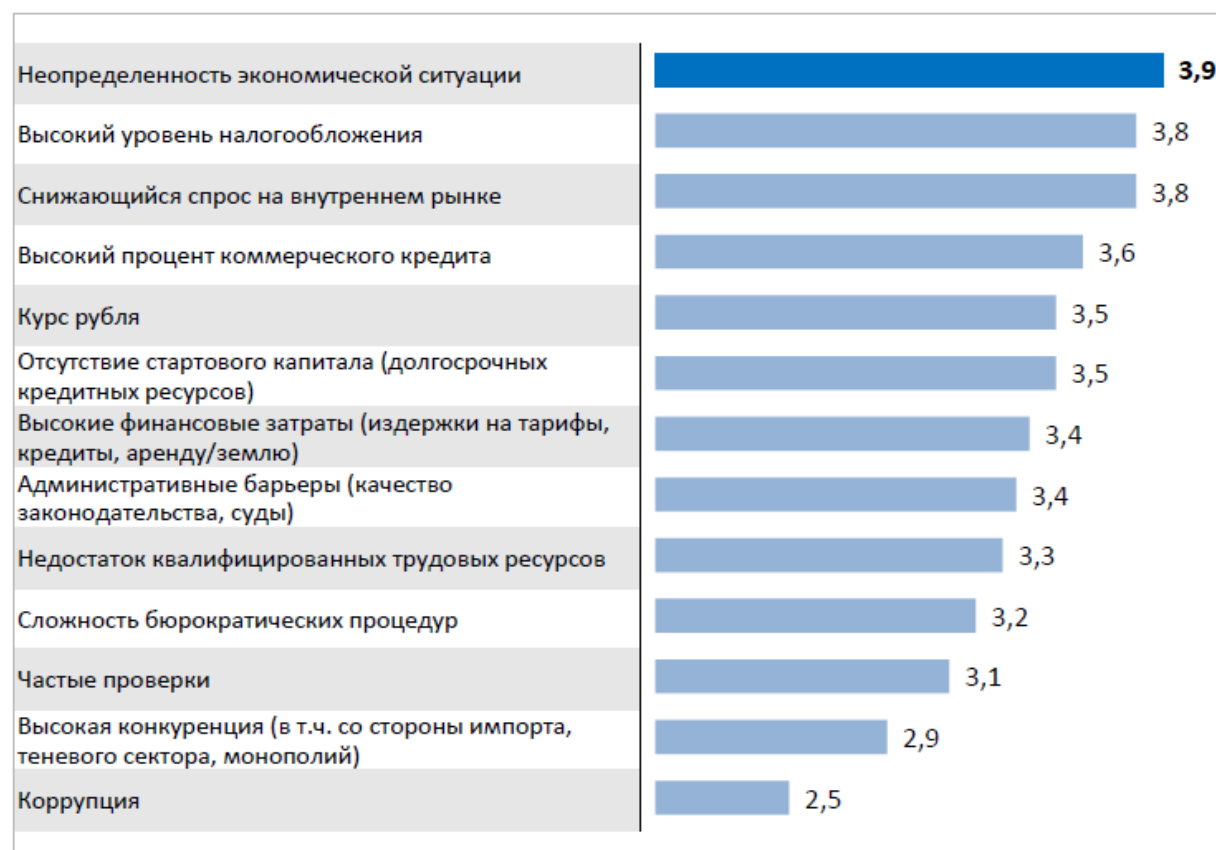


Рисунок 2. – Факторы, сдерживающие развитие производства в России по мнению предпринимателей (оценка по пятибалльной системе) [1]

Необходимо заметить, что в большинстве исследований отмечаются схожие проблемы: неопределенность экономической ситуации, высокий уровень налогообложения, нехватка собственных финансовых средств, высокие процентные ставки по кредитам [3; 4; 5; 6]. В целом данные факторы могут быть определены как необходимые условия функционирования МСП, которые могут создавать организации инфраструктуры поддержки малого предпринимательства под управлением государства.

Для устойчивого развития сектора МСП и для уменьшения влияния негативных факторов на бизнес в России разработан «Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 N 16). В паспорте определено три основных цели, представленные в таблице 1.

Таблица 1. – Целевые показатели реализации Паспорта национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» до 2024 г. [7]

Цель, целевой показатель		Численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, млн. человек	Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП, %	Доля экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме несырьевого экспорта, %
Период, год	2019	19,6	22,9	8,8
	2020	20,5	23,5	9
	2021	21,6	25	9,25
	2022	22,9	27,5	9,5
	2023	24	30	9,75
	2024	25	32,5	10

Уже сейчас становится ясным, что показатели национального проекта в 2019 и 2020 годах не будут выполнены из-за экономического кризиса, связанного прежде всего с пандемией, падением рубля и падением цены за один баррель нефти. В этих условиях как никогда малый и средний бизнес нуждается в государственной поддержке и тех мер, которые были прописаны в Национальном проекте становится недостаточно для поддержки МСП. В связи с чем Минэкономразвития вводит новые меры поддержки: предоставление самозанятым всех мер поддержки, предусмотренных национальным проектом «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»; усовершенствование системы гарантийной помощи через региональные гарантийные компании [8].

Готовится обновление национального проекта, где упор будет осуществляться на цифровые технологии. В 2021 г. планируется создать прототип цифровой платформы «Одно окно», на которой будут осуществляться все сервисы экосистемы для МСП, имеющие адресный и проактивный характер. Другие существующие цифровые платформы будут проанализированы с целью целесообразности интегрирования их в экосистему. Экосистема позволит решить ряд проблем предпринимателей: информирование о существующих мерах поддержки, сбор одного пакета документов для разных обращений, сокращение срока обработки заявки. Планируется также создание новой комплексной системы акселерации МСП с новыми финансовыми инструментами [9].

На взгляд автора, в новом проекте недостаточно внимание уделено вопросам формирования инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства, а вместе с тем построение фундамента создающего условия для развития МСП должно стать первостепенной задачей. В связи с чем, автором предлагается создать Единый центр государственного управления инфраструктурной поддержкой малого и среднего предпринимательства, включающего в себя сеть региональных центров управления инфраструктурной поддержкой МСП. Взаимодействие между центрами управления, объектами инфраструктуры, органами власти и МСП предлагается осуществлять на основе

цифровой платформы по государственному управлению инфраструктурной поддержкой МСП. Создание подобного института позволит:

- 1) сформировать эффективную систему инфраструктурной поддержки в каждом регионе;
- 2) сформировать новую деловую среду для принятия управленческих решений в сфере инфраструктурной поддержки МСП;
- 3) обеспечить согласованность действий и интерактивное взаимодействие участников;
- 4) обеспечить единую точку входа;
- 5) предоставлять МСП комплексный спектр инфраструктурных услуг;
- 6) снизить расходы на приобретение оборудования и программные средства;
- 7) использовать расширенную аналитику и повысить качество данных.

Список использованных источников

1. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир. Институт экономики роста им. Столыпина П.А. – Режим доступа: <http://stolypin.institute/novosti/sector-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir/> (дата обращения: 25.10.2020).
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Федеральная налоговая служба. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 25.10.2020).
3. Деловой климат в малых организациях России в I полугодии 2018 года. Центра конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, 2018. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/222974736.html> (дата обращения: 12.01.2019).
4. Тумин, В.М., Костромин, П.А., Вихрова, А.С. Современное состояние информационной прозрачности российского бизнеса // В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики. сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. – 2016. – С. 145-149.
5. Суптело, Н.П. Организация бюджетной поддержки малого бизнеса на региональном уровне // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2016. – № 4 (19). – С. 30-35.
6. Морковкин, Д.Е., Саргсян, А.О., Янина, М.С. Анализ особенностей функционирования субъектов малого бизнеса и микропредпринимательства в отдалённых регионах России // В сборнике: Потенциал роста современной экономики: возможности, риски, стратегии. Материалы V международной научно-практической конференции. Под редакцией А.В. Семёнова, М.Я. Парфеновой, Л.Г. Руденко. – 2018. – С. 1269-1275.
7. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 N 16). – Режим <http://base.garant.ru/72185938/> (дата обращения: 26.10.2020).
8. Правительство расширило меры поддержки бизнеса в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство». Правительство России. – Режим доступа: <http://government.ru/news/40547/> (дата обращения: 26.10.2020).
9. Цифровая экосистема «Одно окно» и новые финансовые инструменты станут ключевыми нововведениями обновлённого нацпроекта по поддержке малого и среднего бизнеса Правительство России. – Режим доступа: <http://government.ru/news/40458/> (дата обращения: 26.10.2020).

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА “АМНИСТИИ КАПИТАЛА” КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДРАЙВЕРА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.Б. Савченко

ЗАО «Альфа-Банк», Новополоцк, Беларусь

Драйверы развития – катализаторы роста экономики, создающие фундамент экономической стабильности во всех секторах за счет многоуровневых связей и кооперации. Драйверы экономического роста – комплекс экономических факторов и отраслей экономики, улавливающих импульсы потенциального рыночного спроса и направляющие эти импульсы на рост экономики в целом.

Это совокупность факторов: отрасли-драйверы, механизмы-драйверы, инфраструктура, ресурсы-драйверы, которые формируют связи, идущие из точек роста на остальную экономическую систему страны.

Одна из пяти групп экономических драйверов – это экономические факторы: усиленное привлечение капитала, инвестиции в определенные отрасли, развитие технического прогресса и новых технологий и другое.

Привлечение капитала в настоящее время для нашей страны на внешних рынках из-за таких долгосрочных и краткосрочных рейтингов (например, Standard & Poor's – B; Fitch – B) с “негативным” прогнозом либо дорого, либо невозможно. Поэтому назрела необходимость в интересах экономики Беларуси возврата средств белорусских граждан и компаний, обращающихся нелегально за пределами страны.

Вопрос обсуждения возможности и необходимости “амнистии капитала” в РБ периодически поднимается то бизнес-сообществом, то отдельными специалистами, то государством. Например, в 2012 и 2015гг. во время «Послания народу...», в марте 2019г. в ходе «Большого разговора...».

“Амнистия капитала” – это понятие из обихода. Это процедура добровольного декларирования счетов и имущества, находящихся за границей, чтобы не было штрафов и уголовной ответственности в стране резидентства. Может производиться с обязательным требованием о репатриации капитала и без такого требования.

Как показывает мировая практика, амнистию капиталов государство начинает ради двух целей:

- 1) получение дополнительных средств в бюджет;
- 2) нормализации делового климата.

Данные Всемирного банка и других зарубежных исследователей говорят о следующих уровнях теневой экономики (не выведенных средств из страны, а теневой экономики):

- а) в странах с развитой экономикой (например, Германия, США, Швейцария) – 8-12%;
- б) в странах с переходной экономикой – 20-30%;
- в) в остальных странах – более 40% [1].

При этом, конкретно по Беларуси Всемирный банк посчитал 48% экономики в тени, по России – 25% [1]. А по данным ОЭСР в 2010г. объем теневой экономики превысил 50% мирового валового продукта.

Мы уверены в том, что в стране должны быть созданы условия приложения возвращаемого капитала.

Капитал – это стоимость, пускаемая в оборот для получения прибыли. Анализ статистических данных показал, что на руках у населения Республики Беларусь свободной валюты, не вложенной ни в какие финансовые инструменты, около 7 млрд USD в эквиваленте.

За границу “в тень” выведено несколько млрд USD в эквиваленте: например, в 2013 г. ряд экспертов считали, что уже выведено 10-12 млрд USD [2]; другие аналитические агентства из-за своей методики насчитывали до 75 млрд USD [2]. Даже, если на сегодня оптимистично считать, что выведено только 25 млрд USD (оптимистично для данного контекста - немного), то приложив государством огромные усилия по построению системы “амнистии капитала”, которая при хорошем раскладе позволит вернуть 5-7% этих средств (справочно: данная величина возврата в мировой практике считается успешной).

Примечателен практический опыт стран, проводивших “амнистию капитала”. Такие экономические меры были реализованы в Швейцарии, когда были амнистированы банковские депозиты и капиталы Третьего рейха. Результат – укрепление банковской системы Швейцарии. А еще ранее в 20-х годах XX века в США после «Великой депрессии» и отмены «Сухого закона» власти предложили легализовать доходы от нелегальной продажи алкоголя.

Мы отмечаем в качестве *успешной политики* амнистии капитала политику в Италии (2001-2002), где удалось выявить и устранить причины, которые приводят к оттоку капиталов и уклонению от уплаты налогов. Заявитель обязан был заплатить 2,5% от задекларированной стоимости имущества, либо приобрести итальянские ценные бумаги на сумму, равную 12% от стоимости сокрытого имущества. Удачная разъяснительная работа государства для населения. Результат такой работы – возврат в страну капитала в объеме 61 млрд EUR + налоговые сборы 24 млрд EUR [3].

В Ирландии (1988) заявитель должен был уплатить подоходный налог без применения санкций. Удачная разъяснительная работа государства для населения. Результат такой работы – перечисления в казну составили 1,5 млрд USD [3], что существенно для данной страны, т.к. это составило 2,5% ВВП.

В Бельгии (2004) заявители, имевшие сбережения в инобанках, могли из вернуть в страну без санкций с уплатой 6-9% от возвращаемой суммы. И как результат возвращено 5,6 млрд EUR + поступления в бюджет 500 mEUR (пример, Португалия (43,5 млрд EUR)).

Мы отмечаем в качестве *противоречивой политики* амнистии капитала политику в России (три этапа – 2015-2016, 2018-2019, 2019-2020) – неуверенность бизнеса в стабильности и безопасности нахождения капитала в стране; недоверие между государством и бизнесом; отсутствие четких гарантий государства; слабая информационная поддержка. Результат 2-го этапа – 10 млрд EUR [4] (сравнение: Казахстан (2001, 2007, результат – 21 млрд USD).

Выявлен опыт *провалившейся политики* амнистии капитала в Аргентине (1987), Франции (1982 и 1986), Индии (амнистия проводится регулярно, примерно через каждые 10 лет, со снижающимся каждый раз эффектом); Грузии (2005, легализовали доходы 8 человек, бюджет пополнился на 35 kUSD).

Важно отметить, что суть этих процессов одинакова – государство прощает своим налогоплательщикам долги прошлого и взамен получает дополнительные средства в свою экономику из теневого сектора.

Считаем, что нам надо выявить и устранить причины, которые приводят к оттоку капитала и уклонению от уплаты налогов в Республике Беларусь.

Например, в Республике Беларусь отмечаем высокий уровень административных издержек на ведение легального бизнеса, высокий уровень налоговой нагрузки и сложности налогового администрирования, слабость и недостаточная эффективность антикоррупционной защиты экономической деятельности, зарегулированность экономической деятельности лицензированием, кадровой политикой, арендной политикой участков и помещений и прочее, изменчивость экономического законодательства, непредсказуемость его изменений, слабая защищенность прав собственности.

Предложены практические рекомендации для успешной политики “амнистии капитала” в Республике Беларусь:

I) Ускоренное развитие в стране финансового рынка, и в частности фондового рынка (рынка ценных бумаг), для скорейшего появления новых фин. институтов и новых фин. инструментов, что предоставит инвесторам дополнительные возможности для инвестиций.

Финансовая инфраструктура и продукты в РБ слабо развиты в сравнении с близлежащими странами и странами с развитыми финансовыми рынками. Для вложения денежных средств населению и компаниям предлагается набор из небольшого перечня финансовых инструментов.

II) Рассмотреть возможность снижения для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций норматива обязательных резервов, депонируемых в Национальном банке Республики Беларусь, от установленных 15% привлеченных средств в иностранной валюте для поднятия фин. институтами процентных ставок по привлекаемым денежным средствам в иностранной валюте и т.об., росту депозитного портфеля за счет связывания, в первую очередь, свободных денежных средств населения.

Фондом обязательных резервов является часть привлеченных банками денежных средств, которая учитывается на счете по учету фонда обязательных резервов и корреспондентском счете банка, открытых на балансе Национального банка. Формирование фонда обязательных резервов осуществляется в белорусских рублях для страхования ликвидности и платежеспособности банка.

Снижение этого норматива должно привести к некоторому поднятию процентных ставок по средствам в иностранной валюте и т.об. росту депозитного портфеля в фин. институтах.

III) Активизировать в стране процесс масштабной приватизации госпредприятий резидентами для создание благоприятных экономических условий начала массовых инъекций частных инвестиций в основной капитал предприятий производственной и иных сфер. Создать прозрачные приватизационные списки предприятий, подлежащих приватизации, подлежащих частичной приватизации, не подлежащих приватизации.

Капиталы, легализуемые при амнистии, будут в том числе направляться в модернизацию производств, что в дальнейшем приведет к повышению конкурентоспособности продукции; это не сиюминутная фин.выгода, она позволяет инвестировать в бизнес, увеличить рентабельность работы.

IV) Необходимо убрать структурные барьеры, которые мешают частному бизнесу в рамках формальной экономики уменьшать и оптимизировать уровень налоговой нагрузки, и в результате пытаться делать это в оффшорных государствах и зонах. Принятие мер, необходимых для создания благоприятного налогового климата, с целью эффективного развития национального рынка капитала и привлечения частных инвестиций.

V) На практике реализовать принцип неприкосновенности частной собственности, исключить R национализации успешной частной собственности.

VI) Наделить Нацбанк РБ полномочиями для определения необходимых норм, требующих внесения в законодательство, подготовки механизма проведения и выполнения комплекса мероприятий, направленных на практическое решение в стране вопроса “амнистии капитала”.

III-VI вопросы требуют решения госорганов.

В процессе коммуникации бизнеса и государства надо решать вопросы, устраняющие причины неуплаты налогов и вывода капитала; определение направлений для инвестирования легализованных средств.

Некоторые специалисты предлагают для деоффшоризации экономики Республики Беларусь:

– *укрепление гарантий защиты собственности, повышение эффективности судебной системы и законодательства, ликвидация избыточной налоговой нагрузки, скрытого административного давления, развитие финансовой инфраструктуры, улучшение инвестиционного климата;*

– *проведение “амнистии капитала” с одновременным проведением налоговой реформы с обязательным мораторием на ее отмену, чтобы повысить уверенность инвесторов в отсутствии возможности “отката на исходную позицию”. Данная мера требует серьезной организационно-правовой и экономической проработки и проведения масштабной разъяснительной работы с бизнес-сообществом, а также с международными регуляторами (ФАТФ, МВФ/ВБ, ОЭСР) [5].*

VII) Обратиться в МВФ об участии данной организации в подготовке модели “амнистии капитала” в РБ и в консультациях по связанным с этим процессом институциональным и нормативным изменениям.

Список использованных источников

1. Поможет ли новая амнистия капитала усилить рост экономики [Электронный ресурс]. 2020 - Режим доступа <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/372253-dengi-v-topku-pomozhet-li-novaya-amnistiya-kapitala-usilit-rost>: Дата доступа 01.10.2020.
2. Проблемы амнистии и возвращения капитала как источника в экономику России / Л.М. Шевченко. – Журнал «Вестник ТГУ», №5 (49), 2007. – с.155-157. // Электронная библиотека cyberleninka.ru. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-amnistii-i-vozvrascheniya-kapitala-kak-istochnika-investitsiy-v-ekonomiku-rossii/viewer>. Дата доступа 01.10.2020.

3. Состояние и тенденции эволюции теневой экономики в Республике Беларусь / Н.Бокун. – Журнал «Бухгалтерский учет и анализ. Консультации бухгалтеру, аудитору, менеджеру, руководителю», №7, 2015. – с.16-24. // [Электронный ресурс]. 2020 - Режим доступа <http://edoc.bseu.by>. Дата доступа 01.10.2020.
4. Кто вывез из Беларуси 75 миллиардов долларов? [Электронный ресурс]. 2020 - Режим доступа <https://infobank.by/infolineview/kto-vyvez-iz-belarusi-75-milliardov-dollarov/>. Дата доступа 01.10.2020.
5. К вопросу о деофшоризации национальной экономики / В.Петрушин, И.Байрактар. – Журнал «Банкаўскі веснік», №1 (678), 2020. – с. 59-62. // [Электронный ресурс]. 2020 - Режим доступа www.nbrb.by. Дата доступа 01.10.2020.

НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н.А. Самосюк, канд. экон. наук, доц.,

А.М. Добриневская

Белорусский национальный технический университет, Минск

Промышленное производство является ключевым фактором обеспечения стабильной работы реального сектора национальной экономики и обеспечивает экономическую безопасность страны. Так, за период 2010-2019 гг. энергоемкость ВВП в ценах 2005 г. снизилась на 12,3% и составила 371,8 кг у.т./млн. руб. За этот же период валовое потребление топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) снизилось на 3% к уровню 2010 года, а ВВП в 2019 году вырос к уровню 2010 г. на 10,6%. В целом, конечное потребление ТЭР снизилось в 2019 году по отношению к уровню 2010 года на 141 тыс. т у.т. [1].

Уровень использования ТЭР является важнейшим показателем эффективности предприятия в целом, а для промышленных предприятий, с характерной для них большой энергоемкостью, еще и одним из вариантов повышения их конкурентоспособности. Конечным итогом деятельности в области энергосбережения является уменьшение энергозатрат, и это может быть достигнуто различными методами, выбор которых зависит от инвестиционных возможностей организации, технической оснащенности и сложности технологического цикла производства и других внутренних и внешних факторов среды. Ежегодно в Республике Беларусь за счет реализации государственных программ по энергосбережению экономится от 5 до 7,7 млн т у.т. Задача на 2016–2020 годы – призвана сэкономить не менее 5 млн т у.т.

По данным государственной статистической отчетности по форме 4-энергосбережение (Госстандарт) за январь – декабрь 2019 г. в целом по республике экономия ТЭР за счет реализации мероприятий по энергосбережению составила 964,4 тыс. т у.т., в том числе, по направлениям представленным на рисунке 1.

В целом, потребление ТЭР в промышленности составляет порядка 33-34%. Обрабатывающая промышленность занимает значительную долю по потреблению ТЭР в целом по промышленности и в 2010 году она составила 94,4%, а в 2019 году уже 95,2%. Анализ данных предприятия отечественного машиностроительного предприятия показал, что доля топливной составляющей снизилась за последние годы на 29,88%, а электроэнергетическая составляющая уменьшилась на 22,47%. Это обусловлено активным внедрением мероприятий по энергосбережению на предприятии, проведение замены и модернизации оборудования.

Выбор приоритетного энергосберегающего мероприятия зависит от тех задач, которые решает организация в текущем периоде и в ближайшую перспективу. Например, по предприятиям строительной индустрии наблюдается рост потребления энергоресурсов и это связано, прежде всего, с развитием жилищного строительства. Для таких

производств, как показывает практика, целесообразно применение таких энергосберегающих мероприятий, как термоизоляция паропроводов, трубопроводов горячей воды, создание систем инфракрасного отопления арматурного цеха (позволит сократить потребление природного газа на 50%), автоматизация учета расхода энергоносителей, автоматизация управления установками компенсации реактивной мощности (обеспечит экономию 80 тыс. кВт·ч/год), внедрение энергоэффективных источников света, осуществление контроля за состоянием изоляции оборудования, температуры теплоносителя, использования установленных мощностей электрооборудования [2].

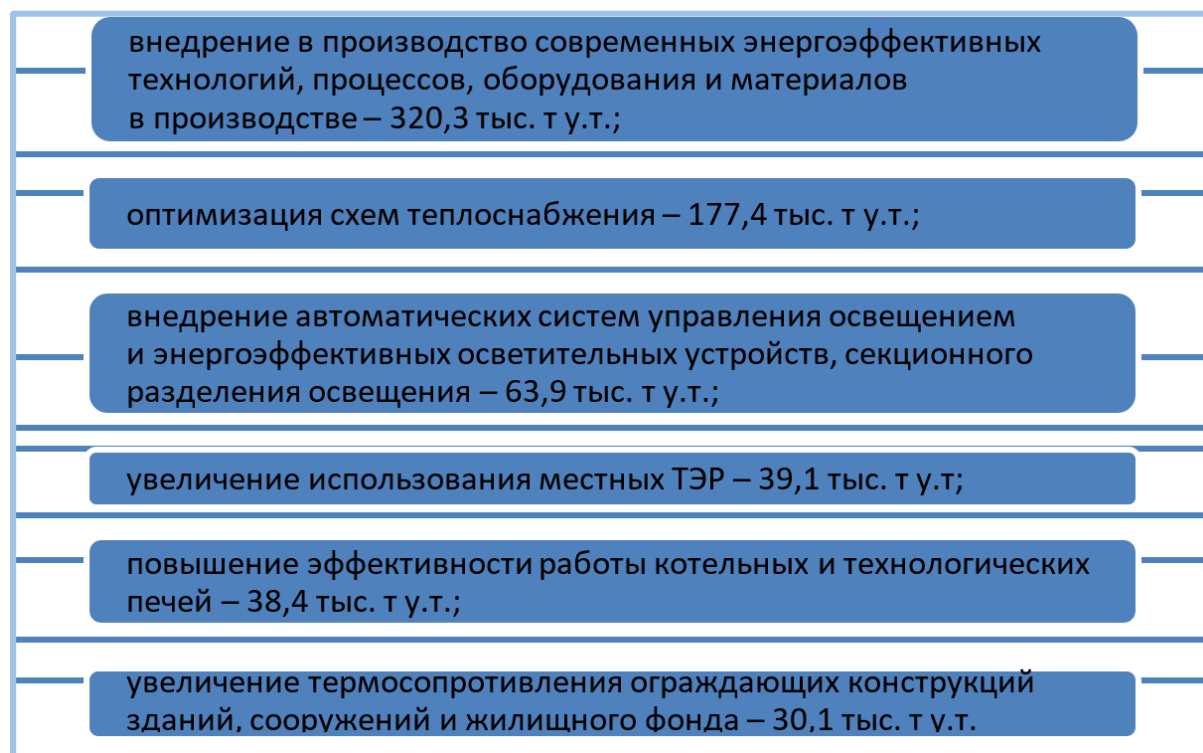


Рисунок 1. – Мероприятия по энергосбережению

Например, приоритетным направлениями в энергосбережении для УП «МИНСК-МЕТРОСТРОЙ» по данным энергетического аудита являются: термореновация ограждающих конструкций; замена циркуляционных насосов; замена насосов узла нагрузки; модернизация технологического процесса формовочного цеха.

Проведенный анализ потребления ТЭР на предприятии показал, что на отопление и вентиляцию приходится 51% всей потребляемой тепловой энергии, а на производство бетонных и железобетонных изделий – 24%. Техничко-экономические расчеты подтвердили, что внедряемые энергосберегающие мероприятия позволят снизить потребление тепловой энергии на отопление 28%, на производство бетонных и железобетонных изделий - 16%.

На рисунке 2 приведем наиболее важные направлениям энергосберегающей деятельности на предприятиях реального сектора экономики.

Современное машиностроительное предприятие является крупным потребителем ТЭР (рисунок 3).

использование собственных вторичных энергоресурсов;

применение менее энергоемких технологий и оборудования;

снижение потребления энергоресурсов за счет совершенствования существующих технологических процессов и режимов работы оборудования;

оптимизация энергобаланса предприятия и его подразделений, снижение расходов на выработку производимых на предприятии энергоресурсов;

совместная выработка электрической и тепловой энергии;

снижение потребления энергоресурсов подразделениями предприятия за счет повышения эффективности использования энергоносителей;

использование методов математического моделирования при нормировании и прогнозировании потребления энергоресурсов.

Рисунок 2. – Направления энергосбережения на предприятиях реального сектора



Рисунок 3. – Потребляемые ТЭР на машиностроительных предприятиях

Масштаб эффекта от применения организационных, технико-технологических и иных энергосберегающих мероприятий может быть разным. В этой связи, руководству предприятия следует выбрать наиболее эффективные на данный момент, с точки зрения энергоэффективности, мероприятия. Так, на проведение мероприятия по оптимизации отопления производственного корпуса потребуются инвестиции в размере 15180,8 рублей. Однако, экономия, которую принесет данное мероприятие, составит уже 7591,4 рубля. Срок окупаемости данного проекта может быть немногим более двух лет, что подтверждает его эффективность.

Список использованных источников

1. Энергетический баланс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. - Дата доступа: 12.10.2020.
2. Белэнерго [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.energo.by/>. – Дата доступа: 13.10.2020.

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ С ПОМОЩЬЮ ПРИНЦИПОВ ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Р.С. Сати,
Г.Н. Ярыгина*

Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Циркулярная экономика – это модель экономики, в которой создаются альтернативные линейной экономике замкнутые циклы, где ресурсы находятся в постоянном круговом движении в системе производства и потребления с целью оптимизации использования первичных ресурсов, а также сокращения отходов на каждом этапе (Авторское). Циркулярная экономика представляет собой концепцию с широким спектром целей и принципов, которая ведет к ресурсоэффективной, экологичной и социально направленной экономике. Данная концепция является противоположностью линейной экономики, которая предполагает «бери-производи-утилизируй» и предлагает «замкнутую систему», в которой стоимость продуктов, материалов и ресурсов поддерживается на принципе повторного использования и восстановлении.

Одним из условий для внедрения концепции циркулярной экономики является реорганизация бизнес-процессов, связанных с управлением материальными ресурсами, что требует переосмысления цепочки создания стоимости. Существуют различные стратегии, которые отражаются на нескольких уровнях: а) на макроуровне – путем изменения региональных фискальных и экономических условий; мезоуровень – за счет изменения способа организации цепочек поставок; на микроуровне – изменяя способ производства и использования материалов и продуктов [3]. Изначально, в экономической системе линейного типа отходы учитываются в натуральном выражении (тоннах, кубометрах и т.д.), на микроэкономическом уровне их потребительская стоимость принимается равной нулю, так как потребительские свойства полностью извлечены, и в оставшейся массе материальных ресурсов не осталось никакой полезности. На макроэкономическом уровне стоимость отходов определяется по данным предприятий, принимающих отходы на обезвреживание и утилизацию, и определяется как совокупная стоимость их обезвреживания, утилизации и хранения на полигоне. Однако, при внедрении практик циркулярной экономики ситуация в корне меняется. На предприятии появляется возможность использовать не только первичные, но и вторичные материальные ресурсы, при этом возникает возможность выбора, какие именно ресурсы использовать на каждом этапе производственного цикла в зависимости от существующей технологии [1].

Сопоставление стоимости первичных и вторичных ресурсов формирует не только устойчивый спрос на вторичное сырье, но и ценовое соотношение между первичными и вторичными ресурсами на рынке. В результате отходы, ранее существовавшие в экономической системе с нулевой стоимостью, начинают учитываться на микроуровне – по стоимости замещения первичных ресурсов, а на макроуровне – по стоимости упущенных возможностей от недовыпуска продукции. В тоже время, в долгосрочной перспективе повышение стоимости первичных ресурсов создает стимулы у предприятия к использованию более дешевого вторичного сырья и к дополнительному инвестированию в процесс рециркуляции материальных ресурсов [1].

В результате при поэтапном переходе к циркулярной экономике базовый принцип линейной модели «добывай, производи, выбрасывай» (англ. «take, make, waste») трансформируется в принцип «добывай, производи, повторно используй» (англ. «take, make, reuse»), что поднимает на новый уровень экологическую эффективность, одновременно предотвращая омертвление значительных объемов ресурсов при захоронении на полигонах отходов, а также отслужившей продукции.

Достаточно актуальной становится проблема унификации терминологии по природопользованию, которая используется в научной, учебной литературе и производственной среде. Научно-обоснованная классификация основных и вторичных ресурсов и отходов может стать основой для сбора, обработки и использования информации для разработки планов и программ, направленных на повышение эффективности утилизации вторичных ресурсов и отходов, мероприятий для комплексного использования сырья, усовершенствования системы планирования новых мало- и безотходных производств, более широкого применения древесных ресурсов.

Для успешного продвижения циркулярной экономики потребуются не только новые структуры, но, в частности, включение дополнительных участников в цепочку функционирования данной концепции.

По сравнению с классическим управлением отходами, промышленность играет здесь значительно более важную роль. Тенденция к экономике замкнутого цикла предлагает значительный потенциал для повышения долгосрочной конкурентоспособности, поскольку происходит использование вторичного сырья в качестве основного сырья для производства продукции. Производственные процессы могут внести решающий вклад в надежность поставок (в дополнение к соответствующей экономии затрат) [4].

Хотя конкретные эффекты циркулярной экономики все еще трудно оценить, можно предположить, что потребители также извлекут выгоду из изложенных преимуществ для промышленности, так как одной из целей циркулярной экономики является ради благополучия будущих поколений остановить увеличивающееся потребление. На потребителей возлагаются большие надежды. Различные новые бизнес-модели замкнутой экономики смогут добиться успеха только в том случае, если потребители изменят свои привычки или, например, осознают преимущества использования, а не владения. Отмечается, также необходимость изменения моделей потребления посредством образования, рыночных стимулов или компаний, но то, как этот процесс будет развиваться, все еще связано со многими непредсказуемыми моментами [4]. В белорусских школах мало внимания уделяют экологии, основам циркулярной экономики. Хотя можно уже за школьной партой в игровой форме доносить важность бережного отношения к природе, вещам, которыми дети пользуются каждый день, экономии воды и других ресурсов. К примеру, в Финляндии, которая является одной из первых стран, активно внедряющих циркулярную экономику – экономику замкнутого цикла начинают изучать за школьной партой.

В свободном доступе для белорусов находится ограниченное количество информации о циркулярной экономике. Нет сайтов с информацией для обычных граждан и руководителей предприятий.

В последние годы в Беларуси начали появляться различные платформы для обмена и совместного пользования. Благотворительный проект KaliLaska (14,7 тыс. подписчиков в Instagram), который принимает одежду, обувь, украшения, сумочки, посуду, книги и передает их в детские дома, дома пенсионерам, сиротам, многодетным родителям и другим, нуждающимся людям. Также примерно раз в месяц, вещи, которые не были отданы, участвуют в ярмарке, где каждый желающий может приобрести их за очень демократическую цену [7]. К сожалению, пункт приема вещей, которые больше не нужны хозяевам и находятся в приемлемом качестве, находится только в Минске.

Другим примером служит благотворительный проект «Добры Ровар». Он принимает ненужные или сломанные велосипеды и передает их в детские дома и беженцам. Существует уже 3 года [8].

Усовершенствованный дизайн продукта, позволяющий избежать отходов, должен стать одним из центральных рычагов для внедрения экономики замкнутого цикла. Улучшенный дизайн может помочь продлить срок службы товаров или облегчить их ремонт, восстановление или модернизацию. Это может помочь в переработке товаров предприятиям, когда те разбирают товар, чтобы вернуть его ценные материалы и компоненты. В целом таким образом можно сэкономить ценные ресурсы. Однако текущие рыночные сигналы кажутся неадекватными для реализации этой возможности, особенно потому, что интересы производителей, потребителей и переработчиков не выровнены. Поэтому важно запускать инициативы по улучшению дизайна продукта, сохраняя при этом внутренний рынок, поддерживая конкуренцию и способствуя инновациям [4].

Также необходимо обеспечивать соблюдение высоких стандартов безопасности, применяемых к продукции и загрязняющим веществам, в будущем, даже если это означает, что определенные потоки отходов не могут быть циркулированы и должны быть утилизированы.

В Беларуси существует сформированная система экологических знаков, с помощью которых происходит информирование потребителей о безопасности продукции, которую им предоставляют. Экологическая маркировка становится средством рекламы и конкурентной борьбы, способствуя обеспечению экологической безопасности общества. Именно поэтому проблемы экологической маркировки должны занять свое место среди первоочередных задач современной экономики. В связи с этим особое внимание должно быть уделено совершенствованию системы экологической сертификации и стандартизации, увеличению числа национальных компаний, сертифицированных на соответствие международным экологическим стандартам.

1. Ответственность производителей за свою продукцию, т.е. «расширенная ответственность производителя» — это один из главных элементов циркулярной экономики. В данном случае индивидуальная ответственность производителя создаст связь между производителем и управлением отходов этого предприятия. Для этого необходимо изменить дизайн своего товара, чтобы увеличить его срок службы, а также для того, чтобы его было легче реставрировать, отремонтировать или восстановить.

2. Поощрять государством тех производителей, которые стремятся к уменьшению вредного воздействия на окружающую среду производством своих товаров.

3. Опираясь на исследования зарубежных ученых, на сегодняшний день в ЕС существует Директива «экодизайна», которая нацелена на повышение эффективности и экологичности, ремонтпригодности и долговечности товаров, разработан обязательный стандарт дизайна и маркировки продукции, соответственно, если у нас в Республике заработает схожая система, то наша продукция сможет беспрепятственно продаваться на рынках в ЕС.

4. Необходимо информировать потребителей об экологических преимуществах таких товаров на национальном уровне, для развития экологической культуры потребителей, их осведомленности об экологических проблемах для развития экологического сознания.

5. В случае если в результате развития системы экологической маркировки в Беларуси экологические критерии сравниваются с критериями Европейского Союза, это будет означать, что отечественная продукция имеет высокий потенциал. Важно то, что при внедрении экологической маркировки в Беларуси необходимо ориентироваться на те группы товаров, которые выпускают предприятия, являющиеся лидерами на национальном рынке.

6. Необходимо снизить ценовой диапазон платежей, связанных с реализацией процедуры экологической маркировки продукции, и установить его в пределах, которые будут соответствовать показателям нашей страны.

Необходимые шаги для внедрения экологической маркировки в Республике Беларусь могут быть следующие:

- создать организацию (структуру) либо консультационные предприятия, которые бы оказывали консультационные услуги в процессе получения сертификации, предоставление информации обо всех этапах;
- разработать экологический знак, который будет транслировать не только экологическую сущность продукции, но и отличаться своей информативностью и уникальностью;
- организовать систему информирования населения страны о том, как выглядит, что из себя представляет и что означает экологический знак;
- внедрить знак «Зелёная точка», как вариант разработки не только стандартов, но и классификации для вторичного сырья;
- определить возможные пути стимулирования предприятий, с целью их дальнейшей деятельности для получения и перехода к получению экологических знаков (например, налоговые льготы для предприятий, которые получили экологическую маркировку);
- определить объём инвестиций, необходимых для развития системы экологической маркировки и её глубокого внедрения на территории Республики Беларусь.
- активное участие государства в создании государственных закупок (например, включение экологических критериев в документы о государственных закупках).

Эффективность использования ресурсов имеет экономический смысл. Некоторые экономисты утверждают, что политика, направленная не на решение экологических проблем, таких как истощение ресурсов, утрата биоразнообразия, наводнения и засухи из-за изменения климата, может привести к потере рабочих мест и средствам существования. Поэтому решение экологических проблем открывает возможности для работников и работодателей и отражает экономический рост.

Эффективное использование топливно-энергетических ресурсов ключевой элемент экономики каждой страны, оказывающий существенное влияние на конкурентоспособность продукции, устойчивость, стабильность и уязвимость экономики, а также на экологию. Более того, повышение энергоэффективности приводит к усилению национальной экономики [2].

Экономическая энергия, в экономической концепции – выражение, предназначенное для производства энергии, инвестиций, потребления и вытекающих из этого выгод, и включает в себя все средства и процедуры, направленные на увеличение отдачи от использования энергии и снижение ее потерь до минимума, не влияя на темпы экономического роста, то есть потребление наименьшего количества

Экономия энергии направлена на то, чтобы извлекать как можно больше энергии из ее первичных источников, сохраняя при этом окружающую среду и сводя к минимуму ее вред [2].

Преимущества энергоэффективности. Максимальное увеличение выработки на единицу энергии увеличивает ВВП и может обеспечить другие макроэкономические преимущества, включая рост рабочих мест, лучший торговый баланс, более низкие цены на энергию и большую надежность поставок [6]. Не все меры по повышению энергоэффективности являются «рентабельными» – инвестиции должны быть экономически рациональны с учетом альтернативных издержек и основных постоянных и текущих затрат. Тем не менее, моделирование для World Energy Outlook Международного энергетического агентства (МЭА) показывает, что освоение экономически жизнеспособных инвестиций в повышение энергоэффективности приведет к увеличению совокупного экономического производства к 2035 году на 18 триллионов долларов США. Согласно оценкам макроэкономических моделей, рост будет увеличиваться на 0,25–0,25 %. 1,1 % в год, с соответствующим увеличением занятости. Энергоэффективность увеличивает объем производства, поскольку высвобождает ресурсы для других, более продуктивных инвестиций, поэтому, по оценкам МЭА, меры по повышению эффективности приносят выгоды в 2,5 раза превышающие предотвращенные затраты на энергию. Меры по повышению энергоэффективности обычно более трудозатратны, чем эквивалентные инвестиции в поставку ископаемого топлива, и создают в три раза больше рабочих мест на миллион долларов инвестиций [5].

В настоящее время возрастает интерес и конкуренция в отношении серьезных инвестиций в разработку программ и технологий альтернативной энергетики, а также внедрение и использование зеленых технологий в нескольких областях, которые в совокупности будут определять будущую энергетику в мире. Динамическое равновесие профессионально-квалификационной структуры предложения трудовых ресурсов и экономически – целесообразных рабочих мест для обеспечения энергоэффективности, в том числе за счет ресурсосбережения, достижение и поддержание, которого возможно с учетом управления индикаторами устойчивого развития экономики, определяющих спрос и предложение трудовых ресурсов в каждый момент социально-экономического, циркулярного развития экономики, и выработки механизма согласования обеих сторон.

Таким образом, можно предположить, что циркулярная экономика несет в себе огромный экономический потенциал. Она способствует более независимой промышленности от дорогостоящего импорта и способствует увеличению конкурентоспособности отрасли, за счет снижения себестоимости продукции. Новые бизнес-модели, товары и услуги, которые появятся, обеспечат существующие рабочие места, а также позволят создать новые квалифицированные рабочие места, что принесет пользу всем потребителям.

Список использованных источников

1. Батова, Н. На пути к зеленому росту: окно возможностей циркулярной экономики [Электронный ресурс] / Н. Батова, П. Сачек, И. Точицкая // BERO Green Economy Policy Paper Series, PP GE. – 2018. – № 1. – Режим доступа: <http://www.beroc.by/upload/iblock/ae1/ae1bcb7979cd00ca76cd3e9fc72a3e9e.pdf>.
2. Yaryhina, H.N. Global Energy Security and International Economic Development [Electronic resource] / H.N. Yaryhina, I.V. Ziankova, R.S. Sati // Agrarian education and science – in the development of livestock : Materials of the International Scientific and Practical Conference. – p. 414. – Access mode: https://izhgsha.ru/images/DOCS/Nauka/Konferenc/20jul2020_Lubimov70/Lubimov_tom2.pdf#3.
3. Donati, F. Modeling the circular economy in environmentally extended input-output tables: Methods, software and case study [Electronic resource] / F. Donati, G.A. Aguilar-Hernandez, C. Pablo [etc.]. – January 2020. – Volume 152. – Access mode: <https://doi.org/10.1016/j.rescon-rec.2019.104508>.
4. Henning Wilts. Germany on the road to a circular economy? Friedrich-Ebert-Stiftung Economic and social policy Germany on the road to a circular economy? 10/2016/ ISBN: 978-3-95861-515-1.
5. Raising Energy Efficiency Standards to the Global Best [Electronic resource] / Russell Bishop, New Climate Economy. – Режим доступа: <http://www.newclimateeconomy.net/>.
6. Capturing the Multiple Benefits of Energy Efficiency // IEA, 2014.
7. Благотворительный проект «Kalilaska» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kalilaska.org/>.
8. Социально-экологический проект «Добры Ровар» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dobrovar.by/>.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.Н. Сенько, д-р экон. наук, проф.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск

В положениях Концепции Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года, Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 - 2020 годы отражена цель региональной политики, которая предполагает преодоление диспропорций в региональном развитии, а также накопление региональных конкурентных преимуществ с использованием социального капитала и принципов «зеленой экономики». В научных разработках ученых отмечается возрастающее влияние социальных и инфраструктурных факторов на активизацию процессов межрегионального экономического сотрудничества в ЕАЭС (социальной инфраструктуры, инфраструктуры «зеленой экономики», инфраструктуры системы непрерывной подготовки кадров и др.). Региональное развитие в современной экономике во многом определяет возможности для решения стратегических задач социально-экономического развития страны. Задача устойчивого социально-экономического развития регионов определена многими Программными документами Республики Беларусь: Указом Президента Республики Беларусь от 15.12.2016 № 466 (ред. от 30.11.2017) «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы»; Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 05.04.2016 № 274 (ред. от 25.09.2017) «Об утверждении Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016 - 2020 годы»; Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 01.08.2016 № 604 (ред. от 22.06.2018) «О поддержке и развитии экспорта Республики Беларусь в 2016 - 2020 годах» и др. Развитие инновационных сегментов национальной экономики является ключевым фактором, обеспечивающим достижение стратегических целей устойчивости социально-экономического развития Республики Беларусь. Значимость фактора инновационного развития страны подчеркнута в Законе Республики Беларусь от 10.07.2012 № 425-3 (ред. 11.05.2016) «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», а также во многих Программных документах, определяющих стратегические направления развития Республики Беларусь. В частности, инновационные аспекты отражены в Постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 25.05.2018 № 392 (ред. 31.10.2018) «О разработке проекта Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года». Активная инновационная стратегия как необходимое условие для повышения конкурентоспособности национальной экономики определена положениями Указа Президента Республики Беларусь от 15.12.2016 № 466 (ред. 30.11.2017) «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 - 2020 годы».

Для исследования характеристик экспорта и импорта товаров, как основных составляющих внешнеторговой деятельности регионов, выполнен их анализ с помощью инструмента «Описательная статистика» [1]. Результаты описательной статистики представленных в таблице 1 данных показывают, что в среднем за рассматриваемый период

объем экспорта по Республике Беларусь в целом составил 31369 млн долл. США. Наибольшее значение наблюдалось в 2013 году, а наименьшее – в 2016 году.

Таблица 1. – Динамика экспорта по регионам Республики Беларусь за период 2013-2019 годы (млн долл. США)

Годы	Республика Беларусь	Области и г. Минск						
		Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	г. Минск	Минская	Могилевская
2013	37203	2525	2154	4936	2361	14662	7028	2470
2014	36080	2530	2976	4645	2187	13209	7814	2245
2015	26660	1796	1757	3162	1744	10158	6059	1676
2016	23537	1879	1579	2958	1627	8139	5297	1800
2017	29240	2289	2329	3726	1929	10050	6401	2055
2018	33907	2379	2215	4135	2293	12582	7336	2060
2019	32955	2592	1835	4086	2251	11412	7432	2276

Источник: [2].

В целом динамика экспорта носит неустойчивый характер. Так, согласно данным Национального статистического комитета, темп роста экспорта товаров в Республике Беларусь в 2019 году относительно 2010 года составил 130 %. Анализ данных в разрезе областей и г. Минска показывает, что в рассматриваемом периоде наибольший объем экспорта приходился на г. Минск и Минскую область, а наименьший – на Витебскую область. Наибольший темп роста экспорта в 2019 году относительно 2010 года приходился на Брестскую область (163,3 %) и Минскую область (162,3 %). Динамика импорта в разрезе регионов Республики Беларусь представлена в таблице 2.

Таблица 2. – Динамика импорта по регионам Республики Беларусь за период 2013-2019 годы (млн долл. США)

Годы	Республика Беларусь	Области и г. Минск						
		Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	г. Минск	Минская	Могилевская
2013	43022	2338	4316	4746	1624	17732	5717	1841
2014	40502	2121	3699	4264	1507	15972	5999	1738
2015	30291	1407	3278	3897	1146	11039	4691	1128
2016	27610	1393	2330	3203	1367	10812	4349	1113
2017	34235	1618	2584	4527	1769	13738	5654	1193
2018	38441	1728	3136	5634	1644	15901	5793	1349
2019	39476	1761	3174	5302	1873	16510	6069	1499

Источник: [2].

Согласно результатам анализа описательной статистики, за период 2013-2019 годы объем импорта в среднем по Республике Беларусь составил 36225,3 млн долл. США. Наибольший объем импорта по Республике Беларусь приходился на 2013 год, а наименьший – на 2016 год. Темп роста импорта в 2019 году относительно 2010 года составил 113,2%. Наибольший темп роста за этот период имел место в Минской области (214,8 %), а наименьший – в Витебской области (89,7 %).

Тенденции экспорта, связанные с использованием инновационных факторов в реальном секторе региональной экономики, отражены в таблице 3.

Таблица 3. – Динамика доли экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции организациями промышленности в разрезе регионов Республики Беларусь (в %)

Области и г. Минск	Годы						Изменение доли в 2019 г. по сравнению с 2010 г.
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	
Республика Беларусь, в том числе по регионам	50,7	64,0	67,9	67,5	63,0	59,5	8,8
Брестская	16,4	55,4	52,3	56,8	57,0	56,3	39,9
Витебская	48,5	55,4	52,3	56,8	50,9	36,4	-12,1
Гомельская	53,8	84,3	77,2	69,7	65,8	72,8	19
Гродненская	20,6	43,9	63,6	76,6	69,8	70,4	49,8
г. Минск	56,9	58,1	65,3	66,4	63,8	64,2	7,3
Минская	86,0	85,5	86,8	86,2	80,6	74,3	-11,7
Могилевская	27,2	56,3	49,8	48,0	46,0	46,9	19,7

Источник: Составлено автором на основе [1; 2].

Развитие регионов Республики Беларусь складывается под воздействием множества факторов, которые в совокупности формируют экспортный потенциал и создают предпосылки для активизации внешнеторговой деятельности регионов [3].

Анализ мировых тенденций показывает, что в современных условиях реализация социально-ориентированной модели экономики на региональном уровне во многом определяется факторами инклюзивного экономического роста регионов. В определении МВФ, касающемся характеристик инклюзивного роста, выделены факторы предоставления единого пространства для инвестиций и производительной занятости населения в целях увеличения размера экономики. Тренд инклюзивного развития определяет приоритет таких факторов как социальный капитал и интеллектуальный капитал. Их роль в инклюзивном развитии региональной экономики рассматривается в контексте целей стратегии устойчивого развития страны. Поэтому в условиях международной интеграции и активизации внешнеэкономической деятельности в расширяющемся экономическом пространстве использование регионами конкурентных преимуществ, основанных на факторах инклюзивности экономики, порождает необходимость переосмысления содержания и структуры межрегиональных взаимодействий в целом [4]. Результаты анализа процессов накопления экспортного потенциала региональной экономики позволяют выделить объективные, так и субъективные факторы, которые формируют современный социально-экономический «профиль» региона (таблица 4).

Таблица 4. – Основные группы факторов, формирующие потенциалы развития регионов

Группа факторов	Частные факторы
Системообразующие факторы	Интеллектуализация социально-экономических процессов в регионах
	Геоэкономические (логистические) особенности местоположения
	Социальный капитал (Культурное наследие, исторически сложившиеся культурные и социальные связи)
	Природно-климатические условия
Обеспечивающие и поддерживающие социально-экономические факторы	Обеспеченность природно-сырьевыми ресурсами
	Обеспеченность трудовыми ресурсами
	Сравнительные конкурентные преимущества региона
	Инновационная и инвестиционная привлекательность производственного сектора региональной экономики
	Уровень организационной зрелости субъектов инновационной деятельности
Факторы, реализующие экономические методы управления	Стандарты и уровень прогрессивности механизмов разработки и принятия решений (финансовых, инвестиционных, организационных и др.) органами государственного и регионального управления

Источник: разработка автора на основе [4].

Отмеченные в таблице факторы используются в решении задач активизации процессов интеллектуализации социально-экономического развития регионов. Кроме того, формируются новые возможности для получения множества дополнительных эффектов для расширения межрегионального научного и научно-технического сотрудничества. Например, за счет того, что на уровне межрегиональных взаимодействий можно обеспечить более активное участие в процессах интеллектуальной модернизации стран-торговых партнеров Беларуси. И в этой связи важно конкретизировать условия и формы такого участия, чтобы получить для регионов Беларуси долгосрочный положительный эффект и сформировать предпосылки для повышения качества жизни населения страны.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2020. Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/68d/68d78f7e6f0d21b0d9723db3d9e11a2f.pdf>. – Дата доступа: 05.10.2020.
2. Регионы Республики Беларусь : Стат. Сборник / Национальный стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Т. 1. – 776 с.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. – Дата доступа: 12.10.2020.
4. Доклад о развитии глобальных цепочек создания стоимости – 2019. Технологические инновации, торговля в цепочках поставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://roscongress.org/materials/doklad-o-razvitii-globalnykh-tsepochek-sozdaniya-stoimosti-2019-tehnologicheskie-innovatsii-torgovl>. – Дата доступа: 18.10.2020.

ГОРОДСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ КАК ДРАЙВЕР ИНКЛЮЗИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (НА ПРИМЕРЕ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

В.П. Сидоров, канд. геогр. наук, доц.

Удмуртский государственный университет, Ижевск, Россия

Материальное и духовное благополучие жителей какой-либо страны или территории оценивается не только и не столько размерами валового регионального продукта. Многие географы и экономисты считают, что для такой оценки надо использовать показатель общественного богатства.

Общественное богатство – это население региона или страны, совокупность благ и ресурсов, накопленных в течение прошлых лет. Общественное богатство включает 3 компонента: человеческий капитал (численность и качество населения), вещественный капитал (среднее многолетнее соотношение между вновь вводимыми производственными фондами и выводимыми из обращения), географический капитал (природные ресурсы и географическое положение).

В идеале необходимо развивать и дополнять все три компонента. Но сделать это одновременно практически невозможно: из-за нехватки людей, финансовых средств, материальных запасов, времени. Да и просто физически. Надо выбрать что-то одно, на чье развитие необходимо меньше средств и времени. И это «одно» должно потащить за собой (как локомотив – вагоны) остальные компоненты. То есть стать, как сейчас модно говорить, «драйвером» развития. У этого термина уже давно существует пространственный синоним – «точка» или «полюс» роста. Заложивший основы теории полюсов роста французский экономист Ф. Перру [1] утверждал, что «центры и ареалы экономического пространства, в которых размещаются предприятия лидирующих отраслей, становятся полюсами притяжения факторов производства, поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование. Это приводит к концентрации предприятий и формированию полюсов экономического роста». Но в качестве полюсов экономического роста можно рассматривать не только предприятия пропульсивных отраслей, но и отдельные территории и населенные пункты. То есть, полюс роста может быть не отраслевым, а региональным узлом хозяйственных объектов.

Могут ли стать драйверами инклюзивного экономического роста компоненты общественного богатства Удмуртской Республики (Удмуртии) – субъекта Российской Федерации, расположенного на востоке Европейской части страны?

1. Человеческий капитал (1,5 млн. жителей) – скорее нет, чем – да. Увеличить его количество не получается (в Удмуртии наблюдается отрицательный естественный прирост населения), а сальдо внешних миграций колеблется вблизи нулевой отметки. Повышение «качества» населения требует много времени и существенных затрат.

2. Вещественный капитал. Традиционные отрасли специализации экономики Удмуртской Республики – военно-промышленный комплекс, машиностроение, нефтяная, лесная и деревообрабатывающая промышленность уже давно практически полностью используют свой производственный потенциал – и «прибавить» не смогут. Сельское

хозяйство развивается стабильно, но кардинального рывка ждать от него не представляется возможным из-за не очень благоприятных агроклиматических условий республики.

3. Географический капитал. Имеющие промышленное значение природные ресурсы Удмуртии (нефть, лес, минеральные строительные материалы) добываются на пределе возможности. Остается только *географическое положение*. Это очень специфический ресурс – пассивный, который сам по себе не заработает. Необходимо приложить определенные усилия. Но сам этот ресурс практически бесплатен и всегда на месте.

Так в чем преимущество географического положения Удмуртии? А в том, что в республике расположен центр Ижевской городской агломерации – собственно, город Ижевск. Ижевская агломерация (см. рис. 1) – трансграничная моноцентрическая агломерация, в которой Ижевск служит центром притяжения для более чем 1,5 млн. человек, из которых более 350 тысяч проживают в соседних с Удмуртией приграничных районах Республик Башкортостан и Татарстан, а также Пермского края [2].

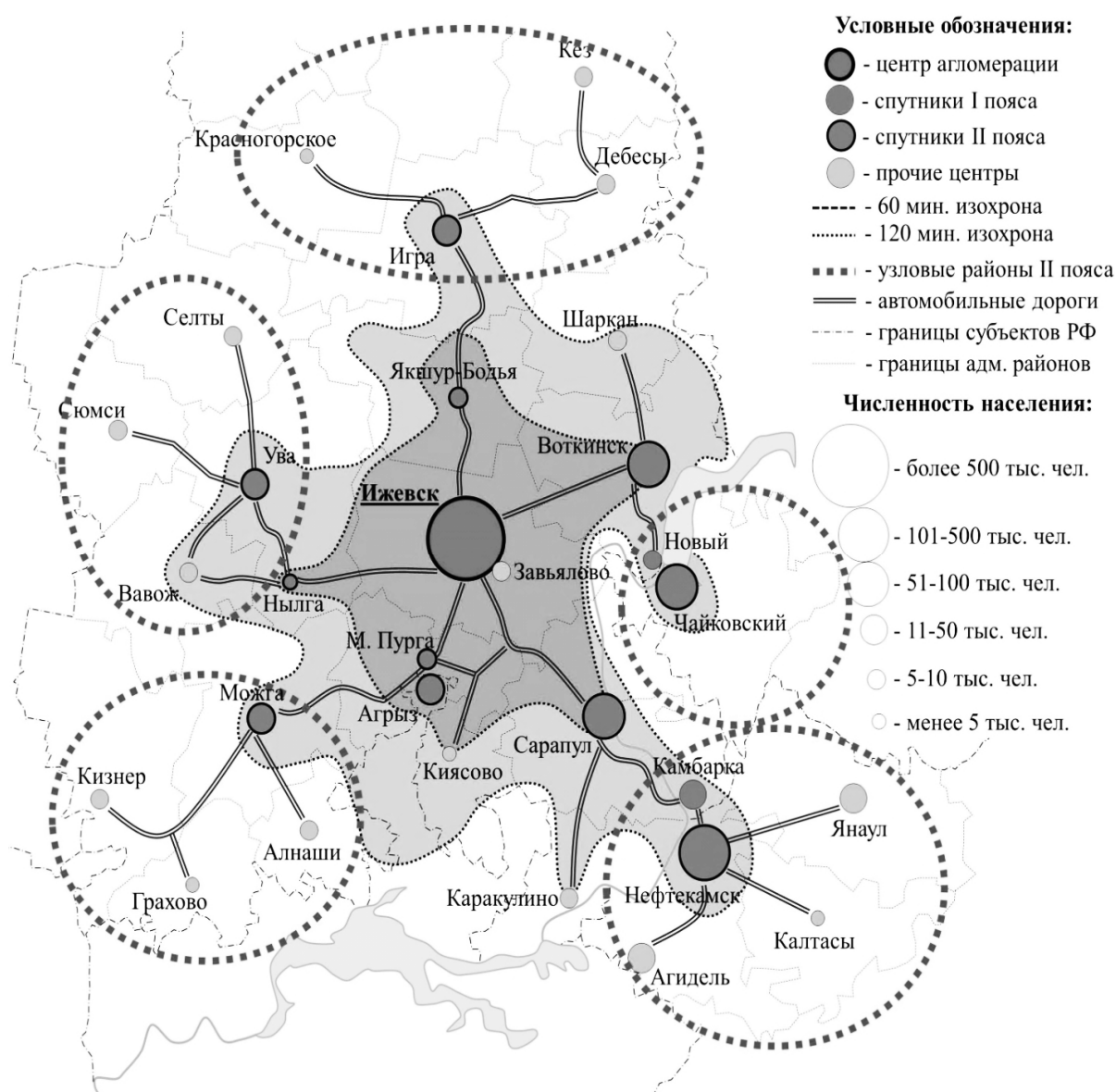


Рисунок 1. — Ижевская агломерация

Городская агломерация - группа близко расположенных городов, поселков и других населенных мест с тесными трудовыми, культурно-бытовыми и производственными связями и интенсивными маятниковыми передвижениями.

Каким образом географическое положение Ижевска как центра трансграничной агломерации позволит ускорить социально-экономическое развитие Удмуртии?

Позиционирование на всероссийском пространстве не Ижевска (в котором проживает 648 тыс. человек), а, именно, Ижевской агломерации с 1,5 миллионным населением должно привлечь новых инвесторов:

1. Крупные мировые торговые сети (что уже происходит): Leroy Merlin (как ожидается) увеличит объем розничного оборота в Ижевске на 2–2,6 %. В случае появления IKEA MEGA добавятся еще 3,5–4%.

2. Крупные российские торговые сети. Но не на предмет создания сетей своих магазинов (они уже существуют), а для создания логистических центров. Такой уже создала на окраине Ижевска крупнейшая в России сеть магазинов «Магнит». В этом плане следует активизировать работу с сетями «X5 Retail Group», «Красное & Белое» и др.

3. Для создания и эксплуатации в Ижевске крупных межрегиональных (и поэтому – единичных) хозяйственных объектов, например: предприятий по глубокой переработке лесной продукции; предприятий по глубокой переработке строительных материалов; межрегионального мусороперерабатывающего / мусоро-сжигающего завода; предприятий по глубокой переработке сельскохозяйственной продукции (сырье и полуфабрикаты производятся на всей территории Удмуртской Республики и сопредельных территориях, а высшие стадии производства готового продукта – в Ижевске); новых высокотехнологичных производств – например, инсулина и других лекарственных препаратов; мультимодального транспортно-логистического центра на пересечении р. Кама и железной дороги Казань– Екатеринбург.

4. Для проведения межрегиональных и всероссийских культурных и спортивных мероприятий, подобных фестивалю П.И. Чаковского, родившегося на территории современной Удмуртии.

Дополнительные средства может принести более активное привлечение «внешних» туристов: одна семья из 4-х человек, приезжающая из соседнего региона в Ижевск на выходные – для посещения современного зоопарка и цирка – тратит (не считая дороги) сумму эквивалентную 200–250 \$ [3, 4, 5].

Что же мешает реализовать вышеперечисленные мероприятия?

Во-первых, субъективный фактор в лице региональных властей. На словах они принимают идею развития Ижевской агломерации. Тем более об этом на официальном уровне говорили еще в начале XX века. На деле никакой помощи представителям местного научного сообщества, готовым «продвигать» Ижевскую агломерацию, как рыночный «товар» не оказывается. Многие представители официальной власти не могут (или не хотят) понять: городская агломерация формируется не по приказу сверху, не по желанию ее жителей. Она есть и есть. Даже если ее таковой не называть. И поэтому глупо не использовать то, что уже есть – и тебе это ничего не стоило.

Во-вторых, объективный фактор: каким образом управлять Ижевской агломерацией, части которой входят в состав разных регионов и подчиняются разным властям? В мировой практике предлагаются 4 варианта управления городскими агломерациями: создание единого муниципального образования; создание надмуниципального образования «второго уровня» при сохранении существующих муниципальных образований; договорная – новый орган муниципального управления не создается, а для решения стратегических задач развития агломерации формируются координационные советы и комиссии; управление агломерацией со стороны региональных властей.

К сожалению, все они малопригодны применительно к Ижевской агломерации.

Список использованных источников

1. Perroux F. L'Europe sans rivages. — Grenoble: Presses universitaires de Grenoble, 1954. P. 859.
2. Сидоров В.П. Инвестиционные возможности Ижевской городской агломерации / В.П. Сидоров // Трешниковские чтения 2018. Современная географическая картина мира и технологии географического образования : материалы всерос. науч.-практ. конф., посвящ. памяти знаменитого рос. океанолога, исследователя Арктики и Антарктики, акад. А. Ф. Трешникова / под ред.: И. Н. Тимошиной, Е. А. Артемьевой, В. Н. Федорова. — Ульяновск, 2018 — С.59–60.
3. Геоэкономический анализ агломерационных эффектов / А.А. Кашин [и др.] // Бухгалтерский учет и анализ. — 2017. — № 1 (241) — С. 8–18.
4. Ижевская агломерация: геоэкономический анализ / А.А. Кашин [и др.] // Економічний вісник Донбасу. — 2017. — № 1 — С. 133–142.
5. Сидоров В.П. Устойчивость Ижевской агломерации как фактор развития Удмуртской Республики / В.П. Сидоров // Теория и практика гармонизации взаимодействия природных, социальных и производственных систем региона: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Саранск, 12-13 окт. 2017 г. Т. 1. — Саранск, 2017 — 280–283.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ МОЛОДЁЖИ ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЕ УЧЕБНЫХ БИЗНЕС-КОМПАНИЙ И РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

В.А. Скопьюк

Полоцкая государственная гимназия № 1 им. Ф. Скорины, Беларусь

Одним из основных стратегических факторов устойчивого развития Республики Беларусь является создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности.

Одной из важных проблем в развитии малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь можно назвать отсутствие ключевых компетенций, знаний и практических навыков в сфере предпринимательской деятельности у граждан, прежде всего молодого поколения. Важно отметить, что около 80% бизнес-образовательных услуг сосредоточено в Минске, а в областных и районных центрах население находится в более сложных условиях. Низкая мотивация граждан к открытию собственного дела, несовершенная налоговая система, боязнь банкротства – всё это не способствует развитию малого бизнеса в регионах. Развитие деловой активности и креативности граждан способствуют формированию конкурентной среды, активизации инновационной деятельности, созданию рабочих мест, насыщению рынка товарами, повышению уровня жизни граждан. В этой связи одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Беларуси является развитие человеческого потенциала и предприимчивости.

Для дальнейшего прогресса в условиях возрастающей глобальной конкуренции наиболее важными факторами конкурентоспособности являются квалифицированные человеческие ресурсы и научная база.

На данном этапе современной экономики необходимо опираться на формирование не только ключевых компетенций, но и тех компетенций, которые образуют ядро компетентности учащихся в сфере экономики:

- 1) предметная компетенция («научиться быть»), направленная на формирование способности оценки социально-экономических условий жизнедеятельности человека;
- 2) методическая компетенция («научиться делать»), направленная на формирование способности решать проблемы в социально-экономической сфере;
- 3) коммуникативная компетенция («научиться жить вместе»);
- 4) социальная компетенция («научиться быть ответственным»), направленная на формирование чувства социальной ответственности;
- 5) образовательная компетенция («научиться познавать») как способность самостоятельно приобретать знания и умения, находить нужную информацию.

Экономические компетенции формируют способность у учащихся видеть, и понимать окружающий мир, ориентироваться в нем, уметь выбирать целевые установки своих действий и поступков; способность видеть, и понимать экономические явления в жизни общества, прогнозировать направление научного использования экономических знаний в практической деятельности человека.

В современной школе обучаются дети с разными способностями. У каждого ученика свои интересы, желания, возможности. Но, несмотря на это, мы должны создать для всех учащихся условия приобретения экономических знаний, воспитать делового человека, личность с развитым экономическим мышлением, готового к жизни и хозяйственной деятельности в условиях рыночных отношений.

В последнее время возросло количество экономических проблем, решение которых становится актуальным уже практически для каждого человека. Поэтому целью работы должно стать формирование у учащихся элементарных экономических представлений, необходимых в практической деятельности, и экономической компетентности.

Формирование мышления предприимчивости должно стать неотъемлемым элементом в национальной системе образования, так как сегодняшние школьники в ближайшее десятилетие будут определять благосостояние страны, накапливать ее потенциал в экономической, научной и культурных сферах, обеспечивать безопасность государства. Необходимость формирования предпринимательского мышления в школе вызвана требованием воспитания членов общества, способных действовать в современных рыночных условиях, правильно оценивать экономические процессы и эффективно участвовать в них. Такую задачу с наибольшим успехом можно решить через участие детей и подростков в деятельности школьных бизнес-компаний. Такое участие дает молодежи не только представление о сущности и основных особенностях предпринимательства как особого рода деятельности, но и формирует у них знания о полном цикле предпринимательской деятельности, о том, что необходимо для создания собственного дела, а также может помочь молодежи сориентироваться в выборе профессии.

По мнению Министерства экономики Республики Беларусь процесс формирования у учащихся базовых навыков предприимчивости и экономических компетенций должны строиться на основе имитационной либо практической моделей обучения через учебные бизнес-компании.

Реализация учебной бизнес-компании на основе практической модели потребует принятия законодательных актов, которыми необходимо определить следующие правовые вопросы:

1. Организационно-правовую форму учебной бизнес-компании.
2. Перечень видов деятельности, которые смогут осуществлять учебные бизнес-компании.
3. Порядок и формы оформления трудовых отношений учреждения образования и членов учебной бизнес-компании.
4. Механизм распределения доходов, полученных в результате осуществления деятельности учебной бизнес-компании.
5. Формы поощрения участников учебной бизнес-компании.
6. Порядок осуществления кассовых операций, иных операций с наличными денежными средствами.
7. Ведение статистической и ведомственной отчетности для учебной бизнес-компании в особом порядке без уплаты налогов.

При реализации имитационной модели учебной бизнес-компании не потребуется корректировка законодательных актов и может осуществляться на уровне ведомственных правовых актов учреждения образования и организационных мер. Для этого необходимо:

1. Разработка методик и материально-техническое обеспечение учебно-игровой деятельности учебной бизнес-компании.
2. Разработка учебных планов и программ по организации учебной бизнес-компании.
3. Совершенствование системы повышения квалификации руководителей бизнес-компаний.
4. Организация стажировок для руководителей бизнес-компаний у предпринимателей и в успешных коммерческих организациях.
5. Налаживание сотрудничества учебной бизнес-компании с субъектами поддержки малого и среднего бизнеса.

Для реализации предложенных мер по осуществлению деятельности учебных бизнес-компаний необходимо:

1. На законодательном уровне внести в обязательное изучение в школах факультативных занятий по экономике для учащихся 8-11 классов.
2. Осуществлять деятельность учебных бизнес-компаний на уровне имитационной модели.
3. Разработать единую дорожную карту по развитию учебных бизнес-компаний для всех учреждений образования совместно с Министерством экономики.

Список использованных источников

1. https://docviewer.yandex.by/view/0/?page=282&*.
2. Бедулина Г.Ф. Формирование экономической культуры и предпринимательских ценностей в рамках школьных бизнес-компаний//Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2015. №5. С. 111 – 116.
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы» от 23.02.2016 года №149.

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ МЕЖФИРМЕННЫХ СЕТЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

М.А. Слонимская, д-р экон. наук, доц.

Полоцкий государственный университет, Беларусь

В соответствии с теорией институтов и институциональных изменений Д. Норта, организация социальных взаимоотношений в экономике, которые являются основой развития межфирменных сетевых взаимодействий, возможна при наличии соответствующих институциональных условий [1]. Для того чтобы определить, какие институты и институциональные условия должны быть созданы для развития сетевых форм организации экономической деятельности проведем анализ необходимых для этого предпосылок на каждом из выделенных нами этапов данного процесса на основе анализа зарубежного опыта.

Этап 1. Формирование социальных сетей и институтов в качестве инструмента развития доверия и обмена информацией. Доверие является основой социального капитала [2, с. 526]. Всемирный банк определяет социальный капитал как «институты, отношения и нормы, которые формируют качественно и количественно социальное взаимодействие в обществе» [3, с. 4]. Уровень доверия между участниками межорганизационных сетей определяет размер трансакционных издержек, необходимых для контроля экономического поведения агентов, а также оказывает влияние на скорость принятия решений и возможность обмена знаниями. Связь уровня доверия в обществе с размером трансакционных издержек впервые была отмечена Р. Коузом [4]. Уровень доверия в обществе и социальный капитал тесно связаны с конкурентоспособностью экономических систем, что эмпирически доказано рядом авторов [5]. Таким образом, доверие – это важный фактор, определяющий не только готовность экономических агентов к участию в межфирменных сетевых взаимодействиях, но и их эффективность. Формирование доверия в процессе межличностных связей и отношений способствует развитию социального капитала и росту конкурентоспособности экономических систем.

Накоплению социального капитала в обществе способствуют постоянные личные контакты и обмен информацией между различными стейкхолдерами, для чего необходима мотивация к общению. Большинство субъектов хозяйствования заинтересованы в лоббировании их интересов в структурах государственной власти. Как свидетельствует европейский опыт [6, с. 17-18], региональные и профессиональные бизнес-ассоциации позволяют реализовать такую потребность, образуя основу модели развития сетевых взаимодействий на региональном уровне.

Современные технологии Web 2.0 дают возможность устанавливать и поддерживать социальные связи в рамках виртуального сообщества. Виртуальные бизнес-сообщества интегрируются на основе общих целей и интересов, устанавливая между собой горизонтальные неформальные слабые связи. Слабые связи как фактор диффузии доверия и социального капитала первым отметил М. Грановеттер. «Слабые связи с большей вероятностью соединяют членов различных малых групп, чем сильные; последние, как правило, сосредоточены внутри отдельных групп» [7, с. 45]. Поэтому небольшие сети с жесткими связями менее эффективны, чем большие «открытые», особенно с точки зрения поиска креативных решений и внедрения инновационных практик [8, с. 258].

Этап 2. Анализ конкурентных преимуществ от участия компаний в межорганизационных сетях и определение цели сотрудничества. Экономический эффект от организации межфирменного сетевого взаимодействия может быть получен за счет прироста выручки и снижения логистических, транзакционных и операционных издержек предприятий – участников сети, а его размер зависит от стоимости сетевых услуг и эффективности деятельности компании – сетевого брокера.

Потенциальные возможности сетевого сотрудничества не будут реализованы автоматически при отсутствии актуальной операционной цели деятельности сети даже при условии финансирования такого проекта. Поэтому постановка цели деятельности сети является необходимым условием успешной реализации ее модели. Компания принимает решение об участии в устойчивых вертикальных межфирменных взаимодействиях (между членами цепочки создания ценности) или установлении горизонтальных связей, включая конкурентное сотрудничество (coopetition – словообразование из англ. cooperation – «сотрудничество» и competition – «соревнование» [9]) если она может прогнозировать возможность получения конкурентных преимуществ.

По исследованиям зарубежного опыта, важным фактором активизации процесса организации бизнес-сетей является осознание потенциальными участниками такой необходимости. Однако часто предприятия, особенно МСП сосредоточены на выживании и разработка долгосрочной стратегии, ориентированной на участие в сетевых объединениях, является для них сложной задачей. Поэтому должна быть организация, которая разрабатывает коллективную стратегию сети и контролирует процесс ее реализации. Подобные функции выполняют, например, европейские компании RetImpresa (Италия) [10], NIRO (Германия) [11], Cambridge Network (Великобритания) [12].

Для выполнения поставленных задач по организации межфирменного сетевого сотрудничества организации-посредники или сетевые брокеры осуществляют изучение и распространение передового опыта, консалтинг и коучинг, разработку веб-инструментов для деловых сетей, координацию программных и проектных возможностей, имеющих отношение к бизнес-сетям и их осуществление, организацию сетевых мероприятий.

На начальном этапе финансирование деятельности таких компаний осуществляется из общественного источника. Когда участники бизнес-сетей начинают получать добавленную стоимость, они готовы финансировать услуги компаний-посредников за счет членских взносов. Критерием финансирования проектов по созданию межфирменных сетей из общественных источников являются следующие: 1) наличие бизнес-плана, включая цели и задачи сети, мероприятия по их достижению, показатели для измерения фактических результатов; 2) амбициозность проекта с точки зрения интернационализации бизнеса; 3) соответствие целей деятельности региональным приоритетам.

Этап 3. Выстраивание системы взаимовыгодных отношений, все члены которой взаимодействуют и стремятся к выполнению общей цели. Институциональный механизм контроля и управления межфирменным сотрудничеством является критическим фактором, влияющим на успех и неудачу сетей [13, с. 795]. Выделяют следующие причины провала сетевых проектов: недостатки трансфера знаний, неудачи в сотрудничестве и плохая координация участников. При этом необходимо устранить «разрывы»

сетевых отношений между фирмами, научно-исследовательскими организациями, организациями образования, финансовыми организациями, государственными органами, а также фирм между собой. Кроме того, установить взаимодействие между сетевыми организациями и сетевыми организациями и глобальными рынками [14, с. 320].

Для преодоления разрывов сетевого взаимодействия требуются специализированные организации, которые выполняют функции организатора сетевого сотрудничества в регионе. Команда специалистов Европейской инициативы лидерства сотрудничающих сетевых организаций (ECOLEAD – European Collaborative Networked Organizations Leadership Initiative) выделяет три «столпа» развития динамичных и устойчивых сетевых организаций: среду «вращения» виртуальных организаций (назовем ее экосредой виртуальных организаций), динамичные виртуальные организации и профессиональные виртуальные сообщества, которые поддерживаются и укрепляются двумя видами разработок: теоретическими (включая эталонную архитектуру сети) и информационной инфраструктуры, которая должна быть общедоступной, прозрачной и простой в использовании для совместной работы.

Экосреда виртуальных организаций представляет собой ассоциацию или пул организаций и связанных с ними вспомогательных учреждений, которые имеют как потенциал, так и интерес к сотрудничеству посредством создания «базового» долгосрочного соглашения о сотрудничестве. Если один из членов данного сообщества (выступающий в роли брокера) находит новую бизнес-идею, то он может быстро сформировать виртуальную организацию из числа членов ассоциации или пула. Примером такой среды являются региональные кластеры, которые формируются в результате общей деловой практики, способствующей развитию доверия.

Динамическая виртуальная организация – это временный альянс организаций, взаимодействующих на основе компьютерной сети для обмена компетенциями и ресурсами с целью реализации возможности по созданию продукта или услуги с добавленной стоимостью. Профессиональные виртуальные сообщества – это специальная виртуальная среда для обмена знаниями между профессионалами в определенной сфере, в отношении культуры работы, проблем восприятия, методов решения проблем, профессиональных ценностей и поведения. Профессиональные виртуальные сообщества являются одним из наиболее важных элементов, обеспечивающих поддержание жизнеспособности экосреды и организации динамичных виртуальных организаций.

Формирование экосреды сетевых организаций непосредственно связано с формированием кластеров на основе группы предприятий, производящих продукцию, в конкурентоспособности которой реализуются конкурентные преимущества региона [15]. Оценка потенциала регионов, как отмечает Л.В. Козловская, – это «выявление, как факторов развития отраслей специализации, так и возможностей создания связанных с ними сфер деятельности в рамках регионального кластера международного значения, а также развития всего комплекса обеспечения условий жизнедеятельности населения и соблюдения экологических требований» [16, с. 98-99].

Концепция «умной специализации» (smart specialisation) была сформулирована экспертной группой Европейской комиссии «Знание для роста» (Knowledge for Growth)

в качестве стратегии инновационного развития регионов, предполагающей наиболее эффективное использование их особенностей и развитие конкурентных преимуществ [17]. Под стратегией «умной специализации» понимается национальная или региональная стратегия инновационной деятельности, которая устанавливает приоритеты, нацеленные на получение конкурентных преимуществ путем развития собственного научного и инновационного потенциала в соответствии с потребностями бизнеса, чтобы в полной мере использовать возникающие возможности и тенденции рынка, не допуская при этом дублирования и фрагментации усилий [18].

Разработка стратегии в соответствии с концепцией «умной специализации» предполагает тесные связи и обмен знаниями между различными региональными подсистемами, прежде всего, – между бизнесом и властью. Модель «четырёхзвенная спираль» визуализирует взаимодействие четырех подсистем: системы образования (человеческий капитал), экономической системы (экономический капитал), политической системы (политический и правовой капитал) и гражданского общества. В основе гражданского общества лежат СМИ и культура, которые образуют две формы капитала - социальный и информационный [19, с. 36-37]. Э. Караяннис и Э. Григорудис предлагают использовать «четырёхзвенную» модель для разработки стратегий «умной специализации».

По нашим исследованиям, стратегия «умной специализации» устанавливает приоритеты инновационной деятельности, нацеленные на получение конкурентных преимуществ региона, сфокусированных на производительности и инновациях, как ключевых факторах конкурентоспособности. Также большое значение уделяется роли регионов в извлечении выгоды из преимуществ, обусловленных связями между ними.

Этап 4. Построение клиентоориентированной управленческой модели в сети предприятий. Межфирменная сеть должна гарантировать эффективное выполнение задачи, поставленной клиентом. Участники самоорганизующихся и спонтанных бизнес-сетей сами являются клиентами. В самоорганизующихся сетях (региональные и отраслевые бизнес ассоциации и др.) исполнительная дирекция организации предоставляет услуги по лоббированию интересов своих членов в органах власти, обеспечивает информационную, образовательную и юридическую поддержку. Финансирование ее деятельности осуществляется за счет членских взносов. В спонтанных сетях (виртуальные профессиональные и бизнес-сети и др.) услуги по взаимодействию членов сети могут предоставляться собственником интернет-платформы бесплатно или за определенную абонентскую плату. Поставщик данного вида услуг может получать прибыль за счет размещения рекламы.

Таким образом, по нашим исследованиям, обоснованы следующие предпосылки развития сетевых форм организации экономики:

- высокий уровень доверия между субъектами хозяйствования, для чего необходимо накопление социального капитала за счет объединения предпринимателей в региональные и профессиональные бизнес-ассоциации, поддержания профессиональных связей в рамках виртуальных сообществ;
- возможность использования современных ИКТ, что требует разработки и внедрения ИКТ для целей межфирменного сетевого взаимодействия, создания условий для использования ИКТ предприятиями и населением;

– наличие объектов инфраструктуры поддержки развития сетевых форм организации экономической деятельности, включая специализированные виды услуг, которые обеспечивают лидерство как организация-посредник или сетевой брокер, осуществляют помощь по оценке потенциального экономического эффекта от организации межфирменного сетевого взаимодействия, разрабатывают коллективную стратегию сети, контролируют процесс ее реализации, осуществляют изучение и распространение передового опыта, консалтинг и коучинг, разработку веб-инструментов, координацию программных и проектных возможностей, организацию сетевых мероприятий;

– формирование экосреды сетевых организаций на основе кластерной политики, концепции «четырёхзвенной спирали» и стратегии «умной специализации», что обеспечивает стимулирование взаимодействия между различными сторонами, заинтересованными в экономическом развитии региона (стейкхолдерами).

Список использованных источников

1. Норд, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норд. – М. : Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 190 с.
2. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
3. Grootaert, Ch. Measuring Social Capital. An Integrated Questionnaire / Ch. Grootaert, D. Narayan, V. N. Jones, M. Woolcock. – Washington : The World Bank, 2004. – 61 с.
4. Коуз, Р. Фирма, рынок и право : Пер. с англ. / Р. Коуз. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.
5. Zak, P. J. Trust and growth / P. J. Zak, S. Knack // The Economic Journal. – 2001. – III (April). – P. 295-321.
6. Spanikova, V. Business Networks. Final report. / V. Spanikova, L. Birkman, C. Besseling. – Rotterdam: Ecorys, 2014. – 44 p.
7. Гранновтер, М. Сила слабых связей / М. Гранновтер // Экономическая социология. – 2009. – Т. 10, № 4 (Сентябрь). – С. 31-50.
8. Юдина, Е. Н. Социальные сети Интернета в контексте теории автопоэзиса Н. Лумана / Е. Н. Юдина, С. А. Захарова // Вестник университета. – 2016. – № 10. – С. 254-260.
9. Nalebuff, B. J. Co-opetition / B. J. Nalebuff, A. Brandenburger. – New York : Doubleday Dell Publishing Group, 1996. – 288 p.
10. RetImpresa [Electronic recourse] / Chi siamo. – Mode of access : <http://www.retimpresa.it/index.php/services>. – Date of access : 24.04.2017.
11. NIRO [Electronic recourse]. – Mode of access : <http://www.ni-ro.de/index.php?id=67&L=1>. – Date of access : 24.04.2017.
12. Cambridge Network [Electronic recourse] / About us. – Mode of access : <https://www.cambridgenetwork.co.uk/about-us/>. – Date of access : 24.04.2017.
13. Park, S. H. Managing an Interorganizational Network : A Framework of the Institutional Mechanism for Network Control / S. H. Park // Organization Studies. – 1996. – Jan 1. – P. 795-824.
14. Инновационное развитие регионов Беларуси и Украины на основе кластерной сетевой формы / Н. Г. Берченко [и др.] ; науч. ред. : В. П. Соловьев, Т. С. Вертинская ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларуская навука, 2015. – 391 с.
15. Фатеев, В. С. Кластеры, кластерный подход и его использование как инструмента регулирования развития национальной и региональной экономики / В. С. Фатеев // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2012. – № 2 (131). – С. 40-50.

16. Козловская, Л. В. Регионы Беларуси : потенциал и факторы интенсификации социально-экономического развития / Л. В. Козловская // Вестник БГУ. Сер. 2. – 2011. – № 3. – С. 97-101.
17. Expert Group "Knowledge for growth" / European Commissions [сайт]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/invest-in-research/monitoring/knowledge_en.htm. – Дата доступа : 23.10.2017.
18. Foray, D. From smart specialization to smart specialization policy / D. Foray // European Journal of Innovation Management. – 2014. – Vol. 17, Iss. 4 – P. 492-507.
19. Караяннис, Э. Четырехзвенная спираль инноваций и «умная специализация» : производство знаний и национальная конкурентоспособность / Э. Караяннис, Э. Григорудис // Форсайт. – 2016. – Т. 10, № 1. – С. 31-42.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.П. Смольский, канд. экон. наук, доц.,

К.С. Зеленкова,

В.А. Пресняков

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Говоря о цифровой трансформации, мы опираемся на реально действующие программы того или иного государства и выстроенную им информационно-коммуникационную инфраструктуру, которая составляет инновационный базис страны. Создана ли такая инфраструктура в Республике Беларусь? К сожалению, нет. Предпринимаемые действия к решению возведения подобной инфраструктуры свелись к развитию отрасли информационных технологий, которые, как оказалось, не готовы обеспечить полноценную цифровую трансформацию экономики.

Поддержание существующей инфраструктуры обеспечивается текущим финансированием эксплуатационных расходов и разовых «косметических модернизаций» в виде частичного обновления оборудования с сохранением доминирования традиционных технологий, накопленного опыта и мышления. В конечном счете мы видим распыление средств во времени, причем в объемах значительно превышающих потребности «коренной модернизации».

Указанные выше проблемы говорят об отсутствии понимания модернизационных процессов со стороны правительства и наличии запросов на производственно-технологические изменения со стороны трудовых ресурсов. Отсутствие намерений обеих сторон к процессным трансформациям выливается в невозможность осмысленной организации и дальнейшего регулирования инновационной системой как структурной составляющей общенациональной экономики.

Основными документами, регулирующими инновационную деятельность Республики Беларусь, являются Государственная программа инновационного развития на 2016-2020 гг. [4], Постановления Совета Министров Республики Беларусь, регулирующие научную, научно-техническую и инновационную деятельности. В программе определены основные направления государственной инновационной политики, для каждого из которых установлены целевые показатели, выполнение которых свидетельствует об эффективности работы государственного органа, на который возложена реализация данной задачи.

На 2016-2020 гг. были определены 9 направлений: организация разработки и реализации инновационных проектов, имеющих государственное значение; развитие инновационного предпринимательства; повышение эффективности управления национальной инновационной системой; повышение эффективности коммерциализации результатов научно-технической деятельности и формирование рынка научно-технической продукции; развитие инфраструктуры в сферах научно-технической и инновационной деятельности; формирование институциональной среды, стимулирующей инновационную деятельность; развитие системы технологического прогнозирования

и повышение эффективности научно-технической деятельности; развитие международного научно-технического и инновационного сотрудничества; развитие экспорта наукоемкой продукции и технологий; кадровое обеспечение инновационного развития национальной экономики [4].

Из всего многообразия показателей в качестве сводных целевых на 2016-2020 гг. правительством были определены четыре: удельный вес инновационно активных организаций в общем числе организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции; удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции; доля экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме белорусского экспорта; количество создаваемых (модернизируемых) рабочих мест. Прогнозируемые данные для наиболее удобного восприятия представлены в виде таблицы (см. Таблица 1).

Таблица 1. – Сводные целевые показатели Республики Беларусь 2016-2019

Наименование показателей	Значения показателей по годам			
	2016	2017	2018	2019
Удельный вес инновационно активных организаций в общем числе организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции (%)	20,0	21,5	23,0	25,0
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции;	13,6	14,5	16,0	18,0
Доля экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме белорусского экспорта	31,0	31,5	32,0	32,5
Количество создаваемых (модернизируемых) рабочих мест	1758	2155	3230	790

Примечание: источник [1].

К приоритетным направлениям инновационной деятельности в республике на 2016-2020 гг. относятся: энергетика, агропромышленные технологии и производство; промышленные и строительные технологии и производство; медицина, фармацевтика, медицинская техника, химические технологии, нефтехимия; био- и nanoиндустрия, информационно-коммуникационные и авиакосмические технологии, рациональное природопользование национальная безопасность и обороноспособность, защита от чрезвычайных ситуаций. В реализации этих направлений важную роль играют инновационно-активные организации, численность которых за последние пять лет ежегодно увеличивается (2019 г. – + 25,6% к уровню 2015 г.), при этом наукоемкость ВВП за 5 лет осталась на прежнем уровне (+0,9) и составляет менее 1%, что говорит о недостаточном финансировании проектов и разработок.

Говоря про вес инновационно активных организаций промышленности, можно отметить выполнение показателя в 2016 (прогноз – 20,0%, факт – 20,4%) и 2018 гг. (прогноз – 23,0, факт – 23,3%). Прогнозные значения отгруженной инновационной продукции выполнялись в 2016-2018 гг., такие показатели, как доля экспорта наукоемкой и высокотехнологической продукции и количество создаваемых рабочих мест – ежегодно. Данные для наиболее удобного восприятия представлены в виде диаграммы (см. рисунок 1).

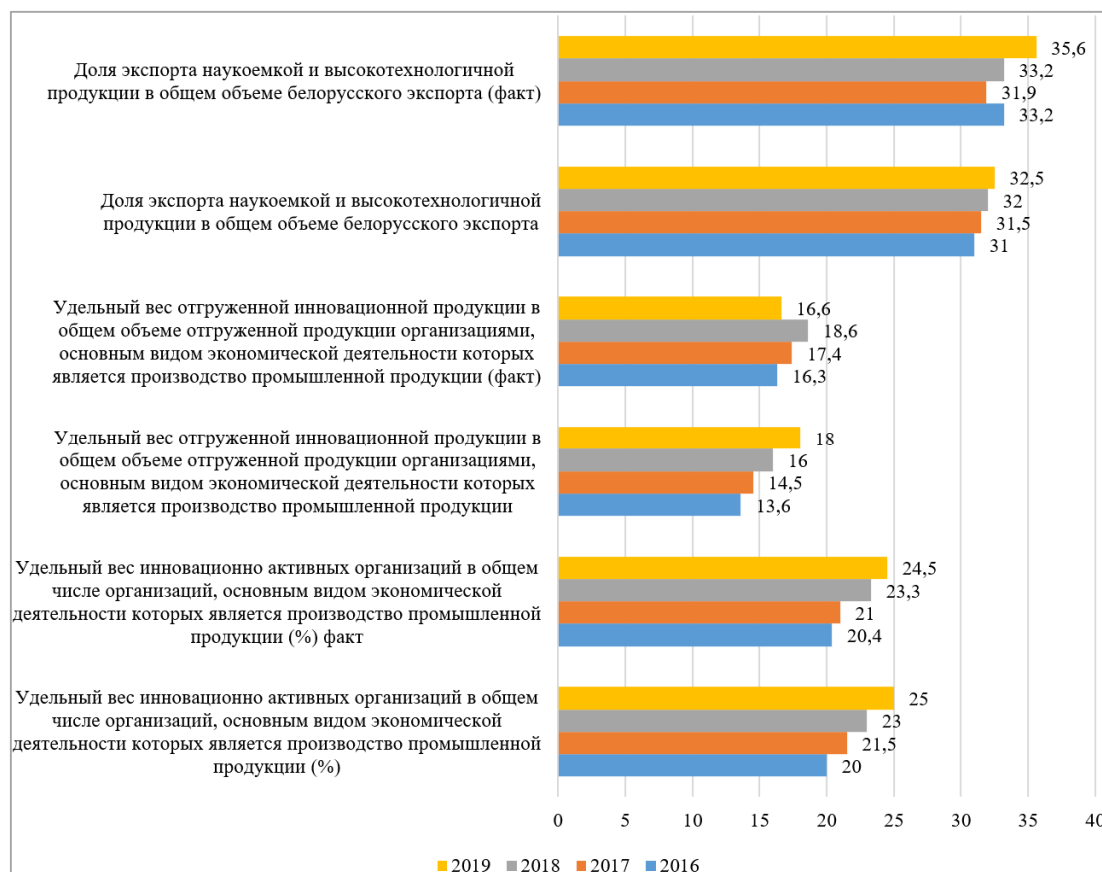


Рисунок 1. - Основные показатели оценки уровня технологического развития промышленного комплекса 2016-2019

Данные организации осуществляют затраты на технологические инновации, результатом которых является внедрение новой или значительно улучшенной продукции и услуги (продуктовая инновация) или способа производства (процессная инновация). По данным на 2019 г. в республике действует 471 инновационно активных организаций, из которых 85,9% относятся к сфере промышленности. Основные виды инновационной деятельности в организациях промышленности – производственное проектирование (52,0%), приобретение машин, оборудования, связанных с технологическими инновациями (37,3%), исследование и разработка новых продуктов, производственных процессов (34,6%), схожая картина характерна и для организаций сферы услуг (производственное проектирование – 43,9%, приобретение машин, оборудования, связанных с технологическими инновациями – 34,8%, исследование и разработка новых продуктов, производственных процессов – 22,7%) за исключением такого вида, как приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями (16,6%).

Большая часть инновационно активных организаций сосредоточены в г. Минске (23,3%) и Брестской области (22,7%), отстают в этом направлении Гомельская (7,8%) и Могилевская (7,6%) области.

Затраты организаций промышленности на технологические инновации в 2015-2019 гг. сильно варьировались. Максимальное значение было зафиксировано в 2019 г. (1 390 312 млн. руб.), что на 30,9% больше уровня 2015 г. (1 061 667 млн. руб.). Почти половина средств (43,6%) в 2019 г. было затрачено в промышленный сектор Гомельской области, около 20% – в промышленный сектор Витебской области. Финансирование указанных затрат в основном производится из двух источников – собственные средства (49,4-67,1%) и кредиты и займы (19,2-33,9%). В 2016-2018 гг. финансирование за счет собственных средств колебалось в районе 50%, упор был сделан также на кредиты и займы (23,7-33,9%) и местные бюджеты (3,3-4,8%). По итогам 2019 г. прослеживается снижение поддержки со стороны государства (за счет собственных средств финансируется 66% затрат, кредиты и займы к уровню 2018 г. сократились на 13,4%) и рост иностранных инвесторов (+3,6% к уровню 2018 года).

Однако затраты не означают результативность, поэтому необходимо использовать один из ключевых показателей инновационной активности – объем отгруженной инновационной продукции и его отношение к размерам инвестиций в основной капитал. Так, в 2015 г. объем отгруженной инновационной продукции составил 13,1%, инвестиции в основной капитал промышленности – 7911,9 млн. руб., по итогам 2019 г. объем увеличился на 3,5%, но рост затрат на приобретение, воспроизводство и создание новых основных средств к аналогичному периоду составил 41,1% (11164,3 млн. руб.), что говорит о низкой результативности инноваций.

Таким образом, Государственная программа инновационного развития как инструмент стратегического планирования основана на комплексе приоритетных направлений и мероприятий и включает 4 сводных целевых показателя, 75 экспортно ориентированных инновационных проектов по созданию новых предприятий и производств, а также 7 прогнозных показателей и перечень мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры.

Стоит отметить, что сводный целевой показатель удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции является одним из критериев эффективности использования научно-технического потенциала, поэтому его прогнозные значения до 2030 года нашли свое отражение в НСУР-2030 [5]. Согласно стратегии, к 2020 г. этот показатель должен составить 21,5%, к 2025 году – 23,0%, к 2030 г. – 25,0% за счет экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Также спрогнозирован рост числа инновационно активных организаций от их общего количества (30% к 2030 году). По итогам 2019 года удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции составил лишь 16,6%. Максимальное значение было достигнуто в 2018 г. (18,6%), однако, учитывая спад в прошлом году, экономические последствия коронавируса превысить уровень прошлого года на 5% не представляется возможным. Удельный вес инновационно активных организаций в общем числе инновационно-активных организаций в 2019 г. составил 19,8% (+1,1% к уровню 2015 г. при прогнозе к 2020 г. – 25,0%).

Экспортно ориентированные проекты представлены по всем приоритетным направлениям инновационной деятельности республики, 30 из которых основаны на технологиях V и VI технологических укладов, выполнение которых запланировано на 2016-2020 годы.

Смотря на общемировые тенденции, следует отметить, что Беларусь традиционно отсутствует в рейтинге глобальной конкурентоспособности стран [3]. В Глобальном инновационном индексе Беларусь входит в категорию не самых экономически привлекательных стран, что отражено на ее положении среди других государств: падение с 53-го места в 2015 году до 79-го в 2016 году и 88-го в 2017 году, незначительная тенденция к росту на 86-ю позицию в 2018 году и 72-ю в 2019 году [2]. Всё это можно охарактеризовать как недостаточное понимание правительства в области реализации знаний и технологий, а также тому, что данной проблеме уделяется недостаточное внимание. Неспособность властей перевести промышленность из консервативного состояния в инновационное в будущем может оказать катастрофические последствия для экономической системы Беларуси.

Таким образом, государственный механизм должен соответствующим образом трансформировать инновационно-промышленную сферу в противном случае научно-технический потенциал будет попросту утерян. Низкая результативность инноваций, низкий удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции, низкая наукоемкость ВВП, слабо развитая инфраструктура информатизации и связи – всё это показатели недостаточного финансирования в инновационную сферу, а также крайне низкую эффективность управления национальной инновационной системой.

Список использованных источников

1. Выполнение сводных целевых показателей ГПИР на 2016-2020 годы / gknt.gov.by – Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]: http://www.gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/innovatsionnaya_deyatelnost/. – Дата доступа: 02.10.2020.
2. Глобальный инновационный индекс / wipo.int – World Intellectual Property Organization [Электронный ресурс]: https://www.wipo.int/global_innovation_index/ru/2019/. – Дата доступа: 02.10.2020.
3. Глобальный рейтинг конкурентоспособности / countryeconomy.com – International Macroeconomic Data [Электронный ресурс]: <https://countryeconomy.com/government/global-competitiveness-index>. – Дата доступа: 02.10.2020.
4. ГПИР на 2016-2020 гг. / pravo.by – Национальный центр правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]: <https://www.pravo.by/document/?guid=12551&p0=P31700031>. – Дата доступа: 02.10.2020.
5. НСУР Республики Беларусь на период до 2030 года / economy.gov.by – Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. – Дата доступа: 02.10.2020.
6. Статистический сборник Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2020 / belstat.gov.by – Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_17893/. – Дата доступа: 02.10.2020.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ

М.П. Сташевская

Белорусский национальный технический университет, Минск

Исследование проблем информационной экономики приобрело исключительную важность в контексте анализа общественно-экономических изменений, выражающихся в становлении и развитии информационного общества. Определение условий возникновения информационной экономики, ее сущности и особенностей проводится в работах как отечественных, так и зарубежных исследователей. Такие авторы как В. В. Воробьев [1], Б. В. Сорвиров, А. М. Баранов, Р. М. Нижегородцев [2] сосредоточены на выделении производства информации как основной характеристике информационной экономики, формируя тем самым производственно-деятельностный подход к ее рассмотрению, Б. Ж. Тагаров [3] уделяет особое внимание производительности за счет новых технологий, являясь представителем информационно-технологического подхода, И. А. Лазарев, Г. С. Хижа, К. И. Лазарев [4] сосредоточены на сетевых особенностях, не умоляя роли самой информации, в информационной экономике, выступая авторами информационно- сетевого подхода, следующим подходом, сформулированным П. С. Лемещенко, Е. В. Шумских [5], выступает сущностно-информационный, в процессе которого авторами рассматриваются структурные изменения в экономике и особенности таких изменений за счет влияния информационных технологий.

Формирование процессов производства, распределения, обмена и потребления информационных товаров и услуг происходит в контексте построения информационного общества и информационной экономики. Как утверждается, широкое применение понятия «информационная экономика» началось после 80-х годов XX в., тогда как впервые использовано М. Поратом в середине 70-х годов XX в. [2, с. 40]. Рассмотрение информационной экономики проводится большинством исследователей в контексте особенностей информационного общества, его черт и этапов развития. Информационная экономика характеризуется, прежде всего, тем, что улучшение производительности происходит за счет использования информации и технологий по ее обработке, ростом числа занятых в отраслях по производству и обработке информации, развитием глобальной коммуникации, тесной взаимосвязанностью между социально-экономической и технической сферами.

Производственно-деятельностный подход, сосредоточенный, прежде всего, на деятельности в получении информации, описан Г. Г. Воробьевым, которым информационная экономика понимается как экономика информационной деятельности, состоящей в производстве информации и информационных услуг [1, с. 3]. В информационном обществе этот автор выделяет такие особенности как занятость половины трудовых ресурсов производством информации, еще половины – в производстве промышленной продукции и услуг, в том числе информационных; «соединение систем массовой информации и глобальной коммуникации в комплексную информационную систему» [1, с. 5].

Признаками информационной экономики Б. В. Сорвиров, А. М. Баранов, Р. М. Нижегородцев предлагают считать «особенности, характерные для информационного

общества как последнего этапа постиндустриального социума» [2, с. 52], относя к ним, в первую очередь, систему производительных сил, состоящую из информационных технологий как технологического способа производства и основы инноваций, информацию и высокообразованного, интеллектуально развитого и способного к творчеству человека. Следующей определяющей особенностью информационной экономики перечисленные авторы называют долю ВВП, создаваемую благодаря использованию информации во всех экономических секторах. Третьей особенностью – то, что «в информационной экономике более половины всего трудоспособного населения связано с производством, обработкой и реализацией информации» [2, с. 56]. Определяя в качестве отличительной характеристики информационной экономики производство и распределение информации, Б. В. Сорвилов, А. М. Баранов, Р. М. Нижегородцев в таком своем мнении соглашаются с выводами, изложенными В. В. Воробьевым. Особенностью исследования Б. В. Сорвилова, А. М. Баранова, Р. М. Нижегородцева является подробное описание факторов производства, предмета труда и средств труда, выделение информационного ресурса как основного в такой экономике, а также двух образующих ее секторов: материального (информационно-промышленный сектор) и инфосетевого (информационно-антропогенные услуги). Последний из которых приводит к «ликвидации старых моделей поведения, институтов и асимметрий, которые определяли маркетинг, логистику и границы традиционных корпораций» [2, с. 44]. Факторы производства в информационной экономике, по мнению перечисленных авторов, состоят из информационного пространства, пришедшего на место материального фактора «земля», интеллектуального капитала, заменившего собой фактор «капитал», творческой активности, которому соответствует фактор «труд», и информационных способностей, состоящих из образования, умений, креативности, склонности к риску, трансформировавшихся из фактора «предпринимательских способностей» [2, с. 45]. В качестве предмета труда в информационной экономике Б. В. Сорвилов, А. М. Баранов, Р. М. Нижегородцев называют информацию, которую субъект получает в виде необработанных данных, средства труда – «совокупность знаний и приемов, при помощи которых предмет труда может быть эффективно переработан (в целях получения социоэкономического эффекта), при этом используются информационные технологии с приложением интеллектуального компонента» [2, с. 46]. Справедливо определяя информационный ресурс как основной в информационной экономике, перечисленные авторы к основным отличиям такого ресурса от традиционного материального относят то, что, во-первых, информационный ресурс является нематериальным благом, во-вторых, не расходуется в процессе использования, в-третьих, является мультипотребительским благом, т. е. потребление одним покупателем не исключает потребление другим, в-четвертых, низкую стоимость распространения информационного ресурса [2, с. 46].

Информационно-технологический подход, в котором основное внимание уделяется оценке производительности за счет новых технологий, описан Б. Ж. Тагаровым. Основой информационной экономики, по мнению упомянутого автора, является «экспансивное» развитие сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, технологический прогресс и ресурсосбережение, развитие новых интеллектуально-

и информационноёмких отраслей, интенсивная сервисизация и софтизация, широкомасштабная подготовка новых сотрудников [3, с. 36]. Этапы развития общества возможно определить, как отмечает Б. Ж. Тагаров, благодаря технологическим схемам, в ходе которых происходит воздействие труда на материал с целью получения продукта. Со ссылкой на исследование М. Кастельса в качестве источника производительности информационного способа Б. Ж. Тагаров выделяет символическую коммуникацию, технологии, позволяющие генерировать знания и обрабатывать информацию, подчеркивая, что «специфическим для информационного или информационного способа развития является воздействия знания на само знание как главный источник производительности. Обработка информации сосредоточена на технологии улучшения обработки информации как источника производительности, в “добродетельном круге” взаимодействия между знаниями как источниками технологии и применением технологии для улучшения генерирования знаний и обработки информации» [3, с. 37–38]. Обработка информации, осуществляемая путем применения информационных технологий, занимает ключевую роль в экономических процессах и деятельности. Взаимосвязанность социально-экономической и технической сфер в информационной экономике подчеркивается выражением «социализация» техники, демонстрирующим глубину проникновения техники и технологий в жизнедеятельность человека. По мнению Б. Ж. Тагарова, окончательный вывод о появлении информационной экономики возможно сделать после оценки вклада информационных технологий в производительность.

Информационно-сетевой подход отражен в работе И. А. Лазарева, Г. С. Хижа, К. И. Лазарева, по мнению которых становление информационной экономики происходит с учетом развития инновационной составляющей в условиях «динамически изменяющейся геополитической и социально-экономической ситуации» [4, с. 43]. Упомянутые авторы отмечают, как и предыдущие исследователи, значение информации и информационных технологий в развитии информационной экономики, особо подчеркивая влияние «процессов технизированной интеллектуализации общества и развития сетевых технологий» [4, с. 43]. Применение информационных технологий и сетевых форм управления становится источником формирования конкурентных преимуществ. В ходе исследования сетевых механизмов развития информационной экономики И. А. Лазарев, Г. С. Хижа, К. И. Лазарев подчеркивают, что «важнейшим свойством информационной экономики является ее способность выполнять наряду с социогенной и две другие важнейшие функции – культурогенную и гносеогенную путем проникновения во все механизмы массовых коммуникаций, образования, воспитания, обучения и т. д.» [4, с. 43].

Сущностно-информационный подход сформулирован П. С. Лемещенко и Е. В. Шумских. В ходе своих рассуждений о постоянно изменяющейся структуре экономики эти авторы, предлагают считать, что «информационная экономика – это экономика, основанная на предпосылке, что информация имеет экономическую ценность и требует информационного рынка, на котором возможен информационный обмен» [5, с. 20]. Возникновение экономической составляющей информации названные авторы связывают с «новым технологическим толчком пятого цикла, который начался в 1990 году, доминированием научно-информационной составляющей в экономике, активным распространением ИКТ (*информационно-коммуникационных технологий – примечание М. С.*),

формированием глобальных и сетевых информационных потоков» [5, с. 18]. Уже перечисленные предпосылки возникновения экономической составляющей П. С. Лемещенко, Е. В. Шумских дополняют следующими: информация превратилась в самостоятельный ресурс; революция в информационно-коммуникационных технологиях положила начало структурным изменениям экономик всего мира; механизмы и траектория экономического прогресса создают, при неразрушении традиционных укладов, новое качество взаимодействия техники, технологий и экономики; структура и форма общественного богатства изменяется так, что ключевую роль играет богатство информационное, тогда как «натурально-имущественная и стоимостная (*форма богатства – примечание М. С.*) уходят в основание общей структуры создаваемого (и произведенного) богатства» [5, с. 19]; изменилось восприятие времени и расстояния; диапазон удовлетворения предпочтений потребителя расширился; «развитие информационного сектора является объективно детерминированным явлением, поскольку происходит резкое возвышение информационных потребностей людей, домохозяйств, фирм, корпораций и общества с его институтами» [5, с. 19].

Одним из ключевых видов деятельности в информационной экономике становится производство информации, которая выступает ее основным ресурсом, характеризующимся нематериальностью, нерасходуемостью в процессе потребления, мультипотребительством, низкой стоимостью распространения. К производительным силам такой экономики относятся информационные технологии, информация и творческий человек, к факторам производства – информационное пространство, интеллектуальный капитал, творческая активность, информационные способности, к предмету труда – информация, средствам труда – знания и информационные технологии. Основным источником производительности становится обработка информации.

Развитие информационно-коммуникационных технологий формирует ключевые особенности информационной экономики: объединение экономической и социальной сфер деятельности человека, высокая интенсивность процессов информатизации, в том числе распространения информационно-коммуникационной техники и технологий, а также наукоемких и ресурсосберегающих исследований. Социально-экономическими особенностями информационной экономики выступают, во-первых, рост доли занятых в сфере информационно-коммуникационной деятельности, во-вторых, масштабное проникновение техники в жизнедеятельность человека, в-третьих, формирование механизмов глобальной массовой коммуникации.

Список использованных источников

1. Воробьев, Г. Г. Информационная экономика : препр. / Г. Г. Воробьев. – М. : АН БССР. Научн. совет по комплекс. проблеме «Кибернетика», 1987. – 26 с.
2. Сорвиров, Б. В. Информационный вектор экономической системы / Б. В. Сорвиров, А. М. Баранов, Р. М. Нижегородцев. – Минск : Право и экономика, 2019. – 256 с.
3. Тагаров, Б. Ж. Информационная экономика: сущность и методические основы оценки развития / Б. Ж. Тагаров. – Иркутск : Издательство БГУЭП, 2010. – 135 с.
4. Лазарев, И. А. Новая информационная экономика и сетевые механизмы развития / И. А. Лазарев, Г. С. Хижа, К. И. Лазарев. – Москва : Дашков и К, – 2006. – 238 с.
5. Лемещенко, П. С. Информационная экономика Республики Беларусь в контексте мировых тенденций развития / П. С. Лемещенко, Е. В. Шумских. – Минск : Мисанта, 2013. – 94 с.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В АСЕАН: СОСТОЯНИЕ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

А.Л. Янчук, канд. экон. наук, доц.

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Устойчивый экономический рост в современных условиях зависит от реализации продукции высокотехнологичного производства, внедрения в оборот результатов исследований и разработок, предоставления услуг, основанных на знаниях, при снижающейся зависимости от поставок природных ресурсов. Национальное производство Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) хотя и диверсифицируется, но в основном включает выпуск продукции, разработанной в других регионах. Кроме того, экономика ряда стран в значительной степени зависит от экспорта природных ресурсов. Чтобы обеспечить в будущем высокий уровень доходов, было выбрано направление на построение экономики знаний, чему должно способствовать развитие сферы интеллектуальной собственности.

Перед странами АСЕАН поставлена задача стать значимыми участниками глобальных инновационных сетей и наукоемких производственно-сбытовых цепочек. Чтобы увеличить свой инновационный потенциал и стимулировать экономический рост, для обеспечения высокого качества НИОКР и создания высокотехнологичного производства планируется привлекать в свою национальную экономику инновационные транснациональные компании, которые смогут обеспечить финансирование инновационной деятельности, использование навыков и распространение технологических ноу-хау, отсутствующие на местном или региональном уровнях.

Интеллектуальная собственность (ИС) играет важную роль в достижении национальных и региональных целей социально-экономического развития Экономического сообщества АСЕАН. Защита прав интеллектуальной собственности (ПИС) имеет решающее значение для государств-членов АСЕАН, потому что это позволит им продвинуться вверх по технологической лестнице, будет поощрять передачу технологий и стимулировать инновационную деятельность. Таким образом, обеспечение защиты ПИС – одно из важных направлений создания конкурентоспособной, инновационной и динамичной АСЕАН.

Отправной точкой взаимодействия стран-участниц интеграционного объединения в области ПИС можно считать Рамочное соглашение АСЕАН о сотрудничестве в области интеллектуальной собственности, которое было подписано 15 декабря 1995 года в Бангкоке, Таиланд [1]. В этом соглашении признается значение прав интеллектуальной собственности для торговых и инвестиционных потоков между сторонами, а также важность сотрудничества в области защиты ПИС в регионе.

В настоящее время осуществляется План действий АСЕАН по правам интеллектуальной собственности на 2016-2025 годы [2], который содержит четыре стратегические цели. Достигнуть их предполагается с помощью мероприятий, которые необходимо выполнить всем странам-участницам, что будет способствовать совершенствованию систем ИС и предоставлению услуг с более высоким уровнем целостности и прозрачности для пользователей.

В таблице дана краткая характеристика особенностей государств АСЕАН в сфере ИС.

Таблица. – Особенности правового положения стран АСЕАН в сфере ИС

Сингапур	– Имеет развитую инфраструктуру регистрации и правоприменения, включая соблюдение ПИС на границах. – Как правило, защита и обеспечение соблюдения ИС в Сингапуре обходятся дороже, чем в других странах Юго-Восточной Азии. – Предлагает налоговые льготы на роялти для зарегистрированных компаний. – Первое ведомство интеллектуальной собственности в Юго-Восточной Азии, которое назначено международным органом по патентному поиску и экспертизе.
Малайзия, Таиланд, Вьетнам, Филиппины, Индонезия, Бруней	– В целом соблюдаются международные стандарты законодательства об интеллектуальной собственности, требуемые Соглашением о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности. – В случае нарушения защита ПИС возможна, но осуществляемые процедуры проводятся, как правило, медленно. – Сотрудники таможни обычно имеют опыт в вопросах охраны интеллектуальной собственности, например, могут наложить арест на товары, подозреваемых в нарушении прав (за исключением Индонезии).
Лаос, Камбоджа, Мьянма	– Относительно новый режим интеллектуальной собственности, инфраструктура с точки зрения защиты и правоприменения только формируется.

Источник: Собственная разработка на основе [3, 4, 5].

Для анализа результативности принимаемых мер в сфере интеллектуальной собственности проведем сравнительное исследование количества поданных заявлений в Беларуси и странах АСЕАН на регистрацию ПИС, в частности на патенты, товарные знаки, промышленные образцы, полезные модели. На рисунке 1 представлено общее количество поданных заявок (от резидентов и нерезидентов) на регистрацию патентов.

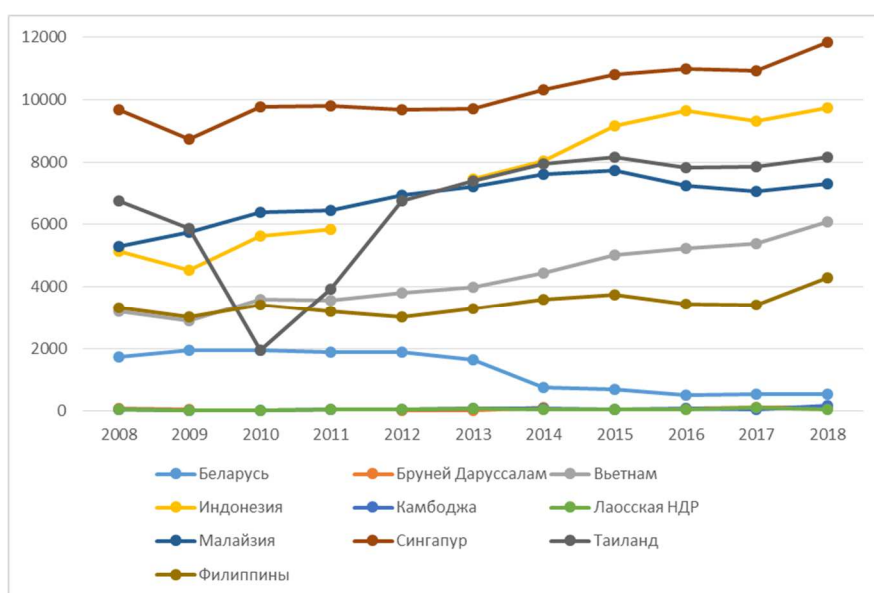


Рисунок 1. – Общее количество заявок на регистрацию патентов в Беларуси и странах-участницах АСЕАН

Для исследования использована статистическая информация официального сайта Всемирной организации интеллектуальной собственности за 2008-2018 годах (последние доступные данные) [6]. Следует отметить, что по отдельным странам (в частности, Индонезии) за некоторые периоды времени информация отсутствует, а также в ряде стран не было зарегистрировано ни одной заявки на тот или иной объект. Но недостающая информация не оказала существенного влияния на результаты исследования.

Сингапур является лидером по количеству заявок, причем их количество увеличивается. В Индонезии также идет практически постоянное увеличение заявок. Особенностью Таиланда является то, что до 2010 года отмечалось значительное падение, а затем произошел резкий рост, и к 2018 году он находился на третьем месте в регионе. За Таиландом следует Малайзия. До 2010 года количество заявок во Вьетнаме и Филиппинах было практически одинаковым, но с 2011 года отмечается превышение во Вьетнаме.

Что касается Беларуси, то общее количество заявок было меньше, чем в отмеченных выше странах. Частично это можно объяснить меньшим количеством населения, за исключением Сингапура. Однако неблагоприятной тенденцией является то, что после 2012 года и особенно резко в 2014 году снизилось количество заявок в Беларуси, в отличие от стран АСЕАН, где в целом наблюдается рост.

Анализируя данные, представленные на рисунке 2, можно отметить, что тренды по количеству заявок на регистрацию товарных знаков совпадают с патентными заявками. Однако тройка лидеров региона немного другая: Индонезия, Таиланд и Вьетнам. За ними следуют Малайзия, Филиппины и Сингапур. Количество заявок в Беларуси и Камбодже в 2016-2018 годах практически совпадают.

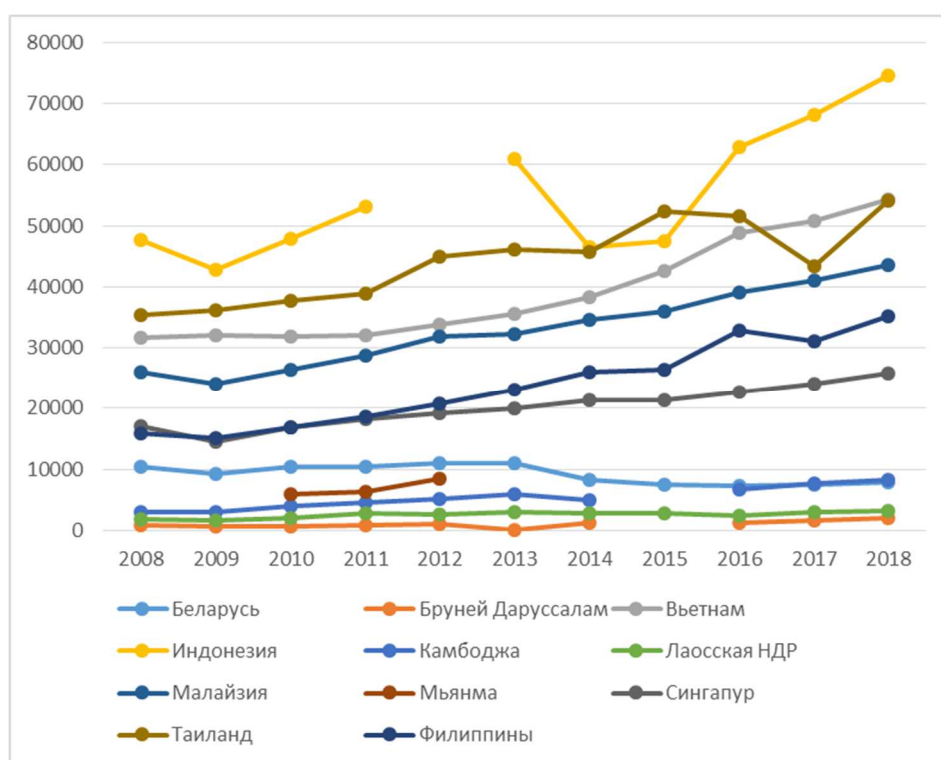


Рисунок 2. – Общее количество заявок на регистрацию торговых знаков в Беларуси и странах-участницах АСЕАН

Тенденции развития поданных заявок на регистрацию промышленных образцов представлены на рисунке 3.

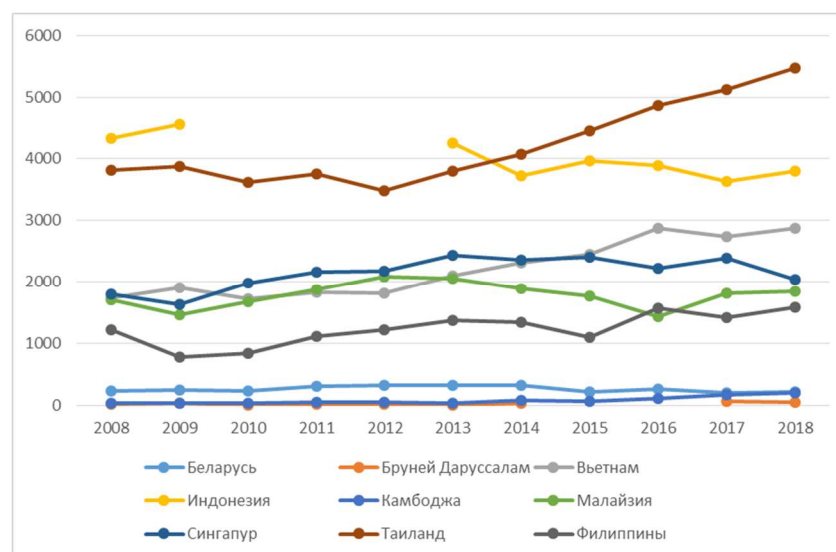


Рисунок 3 – Общее количество заявок на регистрацию промышленных образцов в Беларуси и странах-участницах АСЕАН

В 2014 году лидером стал Таиланд, за которым следует Индонезия. Следует выделить Вьетнам, который в 2015 году обогнал Сингапур. Можно отметить еще нелинейность развития по количеству заявок в регионе за исследуемый период, т.к. отмечается как их увеличение, так и снижение, хотя в целом (за исключением Индонезии) в 2018 году больше, чем в 2008 году. В Беларуси тенденции такие же, как и по другим заявкам в стране: снижение после 2013 года, в конце периода меньше, чем в начале.

Анализируя количество поданных заявок на регистрацию полезных моделей (рисунок 4), можно выделить значительное увеличение в Таиланде, Филиппинах и Индонезии. Во Вьетнаме, хотя и отмечается рост, но не такой существенный, как у первой тройки.

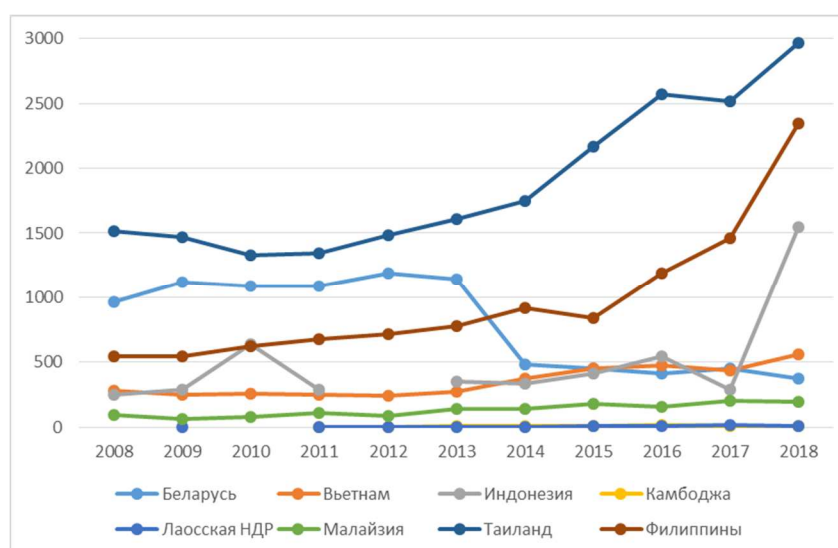


Рисунок 4. – Общее количество заявок на регистрацию полезных моделей в Беларуси и странах-участницах АСЕАН

Количество поданных заявок в Беларуси, в отличие от иных заявок, до 2014 года было больше, чем в других странах АСЕАН, по которым имеются данные, кроме Таиланда. Однако затем произошло снижение, и в 2018 году опережает только Малайзию, Камбоджу и Лаос.

Таким образом, краткий анализ показывает связь улучшения законодательства в сфере интеллектуальной собственности и принимаемых правительствами стран АСЕАН мер по защите ПИС с ростом количества поданных заявок на регистрацию, что свидетельствует о повышении их значения в экономическом развитии региона. Постоянное сотрудничество и взаимодействие между государствами в сфере ИС необходимо для достижения стратегических экономических и социальных целей, даже если страны находятся на различных уровнях политического, социально-культурного, экономического развития.

Список использованных источников

1. ASEAN Framework Agreement on Intellectual Property Cooperation [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: https://asean.org/?static_post=asean-framework-agreement-on-intellectual-property-cooperation-bangkok-thailand-15-december-1995. – Date of access: 20.09.2020.
2. ASEAN Intellectual Property Rights Action Plan 2016-2025 [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: [https://www.aseanip.org/Portals/0/ASEAN%20IPR%20ACTION%20PLAN%202016-2025%20\(for%20public%20use\).pdf?ver=2017-12-05-095916-273](https://www.aseanip.org/Portals/0/ASEAN%20IPR%20ACTION%20PLAN%202016-2025%20(for%20public%20use).pdf?ver=2017-12-05-095916-273). – Date of access: 20.09.2020.
3. Intellectual Property and the ASEAN Economic Community (AEC) // South-East Asia IPR SME Helpdesk [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: <https://www.southeastasia-ipr-helpdesk.eu/sites/default/files/publications/AEC-English.pdf>. – Date of access: 20.09.2020.
4. Barizah, N. The development of ASEAN's intellectual property rights law; from TRIPS compliance to harmonization / Nurul Barizah // Indonesia Law Review. – 2017. – Volume 7 No 1. – P. 95-112.
5. The importance of Intellectual Property Rights for progress: A reform agenda for ASEAN countries [Electronic resource]. – 2019. – Mode of access: <http://www.ideas.org.my/wp-content/uploads/2019/09/IPR-ASEAN.pdf>. – Date of access: 20.09.2020.
6. WIPO IP Statistics Data Center [Electronic resource]. – 2020. – Mode of access: <https://www3.wipo.int/ipstats/>. – Date of access: 02.10.2020.

Секция 2

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ И МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

SIGNIFICANCE OF PSYCHOSOCIAL FACTORS IN EMPLOYEES' MOTIVATION

*Iluta Arbidāne, Dr.oec., prof.,
Iveta Graudiņa, M.soc.sc., lecturer,
Dairis Arbidāns
Rezekne Academy of Technologies, Latvia*

The research problem. Personnel management is one of the most important functions of company management. This is especially important for small businesses. In small companies, an entrepreneur often has limited opportunities to hire a large number of employees, so the existing ones have to perform not only their direct job responsibilities, but also have other additional duties. Owner-manager as well is often responsible for managing all resources of the business, including human resources. The number of employees in SMEs is small enough that the owner-manager can have direct contact with everyone, to develop individual approach and motivation to each of the employees, to notice problems and to carry out preventive measures to avoid risks. Currently, the major risks at workplaces are related with the psychosocial and emotional factors. Democracy as a corner value of our society allows us to discuss and turn towards uneasy and uncomfortable issues as psychological violence, sexual harassment at workplace, health problems due to work related stress, and others. The challenge for the small business manager is to develop emotional intelligence competences and to apply them in his/her everyday communication with employees. Applying them could help creating safe work environment that motivate the employees to continuously improve their performance.

The research aim is to study what are the psychosocial and emotional factors that affect employee motivation in small and medium-sized companies in Latvia.

The research tasks:

- 1) to study the psychosocial factors affecting employees' motivation;
- 2) to analyse existing surveys on psycho-emotional risks of the work environment;
- 3) to carry out the survey on the psychosocial and emotional factors affecting employee motivation in small enterprises of the Latgale region.

In order to achieve the aim, the following **research methods** were used: monographic analysis, statistical research – grouping, comparison, analysis, ranking, graphical method, sociological research method (survey). The area of empirical study – Latgale region.

Psychosocial factors and safety at the workplace

European Agency for Safety and Health at Work (EASHW) stresses that psychosocial risks and work-related stress are among the most challenging issues in occupational safety and health in the 21st century. They affect significantly the health of individuals, development

of organisations and national economies. New emerging challenges regarding occupational safety and health have to be addressed in all levels – from the human resources departments of the companies up to the national level enhancing understanding of the impact of the psychosocial and emotional factors on the health of workers.

The expert forecast on the emerging psychosocial risks related to occupational safety and health that was published by the EASHW in 2007 provides the top 10 emerging psychosocial risks revealed by the experts. These relate to five main topics: new forms of employment contracts and job insecurity, the ageing workforce, work intensification, high emotional demands at work, and poor work–life balance [1]. **New forms of employment** contracts include, for example, taking into account tendency to use outsourcing, especially by SMEs, to conclude precarious contracts (e.g. temporary or on-call contracts) with employees. Workers in these types of contracts are more vulnerable than, for instance, permanent workers. **The ageing workforce** has to be reviewed as a consequence of both the ageing population and the higher retirement age. Older workers are more vulnerable to poor working conditions than young workers. The growing amount of information to handle at work as a result of the introduction of new information and communication technologies (ICT) into the workplace undoubtedly has led to **work intensification** (high workload and work pressure). Thus, larger volume of functions and tasks is divided among fewer employees, and also becomes a stress factor at work. **High emotional demands** at work is a factor that the employees could tend to hide due to unhealthy attitude from the public and due to the fear of possibly being fired and risk losing the job. Burnout syndrome, depression, bullying, violence, sexual harassment are among widespread factors that unfortunately up to nowadays has unspoken signature of shaming in the eyes of public. Consequently, the negative emotions being oppressed becomes the factors affecting health of workers and, hence, work performance. Good and optimal **life-work balance** is more and more often considered as the necessary element of the healthy life. Moreover, the well-known companies, for example, Google demonstrate that this factor is not only the individual's responsibility, but the company is able to provide its lasting and efficient input in the form of healthy environment, psychological support, mindfulness approach promoted and exercised as the part of organizational culture.

The State Labour Inspectorate of the Republic of Latvia (SLI) has recently carried out the survey to have the empirical base for the large national level campaign on the psycho-emotional risks of the work environment. Currently the results available at the SLI website shows the following picture [2]. About 5000 respondents have responded to the electronic questionnaire, and the survey is still opened to those who want to share their answers on the topic. The questionnaire includes 30 questions, asking to mark if the respondent have ever been exposed to the specific risk factors related to the psychological, emotional stress or poor work organization and environment. The data of Latvia's SLI survey corresponds to the conclusions of the report of the EASHW experts. 58% of respondents claim they always or sometimes have to work more hours at their workplaces, 56% certainly (14% sometimes) indicate that their workload has increased during the last year, and 58% assures that always and 31% - sometimes have to work under pressure of short deadlines or very intensively. To add the fact that 95% of the respondents have always high feeling of responsibility towards their work – we get

the clear risk factors in front of us. Most of the respondents haven't experienced emotionally and physically violent behaviour or attitude from the colleagues or the management. Although, in this case, even low percentage of the negative responses could indicate to the harsh situation for some of the individuals. And, in the case when, for instance, bullying is indicated as present in 10% of cases (24% - sometimes) – these are more than 500 persons, individuals that are harassed at the workplace! 2% of sexual harassment experienced – these are almost 100 persons who have experience that! The quantitative study can illustrate with number the tendency, it doesn't provide picture of the fates and destinies that could be broken even in some cases. Thus, the campaign of the Latvian SLI has to be considered as very important to focus the society's attention to the current problems. 38% of the respondents answer "Yes" (27% "Sometimes") to the question if they have observed the worsening of their health that could be related with extra workload. The authors of this article, particularly, wants to pay closer attention to the high emotional demands at the workplace.

Study of small enterprises

Importance of strategic human resource management for small and medium-sized enterprises is growing. Many small firms encounter serious human resource problems, while at the same time these human resources play a vital role in developing and sustaining their competitive advantages. In human resource management literature specific issues concerning small firms are rarely addressed.

The role of the employees in the successful operation of a company is repeatedly emphasized in some scientific research. Tobassi express the opinion that the staff capacity plays an important role in the organizational success of a small company. The researchers prove that the greatest contribution to success is made by training, motivation and team spirit [3]. In his research, Acker expresses the opinion that the employees, starting to work in the company, enter not only into an employment contract, but as well in kind of psychological contract, which will determine the employee's performance, loyalty and motivation [4].

Jorfi emphasizes motivation, effective communication and emotional intelligence as the most important basis for the organization's success in small companies [5]. The most known definition of the emotional intelligence by Peter Salovey and John Mayer declares that Emotional Intelligence is the ability to perceive emotions, to access and generate emotions so as to assist thought, to understand emotions and emotional knowledge, and to reflectively regulate emotions so as to promote emotional and intellectual growth. Five components of emotional intelligence emphasized by Daniel Goleman are self-awareness, self-regulation, internal motivation, empathy, and social skills. That shows the direction for the managers what competences shall be developed in order to succeed with HRM in their companies, and, consequently, to improve the performance via employees' satisfaction and safety at work considering emotional demands of the employees at their workplace.

Within the framework of the bachelor research of one of the authors of the current article, 57 employees of small enterprises in Latgale planning region (Eastern part of Latvia) were surveyed. One of the questions asked the respondents to name factors that could affect the employees hypothetically to change their job (Figure 1). The most common reason noted by the employees was that they do not feel valued (91%), followed by inadequate remuneration (83%) and too many duties/ big workload. Another important reason for possible leave

was the lack of growth opportunities (77%), dislike of the manager's behaviour (69%), and desire to try something new (60%). As shown by the results, the reasons are largely related to evaluation and communication problems. An interesting fact is that employees do not leave because of the team relations. Most often, small businesses form sufficiently friendly links, which is not a reason to leave.

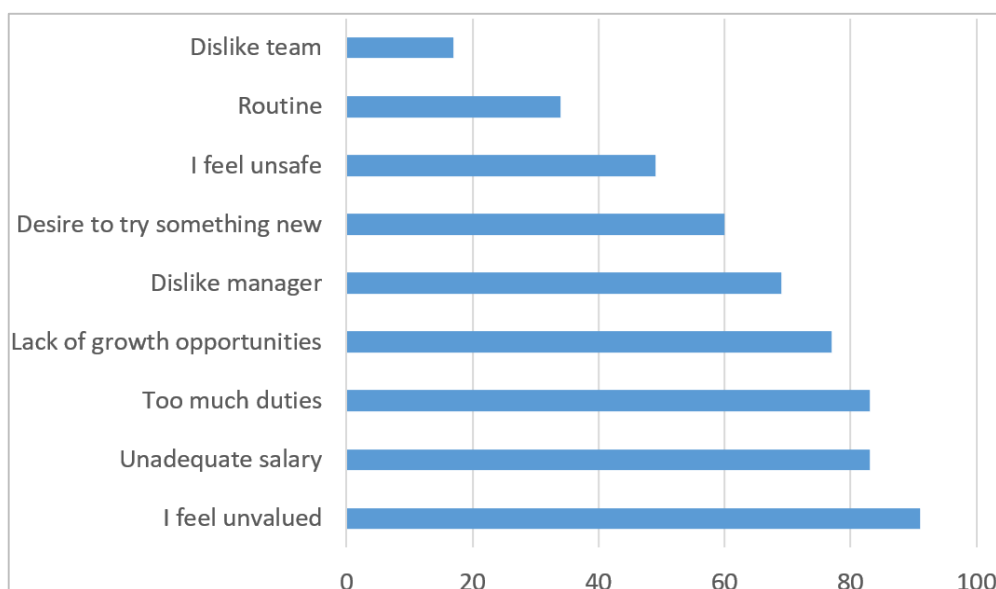


Figure 1. – Reasons why the respondents hypothetically could wish to change their job,% (N=57)
(Created by authors, based on the survey)

A group of Taiwanese professors have shown that inspiring and valuing an employee can have a very strong effect on their motivation and loyalty, which has a significant impact on overall performance [6]. Small business leaders would need to find time to communicate with their employees, considering their number is small, focusing on aspects of their intrinsic motivation. In small company, individual approach and motivation could be found to each employee. Owners-managers have to provide regular feedback on the performance. It can be both positive and negative, but constructive, analysing performance rather than the individual's personality. Otherwise, a person's self-esteem may be significantly decreased. The emotional intelligence competences certainly could help to carry out that.

In addition, the respondents of the survey were asked to evaluate, to what extent each of particular motivation elements affect their motivation at their workplace (Table 1).

Table 1. – Assessment of motivational elements (employees' opinion), % (N=57)
(Created by authors, based on the survey)

Motivator	Motivates	Doesn't motivate	Hard to say
1	2	3	4
Opportunity to receive evaluation and recognition for a job well done	95	2	3
Positive atmosphere in the workplace	91	9	0
Manager 's attitude	89	2	9

End of the table 1

1	2	3	4
Stable salary	89	0	11
Friendly, cohesive team	84	12	4
Pleasant working environment	84	7	9
Adequate salary	84	2	14
It is possible to receive additional allowances (bonuses, allowances for night work, etc.)	80	18	2
Adequate working hours and work schedule	75	16	9
Possibility to receive other benefits (car, telephone, insurance)	72	26	2
Performance affects pay	68	16	16
An interesting job	67	18	16
There is sustainability and a sense of security at work	63	19	18
Clear job responsibilities and outcome	58	37	5
Fear of punishment or dismissal	42	49	9
Career development opportunities	41	48	11
Opportunities to learn	28	21	51

Data in the table shows the significance of psychosocial and emotional factors. Stable and adequate salary being, undeniably, high on the list, allows "Opportunity to receive evaluation and recognition for a job well done" (95%), "Positive atmosphere in the workplace" (91%), "Manager 's attitude" (89%) be in the top of the list, following by "Friendly, cohesive team" (84%) and "Pleasant working environment" (84%).

In the survey, the author have looked at the positive motivators, constructive psychosocial and emotional factors at work. However, both researches by European Agency for Safety and Health at Work [1] and State Labour Inspectorate [2] shows that it is necessary to look at the "shadow" side of the psychosocial and emotional work environment, paying attention to the destructive behaviour as, for instance, violence (physical or emotional) and bullying. The task of owners and managers of the small companies – to notice these risks (if they are not the source of unsafety themselves) and, using tools and competences of emotional intelligence, to take measures to prevent risks and to improve work environment.

Conclusions:

1. European Agency for Safety and Health at Work (EASHW) stresses that psychosocial risks and work-related stress are among the most challenging issues in occupational safety and health in the 21st century. They relate to five main topics: new forms of employment contracts and job insecurity, the ageing workforce, work intensification, high emotional demands at work, and poor work–life balance.

2. The State Labour Inspectorate of the Republic of Latvia (SLI) organizes the large national level campaign on the psycho-emotional risks of the work environment. The survey carried out to support the campaign evidences that safety and psychological health related issues are topical in Latvian companies.

3. Importance of strategic human resource management for small and medium-sized enterprises is growing, though in human resource management literature specific issues concerning small firms are rarely addressed.

4. Motivation, effective communication and emotional intelligence (EI) as the most important basis for the organization's success in small companies. Developing EI competences could indicated small business leaders how to improve the performance via employees' satisfaction and safety at work considering emotional demands of the employees at their workplace.

5. The survey of Latvian small companies shows that positive psychosocial factors are crucial for the employees' motivation and wellbeing. However, additional research is necessary to explore possibilities to identify and prevent risks related to negative and destructive behaviours and communication at the work environment.

References

1. Expert forecast on emerging risks related to occupational safety and health [Electronic resource] // EU-OSHA – European Agency for Safety and Health at Work, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg. – 2007. – Mode of access: <https://osha.europa.eu/en/publications/report-expert-forecast-emerging-psychosocial-risks-related-occupational-safety-and/view>.
2. Aktuālā kampaņa par psihoemocionālajiem darba vides riskiem [Electronic resource] // LR Valsts darba inspekcija. – 2020. – Mode of access: <http://vdi.gov.lv/lv/darba-aizsardziba/aktuala-kampana-par-psihoemocionalajiem-darba-vides-riskiem/>.
3. Tabassi, A. Effects of training and motivation practices on teamwork improvement and task efficiency: The case of construction firms / A. Tabassi, M. Ramli, A. Bakar // International Journal of Project Management. – 2012. – Vol. 30. – P. 213-224.
4. Acker, W. ProQuest Dissertations Publishing, 3216285 [Electronic resource] / W. Acker // University of Kansas. – 2006. – Mode of access: <https://search.proquest.com/openview/6780700f670c0f21fa39fca039f8fcf7/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>.
5. Jorfi, S. Relationships among Strategic Management, Strategic Behaviors, Emotional Intelligence, IT-business Strategic Alignment, Motivation, and Communication Effectiveness / S. Jorfi, H. Yacob, I. Shah // International Journal of Business and Management. – 2011. – Vol. 6. – No 9. – P. 30-37.
6. Yun-HwaChiang Core self-evaluation and workplace creativity [Electronic resource] / Yun-Hwa-Chiang, Chu-ChunHsu, Kuang-PengHung // Journal of Business Research, Vol. 67, Issue 7. – July, 2014. – P. 1405-1413. – Mode of access: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S014829631300310X?via%3Dihub>.

ЗНАЧИМОСТЬ ПСИХОСОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ В МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ

Мотивация сотрудников – постоянная проблема на любом рабочем месте. Данные Европейского агентства по безопасности и гигиене труда свидетельствуют о том, что психосоциальные риски на рабочем месте связаны с новыми формами трудовых договоров и незащищенностью рабочих мест, старением рабочей силы, интенсификацией работы, высокими эмоциональными требованиями, плохим балансом между работой и личной жизнью. Государственная инспекция труда Латвии провела исследование, которое показывает значительное количество случаев психологического насилия и небезопасной среды на рабочем месте. Авторы приводят данные опроса малых предприятий в Латвии, указывающие на значимость психосоциальных факторов в мотивации сотрудников.

MODERN ASPECTS OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT AS A METHOD FOR IMPROVING THE LABOR MARKET OF UZBEKISTAN

N. Muminov, *Cand. econ. Sciences, Professor,*

O. Egamberdieva

National University of Uzbekistan named after Mirzo Ulugbek, Tashkent

In the modern world, the issues of human capital development from the perspective of improving the labor market are becoming very relevant. To do this, it is necessary to pay attention to improving the quality of the potential labor resource, improving the education system, as well as the digitalization of economic relations.

In the published report of the World Bank Human Capital Index 2020, the human capital index in Uzbekistan was estimated at 62% - the same for the Republic of Mauritius [1].

This means that the labor productivity of a child born in Uzbekistan today, upon reaching the age of majority, will be 62% of his potential productivity, which is provided on condition of receiving a complete education and good health. This is lower than the average for the Europe and Central Asia region, but higher than the average for lower-middle-income countries.

The closest neighbors are Malaysia, Mongolia, Oman, Peru, Thailand (61%), Albania, Costa Rica, Montenegro, Kazakhstan and Brunei (63%).

The first places in the ranking are Singapore (88%), Hong Kong (81%) and Japan (80%). The top ten also includes South Korea, Canada, Finland, Sweden and Macau (80% each), Ireland and the Netherlands (79%). The last places in the rating are the Central African Republic (29%), Chad (30%) and South Sudan (31%).

The study notes that countries like Uzbekistan perform better than their GDP per capita could predict. Variations in the quantity and quality of schooling are a major contributor to the difference between low- and high-income countries.

The World Bank also provides other indicators for Uzbekistan:

- Survival under 5 years of age. 98 out of 100 children live to be 5 years old;
- Expected length of schooling. For a child receiving preschool education from the age of 4, according to the forecast, by the age of 18, the duration of schooling will be 12 years;
- Unified test results. The learning outcome of students is assessed at 474 points on a scale, where 625 points correspond to a high level of educational results, and 300 points - to the minimum level;
- Length of schooling adjusted for quality of education. Taking into account the amount of knowledge actually acquired by students, the expected duration of schooling is only 9.1 years;
- Adult survival rate. 87% of those who are 15 years old today will survive to the age of 60. This statistic is an indirect indicator of a number of health risks that a child born today will face in adulthood under current conditions;
- Healthy growth (percentage of children with no developmental delay). 89 out of 100 children do not lag behind in development. 11 out of 100 children are developmentally delayed and are at risk of cognitive and physical disabilities that may persist for life;

As for the difference in the index by gender, in Uzbekistan it is higher for girls than for boys:

Table 1. – Human development index according to gender and socio-economic status [2]

Component	boys	girls	general
Human development index	0.61	0.63	0.62
Survival under 5 years	0.98	0.98	0.98
School duration expected	12.1	12.0	12.0
Unified Test Results	475	474	474
Length of schooling adjusted for quality of education	9.2	9.1	9.1
Adult survival rate	0.83	0.90	0.87
Percentage of children without developmental delay	0.89	0.90	0.89

A key factor in the success of digitalization processes, along with the development of digital infrastructure, is the availability of a sufficient number of highly qualified personnel and a flexible training system with certain competencies for the development and implementation of digital technologies.

For the development of the education system in the republic, attention must be paid to each stage of education, from preschool to postgraduate education. As the experience of countries with developed economies shows, it is necessary to implement the relationship between state and self-financed educational institutions for a single goal: to obtain high-quality personnel that meet international standards. “The fact of the emergence and development of non-state services in the field of education in Uzbekistan will indicate that they are in demand by society, will fill the deficit of needs at every stage of education. Citizens who pay for education will help to somehow relieve the state of funding education” [3, p. 44].

Digitalization is fundamentally changing the labor market. Along with the spread of information technology in all walks of life, digital skills are becoming critical requirements for employers. This will lead to a large-scale transformation of the requirements for specialists, since many processes that were not affected by the previous stages of the introduction of digital technologies can be automated in the near future.

Already, the development of technology, the digital transformation of the state and business, and the growth of competition for jobs lead workers to the need to change the field of professional activity several times during their lives, acquiring new competencies and skills. To remain in demand in the labor market, a person must acquire new knowledge faster than it was before.

The very concept of a profession is being transformed, since the set of competencies that an employee who has received training in a particular profession or specialty should possess ceases to be fixed and changes with the development of new technologies and their application in various industries.

It is necessary to reconsider approaches to teaching, transformation of educational models. Key challenges facing education today include creating educational content that meets the requirements of a dynamically changing labor market and human needs, as well as reducing costs through the use of technology. The most urgent tasks facing the education system are lifelong learning or lifelong learning, distance learning, mentoring, blended learning (learning using all possible communication channels), project-oriented learning, self-learning organizations and others.

It should be noted that the government is not currently the only provider of digital skills training. Employers and companies, both at the republican and regional levels, play a role in the development of skills in working with digital technologies and are equally interested in a radical change in the current situation in the field of education and professional development of specialists [4].

An important aspect of the development of the digital skills of the population is the reduction of the "digital divide" regionally, in terms of age and gender. In this regard, the state needs to introduce methods for assessing digital competencies among different segments of the population and identify sectors in which the increase in digital skills can be more actively stimulated, in order to ensure equitable access to digital dividends among the population.

The priority tasks for the development of human capital are:

a) creating opportunities for mastering digital skills by ensuring at the earliest stage of the educational ladder students' contact with digital technologies, developing analytical and critical thinking, providing young people with the knowledge and skills necessary for further work in the context of large-scale digital transformation [5];

b) development of scientific potential in the field of digital technologies through the formation of the necessary environment, stimulation of researchers in the field of information and telecommunication and digital technologies, the activity of the scientific community, the development of "data science", conducting and promoting scientific research and discoveries, the formation of research institutes and centers, the allocation of state grants, as well as the creation of the necessary conditions for strengthening the synergistic cooperation of science, production and education;

c) amending the accreditation requirements and conditions of educational institutions, with a view to introducing new innovative teaching methods, providing the ability to track the proper quality of education, adapting at the same time to use innovative approaches to assessing the level of education received for compliance with the requirements of state training programs;

d) creating a favorable environment and culture of lifelong education using the capabilities of the Internet and mobile technologies, adapting curricula to changing market needs in order to maintain a qualified workforce capable of keeping pace with the times;

e) increasing flexibility in the education system in order to transform the sphere, ensure access to quality education, reduce training costs through the use and implementation of digital technologies, education management models aimed at the real needs of both students and employers in the private sector of the economy and the state in the whole;

f) transition to digital educational materials in education, by providing state support and developing uniform requirements for the use of formats for digitizing materials on paper;

g) providing reliable and open information about the labor market, in particular about the industries and spheres that will develop in the future, about the necessary skills in these industries and the requirements for the competencies of future employees, as well as about forecast indicators to provide an opportunity for society to take important decisions regarding their work activities, including the improvement of certain skills;

h) state support for workers affected by the automation and digitalization of industries by taking measures to create conditions for improving their skills, retraining or moving to new areas of employment [6];

i) implementation of programs in the field of stimulating outsourcing and freelancing services in order to provide society with the opportunity to provide services and perform work remotely, by creating the necessary regulatory framework, a favorable tax environment, attracting large foreign outsourcing and freelancing platforms.

References

1. Human Capital in the time of COVID-19 [Electronic resource] / World Bank. Washington, DC // The Human Capital Index 2020 Update. – 2020. – Mode of access: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34432> License: CC BY 3.0 IGO.
2. Human-capital [Electronic resource] / World Bank. – Mode of access: <https://www.worldbank.org/en/publication/human-capital/brief/insighhhhts-from-disaggregating-the-human-capital-index>.
3. Захирова, Г.М. Возможности практического применения мирового опыта развития системы образования в Узбекистане / Г.М. Захирова // Экономика и финансы (Узбекистан). – № 12. – С. 44.
4. Digital Uzbekistan – 2030 strategies [Electronic resource] / Application 1 of the Decree number PD-6079 of the President of the Republic of Uzbekistan proclaimed in 5th of October. – Mode of access: <https://lex.uz/ru/docs/5030957> (in Uzb).
5. Muminov, N. Restructuring the system of higher education of Uzbekistan in the conditions of increasing the competitiveness of the economy [Electronic resource] / N. Muminov, P. Hoshimov, T. Kim [etc.] // American Journal of Economics and Business Management. – 2020. – № 3(1). – P. 32-40. – Mode of access: <https://doi.org/https://doi.org/10.31150/ajebm.v3i1.112>.
6. Хашимова, Н.А. Особенности использования трудовых ресурсов в Республике Узбекистан / Н.А. Хашимова // Экономика и социум. Россия. – 2019. – № 7 (62).

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК МЕТОД СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА УЗБЕКИСТАНА

В современном мире вопросы развития человеческого капитала в ракурсе совершенствования рынка труда становятся очень актуальным. Для этого необходимо обратить внимание на повышение качества потенциального трудового ресурса, совершенствование системы образования, а также цифровизация экономических отношений. Для развития системы образования в республике нужно уделять внимание каждой ступени образование начиная от дошкольного до послевузовского образования. Цифровизация существенным образом меняет рынок труда. Наряду с распространением информационных технологий во всех сферах жизни, цифровые навыки становятся критически важными требованиями, предъявляемыми работодателями.

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ENTERPRISE

S. Zaika, *Cand. econ. Science, Associate Professor*

Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture, Ukraine

The end of the last century was marked by the information revolution and the laying of the foundations of the information society, in which information and knowledge become the main means and subject of social production. They are also a limiting factor in development and replace labor as a source of added value. Information and knowledge are increasingly determining the competitiveness of both individual enterprises and national economies. The ability to create, use and increase intellectual capital is the foundation on which the economic power of a country, the well-being and quality of life of its people are based.

The huge role of intellectual capital in ensuring economic progress is relevant to research aimed at finding ways to use it effectively. Many well-known economists have paid attention to this issue. The works of Arabian KK deserve special attention. S. Albert [1], K. Bradley [2], A. Brooking [3], W. Heitz [4], J. Galbraith [5], K. Sveiby [6] and many others. They developed a categorical basis for the concept of intellectual capital, clarified the structure, revealed its role as a whole and its individual components at this stage. Some publications consider applied aspects of the use and evaluation of intellectual capital of enterprises and economic systems, but this is done in a very limited framework. Meanwhile, the ambiguous interpretation of the structure of this concept and approaches to its evaluation complicates management, leads to the choice of strategies that are inadequate to existing conditions. The solution of these problems will allow to form the intellectual capital of the enterprise as a factor of its development, to optimize management, to reduce the degree of risk, to increase the validity and efficiency of management decisions aimed at ensuring competitiveness and sustainable development.

The intellectual capital of the enterprise, firstly, has several components and, secondly, its formation and size are influenced by a significant group of different factors. Therefore, an integrated assessment of the intellectual capital of the enterprise should reflect its multifaceted activities as a whole. It is important to note that for an enterprise of different specialization can be typical only approach to assessing its intellectual capital, the set of indicators is strictly individual. Therefore, T. Stewart proposes only three pragmatic principles, guided by which you can make the right choice of assessment tools:

1. Do not complicate the task. For a more or less qualitative and objective assessment of the intellectual capital of the enterprise requires, as a rule, no more than three measurable parameters of each of its types - human, structural, consumer - plus one integrated indicator that characterizes this aspect of the enterprise as a whole.

2. It is necessary to measure only that which has important strategic value for activity of the enterprise.

3. It is necessary to measure only those activities that create intellectual wealth [7].

For greater clarity, you can classify the intellectual capital of the enterprise:

- high level of intellectual property;
- average;

- below average level;
- non-intellectual enterprise.

Let k_i ($i = 1, \dots, m$) - be a system of indicators that characterize the intellectual capital of the enterprise; k_i - barrier normalized value of the indicator corresponding to the average level of intelligence of the enterprise.

The change in the values of x_i of the intelligence indicator K_i occurs in the range $0 \leq x_i \leq 1$ i are determined by the relations:

$$x_i = \begin{cases} x_i^b, & \text{if } k_i < x_i \leq 1, \\ x_i^s, & \text{if } k_i^{ns} < x_i \leq k_i^s \\ x_i^{ns}, & \text{if } k_i^0 < x_i \leq k_i^{ns}. \end{cases}$$

Here, the level of intelligence of the enterprise for each component of its intellectual capital (human, structural, consumer) is marked as follows: b - high level, s - average, ns - below average, 0 - absent [7].

There are different methods (correlations, weights, etc.) and approaches to the integrated assessment of any area of the company by a set of heterogeneous factors in this area.

Graphic interpretation of the results of the analysis of economic justifications, estimates, calculations in practice promotes better perception and acceleration of obtaining not only quantitative but also qualitative values of indicators, which plays an important role in visual, operational, comprehensive assessment of consistency of heterogeneous factors determining the state and trends of enterprise development. The graph contains a lot of information, but its main advantage is that it gives a fairly complete picture. The schedule not only characterizes the current state of the enterprise, but also the direction of its development strategy. Having similar data on competing products or related companies, it is possible to compare themselves with other companies and assess their relative advantages and disadvantages, to compare and combine their capabilities and the capabilities of associates. Or compare the state of the enterprise in the dynamics over a number of years and reliably analyze the progressive or degradation of the enterprise, detect and fend off dangerous deviations from the normal state.

In the interests of the enterprise, for the purpose of its sustainable development, and sometimes for the purpose of survival it is necessary to be able to give self-assessment to own potential and, first of all, intellectual potential, to compare its possibilities with market needs [5].

Thus, the development of intellectual capital of the enterprise will help meet the needs of social recognition of employees, respect, inclusion in the dominant groups that become owners of information and are able to produce new knowledge.

References

1. Арабян К.К. Методика оценки интеллектуальных активов [Текст]: монография / К.К. Арабян. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 127 с.
2. Albert S., Bradley K. The Impact of Intellectual Capital / Open University Business School pricing Paper. – 1996. – № 15. – P. 15-20.
3. Brooking A. Corporate Memory: Strategies for Knowledge Management. International Thomson Business, 1998. – P. 231–264.

4. Геець В. Економіка знань та перспективи її розвитку для України / В.Геець // НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К.: [б. в.], 2005. – 425 с.
5. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества / [пер. с англ.; под ред. акад. Н.Н. Иноземцева и члена – корреспондента А.Г. Милейковского] / Джон Кеннет Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
6. Sveiby K.E. Intellectual Capital and Knowledge Management [Електронний ресурс] / K.E. Sveiby. – Режим доступу: <http://www.sveiby.com/articles/IntellectualCapital.html>.
7. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т.А. Стюарт; пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня в условиях кризисных явлений очень остро ставится вопрос о разработке методики оценки интеллектуального капитала. Много научных работ было посвящено разработкам и исследованию подходов, методов, типов, показателей оценки интеллектуального капитала. Однако, указанные вопросы все же остаются чрезвычайно актуальными.

Влияние экономики знаний на экономическое развитие предприятий обуславливает потребность в исследовании существующих подходов к оценке интеллектуального капитала. Главной целью оценки интеллектуального капитала предприятия является обеспечение его устойчивого развития. Поскольку интеллектуальный капитал является основой для роста экономического эффекта, его оценка помогает формировать долгосрочную стратегию предприятия в постоянно меняющейся внешней среде и используется как инструмент коммуникаций.

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНОК ТРУДА НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ СФЕРЫ

Е.В. Богданова,

А.И. Панькова

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Автоматизация технологических и производственных процессов неразрывно связана с изменением структуры занятости: профессии либо полностью исчезают из-за того, что с поставленным набором задач лучше справляются роботизированные системы, либо претерпевают существенные изменения. В целом влияние цифровых технологий на современный рынок труда можно охарактеризовать следующим образом. Во-первых, замещение функций людей информационными системами происходит в большей степени на среднем уровне какой-либо сферы деятельности. Когда задачи не очень сложные, но уже достаточно высокооплачиваемые. Во-вторых, замещение людей компьютерами невозможно при работе с непредсказуемыми людьми, в незнакомой среде, при комплексных и меняющихся ситуациях, в условиях двойственных данных. И в-третьих, появление новых профессий и изменение старых потребует от работников приобретения надпрофессиональных навыков, таких как системное мышление, межкультурную коммуникацию, навыки работы в условиях высокой неопределенности и т.д. [1].

В данной работе будет рассмотрено влияние цифровых технологий на предприятие нефтепереработки – ОАО «Нафтан», и на изменение роли человека в условиях автоматизации технологических процессов в данной отрасли.

Главная особенность нефтеперерабатывающего производства, в том числе и рассматриваемого предприятия ОАО «Нафтан», заключается в его непрерывности и преобладании аппаратных технологических процессов. На многих нефтеперерабатывающих заводах технологические установки жестко связаны потоками сырья и полупродуктов. Переработка нефти и получение готовой продукции ведется в аппаратах и емкостях без непосредственного воздействия человека на предмет труда. Это служит предпосылкой полной автоматизации основных производственных процессов в нефтепереработке. Переработка нефти включает процессы: фракционирование; прямую дистилляцию сырой нефти и крекинг [2, с. 9].

Сегодня ОАО «Нафтан» выпускает более 70 наименований нефтепродуктов и нефтехимической продукции, включая дизельные топлива, бензины, топливо для реактивных двигателей, масла, нефтебитумы и др. Процессы автоматизации ОАО «Нафтан» можно охарактеризовать следующим образом.

В 1998 году был осуществлен пуск новой установки ВТ-1 с распределенной системой управления (PCY) Centum CS фирмы Yokogawa Electric Corporation (Япония) и системой противоаварийной защиты (ПАЗ) на базе программируемого контроллера фирмы Triconex (США). Эти системы позволили вести процессы, которые человек вести вручную просто не в состоянии в силу требований к скорости ответной реакции на изменение параметров или крайне узкого диапазона допустимых значений параметра. На этой же установке впервые были успешно применены системы упреждающего регулирования

процессов (advanced process control – APC), которые в то время в мировой практике находились только в начальной стадии развития [3].

Затем эстафету подхватило производство НТиА. В 1999 году была пущена установка «Параксиллол-Парекс». Процесс внедрения современных технологий быстро набирал темп. РСУ и ПАЗ вводились не только на новых технологических объектах, но и на модернизированных старых. Следующими в списке стали установки АВТ-1 (сейчас – «Висбрекинг-Термокрекинг») и «Гидроочистка № 1» (сейчас – МГК). В 2002 году дошла модернизация и до установки АВТ-6. Новые системы управления существенно облегчили труд оператора, ведение процесса стало удобным и информативным. К 2015 году на АВТ-6, «Пенексе», «Серной кислоте», МГК, «Параксиллол-Парекс» и «Висбрекинг-Термокрекинг», и установках комплекса «Гидрокрекинг» была проведена миграция систем управления Centum CS3000 на Centum VP. На данный момент на большинстве объектов установлены информационно-измерительные системы (ИИС). Они не управляют процессом, а визуализируют его. В операторных на таких установках можно увидеть и щитовую панель, и мониторы ИИС [3].

Также оснащение средствами КИПиА комплекса установок замедленного коксования уникально для «Нафтана». На каждой из двух коксовых камер, а также на колонне фракционирования и сырьевой колонне впервые установлены радиоизотопные уровнемеры. С одной стороны камер закрепят датчики-излучатели, с другой – приемники. Технологические блоки УЗК оснащены собственными программируемыми локальными контроллерами, которые под управлением головной РСУ образуют единую многоуровневую систему управления УЗК. Несколько нажатий клавиатуры обеспечат оперативное управление не только системой резки кокса, но и приводами загрузки и выгрузки продукта в коксовых камерах.

Комплекс «Гидрокрекинг» – яркий пример симбиоза новейших технологий в нефтепереработке и современных микропроцессорных систем управления, которые помимо полной автоматизации обеспечивают высокий уровень безопасности благодаря современной системе ПАЗ фирмы Triconex (США), модификация которой в свое время использовалась в американской космической программе «Шатл». Быстродействие этой системы гарантирует безопасность процесса в случае неблагоприятного стечения обстоятельств, когда температура реактора может неконтролируемо увеличиваться со скоростью до 50 °С в секунду [3].

Отдельный пример автоматизации технологических процессов – строительство и пуск установки АТ-8. Специфика этого комплекса в том, что он состоит из двух отдельных объектов: установки по первичной переработке нефти и газофракционирующего блока. Средняя эксплуатационная температура потоков выхода из печи АТ-8 составляет 371 °С. Десятые доли имеют значение для оптимального ведения технологического процесса. Цифровая схема позволяет, меняя загрузку, автоматически подбирать расход жидкого и газообразного топлива и выравнивать температурный режим, перераспределяя расход по восьми печным потокам. Корректировки можно вносить еще до отклонения конечной температуры на выходе из печи. Сама установка АТ-8 размещается на трех гектарах. На установке эксплуатируется современная распределенная система управления

Centum VP, общее количество средств измерений и технических устройств – 3400 единиц, 1400 из которых изготовлены во взрывозащищенном исполнении) мировых брендовых производителей. Мощный блок аналитического оборудования представлен хроматографами, анализаторами цвета, плотности и вязкости [4].

Особое место цифровые технологии имеют в сфере обеспечения безопасности – на ОАО «Нафтан» действуют международные стандарты безопасности. В частности каждому прибору присваивается уровень интегральной безопасности – SIL. Максимальный на «Нафтани» – SIL-3, т. е. на один уровень ниже, чем используют на атомных электростанциях. Важную роль в поддержании безопасности на производстве играют интеллектуальные датчики с самодиагностикой. На двух заводах (Нафтан и Полимир, как две части ОАО «Нафтан») уже больше шести лет эксплуатируются сложные автоматические системы охранной и пожарной сигнализации, автоматического дымоудаления и пожаротушения. От их бесперебойной работы напрямую зависит безопасность технологического процесса, персонала. На «Нафтани» работает АСОС «Алеся» (с 2015 года), на «Полимире» АРМ – ДО «Сеть». Обе – это белорусские разработки. Если фиксируется отклонение какого-то параметра от нормы (допустим, обнаружен дым, возгорание), сработает автоматическое оповещение, может быть остановлено технологическое оборудование (отключены насосы, вентиляция). Система пожаротушения может начать подачу огнетушащего вещества в зону «горения». Если это реальное возгорание, система не должна дать сбоев и вовремя среагировать. Но и ложных срабатываний нельзя допустить, чтобы, например, смесь для тушения не попала в резервуар с продуктом [5].

Таким образом, в большинстве современных технологических процессов нефтепереработки и нефтехимии человек не способен воспринимать огромное количество информации и принимать решения по воздействию на них. Поэтому на «Нафтани» реализованы различные проекты по автоматизации производства, в том числе направленные на обеспечение безопасности технологического процесса. Роль человека в данном случае заключается в том, чтобы правильно реализовать алгоритмы для работы автоматики и гарантировать, что информация от датчиков является достоверной. Также именно человеку отводится решающая роль при возникновении внештатных чрезвычайных ситуаций.

Учитывая вышесказанное отметим, что влияние цифровых технологий на занятость в сфере нефтепереработки отличается от тенденций, которые принято выделять в других сферах. Так, М. Осборн принципиально значимым фактором, обеспечивающим автоматизацию, определяет тот факт, что в последние годы компании вкладывали много сил и средств в более точное определение и оптимизацию рабочих мест в рамках мероприятий по передаче работ сторонним организациям, их выводу за пределы страны и переводу работы в русло в статус удаленной (например, через сервис Mechanical Turk, или MTurk, компании Amazon – коллективный рынок краудсорсинга в сети Интернет). Такая оптимизация рабочих мест означает предоставление дополнительных возможностей по замене людей алгоритмами, поскольку дискретные, точно определенные задания влекут за собой более эффективный мониторинг и высокое качество данных, связанных с заданием, таким образом, создавая удобную базу, на основе которой можно разрабатывать

алгоритмы выполнения работы [6]. Однако, как было продемонстрировано выше, автоматизация технологических процессов в сфере нефтепереработки обусловлена другими причинами, в первую очередь - необходимостью ведения технологического процесса в рамках множества параметров, которые человеку отследить либо очень сложно, либо невозможно в принципе. При этом необходимо отметить, что одна из основных профессий – оператор установок не исчезает, а изменяется под воздействие цифровых технологий. В данном случае роль человека в нефтепереработке можно сравнить с пилотом самолета: он следит, чтобы автопилот правильно управлял самолетом, при этом сам пилот принимает на себя управление только на взлете и посадке, а также в чрезвычайных ситуациях. Поэтому от операторов технологических установок уже требуется не просто механическая работа по включению/выключению насосов, изменению параметров технологического процесса, а комплексное понимание технологического процесса и навыки работы с той системой управления, которая реализована на конкретном предприятии. При этом особое значение приобретают те профессии, в рамках которых создается и эксплуатируется применяемая автоматизированная система управления технологическими процессами нефтепереработки. Если продолжить аналогию с самолетом, то им необходимо не только управлять, его еще необходимо построить, то есть установить необходимые технические устройства (на одну установку на ОАО «Нафтан» их приходится 3400 единиц), обеспечить необходимую инфраструктуру в виде кабелей, физических носителей информации и т.д., описать технологический процесс в виде алгоритмов, оптимизировать его для лучшего восприятия оператором, а также гарантировать, что информация от датчиков является достоверной. Все это задачи высшей степени сложности, которые требуют сочетания знаний в сфере технологий нефтепереработки, опыта и соответствующей квалификации по работе с технологическим оборудованием, владения инструментами алгоритмизации и программирования. То есть задачи работников в современной нефтепереработке находятся на стыке специальностей, что соответствует глобальным тенденциям не только в данной отрасли и в целом по всем сферам деятельности.

Подводя итог по проведенному анализу влияния цифровых технологий на примере нефтепереработки, отметим, что в данной области автоматизация профессий обусловлена тем, что технологический процесс характеризуется непрерывностью и преобладанием аппаратных процессов. При этом человеку в условиях усложняющихся технологических схем, направленных на повышение глубины переработки нефти, сложно контролировать множество параметров, которые влияют как на качество продукции, так и на безопасность технологического процесса. С одной стороны это создает предпосылки для устранения человеческого фактора из технологической цепочки, а с другой – для изменения роли человека с простого исполнителя отдельных механических функций в управляющего технологическим процессом с помощью автоматизированных систем. В этой связи можно говорить о том, что в нефтепереработке основные профессии не исчезают, а претерпевают существенные изменения под воздействием цифровых технологий, требуют от работников знаний и соответствующей квалификации на стыке специальностей.

Список использованных источников

1. Панькова, А. Цифровые технологии на рынке труда / А. Панькова, Е. В. Богданова // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты : электронный сборник

- статей III Международной научно-практической online-конференции, Новополоцк, 18–19 апреля 2019 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2019. – С. 311-316.
2. Малышев, Ю. М. Экономика, организация и планирование нефтеперерабатывающих заводов: учебник / Ю. М. Малышев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 2003. – 336 с.
 3. Кто важнее: человек или компьютер? // Вестник Нафтана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gazeta.naftan.by/kto-vazhnee-chelovek-ili-kompyuter>. – Дата доступа: 15.09.2020.
 4. Уникальные решения для технического совершенства АТ-8 [Электронный ресурс] // Вестник Нафтана. – Режим доступа: <http://gazeta.naftan.by/unikalnye-resheniya-dlya-texnicheskogo-sovershenstva-at-8>. – Дата доступа: 15.09.2020.
 5. Формула безопасности: умная автоматика плюс грамотный персонал [Электронный ресурс] // Вестник Нафтана. – Режим доступа: <http://gazeta.naftan.by/formula-bezopasnosti-umnaya-avtomatika-plyus-gramotnyj-personal>. – Дата доступа: 15.09.2020.
 6. Шваб, К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – М.: «Эксмо», 2016 (Top Business Awards). – 137 с.

ПРОБЛЕМАТИКА МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ И АКТУАЛЬНОСТЬ ПОНЯТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Е.С. Богомолова, канд. экон. наук, доц.,

А.А. Ильин

*Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. Петра Василенка, Украина*

Сегодня, к сожалению, более 30% украинских ученых работают на развитие экономики зарубежных стран, а интеллектуальная миграция стала привычным социально-политическим явлением и весьма актуальной проблемой для современной Украины. Именно поэтому - интеллектуальная миграция и требует, во-первых, детального анализа, а, во-вторых, совершенствования процесса регулирования направлений политики государства по уменьшению ее объемов в будущем [1, с. 178-185].

Формирование миграционной политики современной Украины началось после обретения государственной независимости. Основной движущей силой дальнейшей эволюции миграционной политики в нулевых годах XXI века была необходимость приведения законодательства в соответствие с Конституцией Украины и взятыми государством международными обязательствами. Реализация этой задачи имела результат принятия целого ряда важных законодательных актов.

В течение первого десятилетия нового века миграция, и в первую очередь - интеллектуальная миграция, постепенно начала привлекать все больше внимания власти и общества, превращаясь в заметный элемент политической жизни. Произошел настоящий прорыв в совершенствовании миграционного законодательства Украины, активизации международного сотрудничества. В то же время, управленческие функции в сфере миграции оставались разбросанными, специально уполномоченный в соответствующей сфере орган исполнительной власти не был создан, концепция государственной миграционной политики, которая определила основные ее цели и средства их достижения, не принята. Приоритеты деятельности государства по управлению миграциями находились преимущественно и почти исключительно в правовой плоскости и фактически не включали социально-экономических аспектов перемещений населения, которые для этого явления определяющие.

Интеллектуальная миграция актуализировалась сегодня в условиях полицентрического мироустройства как для Украины, так и отдельных государств Европейского Союза.

В условиях нарастания социального напряжения и вооруженных конфликтов в мире, интенсификации процессов международной миграции населения (как добровольной, так и вынужденной) обостряется проблема ее регулирования. Ведь неэффективная миграционная политика не только вызывает ряд проблем социально-экономического, культурного характера, но и приводит к возникновению реальных угроз национальной безопасности государства. Так, из-за слабого пограничного контроля, нелегальной миграции, неинтегрированности иммигрантов в принимающий социум возникают такие негативные явления, как сепаратизм, рост преступности, военная агрессия, теракты и тому подобное.

Значительные эмиграционные потоки приводят к «вымыванию» ценного человеческого потенциала за пределы страны, ведет к демографическим потерям, интеллектуальным потерям и экономическому кризису. Все указанные проблемы актуальны сегодня для Украины, а их решения способствуют необходимости повышения эффективности миграционной политики государства. Актуальность и острота миграционной проблематики обусловили подъем интереса к ней широкого круга ученых в 2016- 2020 гг.

Поскольку миграционная политика является составной как внешней, так и внутренней политики государства, то в научной литературе различают, соответственно, внешнюю и внутреннюю миграционную политику. При этом отмечается, что целью внешней политики должно быть содействие наращиванию экономического потенциала государства, росту благосостояния населения, а главное - усиление безопасности страны.

Внутренняя политика призвана регулировать процессы внутренней миграции населения (как добровольной, так и вынужденной).

Кроме того, важной задачей миграционной политики сегодня является также предотвращение массовой эмиграции украинцев за границу путем воздействия на факторы, которые становятся ее причинами. Речь идет о необходимости улучшения возможностей трудоустройства на украинском рынке труда, повышения уровня оплаты труда, обеспечения надлежащих условий труда и жизни населения. Важное значение также имеет национально-патриотическое воспитание молодежи.

Эти и другие задачи миграционной политики можно выполнить только в тесном взаимодействии с другими направлениями государственной политики и международными партнерами [2, с. 472].

В условиях инновационного развития экономики интеллектуальные ресурсы являются одним из ключевых факторов, определяющих конкурентные преимущества стран на мировых рынках. Обострение дефицита национальных научно-технических кадров, отмечается практически во всех развитых государствах в начале XXI века, а усиление их борьбы за зарубежные умы и таланты чрезвычайно актуализировали проблему интеллектуальной миграции, в потоки которой привлечены ученые, преподаватели высших учебных заведений, эксперты международных организаций, служащие и другие категории высококвалифицированных специалистов, а также студенты и соискатели высшего образования.

На общем фоне международных перемещений населения в целом существенно интенсифицировались потоки интеллектуальной миграции, которые отличаются особой динамикой. Особенно поражают показатели эмиграции из развивающихся стран и государств постсоветского пространства.

Значительное расширение масштабов интеллектуальной миграции в последние годы обусловлено целым рядом факторов. Среди них особо следует выделить высокий и быстро растущий спрос экономики на научно-технические кадры и высокий уровень знаний, который часто не способны удовлетворить местные системы образования и рынки труда, что обуславливает необходимость широкого привлечения зарубежных специалистов и студентов [3, с. 110].

Катализатором интеллектуальной миграции выступают глобализационные процессы, в первую очередь в сфере рынка труда, бизнеса, образования, информационно-коммуникационных технологий.

Как показывает опыт развитых стран, иммигранты играют существенную роль в их научно-техническом прогрессе. Наиболее ярким примером этого является США, которые выдвинулись на передние рубежи мирового технологического развития, опередив во многих областях своих европейских конкурентов. На уровне отдельных стран осуществляется целый комплекс мер миграционной и научно-технической политики, призванных оптимизировать управление потоками интеллектуальной миграции.

Чтобы привлечь зарубежных специалистов и студентов и стимулировать возвращение уехавших ранее, развитые страны адресуют своим соотечественникам широкий перечень миграционных и других программ, соревнуясь в их привлекательности [4, с. 26-36].

В целом политику в отношении специалистов и студентов большинства стран отличает наличие комплекса разнообразных льгот и возможностей, повышающих привлекательность учебы и работы на данной территории и стимулируют приток зарубежных научно-технических кадров.

Из проблем интеллектуальной миграции стоит акцентировать внимание на таких рекомендациях:

- продолжить дальнейшую реформу органов исполнительной власти в сфере миграции и обеспечить скоординированную деятельность различных ведомств и органов власти различного уровня в сфере миграционной политики, в частности создать центральный орган исполнительной власти по вопросам миграции и диаспоры;
- создать базу данных квалифицированных украинских специалистов, находящихся за рубежом (из представителей украинской диаспоры, трудовых мигрантов, их детей, обучающихся в ВУЗах за рубежом, и украинских студентов, которые поехали на учебу за границу) и желают оказывать консультативную и другую помощь Украине, с четким распределением по странам пребывания, квалификациями, научными степенями, учеными званиями и тому подобное;
- разработать программы возвращения и реинтеграции украинских работников-мигрантов на Родину, предполагающие помощь реэмигрантам в поиске приемлемого места работы, обеспечение доступа к профессиональному обучению / переподготовке, бизнес-курсов для тех, кто желает открыть собственное дело;
- активизировать потенциал работы региональных статистических служб в части учета и статистики миграции, заложить единый методологический, организационный, терминологический, финансовый, технический, информационный подход к созданию баз данных территориального уровня;
- ввести регулярный мониторинг миграционных процессов в Украине, поддерживать исследовательские проекты, направленные на изучение особенностей миграции квалифицированных специалистов.

Неотъемлемой составляющей миграционной политики является международное сотрудничество. Хотя интересы Украины как страны происхождения и интересы стран принимающих украинских мигрантов существенно отличаются, обе стороны заинтересованы в организованной, законной и безопасной миграции, что открывает реальные возможности для сотрудничества.

В ответ на риски потерь населения в результате миграции Украины целесообразно искать договоренностей с другими государствами о введении программ циркулярных, временных перемещений, отвечающих также и их интересам, поскольку это освобождает от затрат на интеграцию мигрантов, уменьшает недовольство по прибытии иностранцев. Предметом совместных действий могли бы стать также программы возвращения, содействие по реинтеграции мигрантов в украинское общество.

Список использованных источников

1. Мирончук, О. «Отток интеллекта» как фактор конкурентоспособности в глобализированном мире / О. Мирончук // Исследования международной экономики: Сб. наук. пр. - М. : ИМЭМО НАН Украины, 2011. - № 2 (67). - С. 178-185.
2. Малиновская, Е.А. Миграционная политика: глобальный контекст и украинские реалии: монография / Е.А. Малиновская. - К. : НИСИ, 2018. - 472 с.
3. Украинская миграция в условиях глобальных и национальных вызовов XXI века. - Львов, 2019. - 110 с.
4. International Relations. Edited by Stephen McGlinchey. Bristol, England, 2017. Part I: Diplomacy. P. 26-36.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Э.Н. Воронько,

Т.Н. Середа

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Образование – это важнейшая составляющая показателя «качество жизни», необходимое условие инновационного развития и построения экономики знаний [1, с. 70]. Базис экономики знаний составляют образование, наука, инновационные системы, человеческий капитала и благоприятная среда его функционирования, которая использует создаваемые инновации промышленности [2, с. 79]. Единовременное развитие перечисленных элементов является необходимым условием формирования экономики знаний.

Для удержания и повышения достигнутых позиций, вместе с развитием экономики и общества, необходимо и совершенствование системы образования. Современное образование должно готовить студентов к работе в экономике знаний, что значительно меняет роль учреждений образования в складывающихся условиях развития.

В современных реалиях развитие системы образования неразрывно связано с использованием и повышением системы менеджмента качества образовательных услуг. Субъектам хозяйствования требуются образованные, мобильные специалисты, способные к самореализации и изменению своей жизненной стратегии, быстро адаптирующиеся к сложившимся условиям экономического развития определенной территории и страны в целом. Сегодня обществу необходимы новые знания, новые методы, условия и модели их получения.

При определении уровня экономического развития страны ключевым критерием является Индекс образования (Education Index). Согласно докладу о человеческом развитии (Human Development Reports, 1990-2019), уровень Индекса образования в Беларуси опережает Индекс человеческого развития [3].

Значения указанных показателей имеют тенденцию роста на протяжении 18 лет. Темп роста Индекса образования в 2018 г. по отношению к 2000 г. для Республики Беларусь составляет 125,3%, Индекс человеческого развития повысился в Беларуси на 119,8% по отношению к уровню 2000 г.

Настоящий этап развития общества ставит перед системой образования задачу по разработке современной модели профессиональной подготовки, которая позволит привести уровень подготовки трудовых ресурсов (по структуре, количеству и качеству) в соответствие с предъявляемыми со стороны потенциальных заказчиков потребностями.

В первую очередь, это вызов для системы высшего образования страны, т.к. именно в учреждениях высшего образования создаются знания, генерируются инновации и осуществляется их коммерциализация, производится подготовка специалистов с соответствующими компетенциями, способных реализовывать направления социально-экономического развития регионов.

Проблема современного образования сегодня заключается в том, как перейти от фундаментальных знаний к инновациям и обеспечить подготовку специалистов,

способных работать в современных условиях. Решение этой проблемы возможно за счет оперативной реакции вузов на происходящие изменения. В связи с этим, вузам необходимо формировать/корректировать стратегии своего развития в соответствии с потребностями общества, которые должны предусматривать:

- рост числа подготовленных компетентных специалистов для работы на предприятиях и в организациях страны, в том числе за счет усиления практической составляющей, привлечения практикующих работников к чтению лекций, проведению семинаров, конференций и пр.;
- разработку и реализацию программ подготовки по специальностям, которые будут востребованы в будущем (реализация принципа опережающего развития системы высшего образования);
- коммерциализацию разработок и технологий, создаваемых на базе учреждений высшего образования;
- аккумуляцию потребностей реального сектора экономики в сфере инноваций, подготовки специалистов;
- накопление и эффективное использование ресурсов высшего учебного заведения;
- удовлетворение увеличивающегося спроса реального сектора на инновационные продукты и услуги;
- реализацию концепции «обучение в течение жизни» и пр.

С нашей точки зрения, решению указанных выше проблем будут способствовать следующие мероприятия:

- 1) внедрение механизма государственно-частного партнерства в сфере высшего образования, что позволит восполнить дефицит средств бюджета, решить проблему подготовки специалистов;
- 2) установление обратной связи с работодателем даст возможность учесть их требования при подготовке специалистов соответствующей квалификации, обладающих необходимыми компетенциями для работы в новых условиях хозяйствования;
- 3) информатизация сферы высшего образования будет способствовать включению учреждений высшего образования в глобальное информационно-образовательное пространство, а внедрение в учебный процесс информационно-коммуникационных технологий даст возможность всем задействованным в нем лицам раскрыть свои способности и активизировать свою умственную деятельность;
- 4) вовлечение разработчиками потенциальных пользователей (государства, коммерческих и иных структур) в разработку новых продуктов и технологий.

Список использованных источников

1. Воронько Э. Н., Середа Т. Н. Дуальное обучение как условие повышения профориентации и конкурентоспособности будущих экономистов // Вестн. Полоц. гос. ун-та, Сер D, Экономические и юридические науки. – Новополоцк : ПГУ, 2018. – № 13. – С. 70-74 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.psu.by:8080/handle/123456789/23184>.
2. Воронько, Э. Н. Роль и место учреждений высшего образования в становлении экономики знаний / Э. Н. Воронько // Потребительская кооперация. – 2014. – № 2 (45). – С. 79-83.
3. Human Development Reports 2019 [Electronic resource] // United nations development programme. – Mode of access: <http://hdr.undp.org/en/data>. – Date of access: 05.10.2020.

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРИГОДНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

А.А. Гаврилова

Московский университет им. С.Ю. Витте, Россия

Становление России как правового государства - это путь интеграции нашего государства в мировое сообщество, но отсутствие качественного обновления сферы государственного управления вообще и института государственной службы, в частности, делает невозможным данный процесс. Качество государственного управления напрямую зависит от кадрового состава государственной службы и квалификации и профессионализма государственного служащего, которые, в свою очередь, коррелируются с качеством управления карьерой государственных служащих [1, с. 405].

Для обеспечения профессионального и карьерного продвижения государственных служащих по служебной ступеньке с целью занятия ответственных должностей, актуальным и целесообразным, по мнению автора, будет проведение процедуры ротации отдельных категорий государственных служащих с помощью рейтинговой оценки профессиональной компетентности государственного служащего [2, с. 90].

Рейтинговая оценка эмитента характеризует уровень способности эмитента ценных бумаг своевременно и в полном объеме выплачивать проценты и основную сумму по долговым обязательствам относительно долговых обязательств других заемщиков. Данное понятие имеет экономическое определение, и им занимались Фещенко В., Мосийчук Т., Трофимова Е. и др., которые определяли, что применение рейтингов целесообразно в условиях быстро растущего рынка корпоративных облигаций; уровень рейтинга эмитента может повлиять на уровень кредитного риска и его изменение [2, с. 91].

Относительно критериев оценки профессионализма, компетентности государственного служащего, их исследовали Акер Л., Кривобок В., Пашков П., Скороход А., Слюсаренко А., Савченко Б., Сурженко Е. и др.

Целью статьи является обоснование целесообразности внедрения рейтинговой оценки профессиональной пригодности занимаемой должности государственного служащего как основного показателя, который будет учитываться при проведении ротации кадров на отдельных должностях государственных служащих.

Основными целями и задачами государственной службы в РФ являются:

- содействие неизменности конституционного строя,
- создание условий для развития открытого гражданского общества,
- защита прав и свобод гражданина,
- обеспечение результативной и стабильной деятельности органов государственной власти в соответствии с их задачами, полномочиями и компетенциями на конституционной основе [3, с. 210].

Меркулов П. отмечал, что эффективное и стабильное функционирование государственной службы на современном этапе развития общества и Российского государства в значительной степени зависит от эффективного внедрения в указанную сферу научно обоснованной кадровой политики [4, с. 108].

При приеме на государственную службу и продвижении по службе следует учитывать:

- результаты профессионального обучения;
- владение кандидатом на должность государственного служащего по крайней мере одним иностранным языком;
- наличие у кандидата на должность государственного служащего таких качеств, как инициативность, способность к творчеству, новаторству.

По мнению О. Чулановой, сегодня профессиональная деятельность государственного служащего, должностного лица местного самоуправления требует не только подготовки в профессиональной сфере, но и осведомленности в различных областях науки, культуры, экономики, широкого кругозора, определенных человеческих качеств [5, с. 61].

Маклакова Е. отмечает, что карьерное развитие государственного служащего означает, с одной стороны, достижение им определенного эффективности и производительности в работе (субъективно личностный аспект), а с другой - адекватное определение служебных достижений и заслуг работника и наиболее рациональное его использование (должностное продвижение) на государственной службе (объективный аспект) [6, с. 11].

Исследуя пути профессионального совершенствования государственного служащего, можно сделать вывод, что они в полной мере имеют связь с критериями оценки профессиональных достижений при ежегодной оценке и выводом аттестационной комиссии [7, с. 240].

В соответствии с Положением о проведении аттестации государственных служащих, определено, что в государственных органах один раз в три года проводится их аттестация, в ходе которой оцениваются результаты работы, деловые и профессиональные качества, проявленные работниками при исполнении служебных обязанностей. Аттестации подлежат государственные служащие всех уровней, в том числе те, которые в результате организационных изменений занимают должности менее одного года, если их должностные обязанности не изменились [8].

Согласно общему порядку проведения ежегодной оценки выполнения государственными служащими возложенных на них обязанностей и задач, государственные служащие проходят ежегодную оценку. Результаты аттестации и ежегодной оценки принимаются во внимание кадровой службой соответствующего государственного органа при проведении планомерной ротации кадров на отдельных должностях государственных служащих [9, с. 420].

Возвращаясь к проблеме поставленной задачи желательно ввести рейтинговую оценку профессиональной пригодности государственного служащего занимаемой должности, основными критериями, которой были бы:

- ежегодная оценка,
- заключение аттестационной комиссии и др. [10, с. 208].

Рейтинг (англ. Rating - оценка) - метод оценки, отнесения к определенному классу, разряду или категории, по определенным показателям.

Из изложенного следует, что для введения рейтинговой шкалы для рейтинговой оценки государственных служащих должны быть применены определенные критерии оценки.

Как определяют специалисты, в РФ утвержден примерный перечень общих критериев и показателей качества работы государственного служащего. Критерии подразделяются на общие (характерные для всех государственных служащих) и специальные (зависят от особенностей работы каждого государственного органа). Данные критерии и показатели связываются с конкретной деятельностью и ожидаемыми результатами [11, с. 98].

К группе А относятся предметные (специализированные по видам деятельности) компетентности:

- интеллектуально-познавательная (знания, интеллект и т.п.);
- творческо-инновационная (творчество, инициативность и т.д.);
- ценностно-ориентационная (нравственность, дисциплинированность и т.д.);
- диал-коммуникационная (коммуникабельность, работа в команде и т.д.).

К группе Б - общие компетентности относятся: квалификация, личность и тому подобное; в группу В - интегрированные или комбинированные компетентности относятся: работоспособность, качество работы и т.п. [5, с. 35].

Социологические исследования являются эффективным средством получения новых оперативных данных, с помощью которых можно рассмотреть внутреннюю и внешнюю среду того или иного коллектива. В связи с этим целью исследования является определение положительных и отрицательных факторов, влияющих на результаты работы государственных служащих [6, с. 14].

Так, введение образовательно-профессиональной программы подготовки магистров по специальности "Государственная служба" является путем совершенствования системы профессионального обучения государственных служащих, и должна проводиться в центрах повышения квалификации государственной службы при учебных заведениях. Сегодня можно утверждать, что в РФ создана и постепенно совершенствуется система профессионального обучения государственных служащих. Таким образом данная форма совершенствования профессионализма государственных служащих может быть еще одним критерием для рейтинговой оценки.

Чуланова О. Л., Алтухова, Н. Ф. и др. указывают, что в соответствии с рекомендациями Главного управления государственной службы РФ, в действующую систему повышения квалификации кадров внедряются тренинговые программы, которые призваны способствовать развитию профессионализма государственных служащих, их умению работать в условиях демократической, публичной политики, развитию экономических отношений, созданию конкурентоспособного регионального пространства [5, с. 34].

Исследуя систему оценки государственных служащих, выявлены следующие недостатки, как:

- недостаточная разработанность и определенность ключевых компетентностей;
- доминирование самооценки и внутреннего оценивания;
- отсутствие или слабость стандартов оценки (содержательных, процедурных, квалификационных, этических);

– игнорирование или недооценка валидности и надежности методов оценки;
– невнимание к правам, обязанностям, ответственности, отчетности участников оценивания;

– недостаток прозрачности и открытости [6, с. 15].

Таким образом, исследование путей и критериев профессиональной компетентности государственных служащих могут быть начаты для внедрения новой методики оценивания профессионализма государственных служащих. Рейтинговая оценка в дальнейшем может быть основным показателем для проведения процедуры ротации отдельных категорий государственных служащих.

Список использованных источников

1. Соболев Т.С., Ерофеева С.В. Приоритетные направления модернизации экономики России. В сборнике: Устойчивое развитие: общество, экология, экономика. Материалы XV международной научной конференции. В 4-х частях. Под редакцией А.В. Семенова, Н.Г. Малышева. 2019. С. 404-414.
2. Соболев Т.С., Тупотилова К.Г. Актуальные аспекты развития института государственной гражданской службы. Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2019. № 4 (31). С. 87-95.
3. Луговая В.С., Соболев Т.С. Совершенствование качества предоставления государственных услуг городского округа Щербинка. В сборнике: Противоречия и тенденции развития современного Российского общества. Сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 205-213.
4. Меркулов, П. А. Профессиональное развитие как элемент государственной политики повышения эффективности государственной гражданской службы // Вестник экспертного совета. - 2019. - № 1 (8). - С. 107-112.
5. Чуланова, О. Л. Методология исследования компетенций персонала организаций: Монография. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 120 с.
6. Маклакова Е. А. Проблема оценки эффективности деятельности государственных служащих в современных условиях // Царскосельские чтения, 2018. – с. 10-15.
7. Соболев Т.С., Горбушина В.А. Совершенствование порядка привлечения к административной ответственности работников государственной гражданской службы в сфере закупок. В сборнике: Устойчивое развитие: общество, экология, экономика. Материалы XV международной научной конференции: в 4-х ч.. Под ред. А.В. Семенова, Н.Г. Малышева. 2019. С. 238-243.
8. Федеральный закон от 27.07.2004 г. № 79 «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс»: <http://www.consultant.ru/cons>
9. Соболев Т.С., Луговая В.С. Современная оценка эффективности деятельности органов государственного управления. В сборнике: Устойчивое развитие: общество, экология, экономика. Материалы XV международной научной конференции. В 4-х частях. Под редакцией А.В. Семенова, Н.Г. Малышева. 2019. С. 414-423.
10. Соболев Т.С. Особенности муниципального управления в Российской Федерации на современном этапе. В сборнике: Научные труды Московского университета имени С.Ю. Витте. Сборник научных статей. Под редакцией Н.Г. Малышева, А.В. Семенова. Москва, 2018. С. 207-216.
11. Разработка эффективной системы мотивации трудовой деятельности госслужащих, ориентированной на достижение конечных результатов: отчет о НИР / Л. А. Жигун, А. А. Литвинюк, М. В. Полевая, Е. В. Камнева, С. А. Полевой, О. Н. Васильева, Р. А. Ширванов, Н. А. Крюкова. - М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2019. - 187 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕРСОНАЛ-МЕНЕДЖМЕНТА В ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

М.В. Гайдова

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Современные концепции менеджмента, в частности школа ресурсов, способностей и компетенций ориентируют организации, работающие в условиях конкуренции, на обеспечение устойчивых конкурентных преимуществ, эксплуатация которых является залогом долгосрочной экономической стабильности и успешного развития организации. Анализ эволюции источников конкурентных преимуществ показывает, что с начала XXI века такими источниками становятся человеческий капитал и нематериальные активы [1]. В связи с проблемой, рассматриваемой в статье, существует необходимость использования современных достижений теории и практики управления персоналом, а именно: современных концепций управления людьми в организации; разработку и реализацию активной кадровой политики; обеспечение высокого качества трудовой жизни.

Общемировая практика показывает, что успешными становятся те организации, где особое значение уделяют совершенствованию управления человеческими ресурсами.

Из сформировавшихся концепций управления людьми специалисты в области управления персоналом выделяют, как наиболее прогрессивную, и обеспечивающую эффективное управление организацией, концепцию «управления человеческими ресурсами», для которой характерно [2]:

- использование стратегического подхода к управлению людьми в организации;
- индивидуализация работы с персоналом в пределах согласования интересов работников и организации;
- сознание проблемы дефицита высококвалифицированных кадров, борьба за их привлечение;
- отказ от представления о персонале как даровом благе, не требующем затрат со стороны работодателя;
- включение в состав управляемых социокультурных и личностно-психологических характеристик персонала.

Так как работники – важнейший ресурс организации, который необходимо беречь, развивать и использовать в конкурентной борьбе, то концепцию управления человеческими ресурсами можно определить, как стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом организации: работающими там людьми, которые коллективно и индивидуально вносят вклад в решение задач организации.

В исследовании поставлена задача провести анализ концепции управления персоналом на Новополоцком хлебозаводе и определить направления трансформации в концепцию «управления человеческими ресурсами».

Во-первых, были проанализированы кадровые процессы, выполняемые отделом кадров и дана характеристика полноты состава функций управления персоналом и степени их выполнения. Отмечен низкий уровень реализации функции управления

адаптацией и стратегического управления персоналом, выполняется частично функции по развитию персонала. Система обучения и развития персонала, а также система стимулирования его трудовой деятельности требует совершенствования.

Во-вторых, используя экспертную оценку, проведена диагностика системы управления персоналом. Представленный в статье вариант диагностики состояния системы управления персоналом в организации, позволяет выявлять сильные и слабые стороны управления персоналом, предполагать области первоочередных улучшений, прослеживать динамику и тенденции процессов, а также разрабатывать предварительные рекомендации по их оптимизации в соответствии со стратегическими и тактическими целями организации.

Диагностирование системы управления персоналом предлагается проводить по следующим пяти аспектам: организационное построение, функциональные подсистемы, кадровое обеспечение, нормативно-методическое и правовое обеспечение, информационно-техническое обеспечение. Каждое направление диагностирования объединяет некоторое количество составляющих, которые необходимо оценить по десятибалльной шкале на основе методов экспертных оценок.

В таблице 1 представлен рекомендуемый нами состав критериев, используемых для диагностирования системы управления персоналом. В приведенной таблице дана оценка системы управления персоналом в филиале Новополоцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлебпром».

Таблица 1. – Состав критериев диагностики системы управления персоналом в филиале Новополоцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлебпром»

Критерии и оценочные категории	Баллы
1	2
1 Организационное построение	
1.1 Наличие единой кадровой службы, выполняющей функции УП	5
1.2 Наличие у кадровой службы полномочий, необходимых для эффективного управления кадрами и влияния на организационные процессы	4
1.3 Возможность скоординированного комплексного выполнения кадровых функций всеми подразделениями, занимающимися вопросами управления персоналом	5
<i>Средний балл</i>	<i>4,6</i>
2 Функциональные подсистемы	
2.1 Полнота выполнения кадровых функций (планирование потребности в персонале, прием персонала, аттестация персонала, создание благоприятного социально - психологического климата, управление адаптацией и деловой карьерой и т.д.)	7
2.2 Реализация принципа индивидуализации работы с персоналом	3
2.3 Согласованность деятельности по управлению персоналом со стратегическими планами развития организации	5
<i>Средний балл</i>	<i>5</i>
3 Кадровое обеспечение	
3.1 Соответствие количественного состава кадровых подразделений прогрессивным требованиям теории и практики управления персоналом	5
3.2 Соответствие качественного состава кадровых подразделений прогрессивным требованиям теории и практики управления персоналом	5

Окончание таблицы 1

1	2
3.3 Формирование кадрового состава с учетом необходимых профессионально-квалификационных и личностных характеристик	6
<i>Средний балл</i>	<i>5,3</i>
4 Информационно - техническое обеспечение	
4.1 Уровень технического обеспечения	7
4.2 Возможность получения и учета информации о состоянии кадрового состава организации, а также о состоянии рынка труда, внешней среды и т.д.	8
4.3 Степень охвата функций управления персоналом прикладными программными продуктами	5
<i>Средний балл</i>	<i>6,6</i>
5 Нормативно - методическое и правовое обеспечение	
5.1 Широта и разнообразие вопросов, документов, регламентирующих кадровые процессы, а также полнота прогрессивных методов и технологий осуществления функций управления персоналом, отображаемых в локальных нормативных правовых актах	6
5.2 Соответствие нормативно - методической и правовой документации организации типовым документам	9
5.3 Степень соблюдения трудового законодательства и социальных прав работников организации	9
<i>Средний балл</i>	<i>8</i>
Итого фактическая средняя оценка по пяти оцениваемым критериям системы управления персоналом	6,1
Максимальная средняя оценка	10

Источник: составлено автором на основе [3, с. 135; 4].

Для качественной характеристики степени выраженности критериев оценки системы управления персоналом нами разработана шкала, представляющая уровни развития системы управления персоналом в таблице 2. При формировании этой шкалы использовалась балльно-числовая шкала Харрингтона, которая имеет универсальный характер.

В качестве критерия, используемого для оценки состояния системы управления персоналом, использовалась итоговая фактическая средняя оценка по пяти оцениваемым показателям, полученная в таблице 1.

Таблица 2. – Уровень развития системы управления персоналом в филиале Новополоцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлебпром»

Уровень	Оценка	Характеристика состояния системы управления персоналом
1	2	3
I	0-2	Управление персоналом ведется бессимптомно, отсутствует сформированная система управления персоналом, персонал не воспринимается руководством организации в качестве одного из важнейших ресурсов
II	2-3,7	Система управления персоналом имеет потенциал для развития, однако эти возможности реализуются слабо. Руководству необходимо определить слабые стороны управления персоналом, наметить элементы, нуждающиеся в первоочередных улучшениях и разработать меры по их оптимизации

Окончание таблицы 2

1	2	3
III	3,7-6,4	Система управления персоналом в организации сформировалась, однако продолжают существовать определенные недостатки в ее функционировании
IV	6,4-8	Постоянное совершенствование системы управления персоналом ведется по большинству направлений. Необходимо поддерживать динамику улучшений и начать преобразование оставшихся проблемных областей
V	8-10	Достигнуты максимальные результаты по всем направлениям управленческой деятельности, система управления персоналом является эталонной

Источник: составлено автором на основе шкалы Харрингтона [5, с. 120].

Общее состояние системы управления персоналом организации можно отразить графически с помощью пентаграммы, которая позволит определить первоочередные направления совершенствования кадровой работы. Пентаграмма строится с учетом результатов экспертных оценок по каждому из пяти оценочных критериев (рисунок 1).

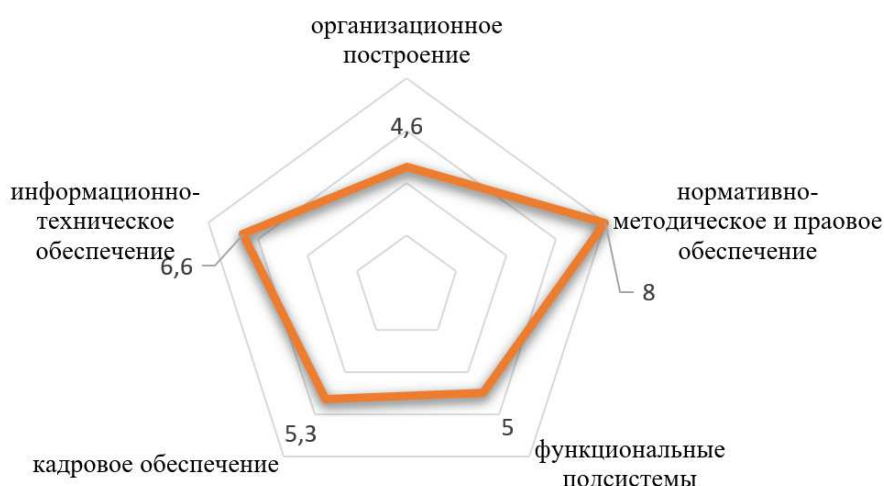


Рисунок 1. – Анализ общего состояния системы персонал-менеджмента филиала Новополоцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлебпром»

Источник: составлено автором на основе данных таблицы 1.

Таким образом, в соответствии с проведенной оценкой системы управления персоналом, можно сделать вывод, что состояние системы управления персоналом в филиале Новополоцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлебпром» соответствует III уровню развития на основе шкалы Харрингтона, т.е. система управления персоналом в организации сформировалась, однако продолжают существовать определенные недостатки в ее функционировании.

Возможности для развития имеют все составляющие системы управления персоналом, однако в первоочередном совершенствовании нуждаются такие элементы системы управления персоналом как: организационное построение – 4,6 балла, функциональные подсистемы – 5 баллов, кадровое обеспечение – 5,3 балла. В соответствии с таблицей 1, позволяющей конкретизировать направления развития наиболее слабых

сторон управления персоналом, нами, предлагается усовершенствовать организационное построение системы управления персоналом, а также увеличить степень охвата функций управления персоналом прикладными программными продуктами путем внедрения современных программных разработок. Основным подходом в управлении человеческими ресурсами в филиале Новополюцкий хлебозавод ОАО «Витебскхлеб-пром» должен стать органический подход, т.к. он порождает новую перспективу управления персоналом, выведя этот тип управленческой деятельности далеко за пределы традиционных функций организации труда и зарплаты. Кадровая функция из регистрационно-контрольной станет развивающей и охватит поиск и подбор работников, планирование карьеры значимых для организации сотрудников, оценку работников управленческого аппарата, их развитие.

Трансформация концепции управления персоналом, включающая полноту реализации функций управления персоналом, качественные характеристики субъекта управления персоналом, кадровый цикл и персонал-технологии в концепцию управления человеческими ресурсами, позволит повысить эффективность персонал-менеджмента в филиале Новополюцкий хлебозавод.

Для реализации новой концепции управления человеческими ресурсами и органического подхода к персонал-менеджменту необходимо изменить роль и статус отдела кадров, применить современные персонал-технологии мотивации и развития персонала, компетентностный подход в обучении и совершенствовать методическое обеспечение системы управления персоналом.

Список использованных источников

1. Батракова, Л. Г. Эволюция научных взглядов на понятие «человеческие ресурсы» и его современная специфика [Электронный ресурс] / Л. Г. Батракова // НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА «КИБЕРЛЕНИНКА». – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-nauchnyh-vzglyadov-na-ponyatie-chelovecheskie-resursy-i-ego-sovremennaya-spetsifika>. – Дата доступа: 15.04.2020.
2. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг, С. Тейлор [и др.]. – 14-е изд. – СПб. : Питер, Прогресс книга, 2018. – 1038 с.
3. Гордиенко, О. И. Управление персоналом : учеб.-метод. комплекс для студентов специальности 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» и слушателей ИПК УО «ПГУ» специальности 1-25 01 75 «Экономика и управление на предприятии промышленности» / О. И. Гордиенко. – Новополюцк : ПГУ, 2010. – 340 с.
4. Осипова, Е. Управление персоналом в рамках стратегического менеджмента [Электронный ресурс] // Портал iTeam: Технологии корпоративного управления. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_32/article_1411. – Дата доступа: 12.03.2020.
5. Литвак, Б. Г. Экспертные оценки и принятие решений / Б. Г. Литвак. – М. : Патент, 1996. – 271 с.

К ВОПРОСУ О ПОКАЗАТЕЛЯХ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

А.В. Данильченко, д-р экон. наук, проф.

Белорусский национальный технический университет, Минск,

Н.С. Павлова

Республиканский институт высшей школы, Минск, Беларусь

В последние годы интернационализация стала стратегическим приоритетом как национальных систем высшего образования на макроуровне, так и отдельных учреждений образования на микроуровне. Это вызвано усиливающейся взаимозависимостью между странами, быстрым развитием экономики знаний, основанной на современных информационных компьютерных технологиях (ИКТ), растущим влиянием глобальных рейтингов в области высшего образования, стремлением равняться на научно-исследовательские университеты мирового класса и новые модели управления вузами. Вузы пересматривают свои традиционные функции в глобальном мире и переформируют управленческие структуры и институциональные системы под цели интернационализации (стратегические и тактические), что оказывает влияние на основополагающие задачи университетов – научную и преподавательскую деятельность.

Интернационализация вызвала международную конкуренцию между университетами и привела к развитию рейтинговых систем как относительного нового инструмента глобального брендинга. Достижение высоких позиций в мировых рейтингах является ключевой целью многих университетов в условиях глобализации, так как высокий рейтинг привлекает лучших студентов, преподавателей мирового уровня и дополнительное финансирование как из государственных, так и частных источников.

Более того, возрастает значение интернационализации как отдельного показателя (или набора показателей) эффективности деятельности университетов. Интернационализация включена в качестве важного критерия оценки деятельности вузов в таких мировых рейтингах, как the Times Higher Education (THE) World University Rankings, the Academic Ranking of World Universities (ARWU), и the QS Stars. Например, the QS выделяет в качестве индикатора студенческую и факультетскую мобильность, в the Times Higher Education (THE) удельный вес международного компонента, включающего соотношение иностранных и местных студентов, персонала, долю опубликованных научных статей как минимум с одним иностранным автором, составляет 7,5%. Университеты стремятся привлечь иностранных студентов для улучшения позиции в рейтингах и финансовой выгоды, нанимают ведущие международные научные (преподавательские) кадры для улучшения своей репутации, а также расширяют и укрепляют международное сотрудничество в области исследований и разработок.

Несмотря на отдельную критику существующих рейтингов, они стали серьезным стимулом для развития (включая вопросы прозрачности и отчетности вузов) и оценки эффективности деятельности высших учебных заведений. Все чаще университеты ориентируются в своей текущей деятельности на критерии, установленные системами

международных рейтингов и различными организациями сертификации качества. Рейтинги привели к открытости данных о деятельности вузов и составили основу для разработки национальных стратегий развития высшего образования [1].

За последние десятилетия был выработан ряд инструментов для измерения эффективности интернационализации. Одним из первых принято считать международную программу “Процесс проверки качества интернационализации” (Internationalisation Quality Review Process - IQRP), совместный проект ОЭСР (OECD) и Ассоциации академического сотрудничества (Academic Cooperation Association - ACA). Элементами проверки являются отчет с самооценкой деятельности учебного заведения и аудит независимой международной группы.

Вслед за выходом в 1999 г. руководства по оценке стратегий интернационализации, с учетом и анализом результатов пилотных проверок программы IQRP, выполненных в период с 1995 по 1998 гг., значительно увеличилось количество исследований, посвященных обоснованию различных показателей интернационализации. Естественно, что они проводились в странах, где интернационализация имела большое значение ввиду растущего потока иностранных студентов: США [2, 3, 4], Великобритании [5], Австралии [6], Германии [7, 8] и Нидерландах [9].

В Европе были предприняты попытки создать трансграничные инструменты анализа интернационализации. Так, профинансированный Европейской комиссией проект “Индикаторы картографирования и создания профиля интернационализации” (Indicators for Mapping and Profiling Internationalisation, IMPI), предлагал набор из 22 индикаторов в 9 областях интернационализации вузов. Другой проект “Инструменты качества мобильности программы Эразмуса” (Erasmus Mobility Quality Tools, EMQT) включал в себя как качественные оценки, так и количественные показатели студенческой мобильности [10]. В свою очередь, Европейский научный фонд (European Science Foundation, ESF) профинансировал проект по разработке показателей интернационализации для научно-исследовательских институтов Европы, в результате были отобраны 9 индикаторов для оценки степени их интернационализации. А для учета уровня интернационализации европейских медицинских вузов, Европейская комиссия профинансировала научный проект “Международной медицинской школы” (International Medical School, IMS) 2020 [11].

Кроме того, вырос интерес к изучению показателей интернационализации в Азиатском регионе, включая проекты, Университета Осаки для Японии [12, 13] и Тайваня [14]. В 2016 году представительство ЮНЕСКО в Бангкоке в сотрудничестве с Токийским университетом инициировало проект по исследованию показателей интернационализации высшего образования среди членов Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), а также Австралии, Китая, Индии, Японии, Новой Зеландии и Кореи, именуемой АСЕАН+6 [15].

Анализ научной литературы и баз данных ряда исследовательских центров позволил выявить пять областей в интернационализации деловой активности вузов и 18 ключевых качественных и количественных показателей измерения степени интернационализации:

1) система управления вузом с пятью показателями, включающими: кадровые резервы для осуществления международной деятельности, финансирование международной деятельности, инфраструктура, партнерские отношения и международное присутствие учебного заведения;

2) студенты с тремя показателями, включающими иностранных студентов, мобильность студентов и международные возможности для выпускников;

3) персонал с двумя показателями: международный профиль педагогических кадров и международные перспективы для персонала;

4) учебная программа с четырьмя показателями: курсы с международным компонентом, требования для иностранных студентов, участие студентов в международных курсах и программы двойных дипломов;

5) исследовательская деятельность с четырьмя показателями: совместные международные исследовательские программы, исследовательские центры с международной направленностью, иностранные студенты-исследователи и международно признанная исследовательская деятельность.

Таким образом, представленный набор показателей для измерения степени интернационализации университетов и высшей школы в целом доказывает, что интернационализация является не только научной концепцией, а ее можно измерить с помощью количественных показателей и, более того, на их основе разрабатывать сводные индексы для комплексной оценки уровня интернационализации. В свою очередь индикаторы могут создать базу для дальнейших научных исследований и проведения сравнительного анализа между вузами, нивелируя недостатки каждого отдельного показателя.

Однако актуальным остается вопрос измерения и оценки интернационализации высшего образования страны как экономического феномена, которые необходимы для разработки обоснованных стратегий интернационализации на внутринациональном, региональном и глобальном уровнях. С этой целью необходимо усовершенствовать методические подходы к обоснованию критериев и отбору ключевых показателей для более точного измерения интернационализации деловой активности вузов, включая учреждения высшего образования как государственного, так и частного сектора.

Список использованных источников

1. Sowter, B. Issues of transparency and applicability in global university rankings [Электронный ресурс] / B. Sowter // Rankings and accountability in higher education: Uses and misuses. Ed. T. M. Marope, P. J. Wells, and E. Hazelkorn. - UNESCO. - Paris, 2013. - P. 55-68. - Режим доступа: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000220789?posInSet=2&queryId=b4760a27-e67c-4014-857d-0d905306e1a9>. - Дата доступа: 01.11.2020.
2. Green, M. F. Measuring internationalization at research universities [Электронный ресурс] / M.F. Green // American Council on Education. - Washington, 2005. - Режим доступа: <https://www.acenet.edu/Documents/Measuring-Research.pdf>. - Дата доступа: 01.11.2020.
3. Horn, A. S. Ranking the international dimension of top research universities in the United States / A.S. Horn, D.D. Hendel, G.W. Fry // Journal of Studies in International Education. - 2007. - Vol. 11, iss. 3-4. - P. 330-358.
4. Potts, D. CIC international learning mobility benchmark [Электронный ресурс] / D. Potts, K. Ramirez, D. Huckel // The University of Minnesota, 2013. - Режим доступа: <https://uma-broad.umn.edu/sites/default/files/cicInternationalMobility.pdf>. - Дата доступа: 02.11.2020.
5. Ayoubi, R. M. The strategy of internationalization in universities: A quantitative evaluation of the intent and implementation in UK universities / R.M. Ayoubi, H.K. Massoud // International Journal of Educational Management. - 2007. - Vol. 21, iss. 4. - P. 329-349.

6. Krause, K. L. Monitoring the internationalization of higher education: Are there useful quantitative performance indicators? / K.L. Krause, H. Coates, R. James // *International relations*. - Bingley: Emerald, 2005. - Vol. 3. - P. 233–253.
7. Brandenburg, U. How to measure internationality and internationalisation of higher education institutions! Indicators and key figures / U. Brandenburg, G. Federkeil // *Centre for Higher Education Development*. – Gütersloh, 2007. - No. 92. – 42 p.
8. de Wit, H. Measuring success in the internationalisation of higher education: An introduction / H. de Wit // *Measuring success in the internationalisation of higher education*. Ed. H. de Wit. - EAIE Occasional Paper No. 22. - European Association for International Education, Amsterdam, 2009. - P.1-8.
9. van Gaalen, A. Developing a tool for mapping internationalisation: A case study / A. van Gaalen // *Measuring success in the internationalisation of higher education*. Ed. H. de Wit. - EAIE Occasional Paper No. 22. - European Association for International Education, Amsterdam, 2009. - P. 77–91.
10. Managing Committee of the EMQT Project [Электронный ресурс] Erasmus Mobility Quality Tools. Outcomes of the EMQT project. – 2011. – Режим доступа: https://limo.libis.be/primo-explore/fulldisplay?docid=LIRIAS1895986&context=L&vid=Lirias&search_scope=Lirias&tab=default_tab&lang=en_US&fromSitemap=1. – Дата доступа: 27.10.2020.
11. Gajowniczek, J. International medical school label methodology [Электронный ресурс] / J. Gajowniczek, T. Schlabs // *CHE Consult*, 2013. – Режим доступа: <https://www.yumpu.com/en/document/read/7633176/ims-background-study-international-medical-school-2020-project>). – Дата доступа: 27.10.2020.
12. Furushiro, N. Developing evaluation criteria to assess the internationalization of universities final report grant-in-aid for scientific research [Электронный ресурс] / N. Furushiro // *Osaka University*, 2006. – Режим доступа: https://kaken.nii.ac.jp/en/report/KAKENHI-PROJECT-16203039/162030392005kenkyu_seika_hokoku_gaiyo/. – Дата доступа: 27.10.2020.
13. Paige, R. M. Internationalization of higher education: Performance assessment and indicators [Электронный ресурс] / R. M. Paige // 2005. – Режим доступа: <http://www.cshe.nagoya-u.ac.jp/publications/journal/no5/08.pdf>. – Дата доступа: 25.10.2020.
14. Chin, J. M.-C. Trends and indicators of Taiwan's higher education internationalization / J. M.-C. Chin, G.S. Ching, G. S. // *Asia-Pacific Education Researcher*. - 2009. – Vol. 18, iss. 2. - P. 185–203.
15. Sharma, Y. The push for Asian higher education internationalization indicators [Электронный ресурс] / Y. Sharma // *University World News*. – 2016. – Режим доступа: <http://www.university-worldnews.com/article.php?story=20161123124836365>. – Дата доступа: 26.10.2020.

ВНУТРЕННЯЯ БЕЗВОЗВРАТНАЯ МИГРАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

М.В. Драгун

Белорусский государственный университет, Минск

В процессе внутренней миграции происходят перемещения населения в пределах одной страны, в связи с этим общая численность населения не меняется; но происходят существенные изменения демографической структуры, этнических процессов, воспроизводства населения различных регионов. Социально-экономические последствия внутренней миграции оказывают непосредственное влияние на экономическое развитие областей, районов, городов, сел, страны в целом. В данной статье будет рассмотрена внутренняя миграция в Республике Беларусь за период с 2000 г. по 2019 гг.

Анализ показал, что последнее двадцатилетие в миграционных процессах Республики Беларусь ведущее место занимают внутриреспубликанские перемещения (91% всех перемещений). Интенсивность внутриреспубликанских миграций в рассматриваемом периоде увеличилась с 18,46 промилле в 2000 г. до 25,55 промилле в 2019 г. В среднем интенсивность внутренней миграции в течение анализируемого периода была на уровне 22,79 промилле. Основная доля приходилась на перемещения населения из города в город – в среднем 41%; из села в город – 30%. Важно отметить, что в последние годы миграционные потоки из сельской местности в город снизились. Так доля перемещений из села в город в 2016 г. составляла около 28%, в 2017 г. – 26%, в 2018 г. – 27%, в 2019 г. – 27% – это, как видим, новая тенденция. Потоки из города в село в среднем составляли около 22%, из села в село – 7%. Сельская местность теряла население в миграционном обмене с городом в течение всего анализируемого периода, в среднем из села в город ежегодно уезжало около 16,4 тыс. чел. Однако, в последние годы прирост сельского населения в город несколько сократился – в 2016 г. он составил 10,4 тыс. чел.; в 2017 г. – 3,3 тыс. чел.; в 2018 г. – 9,9 тыс. чел.; в 2019 г. – 9,9 тыс. чел. Отток населения из сельской местности наблюдался во всех областях. За последние годы самый большой миграционный отток сельского населения зафиксирован в Минской области – 17,3 тыс. чел в 2016 г., 16,5 тыс. чел. в 2017 г., 16,5 тыс. чел. в 2018 г. и 16,6 тыс. чел. в 2019 г.

В течение исследуемого периода население Минской области за счет внутренних мигрантов увеличилось на 18,1 тыс. чел., а население столицы за этот же период увеличилось более чем на 242,8 тыс. чел. При этом, важно отметить, что столица в последние годы прирастает меньшими темпами, чем в прошлом столетии. Так за последние пять лет миграционный прирост в г. Минск сократился более чем в два раза по отношению к 2010 – 2014 гг., а по отношению к 2005 – 2009 гг. почти в три раза. В последние годы стремительно увеличивались потоки внутренних мигрантов в Минскую область. Так, если начиная с 2000 г. по 2014 г. Минская область в среднем в год теряла 1 тыс. человек; то за последние пять лет прирост составил в среднем 6,7 тыс. человек в год. Максимальный приток населения в область был зафиксирован в 2019 г. – сальдо миграции составило 7,7 тыс. чел. Механический прирост Минской области происходил за счет всех областей. В тоже время население г. Минска пополнялось за счет мигрантов прибывающих

непосредственно из областей страны, так и тех, которые сначала переехали в Минскую область из всех других областей, а затем в столицу.

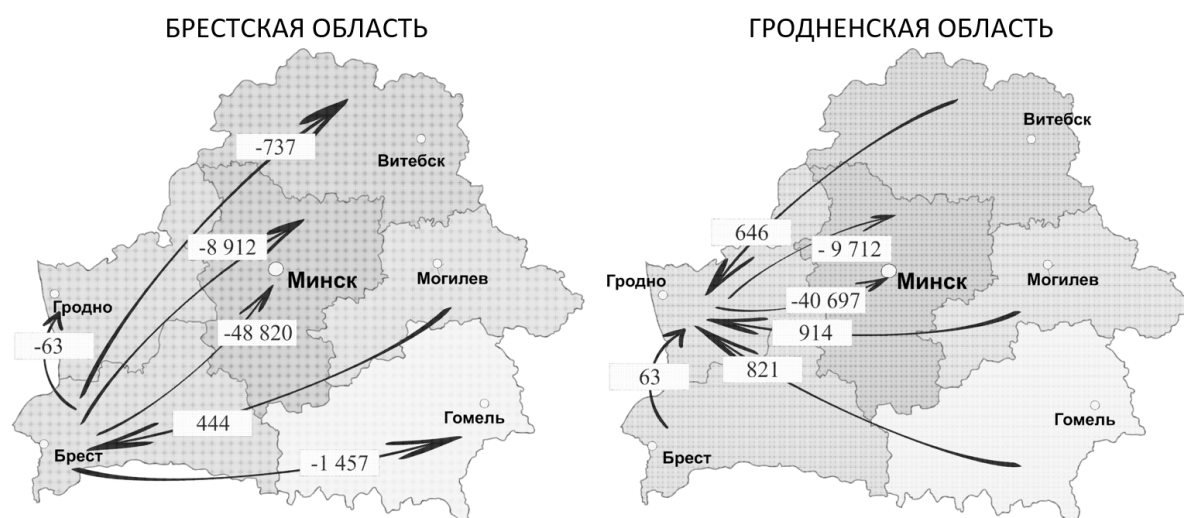


Рис. 1. – Миграционные связи Брестской и Гродненской областей (2000 – 2018 гг.)

Источник: разработано автором на основании данных [1–13].

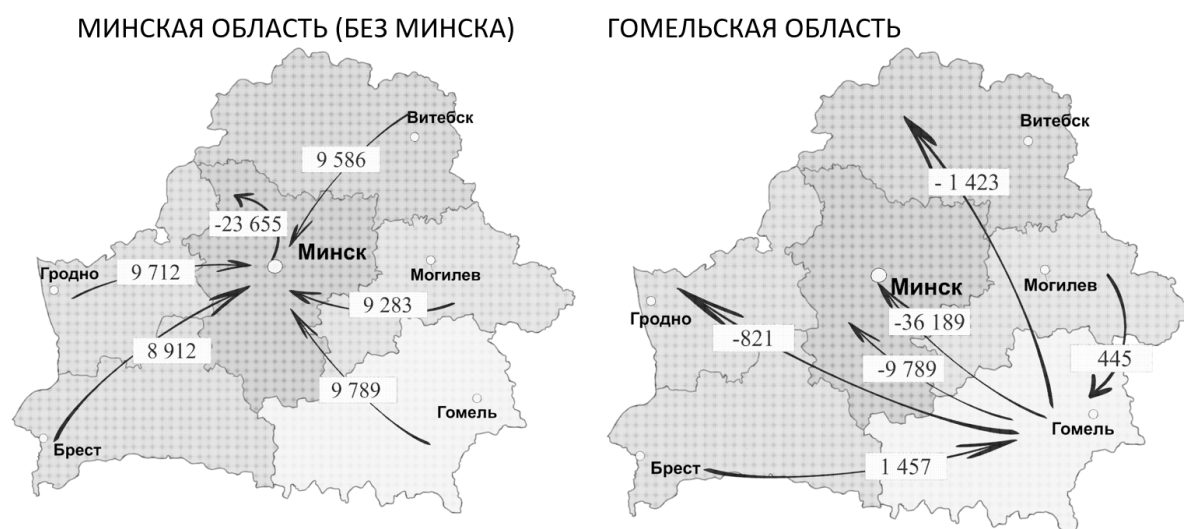


Рис. 2. – Миграционные связи Минской и Гомельской областей (2000 – 2018 гг.)

Источник: разработано автором на основании данных [1–13].

Движение населения между остальными областями значительно менее интенсивное. Тем не менее, можно выделить некоторые особенности. Брестская, Гомельская, Гродненская, Витебская и Могилевская области имели отрицательное сальдо миграции; наибольший отток населения из названных областей шел в центрально-столичный регион. Гродненская область единственная область, которая пополнилась за счет всех остальных областей (кроме Минской области и г. Минска) (рис. 1); суммарно из Брестской, Витебской, Гомельской и Могилевской областей приток населения составил более 61,9 тыс. чел. Наиболее негативная ситуация в миграционном плане была отмечена в Могилевской области – эта область теряла населения со всеми остальными регионами (рис. 3).

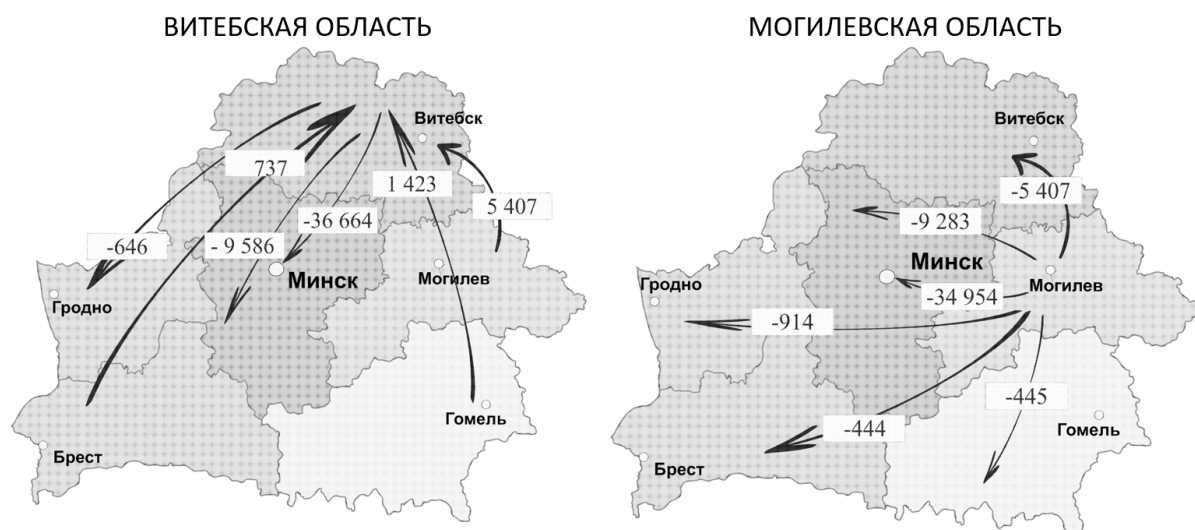


Рис. 3. – Миграционные связи Витебской и Могилевской (2000 – 2018 гг.)
 Источник: разработано автором на основании данных [1–13].

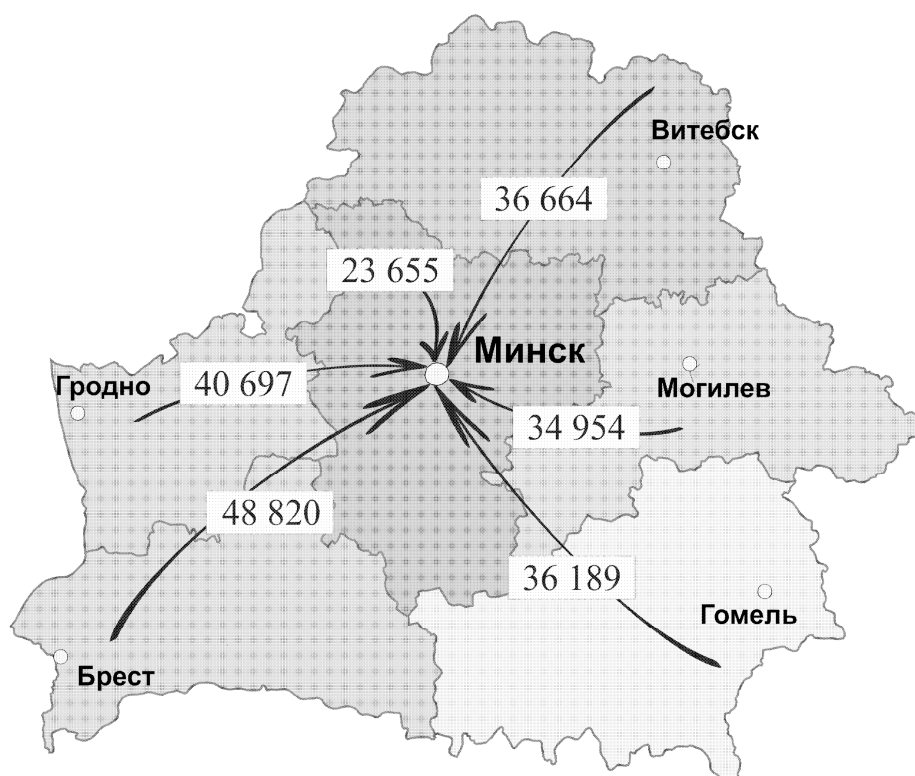


Рис. 4. – Миграционные связи г. Минска (2000 – 2018 гг.)
 Источник: разработано автором на основании данных [1–13].

Обобщая результаты проведенного исследования, можно отметить следующее. В общих миграционных потоках внутренняя миграция занимает доминирующее положение. Основная доля внутренних перемещений – это миграционные потоки из города в город. В течение всего анализируемого периода сохранялась ситуация оттока населения из села в город, тем не менее, начиная с 2016 г., отмечена новая тенденция – сокращение оттока населения из села. Внутренняя миграция Республики имеет

центростремительный характер – основная доля миграционных потоков приходится на г. Минск и Минскую область; их механический прирост идет за счет всех областей, г. Минск также пополняется за счет населения, которое изначально прибыло в Минскую область, а затем в столицу; при этом в последние пятилетие отмечена новая тенденция – замедление темпов роста населения г. Минска.

Список использованных источников

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2013 [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/migratsiya/statisticheskie-izdaniya/index_156/. Дата доступа: 22.04.2020.
2. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2014 [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/migratsiya/statisticheskie-izdaniya/index_475/. Дата доступа: 22.04.2020.
3. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2015 [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/migratsiya/statisticheskie-izdaniya/index_8477/. Дата доступа: 22.04.2020.
4. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2016 [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/migratsiya/statisticheskie-izdaniya/index_8478/. Дата доступа: 22.04.2020.
5. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/migratsiya/statisticheskie-izdaniya/index_8479/. Дата доступа: 22.04.2020.
6. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2018 [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/migratsiya/statisticheskie-izdaniya/index_10770/. Дата доступа: 22.04.2020.
7. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2019 [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/migratsiya/statisticheskie-izdaniya/index_14357/. Дата доступа: 22.04.2020.
8. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: // <http://www.belstat.gov.by>. Дата доступа: 20.04.2020.
9. Регионы Республики Беларусь, 2005: статистический сборник / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Мн., 2005. – 782 с.
10. Регионы Республики Беларусь, 2009: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Мн., 2009. – 870 с.
11. Регионы Республики Беларусь, 2010: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Мн., 2010. – 800 с.
12. Регионы Республики Беларусь. Социально-экономические показатели, 2012 (том 1) [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим

доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_3525/?sphrase_id=1479191. Дата доступа: 22.04.2020.

13. Регионы Республики Беларусь, 2020 (том 1) [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_18078/ Дата доступа: 12.10.2020.

НЕКОТОРЫЕ МОМЕНТЫ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

И.В. Зенькова, канд. экон. наук, доц.,

В.В. Пашкевич

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Миграция является одной из глобальных проблем в экономике, потому что она влияет на развитие страны, на рынок труда, на демографическую ситуацию. При миграции людей из страны, она может потерпеть убытки и может случиться так называемая «утечка мозгов», однако если создать благоприятные условия для работы, то можно наоборот привлечь людей из вне.

Согласно официальной статистике по миграции в Республике Беларусь, особенностью внешней трудовой миграции Республики Беларусь в 2019 году является увеличение количества трудовых мигрантов, приезжающих в страну на работу (2019 г. – 20 862 человек; 2018 г. – 16 172 человек), и сокращение числа граждан Республики Беларусь, выезжающих для трудоустройства за рубеж (2019 г. – 9 061 человек; 2018 г. – 11 093 человек) [1].

Основное количество въехавших в Беларусь на работу иностранцев составили граждане России (6 741 человек), Китая (4 318 человек), Украины (3 145 человек) и Узбекистана (1 336 человек). Подавляющее большинство трудящихся-иммигрантов прибыло по рабочим специальностям (5 681 человек). В качестве квалифицированных работников и специалистов въехало 3 051 человек, 428 иностранцев прибыло в качестве работников, занятых в сельском хозяйстве, 1 320 человек – в сфере обслуживания и торговли, а также 1 210 человек – на должности руководителей [1].

Можно отметить, что в Республике Беларусь мигрирует трудоспособное население, что означает, что это молодые или относительно молодые люди. За счёт этого количество молодого населения возрастает, однако незначительно, поэтому в Беларуси всё ещё существует проблема старения населения. В добавление к вышесказанному, можно отметить, что большинство иммигрантов являются рабочими с низкой квалификацией, что снижает процент населения с образованием выше среднего уровня.

Миграция белорусов для работы преобладала в Россию (4 173 человек), Польшу (1 606 человек) и Литву (1 260 человек). Согласно исследовательской работе Тихоновой Л.Е. по миграционной привлекательности Республики Беларусь [2], такие страны, как Россия, Польша и Литва являются привлекательными для миграции, что объясняет выезд белорусских граждан за пределы страны.

Согласно демографическому ежегоднику Республики Беларусь (таблица), в 2018 году покинуло страну 6 215 молодого населения страны (от 14 до 30 лет).

Большая часть из них является трудоспособным населением и мигрирует в другие страны для заработка. Всё это происходит потому, что в Беларуси наметилась тенденция стареющего общества. Большинство рабочих мест заняты людьми уже от 55 лет и старше, что препятствует устройству на работу молодым кадрам и их дальнейшего развития, как специалистов. Это приводит к тому, что молодые люди мигрируют в другие страны, потому что там для них больше перспектив. К тому же, происходит сокращение рабочих мест, потому что появляется всё больше специалистов с разной направленностью.

Таблица. – Международная миграция населения, по полу и возрасту, Республика Беларусь

	Число прибывших <i>Arrivals</i>			Число выбывших <i>Departures</i>			Миграционный прирост, убыль (-) <i>Net migration</i>		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Мужчины и женщины <i>Male and female</i>	21 038	18 961	24 601	13 098	15 087	15 239	7 940	3 874	9 362
моложе трудо- способного (0 – 15) <i>under working (0 – 15)</i>	4 058	3 666	4 040	1 702	1 814	1 914	2 356	1 852	2 126
трудоспособном <i>working</i>	13 339	12 293	17 368	10 010	11 953	11 847	3 329	340	5 521
старше трудоспособного <i>over working</i>	3 641	3 002	3 193	1 386	1 320	1 478	2 255	1 682	1 715
дети / <i>child (0 – 17)</i>	4 291	3 868	4 426	1 862	2 009	2 144	2 429	1 859	2 282
молодежь / <i>youth (14 – 30)</i>	6 713	7 101	10 980	4 676	5 580	6 215	2 037	1 521	4 765

Источник: составлено на основании данных [3].

Руководители могут заинтересовать специалиста в работе в большем комплексном аспекте. Молодые специалисты сейчас смотрят на многие вещи при устройстве на работу. Для них важны не только финансы, но ещё и такие факторы, как: чем занимается компания, наносит ли она вред чему-либо, что она привносит в мир, репутация компании; а также и личностные интересы, например, сложно ли добираться на работу, есть ли рядом садики и школы, насколько далеко от работы различные места для занятия своим хобби, атмосфера на работе, удобства (комфортная мебель, условия для работы, наличие столовой / буфета), есть ли возможность карьерного роста и так далее.

Необходимо также мотивировать работников исходя из их интересов и интересов компании. Без мотивации большинству людей много что тяжело даётся, поэтому должно быть стремление, в таком случае работники будут выполнять работу качественно, потому что будут знать, для чего или зачем они это делают. К тому же, если они будут заинтересованы в своей работе, то могут предлагать какие-то хорошие идеи, до которых не додумалось руководство, что будет только положительным моментом для компании. Пришло время сопоставления категорий в практике рынка труда «психология управления», «эмоциональный капитал», «полное раскрытие навыков и умений рабочей силы», «экономически целесообразное рабочее место».

Таким образом, при создании благоприятных условий для работы можно привлечь хороших специалистов к себе в компанию и удерживать их. В таком случае миграция по причине поиска лучшего рабочего места прекратится, в следствие чего, прекратиться утечка квалифицированных кадров, что может способствовать тому, что страна будет развиваться в научном направлении, а то есть и техническом в том числе. Это значит, что новые, более молодые и креативные специалисты будут оставаться в нашей стране и развивать её. Будут вносить инновации, что изменит жизнь в стране и, возможно, за её пределами в лучшую сторону.

Список использованных источников

1. Справка о миграционной ситуации в Республике Беларусь за 2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mvd.gov.by/>. – Дата доступа: 17.11.2020.

2. Тихонова, Л.Е. Миграционная привлекательность Республики Беларусь в структуре общемировых тенденций / Л.Е. Тихонова, М.В. Драгун // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты: сб. ст. / Учреждение образования «Полоцкий государственный университет». – Новополоцк, 2018. – с. 73-77.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь / Демографический ежегодник Республики Беларусь. – Минск, 2019. – с. 429.

РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА РУКОВОДЯЩИХ ДОЛЖНОСТЕЙ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

А.В. Золотарев

Военный университет Министерства обороны Российской Федерации, Москва

В российском оборонно-промышленном комплексе (далее – ОПК), как в огромном пласте отечественной промышленности, сосредоточен значительный производственно-технологический, инновационный и экспортный потенциал, обеспечивающий создание и производство высокотехнологичной продукции. Именно человеческий капитал, управляющий этим сектором, является одним из существенных показателей конкурентоспособности на современном рынке, поэтому эффективная работа по подбору и подготовке руководящего персонала играет немаловажную роль. Ключевыми позициями такой деятельности выступают создание и развитие кадрового резерва, оценка, мотивация сотрудников и различные виды его обучения.

Создание и развитие с кадрового резерва ОПК, как существенная составляющая кадровой работы в ОПК, предполагает постоянную работу с его участниками. При необходимости, предусматривается их целевая подготовка по соответствующим модульным программам обучения, прохождение стажировок и участие в иных мероприятиях, направленных на развитие профессиональных и личностных компетенций. В связи с различием профессиональной деятельности и, соответственно, необходимыми для этого компетенциями часто требуется определение особенностей подготовки участников кадрового резерва ОПК в зависимости от категории резерва и планируемой дифференциации образовательной траектории. Разработка соответствующих модульных программ обучения по категориям или должностям кадрового резерва ОПК осуществляется на основании ключевых параметров программ подготовки участников кадрового резерва ОПК.

Кроме того, анализ необходимых компетенций руководящего состава ОПК показывает необходимость совершенствования содержания программы подготовки и развития резервистов с учетом их продвижения на более высокие управленческие должности. Для руководящего состава ОПК необходимы кругозорные знания по вопросам оценки реализуемости государственной программы вооружения и государственного оборонного заказа, мобилизационной подготовки, стандартизации и качества военной продукции, бюджетного процесса и других, что подразумевает наличие в программе обучения. Также для обеспечения практической направленности подготовки резервистов важно обеспечить их работу над реальными требующими решения проблемами. При этом, целесообразно соответствующим образом дополнить программы обучения резервистов, а образовательные проекты должны быть адаптированы силами соответствующих корпораций к использованию в образовательном процессе (разработаны учебные кейсы).

При финансировании работы с кадровым резервом ОПК полагается возможным осуществлять выделение денежных средств в рамках государственной программы Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса» за счет средств федерального бюджета и финансировать общесистемные мероприятия за счет «прочих

расходов» в объеме около 25-26 млн рублей ежегодно, а также в рамках НИОКР по созданию информационно-аналитической системы ОПК. По предварительным расчетам, для отбора и подготовки 60 резервистов необходимо около 80 млн рублей. Затраты на обучение резервистов могут составлять от 35-40 млн рублей ежегодно [1].

Отдельным вопросом становится установление для участников кадрового резерва ОПК обязанности, связанной с возмещением расходов на обучение в случае их исключения из кадрового резерва ОПК по неуважительным причинам с учетом норм действующего законодательства.

С увеличением количества подготавливаемых резервистов затраты значительно возрастут, поэтому максимальное развитие должны получить внутрикорпоративные образовательные проекты. Это позволит не только экономить денежные средства, но и привлечь к образовательному процессу большее число сотрудников различных иерархических уровней, корпоративные и кластерные образовательные организации. Также целесообразно осуществлять финансирование на паритетных началах – частично за счет бюджета, частично за счет средств организаций ОПК – «потребителей» резерва.

Следует отметить, что по целому ряду видов профессиональной деятельности в организациях ОПК (управление качеством, нормирование труда, логистика и др.) специалисты, реализующие соответствующие функции, должны в полностью ориентироваться в вопросах применения используемых на предприятии технологий, а также организации производственных процессов. Справедливо и обратное – технические специалисты также должны иметь представление об основных подходах в данных областях.

Такая подготовка может осуществляться в рамках курсов, направленных на формирование общеинженерного кругозора, имея в виду, что право самостоятельного включения образовательными организациями соответствующих образовательных модулей на основе федеральных государственных образовательных стандартов законодательно установлено.

Практическое наполнение профессиональных образовательных программ обеспечивается, в том числе привлечением к преподаванию профильных высококвалифицированных специалистов организаций ОПК, являющихся носителями знаний в области профессиональных технологий и обладающих практическим опытом создания и производства современных образцов ВВСТ.

Таковыми «носителями знаний и опыта» выступают опытные сотрудники организаций ОПК. Именно они становятся основой формирования саморазвивающихся организаций и центрах корпоративного обучения. В созданных на базах предприятий центрах дополнительного профессионального образования за год уже проходит обучение свыше 80 тыс. работников по 4 500 отраслевым образовательным программам корпоративной подготовки [2].

Важной мерой в развитии кадрового потенциала является система дополнительного профессионального образования (далее - ДПО) ОПК, которая позволяет использовать очно-заочную (вечернюю) и заочную формы обучения, сетевые формы реализации дополнительных профессиональных программ, электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, совмещать учебу и работу в организациях ОПК. Она

ориентирована на переподготовку и повышение квалификации кадров для организаций ОПК, обеспечивает практико-ориентированное обучение, повышение квалификации и переподготовку специалистов для качественного выполнения ГОЗ и ГПВ.

Сохраняя отраслевую систему ДПО и дополняя её, корпорациям ОПК следует активно развивать корпоративные образовательные системы повышения квалификации и переподготовки сотрудников, проводить работу по созданию системы управления интеллектуальным капиталом и информационными технологиями, межведомственной системы управления знаниями. Это позволит заинтересовать и увлечь как молодое поколение работников, так и специалистов предпенсионного возраста, выводя их из частого депрессивного состояния «устарелых» и «доживающих» работников.

В свою очередь, привлечение в качестве руководителей занятий и учебных групп молодых современных специалистов позволит сформировать качественный «симбиоз» корпоративной системы дополнительного профессионального образования, направленной на обеспечение оперативного повышения квалификации работников организаций ОПК по наиболее востребованным специальностям с учетом цифровой трансформации производства, а также перехода оборонных отраслей промышленности на новый технологический уклад и внедрения суперкомпьютерных технологий.

Передовых разработок, технологических инноваций и современного оборудования недостаточно для развития ОПК. Перспективы ОПК связаны с воспроизводством высококвалифицированных специалистов нового поколения по широкому спектру научных исследований и инженерных специальностей, способных решать сложные технические и технологические задачи, быстро адаптироваться к динамично изменяющимся условиям.

Такое обучение в рамках системного подхода – это непрерывное овладение новыми профессиональными компетенциями, повышение уровня теоретических знаний и практических навыков с целью их профессионального развития и карьерного роста. С учетом требований к передовым образцам ВВСТ, технологического уровня модернизированных оборонных производств и высокой конкуренции на рынке инновационной продукции гражданского назначения, системный подход к организации повышения квалификации инженерно-технических кадров ОПК должен являться долгосрочным приоритетом. Формируя полномасштабные системы внутрикорпоративного обучения, необходимо провести работу по актуализации содержания, структуры и технологий реализации дополнительных профессиональных программ для всех направлений подготовки и уровней квалификации.

В задачи корпоративной образовательной системы входит привлечение новых научных знаний различных отраслей, разработка и внедрение корпоративных профессиональных стандартов, развитие системы НИОКР в сотрудничестве с научно-исследовательскими и образовательными учреждениями. В отличие от программ повышения квалификации и переподготовки вузовских подразделений ДПО, корпоративные образовательные структуры нацелены на развитие компетенций и (или) получение дополнительных компетенций, связанных с конкретным производством. Их задача – оперативное реагирование на инновации, рыночный спрос на продукты и технологии, организация подготовки и повышения квалификации кадров. Они обеспечивают оперативный запрос

о потребности кадровых служб предприятий, отвечают за стратегию развития кадрового потенциала интегрированной структуры ОПК и способствуют развитию интеллектуального потенциала сотрудников [3].

Обучение персонала целесообразно осуществлять по двум большим направлениям: обучение руководящего состава и технических исполнителей. Необходимо добиться единого непрерывного корпоративного обучения, направленного на формирование управленческих навыков, повышение профессиональной квалификации, а также обеспечивающего трансляцию корпоративной культуры. В рамках реализации этой задачи отбираются сотрудники с высоким потенциалом, обеспечивается системная подготовка руководителей в соответствии с корпоративными стандартами и идеологией компании, осуществляется непрерывная подготовка и переподготовка управленческого персонала и кадрового резерва на всех уровнях управления.

Должностные лица, занимающие руководящие должности или спланированные к назначению, и не соответствующие требованиям, предъявляемым к этим должностям, планируются к направлению на обучение в первую очередь. Затем на обучение направляются лица из кадрового резерва.

Даже на уровне исполнительного руководства ограниченного числа холдинговых компаний существует острая проблема преемственности поколений в руководящем звене ОПК. Преодолеть это позволит работа с кадровым резервом, но не обязательно инженерный опыт должен быть определяющим. Блестящий разработчик отнюдь не всегда может стать или быть блестящим менеджером. Сочетание этих качеств – достаточно редкое явление. Однако когда речь идет об ОПК, то есть о секторе экономики, занятом разработкой и производством сложнейшей техники, то обязательным требованием к руководителям является системное мышление, а такое мышление развивает качественное инженерное образование и инженерная деятельность. Эти качества необходимо развивать при работе со «своими» и сторонними кандидатами к назначению на руководящие должности.

В последние годы при назначении руководителей ОПК приоритет часто отдается сторонним «эффективным менеджерам», а не выросшим в организации специалистам инженерного профиля. Очевидно, что назначение «менеджеров» связано с вынужденным антикризисным менеджментом и необходимостью проведения радикальных организационно-хозяйственных преобразований в интегрированной структуре ОПК. По крайней мере, такое развитие событий можно ожидать в тех крупных структурах ОПК, куда приходят сегодня руководители «со стороны», что вполне логично, т.к. прекрасный инженер, выросший до уровня руководителя своей организации, далеко не всегда сможет сломать устаревшую организационную структуру, вывести из кризиса и перевести организацию на новую траекторию развития [4].

Выросший в организации и долго работающий в ней руководитель, обросший отношениями со своими заместителями и многими сотрудниками, находится как бы в «паутине» этих множественных связей, похожих на «силы Ван-дер-Ваальса». Для развития организации надо провести болезненный слом отжившей структуры, которой уже не помогают точечные улучшения. В этом случае приходят новые кадры. Поэтому подбор и назначение руководителей различного уровня – дело индивидуальное и зависит от сложившейся ситуации.

В тоже время, обеспечение необходимого качества продукции и повышение конкурентоспособности предприятий на рынке гражданской продукции, достижение установленных объёмов выпуска, увеличение производительности труда и снижение издержек производства требуют освоения дополнительных профессиональных компетенций как работниками (инженерами, конструкторами, технологами), так и основными рабочими.

В связи со значительным увеличением в последние годы средств на выполнение государственной программы вооружений и развитие оборонно-промышленного комплекса предприятия ОПК проводят ускоренное техническое перевооружение и модернизацию технологических процессов, поэтому весьма важной задачей представляется оперативный подбор и назначение высокоподготовленных руководящих кадров, способных выполнять необходимые задачи с лучшими результатами.

Список использованных источников

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса»: постановление Правительства РФ от 16 мая 2016 г. № 425-8 // Собрание законодательства РФ. - 2016 г. № 22, ст. 3207.
2. Гарфетдинов Р.А., Ильин С.В. Современные методы развития кадрового резерва. // Международный научный журнал «Вестник науки». - 2019. - № 1 (10) Т. 2 - С. 121-124.
3. Гегечкори О.Н. Проблемы управления кадровым резервом организации в современных условиях // Современные исследования проблем управления кадровыми ресурсами. Сборник научных статей по результатам IV Международной научно-практической конференции. - 2019. - С. 36-42.
4. Закутаева Д.А. Применение модели профессиональных компетенций в работе с кадровым резервом // Журнал «Human Progress». - 2018. - № 3 Т. 4 - С. 1-6.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В УЗБЕКИСТАНЕ

Д.М. Каримов, канд. экон. наук, доц.

Национальный университет Узбекистана им. М. Улугбека, Ташкент

Узбекистан является многонациональной страной, где отмечается активное участие государства и общества в управлении миграционными процессами, роль которых в жизни разных государств и их населения в XXI веке неуклонно возрастает. Миграционные процессы связаны с глобализацией, с региональными экономическими кризисами, с уровнем жизни людей, с количественно-качественными показателями рабочей силы, с переформированием рынка труда и с геополитическими процессами.

К правовой основе управления миграционной политики Узбекистана относятся Конституция Республики Узбекистан, различные нормативно-правовые акты, а также нормы международного права в миграционной сфере, куда входят все территориальные перемещения населения Узбекистана по перемене постоянного места жительства, включая эмиграцию, иммиграцию, внутреннюю миграцию, временной и сезонной (трудовой, транзитной) миграции [1].

Миграционная ситуация в Узбекистане является результатом комплекса политических и социально-экономических факторов – от распада прежней системы, суверенизации образовавшихся в результате этого независимых государств, многонациональности, трансформационных процессов в экономике (формирование рыночных отношений), общественной жизни, демократизации трудовых отношений до глобализации и степени защищенности категорий населения со стороны государства. У данных факторов разная сила влияния на управление миграционными возможностями и намерения населения, однако их комплекс в целом формирует ситуацию с миграцией и ее главные тенденции.

Можно отметить, что в Узбекистане прошло ряд миграционных «волн». Для республики является характерным ускоренный рост трудовых мигрантов, который основан на высоком уровне естественного прироста населения, в результате этого ежегодно в трудоспособный возраст ежедневно вступают свыше 550 тыс. молодых людей. Трудоспособное население Узбекистана составляет примерно 58% от всей численности населения страны. Около 40% трудовых ресурсов всей Центральной Азии составляют представители узбекской национальности [2].

По различным оценкам, свыше 2,5 млн узбекистанцев постоянно находятся за рубежом в качестве трудовых мигрантов. Денежные переводы, отправляемые ими своим семьям, составляют от 5% до 23% совокупного дохода населения в зависимости от региона республики. Это означает, что даже по официальным данным, в некоторых областях зависимость от этих переводов – лишь одна двадцатая часть дохода среднестатистической семьи, но в других областях – примерно пятая или четвертая часть доходов населения [3].

Можно отметить, что в последние годы трудовая миграция из Узбекистана в страны дальнего зарубежья постепенно увеличивается. Основной причиной является девальвация российского рубля, которая сокращает сумму заработка трудовых мигрантов в долларовом выражении. Иначе говоря, узбекистанцы отправляют из России своим семьям меньше денег.

География миграции с целью поиска работы стала меняться и в последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста трудового потока в США, Турцию, Израиль, Южную Корею, ОАЭ и Казахстан. Около 95% денежных переводов поступают из 7 стран. Тогда как число узбекистанцев, выезжающих в Россию в поисках работы, колеблется от 850 тыс. до 1 млн человек в год, поток аналогичной миграции в другие страны показывает неуклонный рост. Очевидно, что данный процесс претерпел сильные изменения в условиях пандемии, но, скорее всего, в постпандемический период все вернется обратно.

При росте числа экономически активного населения Узбекистана растет и число выезжающих за рубеж в поисках работы. Интересным является тот факт, что соотношение этих двух чисел остается почти неизменным в пределах 10-11%. Иначе говоря, каждый десятый экономически активный узбекистанец ежегодно выезжает из страны в поисках работы.

Около 2,6 млн граждан Узбекистана трудятся за рубежом, из них 80-85% работают в России. Если учесть, что количество экономически активного населения составляет 14,6 млн человек, то это означает, что примерно каждый пятый узбекистанец работоспособного возраста является трудовым мигрантом, а каждый седьмой «экономически активный» гражданин находится в России. По результатам исследований Республиканского научного центра занятости населения и охраны труда при Министерстве занятости и трудовых отношений, уровень безработицы в Узбекистане в настоящее время составляет 9,3% (к экономически активному населению). При этом: уровень безработицы среди молодежи (до 30 лет) составляет 15,1%, среди молодежи в возрасте 16-25 лет – 17,0%, уровень женской безработицы – 12,9% [4].

Для управления миграционными процессам в Узбекистане было принято Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по коренному совершенствованию деятельности органов внутренних дел в сфере миграционных процессов и оформления гражданства» [5] в целях коренного совершенствования деятельности органов внутренних дел в сфере миграционных процессов и оформления гражданства. Так, важнейшими задачами Министерства внутренних дел Республики Узбекистан и его территориальных подразделений были определены реализация таких основных направлений повышения эффективности миграционных процессов и оформления гражданства как: во-первых, установление качественно нового порядка организации работы республиканского, средних и низовых подразделений миграции и оформления гражданства, предусматривающего четкое определение и разграничение их основных задач и функций, персональной ответственности руководителей и сотрудников за надлежащее выполнение возложенных обязанностей.

Во-вторых, внедрение действенных механизмов анализа, оценки и прогнозирования процессов паспортизации населения, выезда, въезда и пребывания в Республике Узбекистан, приема, выхода и утраты гражданства, предоставления политического убежища, обеспечивающих эффективное планирование и организацию деятельности в данной сфере. В-третьих, усиление профилактических мероприятий среди сотрудников подразделений миграции и оформления гражданства, искоренение коррупционных проявлений и злоупотреблений полномочиями при оказании населению государственных услуг, в том числе возникающих под воздействием неуправляемых очередей. В-четвертых, совершенствование системы предупреждения, выявления и пресечения нарушений

правил паспортной системы, фактов незаконной миграции на основе комплексного изучения способствующих им причин и условий.

В-пятых, организация тесного взаимодействия с министерствами и ведомствами в вопросах обеспечения соблюдения правил паспортной системы, миграционных процессов и оформления гражданства, реализации международных соглашений о сотрудничестве в данной сфере. В-шестых, изучение на системной основе законодательства зарубежных стран в сфере миграции, прежде всего, в которых часто пребывают граждане Республики Узбекистан, осуществление постоянного анализа состояния внешней миграции, разработка предложений по заключению международных договоров, направленных на создание благоприятных условий для граждан страны. Также это касается вопросов широкого применения в деятельности современных информационно-коммуникационных технологий, предусматривающих упрощенные процедуры и прозрачность оказания государственных услуг, укрепление материально-технической базы подразделений миграции и оформления гражданства.

Говоря о сегодняшнем дне выделим, что пандемия коронавируса, закрытые границы и почти заморозившийся международный туризм ударили почти по всем секторам экономики, где трудятся мигранты из Узбекистана. В частности, существенную часть работников сфер ЖКХ, доставки, общепита и благоустройства в городах Москва и Санкт-Петербург составляли мигранты из стран ближнего зарубежья. Однако после введения запретов и ограничений многие из них поспешили вернуться на Родину, а обратно приехать не могут из-за закрытых границ. Тремя самыми пострадавшими от запретов и ограничений сферами оказались общепит, гостиничный бизнес и сфера туризма. Общепит пытается развиваться, поскольку работать ему с соблюдением санитарно-эпидемиологических требований все же разрешили.

По различным данным, наибольшее падение на рынке вакансий в октябре по сравнению с сентябрем в городах России зафиксировано в туризме, ресторанной и гостиничной сферах – минус 7%. Отчасти, это связано и с введением ряда ограничительных мер, общей эпидемиологической обстановкой, а также повышенным спросом на персонал в этом секторе в предыдущие периоды. Мигранты на сегодня выбирают более надежные сферы – торговлю, строительство или производство, где риски значительно меньше. Однако, без мигрантов из стран Центральной Азии крайне тяжело полноценно открыть заведение общественного питания [6].

По данным отдела hh.ru, в октябре 2020 года заметен прирост спроса на персонал в сфере ЖКХ, в том числе на инженеров, энергетиков, бухгалтеров, управляющих, юристов, администраторов, а также на специалистов со средне-специальным или средним образованием – слесарей, сантехников, диспетчеров, операторов полкомоечных машин, трактористов, маляров и так далее. По сравнению с февральскими показателями квалифицированных кадров требуется на 7% больше, рабочих – на 30%. В разгар пандемии, как и по большинству других позиций на рынке, было снижение спроса на персонал в этой сфере. На одну вакансию приходится 4,3 резюме, что чуть ниже нормы и говорит в целом о нехватке кадров.

Спрос на разнорабочих в России начал расти в летние месяцы, после сильного падения в разгар пандемии. В апреле 2020 года по отношению к февралю снижение составило 46%, однако с июня намечается положительный тренд, который продолжается

до сих пор. В сентябре по сравнению с февралем спрос вырос вдвое. Все больше требуется грузчиков, разнорабочих и мойщиков. Это говорит о том, что после массового оттока мигрантов рынок труда в России столкнулся с дефицитом кадров.

Единственная сфера, которая получила развитие от пандемических мер, – это доставка продуктов и других товаров. Люди ушли на самоизоляцию, поэтому количество онлайн-заказов продуктов на дом выросло в несколько раз. В то же время мигранты из Узбекистана еще до пандемии сталкивались в данной сфере с серьезной конкуренцией в лице молодежи – студентов, учащихся и выпускники школ.

В целом, ограничительные меры из-за пандемии коронавируса привели к росту безработицы среди россиян, а значит, сокращению рынка для мигрантов. Кроме того, результатом закрытия границ стало сокращение трудовых ресурсов из соседних стран. Так, по данным МВД РФ, за период с января по май 2020 года в России было выдано 585 018 трудовых патентов иностранным гражданам. В 2019-м за тот же период число выданных разрешений на работу было гораздо большим – 841 929 [5].

Узбекистан в этом контексте рассматривает избыток трудовых ресурсов как преимущество. Трудовая миграция также является одним из видов экспорта – экспорта рабочей силы. Наша текущая цель – улучшить интеллектуальные способности и качество труда мигрантов, чтобы увеличить экспортный потенциал рабочей силы. Даже в условиях пандемии более 1,5 млн узбекских мигрантов работают в Российской Федерации, 200 тыс. – в Казахстане и 70 тыс. – в Корее. Всего за границей находится более 2 млн узбекских мигрантов [5].

Со своей стороны, Узбекистан предпринимает действенные усилия по увеличению количества рабочих мест в тех районах, где высокая концентрация населения, обеспечивает приток рабочей силы к перспективным предприятиям [6]. В данный момент в Узбекистане уже практикуется выделение дополнительных земельных наделов для личных подсобных хозяйств и специальные программы для обеспечения новых рабочих мест (преимущественно в сельской местности).

Список использованных источников

1. Закон Республики Узбекистан «О миграции населения» общие положения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uz.denemetr.com/docs/694/index-15353-1.htm>.
2. Базылева, С.П. Современные миграционные процессы в контексте региональных противоречий на примере Узбекистана [Электронный ресурс] / С.П. Базылева // Вестник РУДН. Серия: государственное и муниципальное управление. – Режим доступа: <http://journals.rudn.ru/>.
3. Тенденции трудовой миграции в Узбекистане [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://caa-network.org/archives/15856>.
4. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по коренному совершенствованию деятельности органов внутренних дел в сфере миграционных процессов и оформления гражданства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lex.uz/ru/docs/3266581>.
5. Ситдилов, Р. Выживут только курьеры: как повлиял отток мигрантов на бизнес в Петербурге [Электронный ресурс] / Р. Ситдилов. – Режим доступа: <https://uz.sputniknews.ru/migration/2020/1106/15341961/Vyzhivut-tolko-kurery-kak-povliyat-ottok-migrantov-na-biznes-v-Peterburge.html>.
6. Довгалёва, И.В. Социальная адаптация трудовых мигрантов из Узбекистана: результаты включенного наблюдения [Электронный ресурс] / И.В. Довгалёва // Инновационная наука. – 2015. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/sotsialnaya-adaptatsiya-trudovyh-migrantov-iz-uzbekistana-rezultaty-vklyuchennogo-nablyudeniya>.

МОББИНГ ПЕРСОНАЛА, КАК ЯВЛЕНИЕ В ТРУДОВОЙ СФЕРЕ

Т.В. Коваленко, канд. экон.наук, доц.

Донецкий национальный технический университет

В настоящее время широко освещаются проблемы нарушений взаимоотношений в различных трудовых коллективах. Актуальность изучения этого вопроса обусловлена необходимостью получения научного знания причин распространения деструктивных взаимоотношений, практического применения помощи, выработки рекомендаций и предложений по преодолению подобных взаимоотношений в трудовой сфере.

Деструктивные межличностные взаимоотношения в различных трудовых коллективах приобрело название «моббинг». Моббинг – это психологическое третирование в коллективе, которое относится к кому-то из сотрудников со стороны его коллег, подчиненных или начальства, осуществляемое с целью принуждения его уйти с места работы [1]. В течение нескольких десятилетий решением проблемами моббинга заняты психологи и общественные деятели ведущих стран мира. В ряде европейских стран проблема моббинга решается на законодательном уровне, активно реализуются антимоббинговые программы [2].

Термин «моббинг» был введен в 1963 г. научным деятелем Конрадом Лоренцем. Моббинг, с его точки зрения, представляет собой атака группы мелких животных на более крупного. Шведский врач Питер-Пауль Хайнеманн использовал этот термин в 1969 году для обозначения феномена нападения группы людей на лицо, которое своим поведением нарушает социальные нормы. В современном значении этот термин был впервые использован шведским врачом и психологом Хайнцем Лейманн. Он использовал понятие «моббинг» относительно трудовой деятельности. В конце семидесятых годов Лейман начал проводить исследования прямых и косвенных нападков на рабочем месте, а в середине девяностых годов опубликовал свою первую работу, где обобщил научные выводы предыдущих исследований [3].

Таким образом были выделены следующие виды моббинга:

- вертикальный – коллектив выступает против своего сотрудника или начальник выживает работника (боссинг – от английского boss);
- горизонтальный – третирование коллективом одного из коллег. Данный вид моббинга в наибольшей степени отражает содержание самого термина, с английского «to mob» означает грубить, травить;
- буллинг – чаще всего этим словом обозначают насмешки «один на один»;
- сэндвич-моббинг – одновременное третирование по вертикали и по горизонтали.

При этом около трети случаев моббинга – это именно боссинг, целью которого является изоляция, отстранения и, в конечном результате, выживание сотрудника из трудового коллектива. В тоже время в трудовом коллективе может возникнуть ситуация моббинга подчиненными своего руководителя. Такая ситуация возможно, когда руководитель очевидно менее компетентен в профессиональных вопросах и не является лидером для своих сотрудников.

Причины моббинга делятся на социальные, производственные и индивидуальные. В свою очередь к социальным причинам моббинга можно отнести такие как, изменение социальной структуры, возникающие ценностные конфликты, наличие социально-дискриминирующих ценностей в организации. Производственными причинами моббинга персонала являются: неблагоприятные условия внешней среды, применяемые организационные структуры, продвижение по карьерной лестнице, как стимул для конкурентов, недостаточно четкое распределение задач. Индивидуальные причины представляют собой возникновение неопределенной стрессовой, кризисной ситуации, причинно-следственное поведение сотрудника, толчком к которому послужили зависть, антипатия, фрустрация, страх.

Основные социальные формы проявления моббинга: деструктивные и негативные социальные-трудовые отношения, а именно – прекращение общения; запрет коллегам разговаривать с субъектом, его бойкот; посягание на социальный авторитет, насмешка или распространение сплетен; подозрения в психических расстройствах; насмешка над физическими недостатками, личной жизнью, национальностью; нападки на политические или религиозные убеждения; поручение работ, унижающих чувство собственного достоинства; необъективная и обидная оценка работы; сомнения в решениях субъекта и т.д. [4]. Необходимо также отметить, что не важную роль здесь играет не только завышенная самооценка, но и заниженная, так как человек с низкой самооценкой проецирует свой внутренний мир и переживания на окружающих, и в целях самозащиты будет пытаться разрушить или понизить их самооценку (сделать ее такой же низкой в результате третирования со стороны коллег) [5].

Психологическое третирование в значительной степени негативно влияет как на здоровье, психическое и физиологическое, объекта моббинга, результаты его трудовой деятельности и личной жизни, так и на основные показатели результативности организации в целом. Последствия моббинга делятся на индивидуальные и организационные. К индивидуальным последствиям относятся психические расстройства и физические заболевания, деструктивное влияние на личную жизнь, самоубийство. Организационными последствиями являются: влияние на социально-психологический климат в трудовом коллективе, ухудшение его результатов работы, а также увеличение текучести, и как следствие, новый набор персонала.

Непринятие соответствующих мероприятий по предупреждению моббинг-процессов среди работников организации, в конечном итоге выльется в угрожающих масштабах, последствия которого негативным образом скажутся не только на самих работниках организации, но и на эффективности деятельности организации в целом. Немецкая исследовательница моббинга Б. Мешкустат акцентирует внимание на том, что у всех объектов моббинга в организации снижается персональная мотивация труда, у половины сотрудников происходит блокада творческого и инновационного мышления, наблюдаются частые пропуски работы в связи с различными заболеваниями. Как следствие, треть работников меняет работу в пределах своего предприятия, 20% увольняются сами, 5% понижают в должности, 15% увольняет работодатель [5].

Поэтому решение данной проблемы требует наличия четко разработанного механизма по профилактике моббинг-процессов среди работников. В целом, профилактика

моббинга в организации означает принятие опережающих мер задолго до возникновения конфликта для его предотвращения или направления в конструктивное русло. Основной упор при профилактических мероприятиях делается на разработку конкретных условий по минимизации влияния факторов, стимулирующих моббинг.

Для более тщательного изучения причин возникновения и профилактики моббинг-процессов целесообразным является изучение взаимосвязи между уровнем распространения моббинг-процессов и уровнем доверия в определенной организации и в государстве в целом; исследование масштабов моббинга и ценностных ориентаций населения; анализ влияния исторического, экономического и политического развития государства; а также следует заметить, что в странах, с высоким уровнем безработицы, моббинг в трудовой сфере может иметь более интенсивный характер, чем там, где он низок, как следствие усиленной конкуренции за сохранение рабочего места [6].

Формирование механизма профилактики моббинг-процессов предусматривает реализацию индивидуальных и организационных профилактических мероприятий.

Организационные мероприятия осуществляются путем: 1) создания благоприятных условий труда в организации: прозрачность в организации и оплате труда, устранение избыточных или недостаточных требований к сотрудникам, оздоровительные процедуры; 2) поддержание производительных социальных и трудовых отношений в коллективе: профилактика моббинга посредством консультаций с психотерапевтом, обучение менее опытного сотрудника более опытным в процессе работы, тренинги для руководителей; 3) институционализации проблемы моббинга: тематические семинары по повышению квалификации персонала, назначения внутриорганизационных консультантов по проблеме моббинга, разработка и внедрение организационных соглашений. Индивидуальная профилактика моббинг-процессов в системе межличностных отношений в социально-трудовой сфере должна осуществляться как самими работниками, так и непосредственно руководителями подразделений.

Список использованных источников

1. Абашкина, О. Моббинг по-немецки / О. Абашкина // Справочник по управлению персоналом, 2007. – №9. – С.120-124.
2. Ноа Дэвэнпорт, Моббинг: эмоциональное насилие на рабочих местах в США / Ноа Дэвэнпорт, Рут Шварц и Гейл Эллиотт, 1997. – 218 с.
3. Белых-Силаев, Д.В. Проблема моббинга в работах зарубежных исследователей / Д.В. Белых-Силаев // Юридическая психология, 2008. – № 1. – С. 46-48.
4. Ваниорек, Л. Моббинг: когда работа становится адом / Л. Ваниорек; пер. с нем. И. С. Борисова. – М.: Интерэксперт, 1996. – 168 с.
5. Користина, Е. Об участниках моббинга в организациях / Е. Користина // Вестник Омского университета. Серия «Экономика», 2012. – № 4. – С. 132-138.
6. Батаева, Е.В. Моббинг на рабочем месте (междисциплинарные аспекты изучения) / Е.В. Батаева // Социологический журнал, 2016. – Т. 22. – № 3. – С. 49-66.

УКРАИНА: ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Г.А. Кундеева, д-р экон. наук, проф.

Национальный университет пищевых технологий, Киев, Украина

Одним из важнейших факторов развития страны является ее демографическое состояние и все, связанные с ним явления, имеют большое влияние на экономическое положение страны. До двух демографических проблем, которые существуют в Украине с времен получения независимости: низкая рождаемость, низкая продолжительность жизни, добавилась проблема трудовой миграции, а так как не прослеживаются предпосылки для стабилизации численности населения, то указанные тенденции будут сохраняться долго.

Официальные данные численности населения основаны на переписи 2001 г. (48,663 млн человек). Последующие переписи не проводились и годовая динамика численности населения рассчитывается на основании естественного прироста/убыли. В 2019 году была проведена «нестандартная», альтернативная перепись населения, которая использовала комбинированный метод – оценка численности населения по результатам данных мобильных операторов, различных государственных реестров и статистических обследований домохозяйств. По результатам такой переписи в Украине (без учета неподконтрольных территорий Крыма, Донецкой и Луганской областей) проживает 37,289 млн человек (статистическая ошибка – 2,86%) [1].

На существование тенденции постоянного сокращения населения указывает ООН в своем отчете "Перспективы мирового народонаселения" за 2019 год – к концу XXI века (учитывая населения неподконтрольных территорий) в Украине останется до 24,5 млн человек [2]. Среднегодовая динамика численности населения за последние пять лет в Украине составляет -0,59%, в то же время мировая динамика +1,09%, а европейская +0,12% [2]. Изменение численности населения Украины графически отражено на рисунке 1.

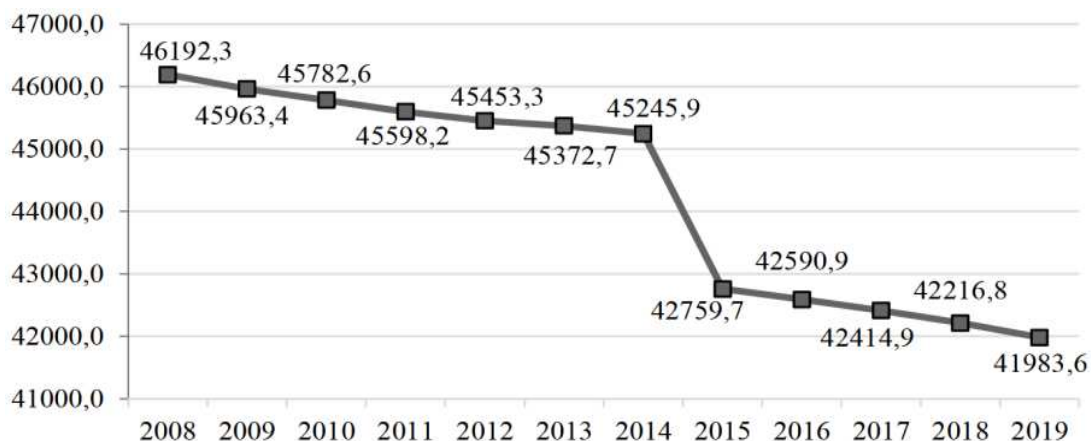


Рис. 1. – Динамика численности населения, тыс. человек

Составлено автором на основе данных [3].

Сокращения населения коррелирует с продолжительностью жизни – украинцы живут на 7,8 лет меньше, чем в странах Евросоюза. Показатель продолжительности

жизни в целом по Украине составила 73,3 года (мужчины 68,1 и женщины 78 лет) в ЕС – 81 год (мужчины 78,3, женщины 83,6) [4]. Самая высокая продолжительность жизни в Европе (для обоих полов) в Швейцарии – 83,8 года, Испании – 83,5 года, Италии – 83,1 года. Ниже показатели в пост социалистических странах, где самая низкая продолжительность в Болгарии составляет 75 лет [4].

По данным Отдела народонаселения ООН общий коэффициент рождаемости, который является оптимальным показателем (рождаемость на уровне замещения) составляет примерно 2,1 ребенка на женщину [2]. Коэффициент рождаемости в Украине – 1,4 и наблюдается тенденция снижения. Наибольшие возрастные коэффициенты рождаемости среди украинок в возрасте от 20 до 29 лет, которых в 2019 году насчитывалось 2,48 млн. По данным Госстата лишь 3% украинских семей воспитывают трех и более детей, почти четверть – двух, а 74% – одного ребенка [3]. Одной из главных причин низкой рождаемости является нежелание рожать детей из-за низкого уровня жизни.

В последнее время для Украины значительно обострилась проблема потери населения вследствие трудовой миграции. Международный валютный фонд оценил количество украинских трудовых мигрантов в 2-3 миллиона [5]. По данным Госстата и Госпогранслужбы трудовые мигранты составляют группу от 1,3 млн. человек до 6,5 млн человек, а министр Кабинета министров Украины по итогам анализа миграционной статистики назвал цифру в 4 млн украинцев (почти 10% населения), которые, начиная с 2010 года выехали из Украины и не вернулись [6].

Стимулом для миграции трудоспособного населения стали высокая безработица и неконкурентность украинских зарплат. В возрастной группе активного населения (15-70 лет) уровень безработицы в Украине составил 8,1%, в Польше 5,5%, а среднем по ЕС – 6,2%. В 2019 году средняя зарплата по экономике в Украине составляла 10497 грн. или 365 EUR/мес. В Польше, которая является основным реципиентом украинских мигрантов, минимальная зарплата составляла 523 EUR/мес., что на 43% выше средне украинской.

Демографический фактор считается важным для нормального и устойчивого экономического роста. Человек является основной ценностью любого государства. Кроме того, человек – демографический базис накопления (носитель и владелец) человеческого капитала как экономического актива. Продолжительность жизни человека – важная детерминанта совокупной экономической отдачи от вложений в развитие его знаний, умений и профессиональных навыков. Преждевременная смерть вызывает неэффективность социальных, в том числе и демографических, инвестиций, тормозит темпы социально-экономического развития страны [7, с. 186].

Нами исследована зависимость ВВП Украины от продолжительности жизни, количества умерших, а также зависимость изменения ВВП страны от естественного прироста / сокращения населения. Результаты корреляционно-регрессионного анализа свидетельствуют о существовании прямой зависимости между ВВП Украины и продолжительностью жизни (оба пола), обратной зависимости между ВВП страны и количеством умерших (табл. 1) и отсутствии зависимости между изменением ВВП страны и естественным приростом / сокращением населения (коэффициент корреляции - 0,01). Полученные зависимости подтверждают вывод, что демографическое состояние является дополнительным фактором экономического роста Украины.

Величина национального дохода и развитие трудового потенциала зависят от изменения показателей демографических характеристик населения. Демографическая ситуация должна постоянно и комплексно контролироваться государством, регулироваться путем осуществления соответствующей демографической политики – комплекса мероприятий, направленных на формирование устойчивых качественных и количественных характеристик воспроизводства населения, целями которой является преодоление негативных демографических тенденций и решения назревших проблем.

Таблица 1. – Результаты регрессионного анализа зависимости ВВП Украины от продолжительности жизни и количества умерших

Фактор	Продолжительность жизни (оба пола, года)	Количество умерших
Уравнения регрессии	$Y = 450032,8x - 30298420$	$Y = 9853004 - 12598,2x$
Коэффициент множественной корреляции R	0,92	-0,93
Коэффициент детерминации R ²	0,84	0,86
Проверка существенности связи (критерий Фишера), $F_{ст} > F_{кр}$	$F_{ст} = 104,96;$ $F_{кр} = 4,35$	$F_{ст} = 137,07;$ $F_{кр} = 4,35$

Рассчитано по данным Госстата [3].

Население страны должно быть защищенным, поэтому соответствующая демографическая политика должна осуществляться путем реализации мер по выходу из демографического и экономического кризиса. Регулирование демографической ситуации должно быть нацелено на преодоление кризиса семьи, стимулирования рождаемости, улучшения материального положения народа, борьбе с заболеваемостью и смертностью. Кроме того, среди направлений социально-демографической политики следует выделить улучшение системы охраны здоровья детей, их воспитания, образования и развития; особенно поддержку детей, живущих в тяжелых материальных условиях.

Во всех без исключения экономически развитых странах за последние десятилетия резко и совершенно однотипно изменилась возрастная структура населения: рост удельного веса лиц старших возрастов на фоне стремительного сокращения доли младших возрастных контингентов и населения трудоспособного возраста. В этом контексте не может не беспокоить формирование в украинском обществе убежденности в том, что улучшение здоровья и снижение смертности будет достигнуто в результате медицинской реформы [8, с. 17]. Согласно оценкам ВОЗ, качество и доступность медицинского обслуживания объясняет очень небольшую часть вариации здоровья населения. Обобщение моделей социальных детерминант здоровья позволило утверждать, что наиболее распространенной является четырех факторная модель: наследственность – 9%; здравоохранение – 10%; окружающая среда – 20%; образ жизни – 51% [9].

Мы согласны Либановой Э.М. в том, что многое будет зависеть от финансирования, но только увеличением затрат ситуацию вряд ли удастся исправить. Крайне необходима консолидация усилий государства, гражданского общества, местных органов управления, бизнеса. Нужно найти систему стимулов и механизмов, систематически проводить разъяснительную работу, показывая «выгодность» инвестиций в общественное и индивидуальное

здоровье; разумеется, вполне перспективно выглядит использование «хороших практик» других стран. Лишь комплексные усилия могут дать желаемый эффект [8, с. 18].

Основываясь на теории рационального поведения, имеем возможность утверждать, что для получения максимальной полезности в условиях ограниченных денежных ресурсов человек должен быть ориентирован на здоровьесберегающее поведение. Анализ поведенческих стратегий доказал, что стратегии здоровья (health behavior) в значительной степени определяют продолжительность жизни человека, тогда как саморазрушительное поведение, обусловленное зависимостью от алкоголя, наркотиков, никотина, действует наоборот. В Украине потребление алкоголя является одним из самых высоких в мире, что ведет к состоянию необратимой дегенерации генофонда. Необходимо изменение концепции образования по укреплению здоровья населения – триада «воспитание-образование-просветительство», которая должна стать здоровьесформирующей. Здоровьесберегающее поведение – это сложившийся у человека способ организации производственной, бытовой и культурной сторон жизнедеятельности, позволяющий в той или иной мере реализовать свой потенциал, который сохраняет и улучшает здоровье индивида.

Реальные проблемы в воспроизводстве населения как основной движущей силы всех социально-экономических процессов связаны с деформациями в общественной жизни, нарушением согласованного функционирования его основных компонентов. В ходе становления и развития нового украинского государства возникли и вступили в силу новые социально-экономические явления, сопровождавшиеся устойчивыми разрушительными процессами в демографической сфере. Это привело к депопуляции и дегенерации качественных характеристик населения страны, граничащей с демографическим кризисом.

Список использованных источников

1. Интернет сайт. URL: <http://www.newsep.com.ua/new/1193#>.
2. ООН. Департамент по экономическим и социальным вопросам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_DataBooklet.pdf.
3. Европейская комиссия. Евростат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
4. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://database.ukrcensus.gov.ua>.
5. Мифы и факты про украинскую трудовую миграцию в страны Вышеграда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://europewb.org.ua/wp-content/uploads/2019/04/Mify_trud_migrac.pdf.
6. Ерохина, Т. Стало известно, сколько украинцев покинули страну за последние 10 лет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://comments.ua/news/money/economy/642407->.
7. Мельничук, Д. Демографічні детермінанти формування та використання людського капіталу в Україні: диференційний аналіз та прогноз / Д. Мельничук // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 1 (10). – С. 185-193.
8. Либанова, Э.М. Демографические сдвиги в контексте социального развития / Э.М. Либанова // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – №1(21) – С. 9-23.
9. Robertson A., Tirado C., Lobstein T. Food and health in Europe: a new basis for action. WHO Regional Publications. European Series. WHO. – 2004. – № 96. – 388 p.

ТЕНДЕНЦИИ СМЕРТНОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ В XXI ВЕКЕ

С.Д. Лин,

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

Одним из процессов воспроизводства населения является смертность, под которой понимают «...процесс вымирания поколения». Ее можно рассматривать как «...массовый статистический процесс, складывающийся из множества единичных смертей, наступающих в разных возрастах и определяющих в своей совокупности порядок вымирания реального или условного поколения» [1, с. 321].

Важность изучения процесса смертности и возможности проведения ее анализа и оценки понимали ученые еще в начале прошлого века. Большую практическую ценность имеют работы В.В. Паевского, который совместно с С.А. Новосельским разработал оригинальную методику анализа и оценки уровня смертности и на ее основе составил более 70 таблиц смертности отдельных когорт населения по результатам Всесоюзной переписи 1926 г. По сути это было первое обширное статистическое исследование, содержащее сравнительный анализ смертности различных социальных групп с использованием демографических методов. Такие исследования по результатам переписи 1939 г. были продолжены А.М. Мерковым.

Известным исследователем в области смертности населения является Е.М. Андреев. Будучи кандидатом физико-математических наук он с успехом применяет в демографии методы математики и статистики (стандартизированные и относительные коэффициенты, прогнозы и сценарии развития), с помощью которых проводит анализ причин смертности населения, в том числе в разрезе пола, устанавливает связи между процессом воспроизводства и отдельными факторами, осуществляет моделирование продолжительности жизни и пр. [2].

Многими учеными исследования смертности населения проводились в рамках теории эпидемиологического перехода (основоположник – А. Омран). Согласно этой теории существуют эволюционно обусловленные этапы демографического перехода, каждый из которых характеризуется определенным уровнем и динамикой смертности в зависимости от ее причин и возраста населения [3, с. 60]. В совокупности факторов, воздействующих на причины смертности, предлагается выделять эндогенные и экзогенные. Эндогенные факторы определяются патологическими процессами, происходящими в организме, имеющими биологическую или генетическую природу, и воздействие их усиливается с наступлением старших возрастов. Экзогенные факторы являются внешне обусловленными (инфекционные заболевания, отравления, несчастные случаи и т.д.) и соответственно могут воздействовать на любые возрастные группы населения. Во многом экзогенные факторы связаны с образом жизни, условиями труда, состоянием окружающей среды и другими социальными причинами.

Изучение тенденций смертности весьма актуально, особенно в сельской местности Беларуси, которая характеризуется сокращением численности населения, его естественной убылью и постарением. Первоначальную оценку уровня смертности можно получить на основе изучения числа смертей. На рисунке 1 представлена динамика числа умерших в городской и сельской местностях Республики Беларусь.

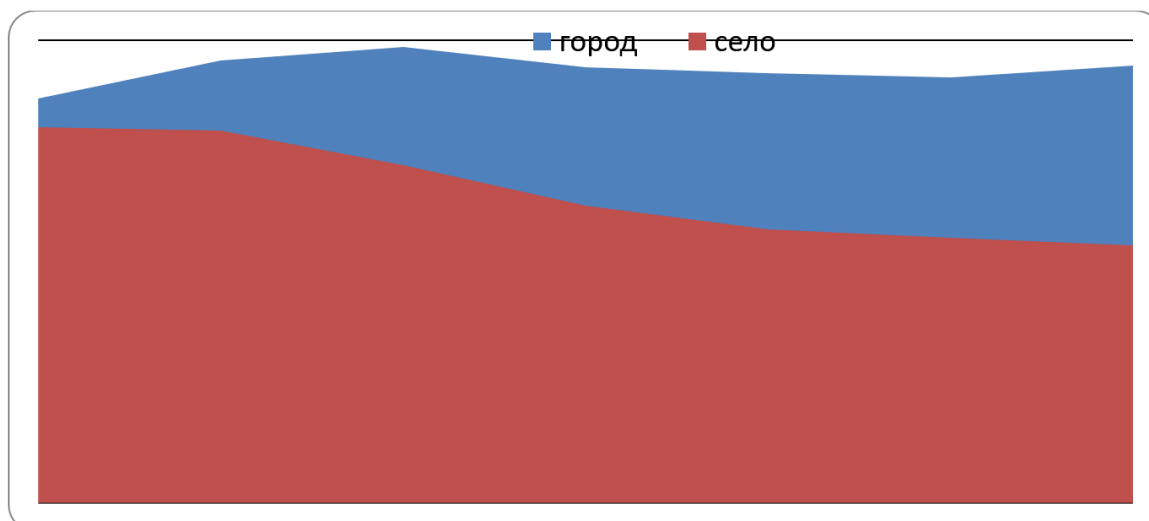


Рисунок 1. – Динамика числа умерших в городской и сельской местностях Республики Беларусь в 2000-2018 гг., человек

Источник: [4].

Очевидно, что до 2010 г. динамика умерших горожан имела тенденцию к увеличению, сменившуюся спадом. Что касается умерших сельчан, то их количество постоянно уменьшалось. Следует отметить, что число смертей в городской местности на протяжении выбранного периода анализа было выше, чем в сельской местности. Примерно с 2005 г. расхождение в абсолютных значениях численности умерших между городскими и сельскими поселениями увеличивается и в 2018 г. составило 31005 человек. Это объясняется более высокими темпами сокращения числа смертей в сельской местности. На данном этапе исследования невозможно сделать вывод, действительно ли городская местность характеризуется повышенным уровнем смертности или такая ситуация объясняется разницей в численности городского и сельского населения.

Представляет интерес оценить динамику числа смертей сельского населения отдельно для мужчин и женщин (рисунок 2).

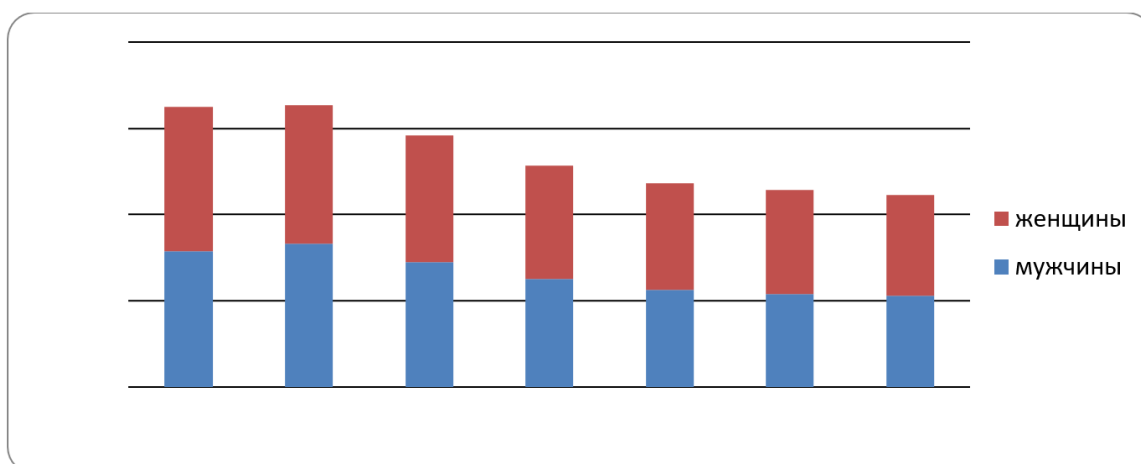


Рисунок 2. – Динамика числа умерших мужчин и женщин в сельской местности Республики Беларусь в 2000-2018 гг., человек

Источник: [4].

На протяжении практически всего выбранного временного диапазона число умерших женщин в сельской местности было выше числа умерших мужчин. В то же время в городских поселениях обратная картина – соотношение полов среди умерших (отношение числа умерших мужчин к числу умерших женщин) выше 1. Для сельчан такой коэффициент ниже 1, кроме 2005 г. Так, в 2018 г. значение коэффициента соотношения полов среди умерших в сельской местности составляло 0,91, то есть на 100 умерших женщин в селе приходился 91 умерший мужчина. Для города данный показатель в 2018 г. составлял 0,99. Создается впечатление, что в сельской местности более интенсивно умирают женщины, а в городской – мужчины. Однако такой вывод преждевременен, поскольку абсолютное число смертей очень сильно зависит от численности населения и его демографической структуры.

Поэтому проанализируем общие коэффициенты смертности отдельно для мужчин и женщин городской и сельской местности Беларуси (рисунок 3).

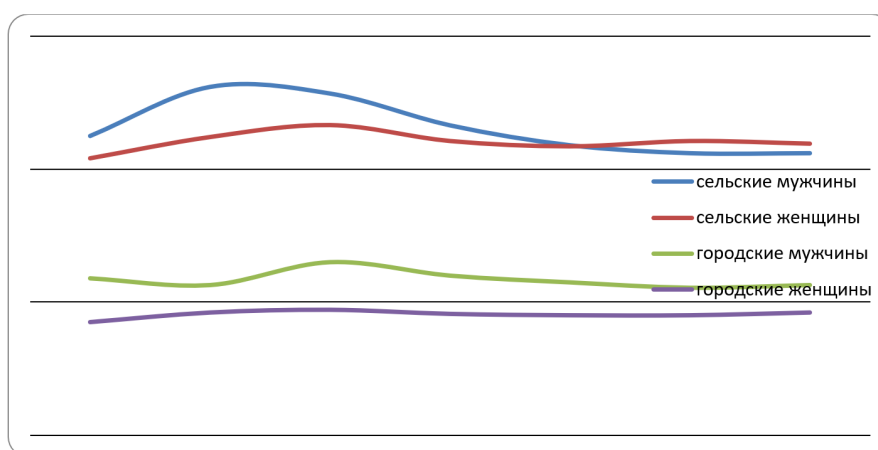


Рисунок 3. – Динамика общего коэффициента смертности для мужчин и женщин городской и сельской местностей Республики Беларусь в 1990-2018 гг., промилле
Источник: [4].

Как видно из рисунка, графики, отображающие общие коэффициенты смертности, образуют две группы, отличающиеся по уровню их значений. Первая группа коэффициентов, величина которых изменяется от 20 до 25 промилле, характеризует уровень смертности для сельчан. Вторая группа (значение коэффициента находится в границах от 8,5 до 13 промилле) относится к городскому населению. Очевидно, что общие коэффициенты смертности в сельской местности превышают примерно в два раза аналогичные показатели для города. При этом уровень мужской смертности независимо от места проживания выше уровня женской смертности. Исключением для сельской местности являются последние годы анализа – общие коэффициенты женской смертности стали выше общих коэффициентов мужской смертности. Заметим, что после 2010 года показатели смертности для всех групп населения имеют тенденцию к снижению. Так, в 2010 г. на 10 тысяч человек сельского населения приходилось 257 умерших женщин и 233 умерших мужчин; на 10 тысяч человек городского населения – 130 умерших мужчин и 94 умершие женщины. В 2018 г. уровень женской смертности в селе составил 21,9 ‰, мужской смертности – 21,2 ‰; в городе, соответственно 9,2 ‰ и 11,3 ‰.

Общий коэффициент смертности устраняет зависимость уровня смертности населения от его численности, но остается под влиянием возрастной структуры населения, поскольку чем выше доля пожилых людей, тем выше смертность. Кроме того, имеет значение и относительное количество детей в возрасте до 1 года, так как для этого возрастного диапазона смертность выше, чем во многих других возрастных группах. Поэтому следующим этапом анализа выступает изучение повозрастных коэффициентов смертности.

Анализ данных коэффициентов показывает, что для всех возрастных групп сельского населения характерно снижение коэффициентов смертности, что является следствием улучшения медицинского обслуживания, увеличения охвата населения медицинской помощью, повышения уровня жизни, усиления развития самосохранительного поведения людей. Исключение составляет группа старше 70 лет. На взгляд автора, это естественное развитие событий, поскольку все люди смертны. И если уровень смертности сокращается до 70 лет, то логичным является рост значения коэффициента смертности для лиц в более старших возрастах.

Если изучить половые различия в уровне смертности сельского населения, то можно заметить, что коэффициенты мужской смертности выше коэффициентов женской смертности во всех возрастных группах. С течением времени эти половые различия становятся меньше, особенно в детских возрастах.

Агрегированным показателем смертности, учитывающим возрастную структуру населения, выступает ожидаемая продолжительность жизни при рождении. Данный показатель представляет собой среднее ожидаемое число лет жизни при рождении при условии сохранения во времени уровня повозрастных коэффициентов смертности. Показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении является единственным демографическим показателем, используемым при расчете обобщающего показателя оценки уровня социально-экономического развития страны – индекса человеческого развития. На рисунке 4 отражена его динамика для половых групп сельского населения Беларуси.

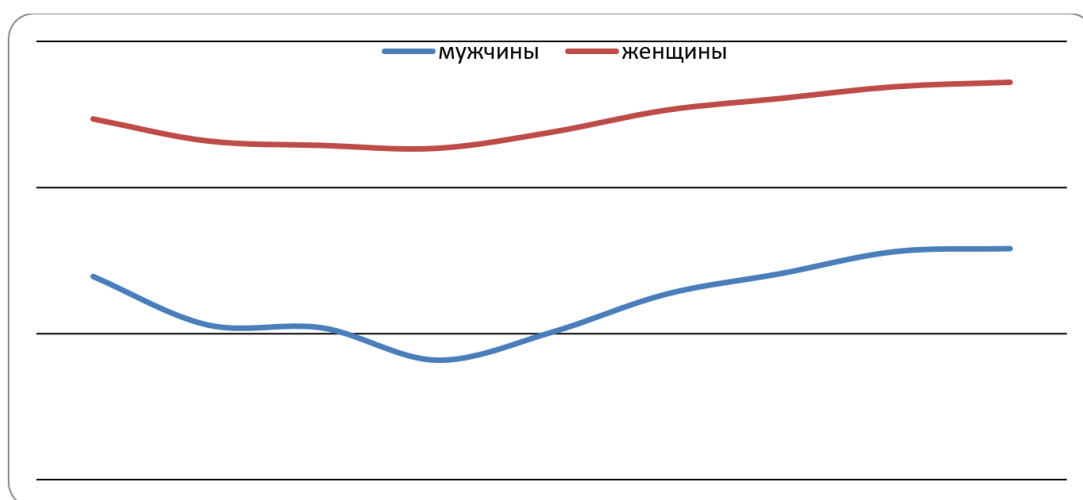


Рисунок 4 – Динамика ожидаемой продолжительности жизни при рождении сельских мужчин и сельских женщин Республики Беларусь в 1990-2018 гг., лет
Источник: [4].

Минимальное значение ожидаемой продолжительности жизни при рождении за анализируемый период времени было зафиксировано в 2005 г.: для мужчин 58,2 лет, для женщин – 72,7. Позднее отмечается рост названного показателя в обеих группах, что свидетельствует об улучшении условий жизни и медицинского обслуживания. Тем не менее, следует упомянуть о том, что сельская местность с 1970 г. имеет более низкие значения ожидаемой продолжительности жизни по сравнению с городской.

По данным рисунка 4 видно, что мужчины имеют более низкий уровень прогнозируемой при рождении длительности жизни. Это характерно и для городского населения. Разрыв между показателями ожидаемой продолжительности жизни при рождении для мужчин и женщин (так называемый гендерный гэп) в 1990 г. составлял в городской местности 8,7 лет, в сельской – 10,8 лет. Впоследствии до 2005 г. происходил рост названного показателя, сменившийся его постепенным спадом. Так, в 2018 г. гендерный гэп для городского населения был на уровне 9,7 лет, для сельского населения – 11,4 года. Как видно, несмотря на сокращение разницы в ожидаемой продолжительности жизни при рождении между полами достичь уровня 1990 г. пока не удалось.

Список использованных источников

1. Медков, В.М. Демография : учебник / В.М. Медков. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 544 с.
2. Андреев, Е.М. Смертность и продолжительность жизни в России – что нового? / Е.М. Андреев, Е.А. Кваша, Т.Л. Харьков // Демографическое обозрение: электронный научный журнал. – 2003. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://demoscope.ru/weekly/2016/0685/tema01.php#_ftn2. – Дата доступа: 03.03.2017.
3. Раков, А.А. Человеческий потенциал – основной фактор инновационного развития села / А.А. Раков // Человеческий потенциал белорусской деревни / Р.А. Смирнова [и др.]; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т социологии. – Минск: Белорус. наука, 2009. – 376 с.
4. Демографический ежегодник Республики Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2018. – 429 с.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ И МИГРАЦИОННЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ ТЕХНОГЕННЫХ АВАРИЙ И КАТАСТРОФ: ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ДАННЫХ

*Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда,
проект № 18-78-10149*

А.С. Лукьянец, канд. экон. наук

Институт демографических исследований Федерального научно-исследовательского социологического центра Российской академии наук, Москва, Россия,

Е.В. Богданова

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Динамика развития общества происходит постоянно, медленно, незаметно, а иногда очень быстро и с ускорением. Изменяется мир, ландшафт Земли, растёт протяжённость транспортных структур, увеличиваются объёмы промышленного производства и соответственно локальные энергетические нагрузки и опасные загрязнения окружающей среды, и естественная экосистема Земли уже не справляется с их нейтрализацией.

На данном этапе развития человечества стоит учитывать различные техногенные факторы, определяющие демографические предпосылки развития общества и направления движения миграционных потоков.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 21.05.2007 N 304 (ред. от 20.12.2019) "О классификации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера" чрезвычайной ситуацией техногенного, локального характера признаётся ситуация в результате которой территория, на которой сложилась чрезвычайная ситуация и нарушены условия жизнедеятельности, не выходит за пределы территории объекта, при этом количество людей, погибших и (или) получивших ущерб здоровью, составляет не более 10 человек либо размер ущерба окружающей среде и материальных потерь составляет не более 240 тыс. рублей [1].

Важным аспектом классификации техногенных аварий и катастроф в Российской Федерации является наличие одного из условий следующих условий: наличие погибших (пострадавших) людей, либо материальный ущерб окружающей среде и материальным объектам.

Таким образом, действующее законодательство не устанавливает минимальных критериев для отнесения той или иной нештатной ситуации в техносфере к категории «чрезвычайной». Это значительно усложняет процесс идентификации техногенных катастроф и делает невозможным их сопоставление с международной базой данных в ходе анализа и выявления тенденций общей направленности.

В этой связи, для отнесения того или иного происшествия в техносфере к категории чрезвычайная ситуация техногенного характера, представляется актуальным внести поправки в нормативно-правовые документы Российской Федерации, с целью установления минимальных количественных критериев, среди которых выделим:

- число умерших и/или пострадавших;
- минимальный экономический ущерб.

Последние статистические данные по Российской Федерации по числу техногенных катастроф и их последствиям приравнены в «Государственном докладе о состоянии

PolotskSU

защиты населения и территорий Российской Федерации от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 2018 году». Доклад за 2019 г. на данный момент еще не опубликован [2].

Согласно сведениям данного Доклада, в 2018 г. в Российской Федерации было зафиксировано 190 чрезвычайных ситуаций техногенного типа, что составляет 71,4% от всех зарегистрированных ЧС. По сравнению с 2017 г. число техногенных ЧС возросло на 8%. В них погибло 709 человек или 98,88% от всех умерших в результате ЧС. На долю природных ЧС пришлось 8 умерших или 1,12%. Примечательно, что материальный ущерб составил 2,77 млрд. рублей или всего 24,71% от общего материального ущерба от всех видов ЧС.

Основными ЧС техногенного характера в Российской Федерации являются крупные дорожно-транспортные происшествия, на долю которых в 2018 г. пришлось 50% в общей численности ЧС техногенного характера.

Около 17% составляют авиационные катастрофы. Всего же доля техногенных ЧС, связанных с авариями на транспорте, составляла в 2018 г. 75,3% от общей численности ЧС техногенного характера.

Анализ данных за предыдущие года, показал примерно такую же структуру техногенных ЧС с абсолютным доминированием техногенных аварий на транспорте. Так в 2012 г. аварии на транспорте составляли 80,3%, в 2013 г. – 82,5%, в 2016 г. – 83,0%.

По мнению авторов, включение в базу данных о численности и динамике техногенный катастроф в России дорожно-транспортных происшествий с тяжкими последствиями ведет к искажению действительной ситуации и снижению эффективности государственной политики по предотвращению «истинных» техногенных катастроф.

В соответствии с Распоряжением Росавтодора от 12.05.2015 N 853-р (ред. от 31.01.2017) "Об издании и применении ОДМ 218.6.015-2015 "Рекомендации по учету и анализу дорожно-транспортных происшествий на автомобильных дорогах Российской Федерации" к ДТП с тяжкими последствиями относятся ДТП, которых погибло не менее 5 человек и/или пострадало не менее 10 человек. По мере увеличения численности транспортных средств на дорогах РФ, а также с учетом качества дорожного покрытия и культуры вождения, данный показатель в кратко и среднесрочной перспективе останется на высоком уровне.

На международном уровне среди ресурсных данных о техногенных катастрофах, необходимо отметить EM-DAT, разработанную Центром исследований эпидемиологии катастроф (Center for Research on the Epidemiology of Disasters – CRED), и содержащую сведения о природных и техногенных катастрофах во всем мире с 1900 года. Сведения о катастрофе вносятся в базу в случае выполнения хотя бы одного из условий:

- 1) число погибших в результате катастрофы не менее 10 человек;
- 2) пострадавших/раненых/оставшихся бездомными не менее 100 человек;
- 3) пострадавшая страна объявляет чрезвычайное положение и/или призывает к международной помощи [3].

Поэтому катастрофы меньшего масштаба база не охватывает. Также, подобный подход исключает возможность попадания в базу катастроф, повлекших за собой серьезный экономический или экологический ущерб, если число погибших в их результате

было менее 10 и пострадавших менее 100 человек. Однако, в отдельных случаях принимается во внимание масштаб события, если оно относится к категориям: «Значительное стихийное бедствие / Значительный ущерб (т.е. «худшие стихийные бедствия за десятилетие» и / или «Это была катастрофа с самым серьезным ущербом для страны»).

На рисунке 1 представлены детальные данные по динамике катастроф по всем странам мира в течение в 1950 – 2019 гг.

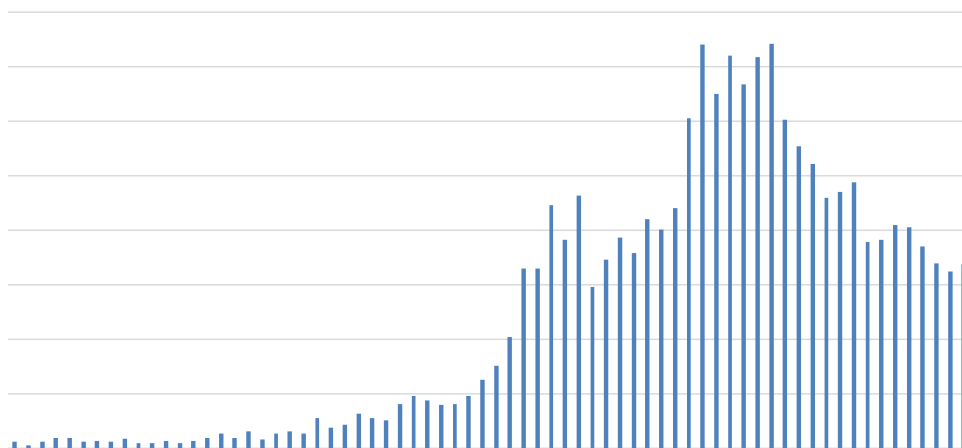


Рис. 1. – Динамика числа техногенных катастроф в мире в 1950 – 2019 гг.

Источник: The Emergency Events Database. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.emdat.be (дата обращения: 20.05.2020)

С 1950 по 2019 г. в мире произошло 8596 техногенных катастроф, в которых погибло 339873 человека, 6,22 млн. человек подверглись негативному воздействию, 1,19 млн. человек были вынуждены покинуть места своего постоянного жительства [4].

Самая крупная техногенная катастрофа, в результате которой было переселено более 314 тыс. человек, произошла в 1999 г., в результате катастрофы на заводе по переработке урана. Второй техногенной катастрофой по численности населения, эвакуировавшегося после инцидента, считается авария на химической заводе в Италии в 1976 г., в результате которой было экстренно эвакуировано около 190 тыс. человек.

По абсолютному числу техногенных катастроф, произошедших в период с 1950 до 2019 гг. лидером является Китай с показателем 947, далее идут Индия – 762, Нигерия – 350 случаев. В России произошло 229 крупных техногенных аварий. Однако надо учесть, что эти данные характеризуют период с 1991 г. До 1991 г. в международной базе данных имеются данные по СССР.

За исследуемый период с 1950 по 2019 гг., наибольшее число техногенных катастроф произошло в Азии, 3908 событий или 45%. На втором месте – Африка, 2194 события или 26%.

По мнению многих ученых, рассматривая перспективу постиндустриального развития общества, следует вернуться к экологическому пониманию устойчивого развития. Устойчивым следует считать развитие, не выходящее за пределы хозяйственной емкости биосферы, сохраняющее её функции как самоорганизованной и саморегулирующейся системы [5, с. 998-1005].

Речь идёт не о прекращении прогресса цивилизации, а об ограничении количественного роста с сохранением всех возможностей для духовного и интеллектуального совершенствования в соответствии с экологическими императивами.

Переход на устойчивое развитие, помимо решения чисто научных задач, связанных с оценкой биологической ёмкости биосферы, предусматривает выработку общепланетарной экологической политики, выходящей за рамки интересов народов и стран.

В связи с этим в условиях экологических и техногенных изменений актуализируются вопросы экологической миграции.

На рисунке 2 представлены данные по числу переселившихся от последствий техногенных катастроф в течение 1950 – 2019 гг.

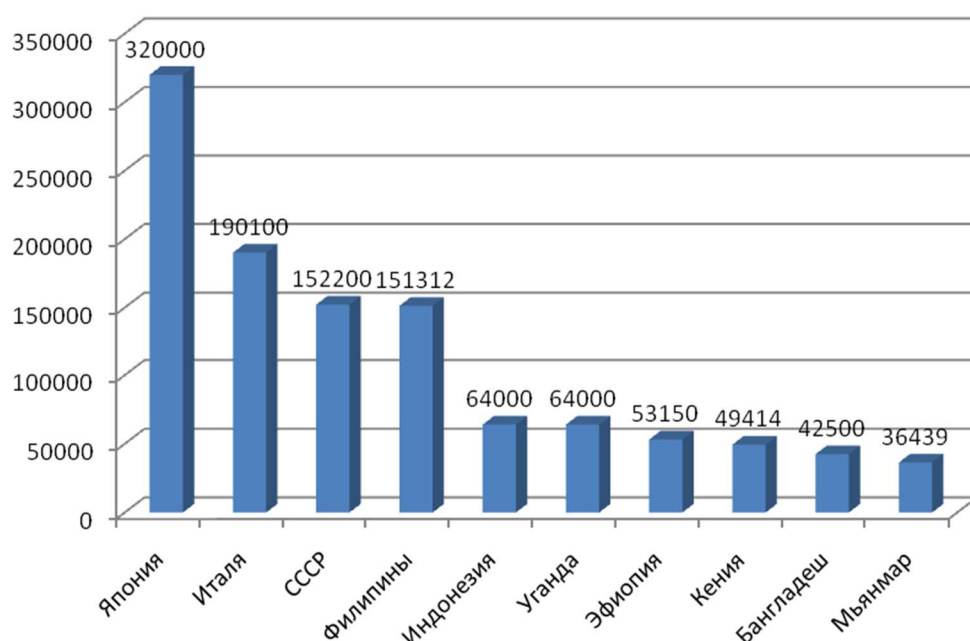


Рис. 2. – Данные по числу переселившихся от последствий техногенных катастроф в различных странах мира в течение 1950 – 2019 гг.

Источник: The Emergency Events Database.[Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.emdat.be (дата обращения: 20.05.2020)

По общему числу переселившихся лиц, лидером является Япония с показателем 350 тысяч человек. Также в первую десятку вошел СССР, занявший третье место. Необходимо отметить, что из трех наиболее крупных техногенных катастроф на объектах атомной инфраструктуры 2 произошли в СССР: 1957 г. - Кыштымская катастрофа на Химкомбинате-817 «Маяк» и в 1986 г. – Чернобыльская катастрофа.

Данных об экологической миграции в результате катастрофы на химкомбинате Маяк крайне мало, в силу засекреченности объекта.

Также, вынужденная экологическая миграция из этой территории продолжалась на протяжении нескольких лет. Сразу после аварии было переселено 1100 человек из трех близлежащих деревень. В последующие годы было переселено около 10 000 человек. Точные данные недоступны для анализа до настоящего времени.

В 1986 г. в результате самой крупной на данный момент техногенной катастрофы на Чернобыльской АЭС было организовано одно из крупнейших вынужденных переселений населения на территории СССР и России. В результате катастрофы вынуждены были покинуть свои места более 163,5 тыс. человек. Точные данные как часто бывает в таких случаях разнятся, по причинам, как организационно-технического характера, так и политического.

Техногенные катастрофы занимают третье место среди всех видов катастроф по числу погибших. На рисунке 3 представлены данные ООН по числу умерших от техногенных катастроф в период с 1950 по 2019 гг. в различных странах мира.

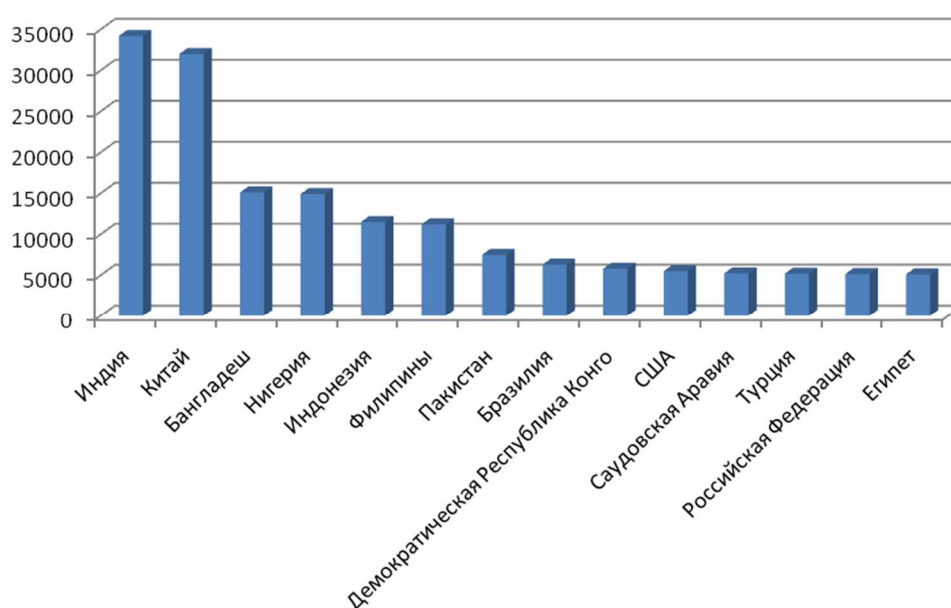


Рис 3. – Количество умерших в результате техногенных катастроф в период с 1950 по 2019 гг.

Источник: The Emergency Events Database.[Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.emdat.be(дата обращения: 20.05.2020)

По общему числу умерших от техногенных катастроф лидерами являются Индия и Китай с показателями 34,2 тыс. человек и 32,0 тыс. человек, соответственно.

В международных базах, данные по большинству техногенных катастроф сильно занижены или вообще не представлены. С подобной проблемой при анализе данных сталкиваются не только ученые Российской Федерации.

Как показал анализ статистических данных из разных источников, подкрепленный результатами экспертного опроса, во многих странах мира истинные последствия техногенных катастроф преднамеренно занижаются, скрываются, а порой и засекречиваются.

В отличие от природных катастроф, которые, в целом, являются результатом не зависящем от человека, подавляющая часть техногенных катастроф является следствием человеческой беспечности и халатности, в совокупности с экономическими мерами экономии, направленными на снижение эксплуатационных издержек, как следствие на финансовое урезание программ безопасности.

По результатам исследования были выявлены закономерности распространения чрезвычайных ситуаций техногенного характера XX и XXI века, среди которых следует отметить «увеличение тяжести чрезвычайных ситуаций при достижении плотности производств некоего уровня, выше которого проявляется принцип «домино» – распространение аварии на смежные объекты», «возрастание пропорционально технической сложности производств, плотности населения, плотности производств».

Проведенный статистический анализ выявил отсутствие закономерностей возникновения и протекания техногенных катастроф: динамический ряд количества аварий, общего количества погибших и пострадавших в результате техногенных катастроф в России не может быть описан с помощью тренда. Данный результат позволяет сделать вывод о несистемной

характере техногенных катастроф. Однако очевидно, что увеличением тенденций климатических изменений, будут возрастать риски техногенных катастроф, что в свою очередь приведет к негативным социально-экономическим и демографическим последствиям [6].

Изучение вопросов, связанных с последствиями техногенных аварий и катастроф в странах мира заслуживает научного внимания и дальнейшего изучения. Это обусловлено влиянием на социально-экономическое положение, демографические тенденции и развитие стран, как тех которые несут потери в результате чрезвычайных происшествий, так и для стран оказывающих помощь, принимающих миграционные потоки.

Список использованных источников

1. Постановление Правительства РФ от 21 мая 2007 г. N 304 «О классификации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» [Электронный ресурс] / Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12153609/#ixzz6DUMlrl2a>. – Дата доступа: 02.02.2020.
2. Методические рекомендации по подготовке материалов в Государственный доклад «О состоянии защиты населения и территорий Российской Федерации от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 2019 году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mchs.gov.ru/dokumenty/3167>. – Дата доступа: 01.03.2020.
3. Лукьянец, А.С. Социально-демографические последствия техногенных катастроф в России в период 1990-2019 гг. / А.С. Лукьянец, А.С. Максимова, Н.А. Безвербная // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020 . – № 4-3. – С. 371-377.
4. TheEmergencyEventsDatabase [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.emdat.be
5. Осипов, В.И. История природных катастроф на Земле / В.И. Осипов // Вестник Российской академии наук. том 74. – 2004. – № 11. – С. 999.
6. Исмагилов, И.Ф. Техногенные катастрофы – угроза экономической, энергетической, национальной безопасности и функционирования государства / И.Ф. Исмагилов // Вестник Казанского технологического университета. – 2010. – № 5. – С. 184-189.

НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

А.А. Мяделец

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Роль трудового потенциала в современном обществе возрастает. Благодаря рассматриваемой экономической категории создаётся добавленная стоимость товаров, работ, услуг, качество которых должно повышаться. Исследовав генезис трудового потенциала можно выделить компоненты, составляющие исследуемую группу. В дальнейшем предложить пути эффективного управления трудовым потенциалом.

История происхождения понятия «трудо́вой потенциал» уходит далеко в Средневековье. Но основополагающий смысл сохранил и по сегодняшний день. Рассмотрим различные концепции происхождения вышеназванной категории. Для этого выделим несколько концепций со схожими признаками.

1. Представим концепцию о трудовом потенциале в качестве «навыков и способностей» в таблице 1.

Таблица 1. –Теоретические подходы к исследованию трудового потенциала в качестве «навыков и способностей»

Категория	Авторы	Ценность для исследования
1. Обладание	Ф. Аквинский	Определяется субстанция навыка, как зарождение трудового потенциала, который, безусловно, является его качественной характеристикой [2, с. 4]
2. Способность	Ф. Аквинский	Полностью отождествляется с современным определением трудового потенциала [2, с. 32]

Источник: собственная разработка на основании [2]

2. Рассмотрим концепцию исследуемой категории в качестве «труда» в таблице 2.

Таблица 2. – Теоретические подходы к исследованию трудового потенциала в качестве «труда»

Категория	Авторы	Ценность для исследования
Труд	1. У.С. Джевонс	Понятию отводилась роль как двигателю любого производственного процесса. Вместе с тем были выделены компоненты исследуемой категории: «умственное или физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достичь какого-либо результата». [6, с. 120]
	2. Р.Дж. Эренберг	Выделяется новый компонент, необходимый для высококачественного выпуска продукции – умственный аспект труда. [19, с. 74]
	3. У.С. Джевонс	Труду отводилась особая роль – впервые рассматривался как особый вид деятельности, без которой не может существовать человек [6, с. 20]
	4. Д.К. Гэлбрейт	Экономическая система может существовать за счёт коллективного разума. Для характеристики употребляется термин «потенциальные возможности» [5, с. 16].

Источник: собственная разработка на основании [5], [6], [19].

3. Изучим теорию о трудовом потенциале с учётом человеческого фактора в таблице 3.

Таблица 3. – Теоретические подходы к исследованию трудового потенциала с учётом человеческого фактора

Категория	Авторы	Ценность для исследования
1. Человеческие ресурсы	Г.С. Беккер	Рассматриваемой категории придавалось исключительное значение в качестве основополагающего звена в получении прибыли на микроуровне. Идея заключалась в обосновании, как частных вложений, так и государственных в человеческий ресурс [3, с. 10]
2. Социальная личность	И. Кант	Теория является предпосылкой к рассмотрению человеческого ресурса в качестве социальной личности, а также к «природе» цели, которой она служит [8, с. 144]
3. Человеческий капитал	Д.С. Норт	Знания использовались в качестве умственного компонента [13, с. 63]

Источник: собственная разработка на основании [3], [8], [13].

Таким образом, основными компонентами зарождающейся категории «трудовой потенциал» были физический и умственный.

Но основное значение и определение рассматриваемая группа получила только в 80-ые годы XX столетия. Термин «трудовой потенциал» эволюционировал и приобрёл более широкие границы. На основании ниже описанных теорий дополним исследуемую группу.

4. Представим теоретический подход к определению категории «трудовой потенциал» по экономическому содержанию в таблице 4.

Таблица 4. – Теоретические аспекты к определению категории «трудовой потенциал» по экономическому содержанию

Категория	Авторы	Ценность для исследования
1. Рабочая сила	В.В. Адамчук, Ю.П. Кокин, П.Э. Шлендер	«Трудовой потенциал» рассматривался как совокупность физических, психических и духовных способностей человека для выполнения поставленной задачи [1], [10]
2. Трудовые ресурсы	Е.В. Горшенина, Г.П. Сергеева, Л.С. Чижова	Трудовой потенциал отождествлялся с частью трудоспособного населения в трудоспособном возрасте [4], [14]

Источник: собственная разработка на основании [1], [4], [10], [14].

5. Выделим три формы взаимодействия трудового потенциала в таблице 5.

Таблица 5. – Теоретические аспекты к определению категории «трудовой потенциал» по форме взаимодействия

Категория	Авторы	Ценность для исследования
1	2	3
1. Социально-личностное	Н.И. Шаталова, А.Я. Кибанов	В основе взаимодействия лежит социальный признак: коммуникабельность, лидерство, креативность и т.д. [9], [18]

Окончание таблицы 5

1	2	3
2. Социально-экономическое	Р.П. Колосова, А.И. Тяжов	Взаимодействие строится на личностных качествах и рассчитано на экономическую выгоду [11], [16]
3. Общественное	В.Д. Егоров, М.М. Магомедов	Взаимодействие базируется на социально-экономических принципах и предназначено на благо общества [7], [12]

Источник: собственная разработка на основании [7], [9], [11], [12], [16], [18].

6. Рассмотрим экономическую сущность трудового потенциала с позиции различных процессов в таблице 6.

Таблица 6. – Теоретические аспекты к определению категории «трудовой потенциал» с позиции различных процессов

Категория	Авторы	Ценность для исследования
1. Фактор производства	Ж. Фитц-енц	Трудовой потенциал определяется как целостная система с неразрывно составляющими материальными, трудовыми и др. факторами [17]
2. Фактор труда	И.Ю. Баландин	Трудовой потенциал характеризуется состоянием и динамикой труда [15]

Источник: собственная разработка на основании [15], [17].

С течением времени категория «трудовой потенциал» развивалась, что отразилось на включении в её состав новых составляющих. Среди которых психофизиологический (здоровье: физическое, психическое и социальное), социально-личностный (лидерство, гибкость к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды, креативность, коммуникабельность), профессионально-квалификационный (уровень образования, стаж работы, уровень профессионального мастерства. Нельзя не отметить и новые компоненты, которые наряду с давно известными, играют доминирующее значение в жизнедеятельности организации. Это инновационный и инвестиционный потенциалы. На данные компоненты влияют множественные факторы. Которые зависят от внутренней и от внешней среды организации. От того насколько эффективна выстроена система управления вышеназванной категории будет зависеть хозяйственная деятельность предприятия в целом.

Список использованных источников

1. Демчук, В.В., Ромашов, О.В., Сорокина, М.Е. Экономика и социология труда: учебник для вузов / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 407 с.
2. Аквинский, Ф. Сумма геологии. – Часть II-I Вопросы 49-89. – Киев Ника-Центр, 2008. – 533 с.
3. Беккер, Г.С. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis//Journal of Political Economy, Vol.70, No.5, Part 2, 1962, pp.9 – 49 .
4. Горшенина, Е.В. Регион-субъект РФ как социально-экономическая система: монография / Е.В Горшенина. – Тверь: ТвГУ, 2008. – 107 с.
5. Гэлбрейт, Д.К. Экономические теории и цели общества; под ред. Н.Н. Иноземцева и А.Г. Милейковского. – М., 1979 – 390 с.
6. Джевонс, У.С. Политическая экономия; под ред. Р. Марковича. – СПб., 1905. – 120 с.

7. Егоров, В.Д. Методологические аспекты изучения трудового потенциала населения / В.Д. Егоров. – М.: ЭконИнформ, 2002. – 101 с.
8. Кант, И. Критика чистого разума; пер. Н.О. Лосский. – М., 2015. – 160 с.
9. Кибанов, А.Я. Управление персоналом. – М.: Кнорус, 2018. – 200 с.
10. Кокин, Ю.П. Экономика труда: учебник / Ю.П. Кокин, П.Э. Шлендер. - Изд. 2-е. – М.: перераб. и доп., 2015. – 686 с.
11. Колосова, Р.П. Трудовой потенциал промышленности. – М.: МГУ, 1987 – 162 с.
12. Магомедов, М.М. Трудовой потенциал в стратегии социально-экономического развития (региональный аспект): автореф. дис. ... д. э. н.: 08.00.05 / М.М. Магомедов. – М., 2001. – 56 с.
13. Норт, Д.С. Понимание процесса экономических изменений; пер. К. Мартынова и Н. Эдельмана. – М., 2010 – 253 с.
14. Сергеева, Г.П. Трудовой потенциал страны / Г.П. Сергеева, Л.С. Чижова. – М., 1982. – 64 с.
15. Скаржинский, М.И. Трудовой потенциал социалистического общества / М.И. Скаржинский, И.Ю. Баландин, А.И. Тяжов. – М.: Экономика, 1987. – 101 с.
16. Тяжов, А.И. Индивидуальный трудовой потенциал и политико-экономическая концепция человеческих способностей. – Кострома, 1999 – 319 с.
17. Фитц-енц, Ж. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экон. ценности персонала / Ж Фитц-енц; пер. с англ. М.С. Меньшиковой, Ю.П. Леоновой; под общ. ред. В.И. Ярных. – М., СПб: Вершина, 2006. – 319 с.
18. Шаталова, Н.И. Трудовой потенциал работника. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 399 с.
19. Эренберг, Р.Дж., Смит, Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М., 1996. – 800 с.

БЕЗРАБОТИЦА КАК ОДИН ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

Д.А. Неверов, канд. экон. наук, доц.,

В.С. Полешук

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Безработица как один из показателей рынка труда выступает в роли индикатора, по которому можно судить о национальном благополучии, стабильности и эффективности экономических преобразований страны. В свою очередь, неэффективное распределение и использование экономически активного населения влечёт за собой спад рабочей активности, падение уровня жизни населения, обесценивание обучения и другие негативные последствия для страны. Следовательно, понимание того, что ключевым показателем, определяющим степень остроты кризисной ситуации на рынке труда, является уровень общей безработицы, определяет актуальность темы работы.

Теоретические вопросы, связанные с изучением категории «безработица» представлены в работах целого ряда как отечественных, так и российских авторов: А. В. Бондарь, В. А. Воробьев, Л. Н. Новикова, И. К. Станковская, Е. Г. Ефимова, Н. М. Зубко, Л. В. Барт и др. Однако, отдавая должное многогранности проведенных исследований, необходимо констатировать, что существует несколько различных подходов относительно анализа данной проблемы и, соответственно, нет единого мнения о причинах возникновения безработицы.

Понятие «безработица» в литературе получило различные трактовки, характеризующие ее сущность. Каждый автор выражает в понятии, присущие ей характерные черты с его точки зрения. Рассмотрим некоторые из них:

а) безработица – это часть населения страны, состоящая из лиц, достигших трудоспособного возраста, не имеющих работы и находящихся в поиске работы в течение определенного по законодательству периода времени [1, с. 275];

б) безработица – социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не занята в производстве. Это циклическое явление, выражающееся в превышении предложения труда над спросом на него [2, с. 93];

в) безработица – социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить [3, с. 495].

По определению Международной организации труда (МОТ) безработица – это наличие контингента лиц старше определенного возраста, не имеющих работы, пригодных в настоящее время к работе и ищущих работу в рассматриваемый период [4].

К категории безработных указанная организация относит всех граждан в возрасте от 17 до 70 лет, зарегистрированных и не зарегистрированных в службе занятости, удовлетворяющих трем основным условиям:

- а) не имели работы (прибыльного занятия);
- б) искали работу или пытались организовать собственное дело;
- в) готовы приступить к работе в течение двух недель.

С приведенным МОТ определением безработицы согласуются также положения закона Российской Федерации от 20 апреля 1996 года № 36-ФЗ «О занятости населения в Российской Федерации» (с изменениями на 28 декабря 2016 года), устанавливающего единое и официальное определение понятия безработных, в соответствии с которым безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней [5].

Отметим, что безработица затрагивает экономически активную часть людей, которые не находят себе работу и становятся «излишним» населением, а к тому же чувствительно отражается на экономике – предложение труда превышает спрос на него.

Анализ и обобщение многочисленных определений содержания категориального понятия «безработица», приведенных в официальных документах и литературе позволяют сформулировать ее как многофакторное социально-экономическое явление, в условиях которого определенная часть трудоспособного и экономически активного населения не принимает участия в общественном производстве и не имеет возможности реализовать свои физические, профессиональные и интеллектуальные способности на рынке труда вследствие отсутствия рабочих мест [6].

Итак, попробуем выяснить причины этого сложного явления, для чего воспользуемся концепциями различных экономических течений, выделяющими разнообразные факторы на существование безработицы.

Во-первых, не исключается возможность чрезмерного увеличения населения. Этот фактор безработицы наиболее существенно влияет на рынок труда развивающихся стран.

Во-вторых, безработица может быть результатом технического прогресса.

В-третьих, безработица может временно набирать обороты из-за присущего человеку желания найти работу «по душе» и с лучшей оплатой и условиями труда.

В-четвертых, на повышение уровня безработицы оказывает влияние циклический спад в экономике.

В-пятых, условием возникновения безработицы может послужить вмешательство государства и профсоюзов в отношения между наемным работником и работодателем, приводящие к негибкости заработной платы и решением предпринимателей сократить занятость.

Очевидно, рассмотренные выше причины являются факторами, влияющими на динамику безработицы, но не стоит искать источник безработицы в существующих рыночных условиях, рынок труда лишь обнаруживает пропорции между спросом и предложением рабочей силы и делает видимой безработицу для общества.

Существуют различные виды и формы безработицы.

1. Фрикционная безработица.

Данный вид безработицы вызван постоянными и необходимыми изменениями на рынке труда и связана с тем, что установление соответствия между вакансиями и претендентами на рабочие места требует определённого времени. То есть уволенному работнику требуется какое-то время для того, чтобы найти новую работу, подходящую его требованиям. Фрикционная безработица носит кратковременный и добровольный характер, она является нормальным явлением, не вызывающим никаких волнений.

Данная форма безработицы фактически неустранима, количество связанных с ней безработных может составлять до 2-8% общей численности рабочей силы.

2. Структурная безработица.

Структурная безработица связана с какими-либо структурными экономическими сдвигами или внедрением в производство современных и более эффективных материальных или функциональных результатов научно-технического прогресса, изменяющих отраслевую или территориальную структуру спроса на рабочую силу, имеет более продолжительный и вынужденный характер, её невозможно избежать, поэтому она является более серьёзной проблемой для экономики.

3. Естественная безработица.

Учитывая неизбежность существования фрикционной и структурной безработицы, их совокупность в экономической литературе, как правило, именуется естественной безработицей, определяющей состояние равновесия на рынке труда, соответствующее полной занятости, при которой численность людей, занимающихся поиском работы, совпадает с наличием свободных рабочих мест, что обеспечивает потенциальную возможность трудоустройства каждого безработного. По мнению экономистов, естественный уровень безработицы в среднем может составлять 4-6% от численности рабочей силы, однако, для различных стран он отличается от указанного значения и составляет: в Великобритании и Франции – 5%. Швеции и Японии – 1,5-2%, Канаде – 8%, США – 5-6% [6].

4. Циклическая безработица.

Циклическая безработица является одним из главных видов безработицы и представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от ее естественного уровня, возникающее в периоды депрессии экономических циклов из-за спада производства и общего снижения спроса на рабочую силу во всех сферах, отраслях, регионах. В указанные периоды циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную, ее уровень может достигать 8-10% численности рабочей силы, однако, в периоды циклического подъема циклическая безработица, как правило, отсутствует.

5. Институциональная безработица.

Институциональная безработица может быть вызвана институциональными факторами, связанными с деятельностью государственных институтов, влияющей на спрос и предложение на рынке труда, в частности, инерционностью и неэффективностью функционирования рынка труда, отсутствием или несовершенством у работодателей и населения информации о спросе и предложении рабочей силы, введением высоких государственных пособий по безработице, снижающих у безработных мотивацию к трудоустройству, установлением для экономики высокого уровня налогов на доходы физических лиц, снижающих у них мотивацию к трудовой деятельности и др.

Экономической теории и практике функционирования рыночной экономики известны и другие многочисленные формы безработицы, к числу которых могут быть отнесены [6]:

– сезонная безработица обусловлена сезонными колебаниями объемов производственной деятельности отдельных предприятий. В отраслях с наличием повторяющихся сезонных колебаний спроса на рынке труда предприятия вместо снижения заработной платы всем работникам предпочитают увольнять их некоторое количество;

– региональная безработица вызывается отличиями в экономическом развитии разных регионов страны и формируется под воздействием исторических, демографических, социально-психологических факторов, которые непреодолимы с помощью одних только средств экономической политики;

– частичная безработица возникает на предприятиях, вынужденных по целому ряду обстоятельств переходить на неполный рабочий день или сокращенную рабочую неделю;

– скрытая безработица представляет собой наличие лиц, желающих работать, но не зарегистрированных в качестве безработных. При переходной экономике скрытую безработицу составляют лица, работающие неполный рабочий день или неполную рабочую неделю, работники, находящиеся в вынужденных отпусках и др.;

– добровольная безработица возникает при нежелании некоторой части рабочей силы работать за более низкую ставку заработной платы в сравнении с получаемыми пособиями по безработице и социальными льготами;

– вынужденная безработица может возникнуть при законодательном установлении государством фиксированного уровня минимальной оплаты труда, превышающего равновесный и приводящего вследствие разрыва между спросом и предложением на рынке труда к возникновению излишков рабочей силы;

– экономическая безработица вызывается конъюнктурой рынка и представляет собой некоторую часть рабочей силы, потерявшей работу вследствие свертывания убыточных производств под влиянием закона о банкротстве, отсутствия поддержки правительством убыточных отраслей и предприятий и др.;

– классическая безработица возникает при высвобождении части рабочей силы в целях повышения заработной платы и являющаяся результатом слишком высокой ставки заработной платы по сравнению со ставкой, уравнивающей спрос на рабочую силу и ее предложение на рынке труда;

– технологическая безработица возникает вследствие отчуждения рабочей силы от производственного процесса, связанного с его автоматизацией и внедрением новых эффективных «малолюдных» технологий;

– молодежная безработица является одним из важных индикаторов общего социального положения молодежи, а также показателем степени ее адаптации на рынке труда на определенном этапе развития страны. Так как молодежь имеет меньший опыт работы, процессы интеграции молодых людей на рынке труда значительно ухудшаются в период экономического спада, кризисов и рецессий. Именно в это время показателю молодежной безработицы уделяется наибольшее внимание. К молодежи в основном относятся лица, не достигшие возраста 25 лет. Это молодые люди, имеющие высшее или среднее специальное образование, которые ходят со своим дипломом на всевозможные собеседования в поисках работы. По данным Международной организации труда, половину безработных в мире составляют лица до 25 лет. Данный вид безработицы — самый обсуждаемый на планете, так как молодежь — это будущее, а если ее не трудоустроить, то в мире может начаться экономический спад [7]. В 2018 г. уровень молодых людей в мире, не имеющих места работы (15-25 лет), составил 13%. По прогнозам экспертов, данный показатель будет расти [8];

– женская безработица занимает особое место и характеризуется вытеснением женщин из значительного числа видов занятости. Основные причины новых тенденций таких явлений: изменение женского стереотипа в сфере занятости – их вытесняют мужчины; изменение шкалы престижности профессий; усиление прямой и косвенной дискриминации женщин, особенно в негосударственных секторах экономики.

Однако безработица оказывает значительное влияние не только на экономическую жизнь общества, но и на социальную.

К негативным социальным последствиям роста безработицы могут быть отнесены:

- снижение уровня жизни безработных и членов их семей;
- возрастание числа психологических стрессов и связанных с ними физических и душевных заболеваний и суицидных проявлений среди безработного населения;
- увеличение социальной дифференциации в обществе и связанное с этим формирование и усиление массовых протестных настроений и дестабилизации общественно-политической обстановки, возникновение общественных и политических беспорядков, социальных взрывов и др.;
- снижение трудовой активности, обострение криминогенной ситуации.

Другими негативными последствиями роста безработицы могут быть:

- психологические, связанные с возрастанием психологической подавленности, стрессов, болезней и др.;
- демографические, связанные с сокращением рождаемости в семьях безработных;
- политические, связанные с дестабилизацией общественно-политической обстановки, организацией общественных и политических беспорядков и др.

Наличие и возрастание широкого спектра связанных с безработицей негативных последствий актуализирует объективную потребность решения проблемы осуществления ее системного регулирования на международном и государственном уровнях.

Следует отметить, что снижение уровня безработицы не всегда приводит к положительным моментам в экономике, таким как рост рынка акций или, например, укрепление национальной валюты. Низкий уровень безработицы может вызвать инфляцию, а, следовательно, и рост процентных ставок. К положительным последствиям безработицы можно отнести повышение социальной ценности рабочего места, увеличение социальной значимости и ценности труда.

Таким образом, снижение уровня безработицы является успехом, которого пытаются добиться любое государство. Решение данной проблемы носит характер многосторонних программ, реализация которых необходима для понижения уровня безработицы и преодоления её негативных последствий.

Список использованных источников

1. Станковская, И. К. Экономическая теория для бизнес школ / И. К. Станковская, И. А. Стрелец. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2009. – 275 с.
2. Ефимова, Е. Г. Экономическая теория в схемах, таблицах, графиках и формулах: учебное пособие / Ефимова Е. Г. – 4-е изд. – М. : Флинта, 2008. – 93 с.
3. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

4. Конвенция Международной Организации Труда от 21.06.1988 N 168 «О содействии занятости и защите от безработицы».
5. Закон Российской Федерации от 20.04.1996 N 36-ФЗ «О занятости населения в Российской Федерации» (с изм. на 28.12.2016).
6. Фролова, Л.И. Основные виды безработицы / Л.И. Фролова. — М.: Образование и Наука, 2016. — С. 32–38.
7. Жидкова, Е.М. Ориентация на незанятость среди проблемных групп рынка труда / Е. М. Жидкова // Социологические исследования. — 2014. — № 3.
8. Гергова, З.Х. Молодежь на рынке труда / З.Х. Гергова // Journal of Economy and Business. — № 5. — С. 50-52.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А.Д. Осипов

Московский финансово-юридический университет, Россия

Одной из крупнейших авиастроительных корпораций в Европе является Объединенная авиастроительная корпорация (ПАО «ОАК»). Миссией корпорации является разработка, производство и послепродажное обслуживание самолетов военного и гражданского назначения с приоритетом потребностей государственных заказчиков, достижение и удержание долгосрочной конкурентоспособности авиастроительного комплекса России на глобальном авиационном рынке.

По подпрограмме «Самолетостроение» государственной программы «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы» необходимо решить ряд приоритетных задач:

- завершить реструктуризацию самолетостроительной области;
- расширить присутствие организаций самолетостроения на рынке;
- развить глобальную сервисную сеть и систему послепродажного обслуживания;
- обеспечить потребности Российской Федерации в гражданской авиатехнике в значительной степени за счет отечественной продукции;
- снизить себестоимости поставляемых самолетов на основе повышения производительности труда и увеличении серийного производства;
- завершить формирование конкурентоспособных организаций мирового уровня с оптимальным модельным рядом;
- достичь положительной репутации на мировом рынке и высокой эксплуатационной надежности самолетом SSJ 100 и MC-21;
- создать дополнительные рабочие места на производстве наукоемкой продукции с высокой добавочной стоимостью;
- повысить экономические показатели ряда субъектов Российской Федерации (отчисления в бюджет, развитие инфраструктуры, благоприятные социальные условия).

Элементы стратегии развития компании: видение, миссия, стратегические цели непосредственно определяют стратегические показатели человеческих ресурсов.

Для авиапромышленности целесообразно рассматривать стратегию повышения качества. Она характеризуется предложением высококачественных товаров и услуг потребителям компаний, а также высокими требованиями к безопасности эксплуатации продукции.

Типы ролевого поведения сотрудников при данной стратегии включают:

- основное внимание качеству;
- основное внимание процессу;
- низкую степень терпимости к риску;
- высокую степень приверженности организации.

При такой стратегии характерно:

- достаточно жесткое и формализованное описание работы;
- отношение к персоналу, во многом основанное на принципах социального равенства;

- некоторые гарантии занятости;
- высокую степень вовлеченности персонала в рабочие вопросы;
- экстенсивное и непрерывное обучение.

Работа с персоналом реализуется на трех уровнях:

- 1) на уровне организации, где принимаются наиболее важные решения, относящиеся ко всему персоналу в целом или к многочисленным группам сотрудников;
- 2) на уровне подразделений, где конкретные решения вопросов принимаются линейными руководителями, которые более подробно понимают специфику работы. При этом данные решения не должны противоречить кадровой политике организации;
- 3) на уровне сотрудника, где каждый может внести свой вклад в реализацию, исходя из собственных интересов в области обучения, развития, продвижения.

Для поддержки работы корпорации в области управления составом персонала необходимо формирование четких требований к каждой должности в организации.

В перечень данных требований входят:

- образование: минимальный и максимальный уровень образования;
- дополнительное обучение: специальность, уровень квалификации и/или объем дополнительного обучения, наличие обязательных удостоверений и сертификатов;
- опыт: стаж работы по широкой специальности, стаж работы в определенной должности, по определенной узкой специальности;
- навыки: перечень общих и специфичных навыков, необходимых для работы на данной должности;
- личностные требования: перечень общих и специфических личностных требований для работы на данной должности.

«Описание должности является важным инструментом управления человеческими ресурсами, поскольку на нем базируется не только планирование персонала, но и его оценка, разработка систем оценки и мотивации. Основными разделами описания должности являются: цели должности, основные задачи (функции) должности, права сотрудника, требования к сотруднику, критерии оценки результатов» [1, с. 127].

Для реализации вышеизложенной стратегии необходимо формирование кадрового резерва как самой корпорации, так и отдельных кадровых резервов предприятий, входящих в корпорацию.

Для этого представители предприятий контактируют с руководством, преподавательским составом, студентами и аспирантами высших учебных заведений, которые заняты подготовкой специалистов в области авиационной техники.

В рамках этого сотрудничества осуществляется:

- организация межрегиональных и международных стажировок учащихся, в ходе которых происходит знакомство с предприятием, стажировка на конкретном рабочем месте с выполнением конкретных заданий, приобретение стажером новых теоретических и практических знаний;
- организация и реализация научно-технических работ на территории институтов и предприятий с привлечением действующих сотрудников, преподавателей и студентов;

— практика наставничества, при которой действующий сотрудник предприятия является научным руководителем или консультантом студента, выполняющего квалификационную работу;

— помощь в дальнейшем трудоустройстве студентов, окончивших высшее учебное заведение.

Данные действия способствуют привлечению молодых специалистов, более плавному вхождению в рабочий процесс, повышению уровня подготовки новых специалистов и заинтересованности в выполняемой работе.

На данный момент наблюдается отрицательная динамика в притоке молодых специалистов в отечественной авиапромышленности, наблюдается кадровый голод.

Этому способствует ряд фактов:

— снижение количества выпускников профильных вузов;

— низкая конкурентоспособность отечественных предприятий авиационной промышленности на рынке труда, по сравнению с предприятиями, в том числе частными и иностранными, смежных областей;

— отсутствие или недостаточная работа со студентами по вовлечению в специальность;

— активность иностранных авиационных предприятий в привлечении перспективных сотрудников;

— низкое качество организации кадровой политики на отдельных предприятиях входящих в «ОАК».

Данные факты отрицательно сказываются на отечественной авиационной промышленности как для текущей ситуации, так и для дальнейшей перспективы развития. На данном этапе невозможна реализация стратегии развития приоритетных задач, поставленных перед отраслью.

Для решения данной проблемы необходимо предпринять ряд действий:

— популяризация инженерной профессии среди учащихся заведений среднего образования, что увеличит поток поступающих в профильные учебные заведения;

— оснащение высших учебных заведений, ведущих подготовку кадров авиационной промышленности, необходимым современным оборудованием, что поможет вовлечь студентов в реализацию проектов и решение задач, связанных с будущей сферой деятельности, а также повысит престижность данных учебных заведений;

— анализ рынка труда и последующее формирование конкурентоспособных условий труда на отечественных предприятиях авиационной промышленности. Особое внимание стоит уделить молодым специалистам, только начинающим свой профессиональный путь;

— корректировка работы с сотрудниками на уровне организации: пересмотр текущего положения линейных сотрудников на предприятиях авиационной промышленности и более строгий и непредвзятый механизм подбора кадров, занимающих руководящие должности на отдельных предприятиях, входящих в корпорацию;

— привлечение иностранных специалистов для решения текущих задач и передачи знаний.

В заключении можно сделать вывод, что сотрудники являются основным ресурсом, позволяющим предприятию выживать, развиваться, удовлетворять спрос на свою продукцию и получать доход. Не будет специалистов – не будет и отрасли. Текущее состояние авиастроительной отрасли требует решительных действий для исправления сложившейся ситуации.

Список использованных источников

1. Ряковский, С.М. Управление человеческими ресурсами в авиационной промышленности / С.М. Ряковский, Н.В. Курлаев, С.А. Смирнов. – Новосибирский Государственный Технический Университет, 2017 г.

ТЕНДЕНЦИИ СИСТЕМЫ ПООЩРЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

М.О. Полищук,

Н.А. Соколов

*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики, Россия*

Большинству работников для поддержания мотивации требуется нечто большее, чем словесная похвала от начальника. Именно поэтому многие работодатели внедряют программы стимулирования сотрудников, чтобы их сотрудники были вовлечены и усердно работали. Эти стимулы для сотрудников могут помочь вам получить больше от вашей команды, сохраняя при этом их мотивацию и удовлетворение. Времена, когда работники были готовы усердно работать только за зарплату прошли и сегодня, работодатели быстро учатся, что вовлеченность проистекает из различных видов стимулов - тех, что влияют больше на эмоциональное, нежели финансовое здоровье сотрудника. Ведь счастливые сотрудники работают больше, программы стимулирования сотрудников могут улучшить моральный дух сотрудников, также общекорпоративные и индивидуальные стимулы стимулируют сотрудников на более продуктивную работу.

Ошибки в системе мотивации труда могут приводить к сильным убыткам для компании и саботажу сроков и должностной ответственности у сотрудников. Хороший грамотный менеджмент подразумевает системный подход к мотивированию персонала для достижения максимальной эффективности.

Согласно данным Келлогской Школы Менеджмента в Северо-западном университете, натравливание работников друг на друга за вознаграждение часто приводит к тому, что командные игроки сокращают свои усилия, чтобы уравнивать ситуацию. Кроме того, по словам Фонда Исследований Стимулов, стандартных систем вознаграждения людей просто за то, что они приходят на работу и выполняют свои базовые задачи - уже мало. "Чтобы в наши дни отличиться, компании полагаются на людей, выходящих за рамки своей основной работы - людей, внедряющих инновации, обучающих новобранцев, адаптирующих свою работу к новым вызовам, расширяющих спектр своих навыков". Стимулы, наиболее успешно вызывающие подобное поведение должны включать в себя множество разнообразных краткосрочных стимулов, направленных на подлинное признание усердий сотрудника. Они должны быть индивидуально настроены и тесно увязаны с миссией и ценностями компании. Такая комбинация и приводит к лучшим результатам и к высшему уровню процветания вашей компании [1].

Насколько вообще важно предоставлять правильные стимулы? Пусть статистика это наглядно продемонстрирует:

- 70% всех американских компаний в настоящее время используют программы стимулирования с помощью подарочных карточек;
- работники, которые не чувствуют себя признанными за свои усилия, в два раза чаще говорят, что планируют уволиться в следующем году;
- 90% крупных предприятий используют технологии для внедрения своих программ стимулирования и поощрения;

- в компаниях, где эффективно используются программы признания и вознаграждения, люди увольняются по собственному желанию на 31% реже;
- 69% сотрудников, по данным опроса Achievers, говорят, что получение признания и бонусов за свою работу, мотивирует их оставаться на своих рабочих местах;
- 85% работников, по данным одного из Британских исследований, утверждают, что "чувствовали себя более мотивированными чтобы стараться изо всех сил, когда им был предложен стимул";
- корпорации, которые внедрили программу вознаграждения сотрудников обнаружили, что их общая прибыль в среднем увеличилась на 123 600 долларов в неделю;
- когда компании внедряют программу вознаграждения сотрудников, они наблюдают 14-ти процентное улучшение вовлеченности сотрудников;
- 55% сотрудников утверждают, что на их работу сильно влияет качество программы признания их компаний [2].

На сегодняшний день, передовые практики основываются на фактических данных, и некоторые департаменты уже могут наблюдать успех внедрения стимулирующих программ. Исследование Harvard Business Review особенно подчеркнула работу колл-центров, поскольку они исследовали растущую важность "адаптивной", а не "тактической" производительности. Так, результаты работников, которые получали вознаграждение только за количество совершенных звонков колл-центре падало, поскольку они придерживались заданного сценария (тактический подход). Когда же испытуемой группе работников колл-центра давали стимул самим контролировать своих клиентов и свободу в импровизации (то есть использовать адаптивный подход), их результаты оказывались в два раза лучше предыдущей группы.

Поскольку деловой мир опирается на десятилетия психологических исследований и реальный опыт на рабочем месте, практика HR существенно развилась. Правильный подход к стимулированию является ключом к поддержанию гибкости компании на быстро меняющемся рынке [3].

Наиболее популярные методы поощрения сотрудников компаний в СНГ, которые часто предоставляются крупными компаниями, — это организация бесплатного питания сотрудников и оплата проезда на работу. Специалисты, работая в компании с дополнительными социальными льготами, как правило, подсознательно чувствуют заботу со стороны руководства компании и более ответственно относятся к результатам своего труда. Но такая тенденция наблюдается далеко не везде и, к сожалению, скорее некоторые компании используют чрезмерный контроль и практикуют устанавливать нереалистичные сроки как способ мотивации и повышения эффективности персонала. Ошибки в системе мотивации труда могут приводить к сильным убыткам для компании и срывов сроков и должностной ответственности у сотрудников. Хороший грамотный менеджмент подразумевает системный подход к мотивированию персонала для достижения максимальной эффективности.

Список использованных источников

1. KelloggInsight [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://insight.kellogg.northwestern.edu/article/do-relative-incentives-work>. — Дата доступа: 07.11.2020.

2. Business News Daily [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.businessnews-daily.com/8506-employee-productivity-incentives.html>. – Дата доступа: 07.11.2020.]
3. Harvard Business Review Home [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hbr.org/2017/10/there-are-two-types-of-performance-but-most-organizations-only-focus-on-one>. – Дата доступа: 09.11.2020.

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ ТРУДА И ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЕ: МАРКСИСТСКИЙ ПОДХОД

А.Ю. Рожкова, канд. экон.наук, доц.

Псковский государственный университет, Россия

Представляется возможным выразить обзор признаков трансформации, связанных с проблемами и перспективами применения новых стратегий, подходов, адаптивного образовательного и профессионального инструментария в обеспечение добавленной стоимости труда.

В условиях трансформации спроса на труд представляется актуальным обозначить ключевой признак марксистского подхода, выраженного получением добавленной стоимости труда: «Наемные работники непосредственно создают новую стоимость. Собственники же задают способы и методы создания этой стоимости» [1], в том числе за счет *снижения себестоимости трудовых ресурсов, снижения объема привлечения живого труда путем частичной замены на капитал и диджитализации бизнес-процессов, а также снижением временных затрат* онлайн-образования как инструмента обновления и расширения квалификационных, профессиональных и деловых качеств.

Однако, для подавляющего числа хозяйствующих субъектов (микро и малых предприятий) риском нерентабельности при переходе на IT-решения технологических, производственных, образовательных процессов при замене живого труда на роботизированный капитал выступает значительный рост финансовой и технологической нагрузки, временных рисков, связанных с волатильностью и неопределенностью рынков в условиях санкционных аналогов COVID. Поэтому, на наш взгляд, одним из решений снятия отдельных рисков служит трудовой аутсорсинг и рекрутинг, снижающий налоговые и социальные обязательства хозяйствующих субъектов по привлечению специалистов. При этом значимо установление соответствия требованиям по принципу набора именно комплексного пакета «softskills» (лайт-версии профессиональных качеств работника), которые позволяют снизить стоимость образовательно-временных затрат в условиях обеспечения непрерывного апгрейда профессиональной структуры работника и в целом рынка труда.

В условиях цифровой экономики добавленная стоимость труда обусловлена отраслевой принадлежностью технологий и образовательными стратегиями. Например, «в сфере проектирования компьютерных систем и сопутствующих услуг, в отраслях розничной электронной торговли, в сфере вещания и телекоммуникаций», где уровень трудовых доходов (на примере США) показывает прирост на 42% в среднем [2] на период 2016 года. Нацпроект «Производительность труда и поддержка занятости» актуализирует необходимость «формирования системы подготовки кадров, направленной на обучение основам повышения производительности труда, в том числе посредством использования цифровых технологий и платформенных решений» [3].

Так, С. Луценко приводит передовую практику Нижегородской и Белгородской областей, где основным фактором добавленной стоимости труда служит производственно-научная кооперация ученых и производителей за счет «увеличения доли научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, обучения рабочих кадров и инженерно-технических работников передовым методам производства» [4].

Трудно не согласиться с автором, где, при этом, следует отметить, что применен *отраслевой подход* и учтена производственная специализация данных регионов как технологических точек роста в рамках целевого финансирования, здесь экономическое преимущество обеспечено производственной единицей реального сектора экономики.

Однако, многие регионы могут доминирующе обладать непроизводственными единицами, где в меньшей степени привлечены инженеры и IT-специалисты. Возникает всё тот же вопрос, как обеспечить добавленную стоимость труда специалистов непроизводственного сектора цифровой экономики, за счет роста производительности труда или частичной интеллектуализацией труда и, тем самым повышением производительности цифрового капитала? Но тогда получим добавленную стоимость капитала предприятия, а не труда, который принадлежит собственнику, а также получим высвобождение живого труда, который потребует пересмотра его привлечения в производственный процесс, связанный с низкой производительностью труда, снижением квалификационной рамки, снижением себестоимости трудовых затрат и трудовых доходов. В целом, обозначенная проблема требует пересмотра образовательной стратегии с учетом разграничения категорий специалистов производственного и непроизводственного секторов экономики.

Поэтому полагаем, что добавленная стоимость труда может быть сформирована качественно – за счет технологичности в отношении подготовки специалистов инженерных и IT-направлений, и количественно – за счет снижения образовательных затрат не IT-специалистов, расширения комплекса альтернативных форм занятости и, тем самым, повышением конкурентоспособности по цене в повышении доступности к трудовым ресурсам. Имеем, две укрупненные группы специалистов: производственники и IT-специалисты, и специалисты непроизводственного сектора (кроме военной, государственно-гражданской службы как стратегического трудового ресурса государственной безопасности) – где к обеим группам могут быть применены соответствующие образовательные стратегии, стратегии занятости с применением профессиональных IT-технологий с учетом пользовательского уровня IT-технологий.

Уместно вспомнить *институциональный подход*, связанный с реанимацией таких институтов как комитеты, службы занятости и биржи труда в новом качестве «стратегического партнера» по выработке и реализации собственных региональных совместных программ с ориентацией на спрос новых профессий, в том числе по запуску профессионального обучения на основе IT-технологий на основе целевого финансирования. Реанимация прежних институтов необходима в целях ухода от устаревших и давно не имеющих жизненного цикла мер социальной поддержки, требующие пересмотр стратегии их развития и ухода от формальности. Социальные меры поддержки пассивны и не дают добавленную стоимость труда, не обеспечивающие сохранения и интеллектуализацию занятости населения в силу ограниченности функций. Функциональная ограниченность институтов выражена учетом безработных и учетом выплат пособий, профессиональной переподготовкой лишь в рамках реестра вакансий чаще низких квалификаций. Здесь представляется масштабный переход на активные упредительные и профилактические меры по недопущению наступления безработицы и сохранению всех форм занятости населения с применением онлайн-просвещения и мониторинга трудовых потребностей

с учетом профессионально-отраслевой принадлежности и опыта работника. Конечно, на уровне государственных услуг сегодня уже наблюдается запуск онлайн-мониторинга тестовых режимов анкетирования как положительный сигнал пересмотра стратегии развития указанных институтов, требующий синхронизацию механизма совместного применения образовательного и просветительского IT-инструментария.

Образовательные процессы переходят на новый виток развития IT-компетенций наряду с профессиональными навыками и умениями в условиях спроса на межотраслевые профессии с применением IT-технологий и альтернативных форм занятости, в частности для работников непромышленного сектора, в том числе дистанционной и самозанятости населения. Указанный тренд демонстрирует перспективы апгрейда трудовых ресурсов на российском рынке как вектор повышения конкурентоспособности по цене и производительности труда за счет масштабирования экспорта интеллектуального капитала.

Однако, за последние 10 лет наблюдается снижение мотивации к образовательному процессу на долгосрочном периоде (4-5 лет) потенциального работника. Данный участник образовательного процесса отчасти не заинтересован получать большой пакет знаний и вынужден формально и длительно по времени занимать образовательное место, нести затраты и упущенную выгоду в получении трудовых доходов, не вырабатывая, тем самым, добавленную стоимость труда.

Бесспорно, есть дуальное обучение, производственно-кооперативные, сетевые, смешанные и иные онлайн-образовательные решения для актуализации профессиональных компетенций на рынке труда. Но для работодателя-производителя значимо снижение временных расходов и рисков упущенной выгоды, а для выпускника – это снижение образовательных расходов во времени, когда образовательные инвестиции уже не дают дивидендов в виде капитализации полученных компетенций, не покрывающие понесенные бюджетные или иные затраты. При этом выпуск такого новоиспеченного специалиста через 4-5 лет демонстрирует устаревшее трудовое мышление и устаревший пакет полученных компетенций, свойственный трендам рынка труда 5 лет тому назад. За указанный период наряду с системными рисками возникают новые риски на отраслевом уровне как изменение рентабельности той или иной отрасли (структуры хозяйствующих субъектов), на региональном уровне – отставанием от ведущих регионов или собственной специализацией, в том числе сопровождающиеся инерционностью институциональной системы образования и занятости, правовых регуляторов.

Ваша покорнейшая слуга, являясь участником и свидетелем, на практике онлайн-обучения возникает парадоксальный признак, выраженный формализацией образовательных процессов в связи с заменой образовательного контекста обучения и самообучения на уведомительный, сигнальный и поисковый процесс, что может служить риском возникновения «образовательного хайпа» и получения формальных образовательных результатов. Такие образовательные результаты не наполняют рамку компетенций и не коррелируют с реальным профессиональным вкладом в производственный процесс, и, как следствие, наносят дополнительные затраты, снижая добавленную стоимость для собственника. По существу, наблюдается затяжная девальвация образовательного процесса, выраженная накоплением пакета знаний, часть которого не капитализируется и не создает добавленную стоимость труда в связи давним завершением

жизненного цикла прежней долгосрочной образовательной стратегии по выпуску специалистов на рынок труда. Таким образом, на выходе получаем «формального» специалиста, себестоимость которого выше ожидаемой добавленной стоимости труда, такой «формальный» специалист не соответствует квалификационным ожиданиям работодателя, и уровень трудовых доходов самого работника становится низким – что нарушает гармонизацию интересов «собственник – работник».

Очевидно, напрашивается подход образовательного и профессионально-трудового стратегирования на уровне самого работника в обеспечении добавленной стоимости труда, а также профессиональный апгрейд путем сертификации нового специалиста на рынке труда с применением независимой оценки квалификации как фактор снижения барьера вхождения на рынок труда потенциальными работниками. По сути, на выходе получаем сертифицированного специалиста, подтвердившего уровень профессиональной рамки и способный выработать добавленную стоимость труда.

Примером выработки механизма онлайн-образования служит институциональный подход применения комплекса образовательных стратегий Пекинского педагогического университета:

- инфраструктура образовательного рынка,
- инструменты обучения,
- образовательные ресурсы,
- методы преподавания и обучения,
- сервисы для преподавателей и учащихся,
- сотрудничество государственных структур, предприятий и школ. Коллегами-практиками образовательной деятельности подробно представлены положения по раскрытию природы, значению новых явлений и инструментов обучения, описывающие алгоритм выполнения функций всех институтов [5].

В целом, современный волатильный рынок труда диктует изменение генеральной стратегии по выпуску специалистов непроизводственного сектора в сторону трансформации затрат, связанных с внедрением IT-технологий для перехода на онлайн-Eduпродукты как инструмент интеллектуализации трудовых ресурсов. Катализатором запуска онлайн-образования служит мотивация и высокая самоорганизация к формированию профессиональных и IT-компетенций потенциальным выпускником при снижении временного периода образовательного процесса (например, до 2-3 лет) в получении именно фокусного образовательного контента и профессионального пакета компетенций «softskills» для ускоренной выработки добавленной стоимости труда. При этом себестоимость выпуска специалистов будет конкурентоспособна по цене, что привлекательно для производителей и делает доступные трудовые ресурсы. Значима гармонизация «системообразующих интересов собственников и наемных работников», где ключевым фактором выступает трансформация образовательного и трудового мышления в профессиональной диверсификации за счет расширения родственных профессиональных линий работником. За счет онлайн-Eduпродуктов очевиден

непрерывный процесс обновления и расширения профессиональных, деловых и адаптивных компетенций специалистом, в том числе при сертификации работника, способного формировать добавленную стоимость и трудовой (профессиональный) доход в применении альтернативных форм занятости.

Список использованных источников

1. Булыга, Р. П. Проблемы использования методологии К. Маркса в современной экономической науке. К 125-летию со дня смерти К. Маркса [Электронный ресурс] / Булыга Р. П., Кохно П. А. // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1 (25). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1789>.
2. Определение и измерение цифровой экономики [Электронный ресурс] / Бюро экономического анализа Соединенных Штатов Америки. – ECE/CES/GE.20/2019/4. – с. 16. – Режим доступа: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.20/2019/mtg1/Item_7_RUS.pdf.
3. Актуализация национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» ориентирована на достижение общественно значимых результатов [Электронный ресурс]. – 22.09.2020. – Режим доступа: <http://government.ru/news/40457/>.
4. Луценко, С. Опережающий темп роста производительности труда в условиях цифровой экономики [Электронный ресурс] / С. Луценко. – Режим доступа: <http://digital-economy.ru/stati/operezhayushchij-temp-rosta-proizvoditelnosti-truda-v-usloviyakh-tsifrovoj-ekonomiki>.
5. Хуан, Р.Х. Руководство по организации гибкого обучения в период приостановки образовательного процесса в очной форме: опыт Китая по поддержанию непрерывного обучения во время вспышки COVID-19 / Р.Х. Хуан, Д. Цз. Лю, А. Тили [и др.], 2020. – Пекин: Институт умного обучения Пекинского педагогического университета.

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Публикация подготовлена по совместному проекту БРФФИ (№ Г20Р-054) и РФФИ (№ 20-510-00004) «Оценка и алгоритм использования резервов воспроизводства и миграции населения для сохранения демографического роста в Союзном государстве – Россия и Беларусь»

Л.Л. Рыбаковский, д-р экон. наук, проф.

Институт социально-политических исследований РАН, Москва, Россия,

А.Г. Злотников, канд. экон. наук, доц.

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, Гомель*

Демографическое развитие характеризуется многогранными явлениями и процессами. Это, прежде всего, уровни рождаемости и смертности, масштабы и направления миграционного движения населения, интегральные индикаторы – ожидаемая продолжительность жизни при рождении (ОПЖ), суммарный коэффициент рождаемости (СКР), результативность общего и естественного движения населения, этническая структура населения. Их индикаторы в своей совокупности характеризуют демографическую динамику этих важнейших явлений и процессов в жизни населения страны. Изменения в демографических процессах, с одной стороны, являются результатом общего социально-экономического развития и социально-политического состояния общества. А, с другой стороны, они влияют на перспективы этого их развития и состояния, или стимулируют прогрессивное развитие общества или тормозят их.

Беларусь и Россия, как субъекты Союзного государства, имеют общую границу, к которой с обеих сторон примыкают по три области. У Беларуси – это Витебская, Гомельская и Могилевская, у России – Брянская, Смоленская и Псковская области. У Беларуси это наибольшая на северо-востоке и востоке (а у России это будет на западе) по протяженности границ среди пяти стран, с которыми она граничит. И судьба этих шести областей в значительной степени не только схожа, но и переплетается, хотя в демографическом плане последних десятилетий чем-то и особенная.

К особенностям демографического развития приграничных областей Беларуси относится то, что, во-первых, их областные центры являются наиболее крупными в стране городами, уступая по численности населения только столице. Также в своей совокупности они более крупные, чем российские соседи. Гомель – второй по численности населения город Беларуси – 536,9 тыс. чел. Могилев – третий (383,3 тыс. чел.) и Витебск – четвертый (378,5 тыс. чел.). Важной особенностью развития Витебской и Гомельской областей является то обстоятельство, что их областные центры находятся асимметрично территории своей области и значительно ближе расположены к границам российских областей, чем областные центры российских областей к западным границам территории своей области. А это значит, что такая асимметрия в условиях единого государства оказывала больше влияние на различные виды миграции населения российских областей

в областные центры приграничных белорусских областей. При этом по численности населения областные центры приграничных российских областей суммарно меньше центров белорусских областей: Брянск – 402,7 тыс. чел., Смоленск – 325,5 тыс. чел. и Псков – 210,3 тыс. чел.

Во-вторых, в группе этих белорусских областей – регионы, как один из наиболее многочисленных по численности населения – Гомельская область (1388,5 тыс. чел.) уступающий только столичной области, так и самые малочисленные в Беларуси – Могилевская область (1024,8 тыс. чел.) и Витебская область – 1135,7 тыс. чел. В отличие от приграничных белорусских областей приграничные российские области не являются крупнейшими не только в России, но и даже в своих федеральных округах. Наибольшая среди них Брянская область – 1192,5 тыс. чел. Население других российских областей – менее миллиона: Смоленская область – 934,9 тыс. чел. и Псковская область – 626,1 тыс. чел. Причем, если отклонение численности населения самой многочисленной и малочисленной приграничных белорусских областей составляет 35,5%, то и в приграничных российских областях оно значительно большее – почти вдвое (90,5%).

В-третьих, белорусские приграничные области – наиболее урбанизированные в Беларуси. По переписи 2019 г. соотношение городского и сельского населения в них составило: в Могилевской области – 79,3% и 20,7%, Витебской – 77,2% и 22,8% и Гомельской области – 76,6% и 23,4%. Соответственно в приграничных с Беларусью в российских областях это соотношение составляет: Смоленская область – 71,8% и 28,2%, Брянская – 70,4% и 29,6% и Псковская – 70,9% и 29,1%, т.е. хотя и в них преобладает городское население, но доля сельского населения здесь – более высокая, чем у их белорусских соседей.

Гомельская и Могилевская области являются наиболее пострадавшими от аварии на ЧАЭС регионами Беларуси. Из российских областей такой является приграничная с Беларусью и примыкающая к этим областям – Брянская область, что оказало наибольшее влияние на рост отрицательного сальдо миграции и, как результат, на более высокие темпы сокращения численности населения в них. Это означает, что приграничные белорусские и российские области в целом сопоставимы в деле анализа процессов и тенденций демографической динамики, что позволяет выявить как общие тенденции, так и особенности их демографического развития.

Существенно на их демографическое развитие повлияли последствия Великой Отечественной войны. К моменту проведения первой послевоенной переписи населения (1959 г.) его численность в Гомельской, Могилевской и Витебской областях суммарно сократилась по сравнению с переписью 1939 г. более, чем на 810 тыс. человек или на 17,5%. В тоже время численность населения Белорусской ССР за период предвоенной и первой послевоенной переписей сократилась более чем на 850 тыс. человек. То есть в уменьшении численности белорусского населения удельный вес восточных областей составил более 95%.

Существенно иной на фоне демографической динамики в России в целом выглядит картина динамики населения российских приграничных с Беларусью областей. Численность населения Брянской, Смоленской и Псковской области в 1959 г. оказалась меньшей чем в 1939 г. почти на 1700 тыс. чел. или на треть (32%). То есть демографические потери

приграничных с Беларусью российских областей оказались значительно большими, чем у их белорусских соседей. Но при этом население всей России к этому времени возросло до 117,5 млн чел. или более чем на 9155 тыс. (на 8,4%). Более высокие демографические потери этих западных российских областей объясняются более высокими размерами миграции их населения в послевоенное время в столичном направлении.

В приграничных российских областях демографическая динамика за сравнимые 30-летние периоды (1959-1989 и 1989-2019 гг.) оказалась хуже, чем в приграничных областях Беларуси. Так, за тридцать лет (1959-1989 гг.), последовавшие за первой послевоенной переписью населения в белорусских областях сложилась восходящая демографическая динамика. А в приграничных российских областях она оставалась нисходящая. Только в Смоленской области за это время численность населения увеличилась немногим больше чем на 1%. Только в постсоветские три десятилетия динамика населения в белорусских и российских приграничных областях стала выравниваться и помимо Псковской области всюду оказалась одинаково похожей (см. таблицу 1).

Таблица 1. – Сравнительная динамика населения приграничных областей Беларуси и России с 1939г. по 2019г., в % [рассчитано на основе данных 1; 3]

Регион	1959 г. к 1939 г.	1989 г. к 1959 г.	2019 г. к 1989 г.	2019 г. к 1939 г.
Витебская область	75,0	110,5	80,8	66,7
Гомельская область	89,1	122,2	83,3	90,8
Могилевская область	83,6	108,8	80,1	73,4
Беларусь в целом	90,4	126,0	92,7	105,6
Брянская область	86,0	95,2	81,4	66,6
Псковская область	61,4	54,6	74,4	40,6
Смоленская область	57,6	101,3	81,4	47,5
Россия в целом	108,4	125,4	98,0	133,2

За 1959-1989 гг. наибольшее уменьшение численности населения отмечено в Псковской области. А в областях московского направления общая демографическая динамика оказалась иной. В Смоленской области оно даже увеличилось более чем на 15 тыс. чел. На демографическую динамику Псковской области существенно повлияли миграционные процессы, в ходе которых область за эти десятки лет потеряла свыше 262 тыс. чел. Прирост естественного движения населения среди всех приграничных областей у нее оказался наименьший, составивший всего 64,5 тыс. чел. Миграционная убыль в Брянской области хотя и была много большей (596 тыс. чел.), но величина естественного прироста в ней составила 533 тыс. чел. Примерно такая ситуация сложилась и в Смоленской области, где естественный прирост превысил 223 тыс. чел., а миграционная убыль – минус 280 тыс. чел. Доля Брянской области в населении России в 1989 г. составляла 1%, тогда как её удельный вес в естественном приросте превышал 1,2%. В Смоленской области эти цифры составили соответственно 0,8 и 0,5%, тогда как в Псковской – минус 0,6 и 0,14%.

Если в приграничных с Беларусью российских областях на протяжении послевоенного периода ни одна из них не достигала численности населения 1939 г., то Гомельская область довоенную численность населения превысила в 1970 г. Наибольшая

численность населения в Гомельской области (1678,1 тыс. чел.) в ее истории была зафиксирована в последний предчернобыльский год – на начало 1986 г. Ее наибольшие демографические потери, связанные с переселением населения с территорий в наиболее степени пострадавших от аварии на ЧАЭС, пришлось на 1990 год – 45.9 тыс. чел. (или 2,75%). В Могилевской области, являющейся значимым по последствиям катастрофы на ЧАЭС вторым регионом в Беларуси, имевшей ранее и имеющей ныне самую наименьшую среди белорусских областей численность населения, наибольшая численность в ее истории пришлось на последнюю советскую перепись населения (1989 г.) – 1279,8 тыс. чел. В ней, как и в Гомельской области, наибольшие демографические потери также пришлось на 1990 год – 15,2 тыс. чел. (или на 1,2%).

Самой малочисленной областью Республики Беларусь является Могилевская область, в которой перепись 2019 года зафиксировала 1024,8 тыс. чел. Уменьшение ее численности по сравнению с самой наивысшей численностью в ее истории составила 255,8 тыс. чел. или 20,0%. Гомельская область среди приграничных с Россией белорусских областей имеет наивысшую численность – 1388,5 тыс. чел., а вообще в стране она уступает только столичной – Минской области. Но и в ней также зафиксировано его уменьшение, которое по сравнению с наивысшей численностью составило 282,1 тыс. чел. или 18,9%.

В отличие от перечисленных восточных областей Беларуси, где наибольшая численность населения в послевоенный период пришлось на начало 1990-х годов, когда стало действовать союзное законодательство по преодолению последствий катастрофы на ЧАЭС, в Витебской области демографическая динамика характеризовалась ростом численности населения. Наибольшая численность населения Витебской области ее послевоенной истории пришлось на начало 1993-1994 гг. – 1437,7 тыс. чел. В демографических процессах Витебской области в последнем пятилетии прошедшего столетия и в первом пятилетии XXI века сложилась самая негативная ситуация в Беларуси – ежегодно в этот период численность ее населения сокращалась более, чем на 10 тыс.чел. А в 2002-2004 годах ежегодное сокращение ее численности достигало около 17 тыс. чел., составив за эти годы уменьшения почти на 3%. Такая демографическая динамика в Витебской области «роднит» ее со своим северным соседом – Псковской областью, имеющих самую протяженную общую границу.

Наибольшие темпы сокращения численности населения среди белорусских приграничных областей приходятся на Витебскую область, что обусловлено ее спецификой ее экономического потенциала. Прежде всего в областном центре преобладают промышленные предприятия (в основном, предприятий легкой промышленности), ориентированных на использование женского труда. Область имеет наибольшее в Беларуси количество районов с высокой напряженностью на рынке труда. В демографическом аспекте она характеризуется, во-первых, наименьшими показателями рождаемости, во-вторых, самой высокой гендерной диспропорцией и, в-третьих, высоким отрицательным миграционным сальдо. Последнее обусловлено наличием у области самой протяженной границы, не только с Россией (с Псковской и Смоленской областями), а также с Литвой и Латвией.

Могилевская область, как и Витебская область, граничащая с двумя российскими (Смоленской и Брянской) областями, также, как и Витебская область, характеризуется большим миграционным масштабом, прежде всего трудовой миграции на российском рынке труда, которая в итоге влияет на рост отрицательного белорусского миграционного сальдо.

Гомельская область несмотря на самый значительный ущерб в Беларуси, вызванной последствиями Чернобыльской катастрофы среди приграничных областей, что также определяет ее демографическую динамику, как негативную, хотя она имеет относительно лучшие демографические показатели.

В 90-е годы XX века и в два десятилетия нового столетия демографическая динамика Российской Федерации в целом в основном зависела от естественной убыли населения, величина которой в отдельные годы приближалась к миллиону человек. Но в отдельные периоды значительная часть естественной убыли России компенсировалась постоянным миграционным приростом. Вследствие этого население страны в 2019 г. сократилось к уровню 1989 г. всего на 2%, превышая при этом уровень 1939 г. на 33% (без Крыма; с Крымом – более чем на 35%). В отличие от страны в целом, демографическая динамика в приграничных с Беларусью областях осталась такой же, какой она сложилась в предыдущий период. Численность населения Брянской области в 2019 г. относительно довоенного 1939 г. оказалась на уровне двух третей (всего 66,6%). Численность населения Смоленской области стало меньше в 2,1 раза, а Псковской – почти в 2,5 раза. Это связано с тем, что миграционный прирост населения в приграничных областях стал намного меньше, чем его естественная убыль: в Брянской более чем в 10 раз, в Смоленской – почти в 5 раз и в Псковской области – в 8 раз. По России в целом миграционный прирост за этот период даже компенсировал на 63% естественную убыль и превысил 8 млн чел.

В постсоветский период вследствие худшей результативности естественного движения населения по сравнению с Россией в целом, приграничные с Беларусью российские области в демографическом отношении остались такими же изгоями, какими они были и в советские годы. Более того, их демографическая ситуация стала даже в большей мере отличаться от средней по стране, чем это было в прежние времена. Это видно при сопоставлении со средними по стране показателями рождаемости и смертности, сложившихся в последние три десятка лет в приграничных областях (см. таблицы 2 и 3).

Таблица 2. – Сравнительная характеристика общего коэффициента рождаемости приграничных областей Беларуси и России в XXI веке, в ‰ [1; 2; 3]

Область	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Витебская	8,5	8,4	10,1	11,2	11,1	9,8	8,7	8,3
Гомельская	9,6	9,6	11,6	13,0	12,9	11,3	10,3	9,9
Могилевская	9,4	9,2	10,8	12,1	12,0	10,5	9,8	9,4
Беларусь в целом	9,4	9,4	11,4	12,5	12,4	10,8	9,9	9,3
Брянская	7,8	9,0	10,7	11,4	10,9	9,5	9,2	8,8
Псковская	7,4	8,8	10,5	11,0	11,1	9,5	9,3	8,5
Смоленская	7,0	8,6	10,4	10,5	10,3	9,1	8,3	7,6
Россия в целом	8,7	10,2	12,5	13,3	12,9	11,5	10,9	11,0

Таблица 3. – Сравнительная характеристика общего коэффициента смертности приграничных областей Беларуси и России в XXI веке, в ‰ [1; 2; 3]

Область	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Витебская	15,1	16,5	16,7	14,7	14,6	14,4	14,6	15,1
Гомельская	14,0	15,1	15,1	13,2	13,1	13,0	13,1	13,7
Могилевская	14,8	16,2	15,6	13,5	13,5	13,6	13,9	14,0
Беларусь в целом	13,5	14,7	14,4	12,6	12,6	12,6	12,7	12,8
Брянская	18,2	19,8	17,0	15,6	15,8	15,3	15,2	15,5
Псковская	22,3	24,6	21,2	18,2	17,9	17,4	17,1	16,9
Смоленская	20,0	21,2	18,4	16,2	16,3	15,5	15,5	15,1
Россия в целом	15,3	11,6	14,2	13,0	12,9	12,4	12,5	12,0

Интегрально, процессы демографического развития оцениваются на основе данных об ожидаемой продолжительности жизни при рождении – ведущим демографическим индикатором, используемых ООН при сравнении уровней человеческого развития различных стран.

Сопоставление ОПЖ, дающей обобщенную характеристику итогов демографического развития России и Беларуси Рубежа XX-XXI веков (см. таблицу 4), выявляет, что в Беларуси в целом по стране и также в приграничных областях они выше. Выше, как в исходном (рубежа последнего советского года), так и в последующих периодах. Но при этом характерно, во-первых, что в результате развала единого демографического пространства, как в целом в России и в Беларуси, а также в приграничных белорусско-российских областях более двух десятилетий ОПЖ существенно был ниже 1990 года. Это было вызвано высокой смертностью периода 1991-2003 гг. Во-вторых, в России и в российских приграничных областях это снижение было более заметным и глубоким по сравнению с Беларусью и ее приграничными областями. Так, за период 1990-2000 гг. ОПЖ в целом по России снизилось на 4,11 года, Беларуси – на 2,1 года.

Таблица 4. – Динамика ожидаемой продолжительности жизни (ОПЖ) в приграничных белорусско-российских областях за 1990-2019 гг. (лет) [1; 3]

Регион	1990*	2000	2010	2015	2017	2018	2019
Россия в целом	69,38	65,27	68,94	71,46	72,70	72,91	73,34
Брянская область	70,18	64,79	67,92	70,36	71,27	71,71	72,31
Псковская область	68,54	61,92	64,59	68,48	69,95	70,16	70,65
Смоленская область	69,56	63,50	66,59	69,74	71,14	71,16	71,89
Беларусь в целом	71,1	69,0	70,4	73,9	74,9	74,5	
Витебская область	71,0	68,4	69,5	72,8	73,7	73,8	
Гомельская область	71,8	68,5	69,7	73,1	73,9	73,9	
Могилевская область	71,2	68,2	69,6	73,3	73,6	73,3	

Если в 1990 г. ОПЖ во всех приграничных российских областях, особенно в Брянской области, превосходила среднероссийский уровень, то уже в 2000 г. этот показатель заметно снизился. В Брянской области, имевшей в 1990 году наиболее высокий показатель ОПЖ среди приграничных российских областей это снижение было наименьшим и составило 5,39 лет. В Псковской области, имевшей самый низкий уровень ОПЖ его снижение оказалось наибольшим, составив – на 6,62 года. Причем, если в 1990 году в Псковской области отставание от среднероссийского уровня составляло 0,84 года, то в 2000 году оно увеличилось почти на 3,4 года.

В последнее десятилетие, как целом по странам, так и в областях, ОПЖ выросла. В приграничных российских областях отставание по сравнению с показателем по России хоть и сократилось, и разница увеличилась, составив в последние годы примерно 1-3 года. Так, в 2019 г. в Брянской области ОПЖ была ниже средней по России на 1,03 года, в Смоленской – на 1,45 и в Псковской – на 2,69 года. Таким образом, в результате более низких суммарных коэффициентов рождаемости и ожидаемой продолжительности жизни демографические процессы в приграничных с Беларусью областях с начала XXI столетия были хуже, чем в большинстве других регионов России и соответственно от средних по России.

И хотя на этом фоне в Беларуси в целом а также и в разрезе областей ОПЖ превышает соответствующие российские показатели, но в областных разрезах тенденции несколько различаются. В Беларуси в целом снижение ОПЖ за период 1990-2000 гг. оказалось почти в 2 раза меньшим, чем России. Но, если в 1990 году показатели ОПЖ приграничных белорусских областей были на уровне среднего по стране показателя, то к 2000 году он тоже, как и в российских областях, стал ниже по сравнению со среднереспубликанским показателем.

Сопоставление тенденций демографической динамики населения приграничных белорусских и российских областей за 30-ти летние периоды (1959-1989 и 1989-2019 гг.) выявляют общность исторического развития, схожесть демографических процессов и проблем особенно славянских народов России и Беларуси. Анализ интегральных демографических показателей (уровней ожидаемой продолжительности жизни населения при рождении, коэффициента депопуляции, а также результативности миграционного движения населения) приграничных белорусских и российских областей свидетельствует о более высоком уровне демографической динамики белорусских приграничных областей по сравнению с российскими областями. Однако в целом демографическая динамика рассматриваемых областей, как и других регионов России, преимущественно со славянским населением, характеризуется тенденциями вхождения Союзного государства – Россия и Беларусь в новый этап депопуляции.

Вышеизложенный анализ демографической динамики приграничных белорусско-российских областей ставит необходимость кардинального изменения идеологии демографического развития славянских этносов, исходя из геополитических и экономических интересов Союзного государства – Россия и Беларусь. Настоятельно необходима выработка новых мер демографической и миграционной политики, чтобы использовать имеющиеся воспроизводственные резервы в деле противодействия нисходящей демографической динамики, уменьшения негативного воздействия депопуляции на стратегически очерченный для современных Беларуси и России вектор устойчивого демографического развития.

Список использованных источников

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь : статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2019.
2. Регионы Республики Беларусь. Социально-экономические показатели : статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2020. – Т. 1.
3. Численность и миграция населения Российской Федерации [Электронный ресурс]. – М.: 2018-2020. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13283>; <https://www.fedstat.ru/indicator/31606>. – Дата доступа: 08.09.2020.

ОСОБЕННОСТИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ РАБОТНИКОВ

О.А. Савельева, канд. экон. наук, доц.,

Е.С. Чех

Донецкий национальный технический университет

Постановка проблемы. Одним из наиболее важных вопросов, стоящих перед руководителями организаций, является исследование потенциала своих работников, выявление наиболее эффективных членов трудового коллектива и в том числе тех, кто замедляет темпы развития организации. В связи с тем, что некоторые характеристики качества работы персонала носят неявный характер и могут иметь различную степень весомости, особую актуальность приобретает создание такой системы оценивания, которая бы отвечала всем требованиям современной системы управления.

Актуальность темы исследования. Научно-практические и методологические аспекты изучения особенностей оценки работников рассмотрены в работах многих отечественных и зарубежных ученых, а именно: А. Джардини, Эндо Коши, Р. В. Веснина и А. Н. Сардаряна.

Создание и внедрение системы, которая позволила бы оценить уровень профессионализма каждого отдельного работника, а также его вклад в развитие организации, позволило бы расширить представления и более детально исследовать механизмы организации трудового процесса, мотивации персонала, провести оптимизацию внутренних процессов.

Цель работы – обоснование теоретических подходов к внедрению рейтинговой системы работников в организации.

Результаты исследования. В самом общем виде термин «рейтинг» следует понимать как величину, характеризующую субъект и позволяющую при сопоставлении с другим таким же субъектом оценить вероятность превосходства в конкурентной среде либо превосходство в прошедшие определенные периоды времени. В отношении работников рейтинг представлен списком работников по степени убывания количественных оценок, которые характеризуют качественные характеристики профессиональной деятельности персонала. Функцию формирования баллов может выполнять как управляющее звено, так и рядовые работники в отношении друг друга.

Создание рейтинговых систем в организации преследует следующие цели, а именно: поиск наиболее перспективных сотрудников с целью их дальнейшего развития и формирования резерва руководителей; выявление «отстающих» работников для повышения их качественного уровня или высвобождения персонала; изучение «узких» мест в работе организации; обеспечение прозрачности при принятии кадровых решений; повышение эффективности системы мотивации персонала.

Рейтинговые системы базируются на сформированных оценочных шкалах. Они, в свою очередь, состоят из критериев, которые в отношении работника являются наиболее значимыми в глазах работодателя [1]. То есть рейтинг персонала основывается на суммарной оценке качественных характеристик работника. Балл может выставляться за проявление лидерских качеств, полноту и качество выполнения служебных обязанностей, инициативность, инновационность подходов к работе.

Как и всякая система, программа рейтингов работников имеет сложную структуру и базис. Это, в свою очередь, обуславливает поступательность ее внедрения (рисунок).



Рисунок. – Этапы разработки и внедрения системы рейтингов работников

Рейтинг работников подлежит постоянному изменению по мере поступления информации о текущих достижениях работников, каждое из которых должно иметь свой удельный вес. Например, сотрудник может получить дополнительные баллы в свой рейтинг от коллеги за помощь в разработке проекта, или от руководителя – за перевыполнение плана.

По окончании определенного периода управляющее звено с помощью рейтингов получает информацию о наиболее активных и целеустремленных сотрудниках и тех, чей вклад в развитие организации наименее значителен. Лидеры списка могут получить премиальные выплаты, какие-либо бонусы (билеты в театр, оплаченный абонемент в спортивный клуб) или устную благодарность от руководителя. В отношении тех, чей бальный результат значительно ниже среднего показателя по группе, необходимо провести анализ причин такого положения.

Разумеется, внедрение рейтингов рационально не для всех специальностей, а скорее для тех, чья сфера деятельности включает в себя элемент творчества. Так же для повышения уровня объективности необходим индивидуальный подход ведения рейтинга для различных подразделений организации и профессий. Определение критериев оценивания должно основываться на должностных требованиях, возможности самовыражения и профессионального развития.

Наибольшую популярность система рейтингов обрела в ряде ведущих вузов мира, в том числе: Гарвард, Калифорнийский университет в Беркли, университет Эмори. Так, последний из них разработал систему, при которой сотрудник оценивается по длинному списку уникальных ключевых компетенций, которым придерживается организация. Среди них следует выделить такие критерии как способность сотрудничать, скорость

решения проблем, проявление инициативы, обладание функциональными знаниями и навыками, а также уровень ориентированности на аудиторию (студентов).

Каждая из перечисленных категорий касается того, насколько хорошо сотрудник демонстрирует честность, уважение, эмпатию, продуктивность, скорость принятия решений. Выделение именно этих качеств обусловлено сферой функционирования организации – предоставление образовательных услуг и научная деятельность. Компетенции оцениваются по трехбалльной системе: «превосходит ожидания», «соответствует ожиданиям» и «неприемлемо». Все рейтинги распространяются на управленческое звено и преподавательский состав [2].

Если говорить о способах внедрении системы рейтингов, то организация может провести ее самостоятельно или прибегнуть к услугам компаний, которые специализируются на создании индивидуального программного обеспечения. Среди них лидерами на мировом рынке являются: BambooHR (США), Engagedly (США, Великобритания), UltiPro (США) и TalenX (КНР) [3]. Помимо прочих услуг в области управления персоналом, они осуществляют консалтинговую деятельность и создание системы рейтингов работников, что включает в себя: построение системы показателей, по которым будет проводиться оценка работников, на основе целей организации-клиента; разработка индивидуального программного обеспечения с учетом особенностей функционирования организации-клиента; проведение ознакомительных лекций с персоналом и управляющим звеном по вопросу принципов работы разработанной системы рейтингов.

В свою очередь, программное обеспечение не только производит автоматический подсчет баллов, выставляемых работнику, но также производит анализ динамики показателей и на их основе формирует отчет для руководителей с рекомендациями по повышению качества работы персонала. При этом возможной является обратная связь, с помощью которой управленческое звено может проводить консультации с подчиненными, а сотрудники – выражать свое мнение по поводу выставленных оценок.

Однако, несмотря на удобство в использовании и возрастающую популярность, система рейтинговых оценок также успела заслужить критику со стороны руководителей и исследователей в области HR. По их мнению, создание рейтингов может быть бессмысленным процессом и даже иметь негативные последствия: при внедрении рейтингов работники в большей степени ориентируются не на профессиональное развитие, а на накопление баллов; сотрудники, которые находятся в конце рейтингового списка, теряют мотивацию к трудовой деятельности; некоторые руководители рассматривают рейтинг как аналог тесту на профессиональную пригодность [4, с. 83]; оценки субъективны, а значит, могут быть завышенными или заниженными, что приводит к конфликтам в коллективе; рейтинг направлен на сравнение сотрудников, но не на отслеживание личных достижений отдельного работника [5].

В 2016 г. консалтинговая компания «Accenture» (Ирландия) провела исследование «Эффективно ли работает управление эффективностью?» основанное на опросе 1050 руководителей и 1050 сотрудников в одиннадцати странах Северной Америки, Азии и Европы. Их целью было определить позицию персонала по вопросу необходимости проведения систематического оценивания результатов работы.

В ходе исследования было установлено следующее: 94% руководителей считают, что оценка эффективности работников помогает улучшить результаты деятельности. Однако только 39% опрошенных считают, что действия их подчиненных при этом направлены на достижение целей компании. Если говорить о мнении работников в отношении оценок, то 65% из них сомневаются в объективности выставляемых баллов. Более 58% персонала считают, что участие в рейтинге было для них негативным опытом, вызывало стресс и снижение мотивации к труду. Однако большинство опрошенной аудитории признали, что полный отказ от существующей практики – не решение. 92% менеджеров и 89% рядовых сотрудников считают, что сложившаяся система рейтингов на данный момент пригодна для расчета премиальных выплат или вознаграждений [6]. Применение результатов подобного оценивания в областях мотивации и профессионального развития не имеет смысла. То есть необходима модернизация подходов к созданию и ведению системы рейтингов, которая была бы более объективной и прозрачной.

Таким образом, система рейтингов персонала направлена на оценивание работников с позиций их профессионализма, исполнительности и значимости в достижении целей организации. Такой способ оценки сотрудников является новым течением в области управления персоналом и имеет ряд преимуществ: позволяет оценить вклад работника в повышение эффективности организации, рационализировать выплату премий и прочих вознаграждений, изучить «узкие» места в работе организации. Однако вместе с тем большинство сотрудников и руководителей считают, что на современном этапе развития система рейтингов не достаточно объективна и в ряде случаев скорее негативно влияет на производительность персонала.

Список использованных источников

1. Lee, S. How to choose the right performance review rating scale [Electronic resource] / S. Lee. – Mode of access: <https://www.cultureamp.com/blog/how-to-choose-the-right-performance-review-rating-scale/>. – Date of access: 22.10.2020.
2. Rating Scales for Employee Performance Reviews = Рейтинговые шкалы для обзоров эффективности сотрудников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.performyard.com/articles/performance-review-ratings-scales-examples>. – Дата доступа: 22.10.2020.
3. Top 10+ Performance Appraisal Software In 2020 = 10+ лучших программ для оценки производительности в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.software-world.co/top-performance-appraisal-software/>. – Дата доступа: 31.10.2020.
4. Хитринцев, В.Б. Методологические проблемы формирования трудового мотивационного кризиса / В.Б. Хитринцев // Вестник ЮРГТУ. – 2016. – №3. – С. 80-85.
5. Latham, A. Why Your Employee Performance Ratings Are Hurting Your Organization [Electronic resource] / A. Latham // Forbes. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/annlatham/2016/02/07/why-your-employee-performance-ratings-are-hurting-your-organization/?sh=58984a685410>. – Date of access: 31.10.2020.
6. Studie: leistungsbewertung noch zeitgemäss? = Исследование: оценка эффективности всё ещё актуальна? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bildungsspiegel.de/news/personalfuehrung-planung-entwicklung/718-studie-leistungsbewertung-noch-zeitgemaess>. – Дата доступа: 29.10.2020.

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ПРИНЯТИЮ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ О РОЖДЕНИИ РЕБЁНКА

И.В. Тетерева

Полоцкий государственный университет, Беларусь

В настоящее время большинство развитых стран переживают кризис рождаемости, население стареет и не происходит его естественного замещения новыми поколениями. Эта тенденция характерна и для Республики Беларусь: после незначительного улучшения показателей рождаемости в 2015-2016 гг. (суммарный коэффициент рождаемости 1,724, 1,733 соответственно) произошёл резкий спад (в 2017-2018 гг. этот показатель снизился до 1,541, 1,448 соответственно [1]). Текущая ситуация говорит о наличии **проблемы недостаточного воспроизводства поколений для поддержания демографической безопасности** страны. Поэтому вопрос о том, *как люди принимают решения о рождении ребёнка*, сегодня можно назвать центральным в попытках государственного управления данной сферой жизни.

Широкий доступ к эффективным средствам контрацепции, а также их регулярное использование населением говорит о планировании рождения детей. Люди стремятся выстроить свою жизнь в соответствии со своими идеальными о ней представлениями.

Условие в толковом словаре Ожегова определяется как обстоятельство, от которого что-нибудь зависит. Условие отлично от понятия причины, так как причина, непосредственно порождает то или иное явление или процесс, а **условие составляет ту среду, в которой возникают, существуют и развиваются эти явления и процессы**. Государство, ставя перед собой задачу управления количеством населения, может оказывать воздействие только на внешние условия, организуя их таким образом, при котором каждый человек будет заинтересован в расширенном продолжении своего рода.

Нами были выделены следующие укрупнённые группы условий, влияющих на принятие человеком решения о рождении ребёнка:

- **биологические** – физиологическая возможность иметь ребёнка, а также внутренняя психологическая готовность к родительству: выражается в субъективной оценке уровня здоровья и психологической готовности, а также отношением к репродуктивной деятельности.
- **материальные** – ресурсы, которыми владеет человек и которые необходимы для всего «цикла производства» нового человека: денежные средства, жильё, земельные участки и другие материальные блага.
- **социальные** – специфические общественные ресурсы, социальный капитал человека: официальный брак, благополучие в семье, помощь родственников, друзей, общественное одобрение рождения ребёнка.
- **институциональные** – правила, нормы, права и законы, устоявшиеся в обществе, о которых человеку известно: возможность совмещения личных интересов (в т.ч. работы) и репродуктивной деятельности, место проживания, государственная поддержка.

Условия окружающей среды воспринимаются человеком с позиций двух критериев:

- приоритет данного условия, который отражает степень субъективной важности для человека;

- мера выполнения данного условия в настоящей жизни человека.

Учитывая это, можно ввести коэффициент выполнения условий, который будет показывать субъективную оценку человеком текущих условий среды для цели рождения ребёнка. **Важность и необходимость исследования субъективной оценки человеком внешних условий жизни и его готовности принять положительное решение о рождении обосновывается монополией человека на весь цикл «производства» других людей.**

Для оценки приоритетности условия можно использовать шкалу:

- «Совсем нет» – реализация условия не влияет на решение заводить ребёнка – 0 баллов;

- «Немного» – реализация условия желательна, но не обязательна перед принятием положительного решения – 0,33 балла;

- «Довольно сильно» – реализация условия важна перед принятием положительного решения – 0,67 баллов;

- «Сильно» – без реализации условия невозможно говорить о положительном решении заводить ребёнка – 1 балл.

Оценить меру выполнения каждого условия в жизни человека можно при помощи 11-бальной шкалы, в которой минимальное значение 0 (не устраивает вовсе), а максимальное 1 (полностью устраивает), шаг – 0,1.

Тогда коэффициент выполнения условий будет равен среднему, взвешенному по степени приоритетности каждого условия, формула 1.

$$K_{\text{в}} = \frac{\sum a_i \times b_i}{\sum a_i} \quad [1]$$

где a_i – приоритетности условия i в баллах;

b_i – мера выполнения условия i .

Коэффициент выполнения условий будет показывать среднюю субъективную оценку человеком условий окружающей среды для рождения очередного ребёнка. Чем ближе значение $K_{\text{в}}$ к единице, тем лучше человек оценивает окружающие его условия для рождения ребёнка. Значения коэффициента близкие к 0 показывают, что человек оценивает условия внешней среды как препятствующие рождению ребёнка.

Перевод ответов респондентов в коэффициент важен, прежде всего, для сравнения оценок условий внешней среды при разных типах репродуктивных стратегий.

В отличие от условия фактор есть причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты [2; 3]. Фактор выражает то, что создано человеком, развито им или безжалостно разрушено. Но при поиске ответов на вопрос, почему что-то произошло таким именно образом, фактор всегда нам будет указывать на наличие волевого компонента развертывания событий [3]. Фактор (лат. factor «делающий, производящий») — причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты [4].

Принятие решения представляет собой сознательный выбор из имеющихся вариантов или альтернатив направления действий, сокращающих разрыв между настоящим и будущим желательным состоянием [5]. В процессе принятия решения выделяют следующие элементы: проблема, цель, альтернативы решений.

При принятии репродуктивного решения человек сталкивается со следующей проблемой: согласиться или нет на появление ребёнка.

Элемент цель в данном случае может быть рассмотрен как некий идеальный образ будущего для каждого человека, к которому он стремиться. Этот образ включает в себя не только видение самого человека, но и окружающую его среду: семью, друзей, его социальное положение, уровень жизни и многое другое. Цель можно также описать как совокупность ожиданий человека от будущего, которое он хочет воплотить в жизнь.

Всего можно выделить две альтернативы решений в репродуктивном процессе. Человек либо согласен на появление ребёнка, либо нет.

Выделим следующие укрупнённые **факторы**, влияющие на принятие положительного решения о рождении ребёнка:

- **система ожиданий от будущих условий внешней среды** (уровня своего здоровья, материальной обеспеченности, институциональных и правовых возможностей) при рождении ребёнка оценивается выше, чем при отказе от его рождения;
- **ожидания от себя, как личности** (собственные устремления, чувства, мысли, желания) оцениваются как совместимые с репродуктивной деятельностью и более привлекательные, чем при отказе от рождения ребёнка;
- **ожидания от общества** (ребёнка, партнёра, других членов семьи, друзей, дальнего окружения) оцениваются как более благоприятные при рождении ребёнка, нежели при отказе от его рождения.

Изменения условий окружающей среды можно считать одним из главных факторов, влияющих на принятие решения о рождении ребёнка. Они могут происходить в виду целенаправленного воздействия либо человека, либо общества в лице государства. Устремление на достижение требуемых условий жизни – частая цель, которая ставится перед реализацией репродуктивных целей. Обретение контроля над репродуктивной деятельностью позволило человеку откладывать рождение ребёнка до наиболее приемлемой с его точки зрения ситуации в жизни.

Сам человек, его отношение к настоящему и будущему является важным фактором, влияющим на принятие решения о рождении ребёнка. Опыт, жизненные установки и цели, уровень самостоятельности в принятии решений, уровень самоконтроля при достижении цели, осознанность действий, а также отношение к изменениям – это те составляющие личности, которые влияют на принятие решения.

Выделение отдельно фактора ожиданий от общества возможно благодаря его крайней значимости в жизни каждого человека. Личность немыслима без общества, она в нём формируется и, в то же время, воздействует на него через собственное поведение. Производственная деятельность человека имеет общественный характер, особенно, когда речь идёт о таком специфическом благе, как «новый человек». Следовательно, при принятии решения человек будет оценивать окружающий его социум.

Стоит отличать факторы принятия решения о рождении ребёнка и факторы события «рождение ребёнка». Принятие решения – ментальная операция, она происходит внутри человека. Процесс принятия решения может иметь волевой характер и выступать как часть стратегии жизни, либо может практически отсутствовать, когда решаются незначительные с точки зрения человека проблемы. Принятие решения предваряет событие рождения ребёнка, поэтому факторы, его определяющие, являются частью системы факторов, влияющих на событие.

Событие «рождение ребёнка» произойдёт в виду совместного действия следующих факторов:

- фертильность обоих родителей;
- достаточный уровень здоровья;
- сексуальные контакты с возможностью зачатия;
- отказ матери от аборта.

В то же время на **принятие решения о рождении ребёнка** будут воздействовать факторы ожиданий от условий жизни, личности человека и его социального окружения.

Таким образом, все мероприятия пронаталистской демографической политики должны основываться на формировании ожиданий у человека от всех компонентов его жизни как более благоприятных при рождении ребёнка, нежели при отказе от его рождения. Т.е. каждый, кто стоит перед выбором, должен быть уверен в том, что, соглашаясь на появление ребёнка, его жизнь улучшится.

В таблице покажем краткие результаты исследования наиболее важных условий для принятия положительного решения о рождении ребёнка у людей различных репродуктивных стратегий.

Таблица. – Наиболее приоритетные условия при принятии положительного решения о рождении

Уровень приоритетности	Нулевого уровня (нет детей)		Первого уровня (1 ребёнок)		Второго уровня (2 ребёнка)		Третьего уровня (3 ребёнка)	
	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Собственное жильё	Собственное жильё	Крепкое здоровье	Семейное благополучие	Семейное благополучие	Крепкое здоровье	Семейное благополучие	Семейное благополучие
2	Семейное благополучие	Психологическая готовность	Крепкое здоровье партнёра	Крепкое здоровье	Собственное жильё	Психологическая готовность	Крепкое здоровье	Крепкое здоровье
3	Крепкое здоровье партнёра	Семейное благополучие	Психологическая готовность	Крепкое здоровье партнёра	Размер жилья	Крепкое здоровье партнёра	Крепкое здоровье партнёра	Крепкое здоровье партнёра
4		Материальное благополучие		Психологическая готовность	Материальное благополучие	Семейное благополучие	Размеров жилья	Психологическая готовность

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7	8	9
5		Крепкое здоровье		Материальное благополучие	Крепкое здоровье	Собственное жильё		
6				Собственное жильё	Крепкое здоровье партнёра	Материальное благополучие		

Источник: составлено автором по результатам опроса, проведённого осенью 2019 г. N=112 чел.

По результатам исследования видно, что наиболее важные условия для принятия положительного решения о рождении ребёнка, следующие:

- собственное жильё, его размер и материальное благополучие;
- семейное благополучие и психологическая готовность;
- крепкое здоровье пары.

Отметим важность для населения именно **собственного** жилья. Несмотря на доступность и широту распространения арендного, при принятии таких долгосрочных и важных для собственной жизни решений, как рождение ребёнка, большинство полагается на собственность «крыши над головой». Автор полагает, что подобное поведение наблюдается ввиду неуверенности населения в силу закона и стабильность экономической системы Республики Беларусь. В [6] подробно описаны исследования экономического поведения отдельных домохозяйств, оценка выбора и их реакции на экономические потрясения.

Исходя из полученных результатов, можем предложить следующие **обобщённые направления мероприятий, способствующих принятию человеком положительного решения о рождении ребёнка:**

- цели в области экономики: создать устойчивую инклюзивную экономическую систему, гибкую к внешним и внутренним шокам, на основе внедрения эффективных институтов;
- цели в области образования: сформировать навыки эффективного взаимодействия в паре, уходе за детьми, информировать о возможностях;
- цели в области медицины и социального взаимодействия: сохранить крепкое здоровье пары, заботиться и ухаживать за каждым, воспитывать уважение к себе и к своему телу, формировать навыки здорового образа жизни, создать институт семейных врачей (в том числе психологов).

В тоже время, первым и наиболее важным мероприятием видится сбор персональных данных о намерениях каждого человека относительно рождения ребёнка. Формирование базы данных поможет настроить адресные меры поддержки, перераспределять ресурсы страны наиболее эффективным способом. Современное развитие информационных технологий, а также накопленный в стране опыт и знания позволят воплотить это в течение нескольких лет при нацеленности на работу. Хотя, стоит отметить,

что необходимо создать условия информационной безопасности для населения: пользователи должны быть уверены в надёжности хранения данных, а также использования их только по назначению. Дальнейшее развитие общества невозможно без формирования доверительных отношений между людьми. Вступая в эпоху господства цифрового мира над материальным, создание единой информационной базы о населении видится лишь вопросом времени.

Список использованных источников

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь, 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 02.11.2020.
2. Фактор // Большая советская энциклопедия : [30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Советская энциклопедия: 1969–1978.
3. Багаева, А. В. Региональные интеграционные процессы / А. В. Багаева // Обозреватель. – 2013. – № 9.
4. Рощина Я. М. Факторы фертильности в современной России. / Я. М. Рощина, А.В. Бойков. – М. : EERC. – 2005.
5. Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.
6. Fleck, J. Culture and portfolios: trust, precautionary savings and home ownership / J. Fleck, A. Monninger // Working Paper Series. European Central Bank. – 2020.

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РЕГИОНАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ

А.А. Тиванова

Полоцкий государственный университет, Беларусь

В современном мире очень остро стоит вопрос миграции трудоспособного населения и в Республике Беларусь не исключение. Это касается и внешней и внутренней миграции. На процессы движения населения влияют много факторов и социально-экономических показателей страны, а также отдельных регионов.

Миграционные процессы внутри Республики Беларусь подчинены закономерному процессу урбанизации, охватившему весь земной шар и особенно характерному для стран с развивающейся и переходной экономикой. Лишь в некоторых постиндустриальных странах Европы наблюдается процесс дезурбанизации, когда население стремится обосноваться в окрестностях крупных городов и сельской местности.

Внутренняя миграция в Беларуси не является массовым явлением. Уровень миграционной подвижности населения ниже, чем во многих развитых странах мира, где внутренняя миграция выступает основным фактором выравнивания социально-экономического развития регионов. Так, в 2017 г. лишь 8% от всего населения республики перемещались внутри страны, а именно из сельской местности в город.

Более остро стоит вопрос миграции трудового населения за пределы Республики Беларусь.

Для начала изучения данной проблемы рассмотрим статистику миграции за первую половину 2019 года в целом по стране.

За шесть месяцев 2019 г. иностранные граждане и лица без гражданства осуществили свыше 2,2 млн. въездов в Республику Беларусь и 2,4 млн выездов через международные пункты пропуска. Наибольшее количество раз Государственную границу Республики Беларусь пересекали граждане Украины, России, Литвы, Польши, Молдовы и Германии.

В целом по республике на 4,1% уменьшилось количество иностранцев, зарегистрированных в территориальных органах внутренних дел в 2019 году (с 41 859 до 40 148). Увеличилось на 12,5% количество иностранцев, обратившихся в ОВД за разрешениями на временное проживание (с 20 980 до 23 614). Снизилось на 12,5% количество выданных разрешений на постоянное проживание в республике (с 4 401 до 3 850) [1, с. 40].

С учетом сохранения нестабильной обстановки в ряде государств, из которых в Беларусь прибывают вынужденные мигранты, предполагается, что количество лиц, ищущих убежище в Республике Беларусь, в предстоящем периоде существенно не изменится.

Что касается миграции в регионах страны то следует обратить внимание на основные социально-но экономические показатели т.к. именно они влияют на желание трудового населения осуществлять миграционное движение [5].

Наибольшая плотность сельских жителей сохранится в районах с развитыми промышленными центрами: Витебском (10 чел./км², что в 2,4 раза выше среднего по области); Оршанском (8,3 чел./км² – в 2 раза); Глубокском (6,1 чел./км² – в 1,5 раза); Лепельском

(5,5 чел./км² – в 1,3 раза). Исключение – Полоцкий район, где, как и в других северо-восточных районах региона, она будет ниже среднеобластного уровня (рис. 1).



**Рисунок 1. – Прогноз изменения заселенности сельских территорий
Витебской области, 2035 год**

Источник: составлено на основании данных [6].

В районах области на протяжении всего рассматриваемого периода будет уменьшаться не только численность населения в трудоспособном возрасте, но и численность населения младше трудоспособного возраста. Если в городах областного подчинения к 2035 году численность данной возрастной группы увеличится на 4% (3 тыс. человек), то в районах области – сократится на 22,5% (25 тыс. человек). То есть произойдет дальнейшее снижение демографического и трудового потенциала внутриобластных территорий [5].

Во всех городах и городских поселениях области, за исключением Видзы, Освея, Сураж, Яновичи, Езерище, Дисна, Копысь, Ореховск, Ветрино, Воропаево, Богушевск, Оболь, прогнозируется интенсивный рост численности населения старше трудоспособного возраста. К 2035 году прирост составит от 0% по городскому населению Бешенковичского и Шумилинского районов до 46% Ушачского района.

В городах областного подчинения численность данной группы увеличится на 39% (43,3 тыс. чел.), в том числе в городе Витебске – на 37,9% (32,7 тыс. чел.). Рост численности населения старших возрастов в составе городского населения требует своевременной адаптации социальной инфраструктуры городских поселений, исходя из специфики потребностей данной возрастной группы. Анализ данных показал, в среднесрочной и долгосрочной перспективе основным «двигателем» на миграционное движение в регионе и риском устойчивого социально-экономического развития Витебской области является резкое снижение демографического и трудового потенциала внутриобластных территорий, особенно сельской местности, а также отсутствие рабочих мест для квалифицированных специалистов и членов их семей.

В сложившихся условиях, наряду с мерами по повышению рождаемости и увеличению продолжительности жизни населения, для региона особую актуальность имеет решение следующих задач:

- повышение качественных характеристик трудовых ресурсов – показателей здоровья, продолжительности активной трудовой жизни, образовательного уровня, профессиональной подготовки и квалификационных навыков;
- обеспечение максимально эффективного использования трудовых ресурсов за счет модернизации производства, применения инновационных трудосберегающих технологий, особенно в агропромышленном комплексе;
- устранение диспропорций между подготовкой кадров и потребностями экономики на локальных рынках труда;
- преодоление оттока трудовых ресурсов и населения младших возрастов в другие регионы Республики Беларусь за счет повышения привлекательности области как места жительства, работы и учебы;
- активизация миграционной политики, направленной на привлечение в регион внешних трудовых мигрантов с высокими качественными характеристиками (возраст, образование, культурные ценности, жизненные установки), семейных пар активного детородного возраста, создание условий для закрепления в области выпускников учебных заведений, приехавших на учебу из других регионов и стран [4].

Рассмотрим динамику движения численности населения в стране, движение городского населения, а также сельского населения. Из анализа можно сделать вывод: что по сравнению с 2018 г. численность населения сократилось с 9491,8 тыс. чел. (2018 г.) на 9475,2 тыс. чел. (2019) Это может быть связано не только со смертностью, демографией, а также и миграцией населения за пределы Республики Беларусь.

Таблица 1. - Численность населения по областям и г. Минску

1	Численность населения по областям и г.Минску						
2	(на начало года, тысяч человек)						
3		2014	2015	2016	2017	2018	2019
4	Все население						
5	Республика Беларусь	9468,2	9480,9	9498,4	9504,7	9491,8	9475,2
6	Области и г.Минск:						
7	Брестская	1388,5	1388,9	1387,0	1386,4	1384,5	1380,3
8	Витебская	1202,1	1198,5	1193,5	1188,0	1180,2	1171,6
9	Гомельская	1425,6	1424,0	1422,9	1420,7	1415,7	1409,9
10	Гродненская	1054,9	1052,6	1050,1	1047,4	1043,7	1039,3
11	г. Минск	1921,8	1938,2	1959,8	1974,8	1982,4	1992,7
12	Минская	1402,7	1407,9	1417,4	1423,1	1426,5	1428,5
13	Могилевская	1072,6	1070,8	1067,7	1064,3	1058,8	1052,9
14	Городское население						
15	Республика Беларусь	7274,8	7325,0	7370,1	7400,8	7412,1	7429,2
16	Области и г.Минск:						
17	Брестская	955,0	963,5	968,3	973,3	976,4	980,8
18	Витебская	912,0	915,4	916,6	916,3	914,0	911,7
19	Гомельская	1081,3	1087,1	1092,4	1095,4	1094,9	1095,4
20	Гродненская	768,4	774,6	780,1	784,2	786,9	790,5
21	г. Минск	1921,8	1938,2	1959,8	1974,8	1982,4	1992,7
22	Минская	795,6	799,8	802,7	804,8	805,9	806,3
23	Могилевская	840,7	846,4	850,2	852,0	851,6	851,8
24	Сельское население						
25	Республика Беларусь	2193,4	2155,9	2128,3	2103,9	2079,7	2046,0
26	Области и г.Минск:						
27	Брестская	433,5	425,4	418,7	413,1	408,1	399,5
28	Витебская	290,1	283,1	276,9	271,7	266,2	259,9
29	Гомельская	344,3	336,9	330,5	325,3	320,8	314,5
30	Гродненская	286,5	278,0	270,0	263,2	256,8	248,8
31	г. Минск	-	-	-	-	-	-
32	Минская	607,1	608,1	614,7	618,3	620,6	622,2
33	Могилевская	231,9	224,4	217,5	212,3	207,2	201,1

Источник: составлено на основании данных Белстат [5]

Не стоит и пренебрегать анализом такой проблемы как урбанизация. Очень часто сельское населения в поисках работы уезжает с села в город, что влечёт за собой много проблем: исчезает квалифицированный персонал, закрываются медицинские учреждения, школы, детские сады и постепенно сокращается количество агропредприятий. Анализ таблицы показал, что по сравнению с 2018 г. городское население увеличилось с 7412,1 тыс. чел. на 7429,2 тыс. чел. в 2019г., а сельское население сократилось с 2079,7 тыс. чел. на 2046,0 тыс. чел. соответственно. Следует заметить, что такая динамика движения губительна для страны и требует решений и принятия мер по прекращению быстрой урбанизации.

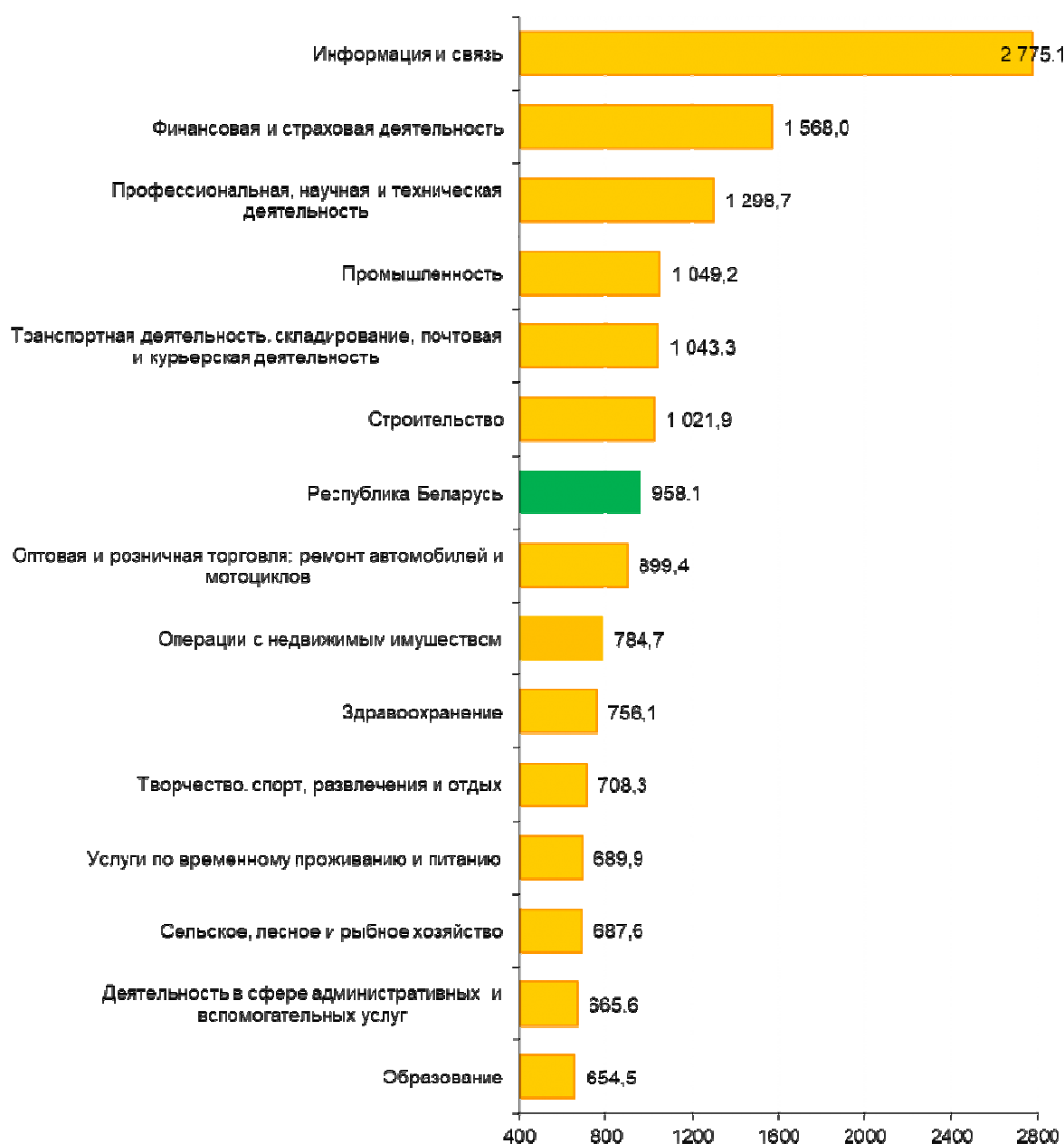


Рисунок 2. – Номинальная начисленная средняя заработная плата работников Республики Беларусь по отдельным видам экономической деятельности в 2018 году
 Источник: составлено на основании данных Белстат [5]

Стоит рассмотреть и номинальную заработную плату за 2018 г. Денежные выплаты самый важный из факторов и индикаторов при миграции трудового населения. Из рисунка 2 видно, что квалифицированные специалисты как работники здравоохранения, образования (учителя, воспитатели, преподаватели), строительства, а также сельского хозяйства получают меньше средней заработной платы по стране. Это ведёт к переездам в поисках более оплачиваемой работы по стране, а если желаемое место не находится ведёт к внешней трудовой миграции белорусского населения в страны ближнего зарубежья.

С этой целью необходимо сделать следующие рекомендации:

1) провести комплексный аудит миграционной политики, который должен включать: анализ имеющихся и потенциальных ресурсов; анализ передовой практики в решении проблем миграции; разработку мер, направленных на решение наиболее значимых проблем миграции, расширение системы показателей оценки эффективности реализации мер; увязку мер и мероприятий с долгосрочными целями человеческого развития – ростом качества жизни и экономическим ростом;

2) создать межведомственный совет по вопросам оценки эффективности миграционной политики;

3) разработать проект концепции миграционной политики, ориентированной на развитие рынка труда и системы образования, с учетом развития Евразийской миграционной системы. Для чего рекомендуется: систематизировать и законодательно закрепить основные термины, относящиеся к миграции населения; разработать механизм согласования статистики о мигрантах с другими странами; осуществлять мониторинг миграционной ситуации;

4) разработать модели и инструменты прогнозирования потребности в трудовых ресурсах и иностранных рабочих кадрах;

5) увязать потребности в рабочих кадрах с перспективами социально-экономического развития регионов;

6) пересмотреть задачи программ и подпрограмм, регулирующих миграцию; – разработать эффективную модель трудовых отношений, что позволит увеличить общий уровень оплаты труда в стране и усилить его дифференциацию в зависимости от производительности;

7) изыскать дополнительные средства, в том числе неправительственных организаций, спонсоров для адресного финансирования программ поддержки талантливых представителей молодежи и молодежных групп, высококвалифицированных работников и специалистов.

8) повышение качественных характеристик трудовых ресурсов – показателей здоровья, продолжительности активной трудовой жизни, образовательного уровня, профессиональной подготовки и квалификационных навыков;

9) обеспечение максимально эффективного использования трудовых ресурсов за счет модернизации производства, применения инновационных трудосберегающих технологий, особенно в агропромышленном комплексе;

10) устранение диспропорций между подготовкой кадров и потребностями экономики на локальных рынках труда;

11) преодоление оттока трудовых ресурсов и населения младших возрастов в другие регионы Республики Беларусь за счет повышения привлекательности области как места жительства, работы и учебы;

12) активизация миграционной политики, направленной на привлечение в регион внешних трудовых мигрантов с высокими качественными характеристиками (возраст, образование, культурные ценности, жизненные установки), семейных пар активного детородного возраста, создание условий для закрепления в области выпускников учебных заведений, приехавших на учебу из других регионов и стран.

Список использованных источников

1. Зенькова, И.В. Оценка демографических рисков социально-экономического развития Витебской области / И.В. Зенькова, А.А. Тиванова. – Новополоцк: Изд-во УО «Полоцкий государственный университет». – 2018. – № 14. – С.40-44.
2. Ридевский, Г.В. Дифференциация регионов Республики Беларусь по уровню жизни населения и необходимость коренной трансформации региональной политики / Г.В. Ридевский // Псковский регионолог. журн. – 2013. – № 15. – С. 26–37.
3. Об утверждении Программы социально-экономического развития Витебской области на 2016-2020 гг. Решение Витебского обл. Совета депутатов от 06.04.2017 № 191.
4. Стратегия устойчивого развития Витебской области до 2035 г. – Витебск, 123 с.
5. Электронный ресурс: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/sotsialnaya-sfera/trud/>
Дата доступа: 01.11.2020 г.

СПРОС НА РАБОЧУЮ СИЛУ И ЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ТРУДА ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С ПОСЛЕДСТВИЯМИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Л.Е. Тихонова, д-р экон. наук, проф.

Белорусский государственный университет, Минск,

Е.В. Масленкова, канд. экон. наук

Международный университет «МИТСО», Минск, Беларусь

Ситуация на рынке труда Республики Беларусь характеризуется высоким уровнем занятости и низкой безработицей, увеличением потребности нанимателей в квалифицированных кадрах. Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите по состоянию на конец 1 полугодия 2020 г. составила 11,2 тыс. чел., а уровень зарегистрированной безработицы – 0,2% к численности рабочей силы. Численность безработных по методологии МОТ сократилась в 1 полугодии 2020 г. в сравнении с аналогичным периодом 2019 г. на 9,1% и составила 206,8 тыс. чел. Уровень фактической безработицы снизился соответственно с 4,4% до 4,1% от численности рабочей силы.

Вместе с тем, улучшение ситуации на рынке труда Беларуси происходит на фоне количественного и качественного дисбаланса спроса и предложения рабочей силы, который проявляется в отсутствии для ищущих работу подходящих по профессионально-квалификационному составу свободных рабочих мест, в устойчивом дефиците квалифицированных специалистов одних профессий и в значительном избытке – других.

Количественное равновесие на рынке труда определяется соотношением объемов спроса и предложения на рабочую силу. Спрос на рабочую силу характеризует потребность экономики в определенном количестве работников, который равен сумме численности занятых и имеющихся вакансий. Предложение рабочей силы состоит из занятых в экономике и той части трудоспособного населения, которая не имеет работы, активно ее ищет и готова приступить к ней, то есть безработных. Качественный аспект рынка труда базируется на соответствии профессионально-квалификационных и половозрастных характеристик рабочей силы требованиям нанимателей.

Степень и характер сбалансированности рынка труда в количественном аспекте оценивается коэффициентом сбалансированности – соотношением объема предложения рабочей силы и объема спроса на рабочую силу. Коэффициент сбалансированности рынка труда определяется по формуле [3]:

$$K_{\text{сбал.}} = S_L / D_L$$

где S_L - объем предложения рабочей силы;

D_L – объем спроса на рабочую силу.

Таким образом, конъюнктура рынка труда формируется спросом на рабочую силу и предложением рабочей силы, которая может быть трудодефицитной ($K_{\text{сбал.}} < 1$), трудоизбыточной ($K_{\text{сбал.}} > 1$) и сбалансированной ($K_{\text{сбал.}} = 1$).

В анализируемом периоде коэффициент сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на регистрируемом рынке труда Республики Беларусь, отражающий конъюнктуру рынка труда, оставался трудодефицитным, то есть потребность в работниках превышала предложение рабочей силы (рисунок 1).



Рисунок 1. – Динамика коэффициента сбалансированности регистрируемого рынка труда Республики Беларусь в 2012-2018 гг.

Исключением является 2015 г., когда регистрируемый рынок труда характеризовался трудоизбыточностью, то есть предложение рабочей силы значительно превышало спрос на рабочую силу. Резкое увеличение предложения рабочей силы на рынке труда связано с Декретом Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 г. № 3 «О предупреждении социального иждивенчества», который стимулировал трудоспособных граждан на активный поиск работы и трудоустройство. Это привело к увеличению числа обращений граждан в органы по труду, занятости и социальной защите за содействием в трудоустройстве, а также сокращению спроса на рабочую силу.

Однако коэффициент сбалансированности рынка труда Республики Беларусь, рассчитанный на основе численности безработных по методологии МОТ, имеет противоположную тенденцию. Численность безработных по методологии МОТ значительно (в 1 полугодии 2020 г. - в 20 раз) превышает численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите. Как видно на рисунке 2, при таком подходе коэффициент сбалансированности рынка труда является трудоизбыточным и достигает своего максимального значения в 2015 г. – 9,51, минимального – в 2018 г. – 3,24 и в январе-сентябре 2019 г. – 2,36.

Объем предложения рабочей силы на рынке труда определяется также численностью граждан, обратившихся в органы по труду, занятости и социальной защите за содействием в трудоустройстве. Объем спроса на рабочую силу на рынке труда соответственно формируют созданные новые рабочие места и заявленная организациями потребности в работниках.

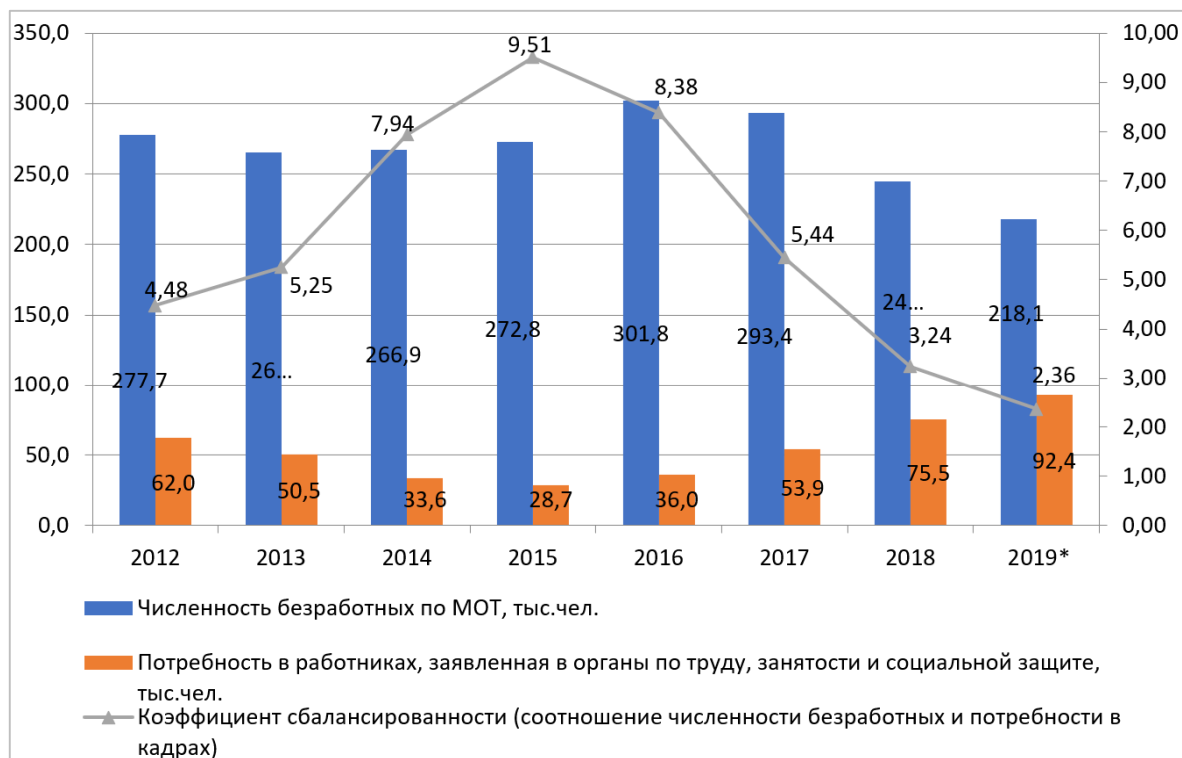


Рисунок 2. – Динамика коэффициента сбалансированности рынка труда Республики Беларусь за период 2012-2019 гг.

Объем предложения рабочей силы на рынке труда Республики Беларусь к 2019 г. сократился до 202,0 тыс. чел. При этом объем спроса на рабочую силу на рынке труда увеличился в 2019 г. по сравнению с 2016 г. на 123,2% и составил 148,9 тыс. чел. (таблица 1).

Таблица 1. – Диспропорции спроса и предложения рабочей силы на рынке труда Республики Беларусь в 2016-2019 гг.

Год	Численность обратившихся в органы по труду по поводу трудоустройства, тыс. чел.	Спрос на рабочую силу, тыс. чел.			Коэффициент сбалансированности рынка труда
		Всего	в том числе		
			трудоустроено граждан на новые рабочие места	заявленная организациями потребность в работниках	
2016	250,6	66,7	38,0	28,7	3,8
2017	239,2	107,4	71,4	36,0	2,2
2018	242,5	123,7	69,8	53,9	2,0
2019	202,0	148,9	73,4	75,5	1,4

При таком подходе конъюнктура рынка труда Республики Беларусь является трудоизбыточной – предложение рабочей силы превышает спрос на рабочую силу. Вместе с тем, в 2016-2019 гг. на рынке труда произошли позитивные изменения – коэффициент сбалансированности значительно сократился - с 3,8 до 1,4, или в 2,7 раза.

Одновременное наличие как безработных, так и свободных рабочих мест на рынке труда обусловлено:

- профессионально-квалификационным составом безработных, который не соответствует имеющимся свободным рабочим местам и требованиям, предъявляемым нанимателями;
- наличием невостребованных вакансий, не требующих квалификации, с тяжелыми и вредными условиями труда, низкой оплатой труда;
- территориальными диспропорциями в спросе и предложении рабочей силы по профессионально-квалификационному составу.

На рынке труда Республики Беларусь имеется значительный дисбаланс профессионально-квалификационной структуры свободных рабочих мест и безработных. Так, в текущей пятилетке в городской местности такие рабочие профессии, как водитель автомобиля, продавец, каменщик, электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования, электросварщик из числа трудоизбыточных перешли в разряд трудодефицитных. В городской местности среди специалистов и служащих выделяются профессии бухгалтера и мастера, которые из трудоизбыточных перешли в разряд трудодефицитных. По профессии мастер коэффициент сбалансированности сократился соответственно с 1,35 до 0,11. По всем остальным анализируемым профессиям специалистов и служащих в городской местности коэффициент сбалансированности оставался трудодефицитным. В сельской местности Республики Беларусь все анализируемые рабочие профессии и профессии специалистов и служащих являются трудодефицитными. Как представлено в таблице 2, коэффициент сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда Республики Беларусь (рассчитанный на основе суммы численности безработных по методологии МОТ и численности лиц, считающих, что нет возможности найти работу, с одной стороны, и количества трудоустроенных граждан на вновь созданные рабочие места, с другой стороны), снизился с 4,84 в 2016 г. до 3,77 в 2019 г., то есть оставался трудоизбыточным.

Таблица 2. – Сбалансированность рынка труда Республики Беларусь в 2016-2019 гг.

Год	Предложение рабочей силы			Спрос на рабочую силу (количество трудоустроенных граждан на вновь созданные рабочие места)	Коэффициент сбалансированности
	Численность безработных по методологии МОТ	Численность лиц, считающих, что нет возможности найти работу	Всего		
2016	301,8	43,7	345,5	71,4	4,84
2017	293,4	38,6	332,0	69,8	4,76
2018	244,9	38,1	283,0	73,4	3,86
2019	217,4	38,0	255,4	67,7	3,77

Таким образом, профессионально-квалификационный состав рабочей силы не соответствует спросу производства. С одной стороны, наниматели испытывают потребность в квалифицированных работниках определенных профессий и специальностей, с другой стороны – система образования и подготовки кадров не в полной мере реагирует на запросы производства.

Профессионально-квалификационный состав кадров, низкая внутривнутриреспубликанская мобильность рабочей силы приводят к значительному дисбалансу спроса и предложения рабочей силы. Поэтому основной проблемой рынка труда является усиление сбалансированности объемов и структуры подготовки кадров по профессионально-квалификационному составу потребностям производства.

Основным внешним фактором, влияющим на сбалансированность национального рынка труда является внешняя трудовая миграция. Внешняя трудовая миграция в Республике Беларусь имеет тенденцию к росту. Объемы как въехавших в страну трудовых мигрантов, так и выехавших из страны непосредственно воздействуют на численность занятого населения, уровень безработицы, потребность экономики в квалифицированных кадрах. При этом внешняя трудовая миграция способна не только восполнять существующий дефицит рабочей силы по определенным профессиям и специальностям, сокращать дисбаланс спроса и предложения рабочей силы на рынке труда по профессионально-квалификационному и территориальному составу, но и усиливать его.

По данным Белстата, в 2019 г. из числа занятого населения по методологии МОТ в Республике Беларусь на территории другой страны работало 2,0% белорусов-мигрантов. Около половины из были заняты в строительстве - 49,7%, в сфере транспортной деятельности, складировании, почтовой и курьерской деятельности – 33,9%, в промышленности – всего 8,1%. Значительная часть - 79,1% занятых за границей трудящихся-мигрантов имели высшее, среднее специальное и профессионально-техническое образование.

Таким образом, Беларусь теряет квалифицированные кадры, усиливает количественный и профессионально-квалификационный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. Это создает «серьезный риск оттока кадров, которые являются одним из основных ресурсов для последующего роста экономики» [4]. По расчетам Минэкономики Республики Беларусь, для решения проблемы потери страной рабочей силы требуется увеличить объем ВВП к 2025 г. до 120 млрд долларов, что позволит приблизить уровень заработной платы до среднеевропейского и предотвратить отток квалифицированной рабочей силы. В ином случае трудовой потенциал страны будет продолжать сокращаться из-за высоких масштабов выезда населения за рубеж как на постоянное место жительства, так и в целях трудоустройства.

Список использованных источников

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь / Статистический ежегодник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2019.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь / Статистический ежегодник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2019.
3. Сюпова, М.С. Проблемы профессионально-структурного дисбаланса на региональном рынке труда / М.С. Сюпова, Н.А. Бондаренко // Экономика и управление народным хозяйством. Вестник ТОГУ. – 2017. – № 2(45) – С. 136.
4. Червяков, А. Едут и будут ехать. Почему Беларусь рискует потерять ценный ресурс / А. Червяков // Финансы, учет, аудит. – 2019. – № 11.

СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ: НОВЫЕ ВОПРОСЫ В УСЛОВИЯХ COVID-19

Н.А. Томашевская

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Пандемия COVID-19 изменила порядок отношений, условия жизни и выживания людей во всем мире. Неугасающее распространение коронавируса вынуждает практически все страны по-новому взглянуть на вопросы своего социально-экономического развития. В ближайшее время необходимо решить очень непростые задачи: как остановить вирус? какими мерами уберечь свое население? как обеспечить бесперебойное и доступное функционирование системы здравоохранения? каким образом адаптировать и поддерживать социальные структуры? в каком направлении следует развивать экономику? как строить международные отношения?.. Вопросов бесконечно много и все они очень разноплановые. Поиск ответов и эффективных решений требует комплексного подхода и глобализации усилий всего мирового сообщества.

“Из-за пандемии коронавируса мировая экономика оказалась в рецессии, деловая активность упала до рекордно низких уровней, цепочки поставок и глобальная торговля оказались под большим ударом. Страны закрылись одна за другой, производства, перевозчики, гостиницы, рестораны и многие другие сектора понесли огромные убытки, оказавшись в простое. Негативные прогнозы не сулят скорого улучшения ситуации...” – так описывают ситуацию российские специалисты в сфере внешнеэкономической деятельности и развития, международной экономики и финансов [1]. Другие рассмотренные автором источники не отрицают данный прогноз, различие прочих вариантов развития ситуации лишь во времени и степени оптимистичности. Большая вероятность долгосрочных негативных тенденций определяет необходимость разработки и внедрения регулирующих мер в настоящих новых условиях, так как выжидательная позиция не имеет временных границ и может только усилить кризисные проявления.

В условиях COVID-19, пожилые люди стали самой уязвимой группой как с точки зрения потенциальной смертельной угрозы состоянию здоровья, так и по возможности своего активного социально-экономического участия.

Сочетание двух глобальных процессов – старения населения и роста заболеваемости COVID-19 – создает напряженную обстановку в обществе и взаимно усиливает негативные последствия друг друга. С одной стороны, мы говорим о необходимости пожилым людям придерживаться активного участия во всех сферах жизнедеятельности, а с другой – просим ограничивать их внешнее общение с целью сохранения здоровья.

Необходимость соблюдать карантинные и профилактические меры вынуждает работодателей во многих сферах деятельности, связанных с предоставлением услуг скоплению людей в одном месте, (киноиндустрия, концертная деятельность, общественное питание и т.п.) сокращать работников. Выполнение обязанностей в офисе по возможности переводится на удаленную работу из дома. В реальном секторе применяются доступные профилактические меры по охране здоровья, так как существенное изменение условий труда на производстве практически невозможно. Для тех, кому выполнять свои обязанности на расстоянии возможно, режим онлайн стал самым распространенным выходом из ситуации и оптимальным вариантом.

Определенно, в таких условиях под угрозой увольнения оказываются прежде всего люди предпенсионного и пенсионного возраста, так как в большинстве случаев на рабочих местах нет возможности обеспечить им безопасность для здоровья и не все пожилые люди готовы применять в своей работе новые технологии. Основным инструментом адаптации рабочих мест стал онлайн, в который старшее поколение интегрируется хуже [2].

В более выигрышной ситуации оказались активные пожилые люди, имеющие реальный опыт и успешно освоившие работу на компьютере с интернетом и мобильными приложениями. Обучение было организовано и доступно во многих учебных заведениях, кто-то самостоятельно изучил возможности работы через интернет, а кто-то смог успешно воспользоваться помощью родных и близких. В любом случае, приобретенные знания, теперь могут стать ключевым фактором при принятии решения о продолжении активной трудовой деятельности.

Большая дополнительная нагрузка, обусловленная пандемией, появилась непосредственно у системы здравоохранения. Необходимость одновременно и ежедневно принимать большое количество больных и обеспечивать им высокий уровень оказания медицинских услуг – уже сложная задача. Многие пожилые люди и раньше трепетно относились к своему здоровью и часто посещали учреждения здравоохранения, а теперь прибавилась дополнительная тревожность и мнительность по симптомам. Единственное, что сдерживает дополнительные посещения – это страх заболеть в поликлинике. Дополнительная нагрузка из-за роста количества обращений проявляется в росте количества вызовов на дом, а это не только дополнительные затраты времени, но и ресурсов.

Новый вирус и его непрекращающееся распространение потребовали и требуют значительных дополнительных трудовых и материальных затрат в сфере здравоохранения (организация специальных помещений и койко-мест, средства индивидуальной защиты, дополнительное медицинское обеспечение, закупка и проведение тестов на COVID-19 и т.д.), что обуславливает необходимость поиска дополнительных источников финансирования. При этом требуются и дополнительные расходы на фундаментальные исследования причин и самой природы вируса, а также разработку и производство вакцины. Объединение усилий мирового научного сообщества в таких условиях является основой поиска эффективных решений новых практических задач.

Всемирная организация здравоохранения подчеркивает необходимость поддержки и защиты людей старшего возраста: осуществление ухода, обеспечение стабильного доступа к денежным ресурсам, продуктам, предметам первой необходимости и лекарствам. Не менее важным является распространение достоверной информации с четкими указаниями о том, как поддерживать свое физическое и психическое здоровье во время пандемии и порядок действий при заболевании. Подчеркивается, что физическое дистанцирование не должно приводить к социальной изоляции [3].

Службам социального обеспечения необходимо теперь решать вопросы по доставке продуктов и медикаментов намного большему числу пенсионеров. До пандемии под опекой социальных работников находились люди, не имеющие физическую или психологическую возможность самостоятельно выходить из дома. В настоящее время их внимание и участие требуется и тем, кто в силу преклонного возраста находится в группе риска по заболеваемости коронавирусом и соблюдает карантин, не выходя из дома. Социальные службы нашли выход в привлечении волонтеров, но это временная мера,

так как волонтерами часто становятся студенты и они меняются, а люди пожилого возраста предпочитают стабильность и опасаются за свою безопасность. Вопросы социального обслуживания также требуют детальной проработки с учетом новых условий и использования накопленного опыта.

Сфера образования – одна из передовых отраслей, которая быстро отреагировала на новые условия и частично перешла в онлайн образование. Однако людям старшего поколения, которых надо сначала познакомить, а в дальнейшем обучать новым программным продуктам и интернет-возможностям, такой переход не подходит. Не имея возможности очного обучения, они теряют потенциальную возможность адаптации на рабочих местах. Как выход остается самообучение и помощь близкого окружения.

В сфере производства, где нет возможности изменить место и условия работы – все внимание работодателей и государственных служб направлено на максимальную пропаганду профилактических мер сохранения здоровья себя и своих близких.

На государственном уровне надо ответить на все изначально поставленные нами вопросы и много больше. Укрупненно выделим основные направления поиска эффективных управленческих решений в современных условиях пандемии COVID-19:

- распределение и перераспределение имеющихся финансовых, материальных и трудовых ресурсов;
- поиск дополнительных источников финансирования для реализации практических программ и фундаментальных исследований;
- определение порядка пересечения границ и пребывания на внутренней территории;
- пересмотр порядка реализации международных отношений;
- внесение уточнений и изменений в программы отраслевого развития;
- рассмотрение новых форм организации, учета и оплаты труда;
- разработка мер по поддержанию медицинских и социальных работников;
- пересмотр приоритетов социально-экономического развития страны.

Таким образом, пандемия коронавируса оказывает значительное влияние практически на все стороны жизнедеятельности общества в большинстве стран мира. В новых условиях хозяйствования пожилые люди оказались наиболее уязвимой и незащищенной группой населения. Сочетание глобальных проблем старения населения и роста заболеваемости COVID-19 приводит к необходимости изменения приоритетов развития, способов общения и организации рабочих мест. Цифровые технологии и интернет-пространство приобретают еще более глобальную значимость в решении новых проблем как для отдельного человека, так и для мирового сообщества. Обмен опытом и знаниями как между поколениями, так и между странами становится необходимым условием социальной-экономической адаптации и принятия эффективных управленческих решений. Объединение усилий большого количества стран в поиске ответов на новые глобальные вопросы позволяет экономить время и ресурсы, а также направляет всех на достижение общего желаемого результата.

Список использованных источников

1. Адаптация к новой турбулентности [Электронный ресурс] / Ведомости ПРАКТИКА // Мероприятия. – 2020. – Режим доступа: <https://praktika.vedomosti.ru/events/ved20>. – Дата доступа: 08.11.2020.

2. Макушева М. Старость во время и после COVID [Электронный ресурс] / Ведомости // Мнения // Аналитика. – 10.07.2020. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2020/07/09/834323-starost-covid>. – Дата доступа: 08.11.2020.
3. Поддержка людей старшего возраста во время пандемии COVID-19 – задача каждого человека [Электронный ресурс] / Всемирная организация здравоохранения. Европейское региональное бюро // Здоровое старение. – 03.04.2020. – <https://www.euro.who.int/ru/health-topics/Life-stages/healthy-ageing/news/news/2020/4/supporting-older-people-during-the-covid-19-pandemic-is-everyones-business>. – Дата доступа: 07.11.2020.

ТРЭНДАВЫЯ МАДЭЛІ ЯК СПАСАБ ПРАГНАЗАВАННЯ ПАКАЗЧЫКАЎ САЦЫЯЛЬНА-ЭКАНАМІЧНАЙ БЯСПЕКІ

Дз.М. Швайба, канд. экан. навук, дац.

Беларускі нацыянальны тэхнічны ўніверсітэт, Мінск

У базавых работах па праблеме кіравання не напоўную разгледжаны пытанні забеспячэння сацыяльна-эканамічнай бяспекі, а тым больш у частцы прымянення адэкватных інструментальных сродкаў і спосабаў. Да бягучага моманту ў навукавай літаратуры, якая закранае прадметнае поле сацыяльна-эканамічнай бяспекі, мала вывучаны якасці і цяжкасці сацыяльна-эканамічнай сістэмы [1, с. 93]. Выяўленне свежых якасцяў сістэмы, звязаных з яе структурай і шмат у чым вызначаюць яе паводзіны дазволіла б фармаваць мадэлі кіраўніцкіх заключэнняў іншага ўзроўню і іншай ўласцівасці, т. я. тут раскрываецца вялікі дыяпазон магчымасцяў для матэматычнага і камп'ютэрнага мадэлявання, прагназавання шырокага выкарыстання вылічальных тэхналогій. Для папярэдняга прадастаўленага прабелу з мэтай прагназавання статыстычных характарыстык сацыяльна-эканамічнай бяспекі выкарыстоўваюцца трэндавыя мадэлі [2, с. 161].

Трэндавыя мадэлі ахарактарызоўваюць залежнасць членаў часовага шэрагу ахарактарыстык статыстыкі ад нумара года і маюць прадстаўлены выгляд [3]:

$$Y_t = \varphi(t) + \varepsilon \quad (1)$$

дзе Y_t - фактычныя і прагназуемы ўмовы дадзеных статыстыкі сацыяльна-эканамічнай бяспекі;

$\varphi(t)$ - дэтэрмінаваная частка трэндавай мадэлі;

ε - выпадковы складнік.

Характарыстыкі трэндавай мадэлі максімальна часта разлічваюцца пры дапамозе спосабу найменшых квадратаў.

У больш агульным выглядзе сістэма звычайных значэнняў будзе мець выгляд:

$$\begin{aligned} \{ \Sigma Y_t = a_0 + a_1 \Sigma t + a_2 \Sigma t^2 + \dots + a_k \Sigma t^k \} \Sigma Y_t t = a_0 \Sigma t + a_1 \Sigma t^2 + a_2 \Sigma t^3 + \dots + a_k \Sigma t^{k+1} \} \Sigma Y_t t^k = \\ = a_0 \Sigma t^k + a_1 \Sigma t^{k+1} + a_2 \Sigma t^{k+2} + \dots + a_k \Sigma t^{k+k} \end{aligned} \quad (2)$$

Сістэма звычайных раўнанняў для ацэньвання характарыстык паліномаў нізкай ступені прасцей сістэмы (2).

Напрыклад сістэмы звычайных раўнанняў для ацэньвання характарыстык паліномаў трэнду лінейнай і квадратычнай формы маюць выгляд:
для лінейнага трэнду:

$$\{ \Sigma Y_1 = a_0 + a_1 \Sigma t \} \Sigma Y_t t = a_0 \Sigma t + a_1 \Sigma t^2 \quad (3)$$

для квадратычнага трэнду:

$$\{ \Sigma Y_t = a_0 + a_1 \Sigma t + a_2 \Sigma t^2 \} \Sigma Y_t t = a_0 \Sigma t + a_1 \Sigma t^2 + a_2 \Sigma t^3 \} \Sigma Y_t t^2 = a_0 \Sigma t^2 + a_1 \Sigma t^3 + a_2 \Sigma t^4 \quad (4)$$

Характарыстыкі a_0, a_1 і a_2 можна разлічыць з дапамогай розных падыходаў - Крамера, Гаўса, Дүлітэля, пераносам пачатку каардынатаў, выкарыстаннем табліц і г.д.

Методыку прымянення метаду пераносу пункту каардынатаў і выкарыстання табліц пра-
дэманструем пры вызначэнні характарыстык трэндаў лінейнай і квадратычнай формы,
для сувымярэння атрыманых вынікаў выкарыстоўваем метада Крамера.

Табліца 1. - Пярвічныя разлікі для разліку параметраў трэндаў лінейнай і квадратычнай
формы дынамікі характарыстык дадзеных сацыяльна-эканамічнай бяспекі

Год	Y_1	t	t^2	t^3	t^4	$Y_t t$	$Y_t t^2$
t-8	20	1	1	1	1	20	20
t-7	21	2	4	8	16	42	84
t-6	22	3	9	27	81	66	198
t-5	24	4	16	64	256	96	384
t-4	26	5	25	125	625	130	650
t-3	29	6	36	216	1296	174	1044
t-2	33	7	49	343	2401	231	1617
t-1	38	8	64	512	4096	34	2432
t	47	9	81	729	6561	423	3807
Σ	260	45	285	2025	15333	1486	10236

Крыніца: распрацоўка аўтара

Пасля выкарыстання атрыманых у табліцы 1. паказчыкаў сістэмы нармальных
раўнанняў маюць выгляд:

для лінейнай формы: $\{260 = 9a_0 + 45a_1 \quad 1486 = 45a_0 + 285a_1\}$

для квадратычнай формы: $\{260 = 9a_0 + 45a_1 + 285a_2 \quad 1486 = 45a_0 + 286a_1 + 2025a_2 \quad \Sigma Y_t t^2 = 285a_0 + 2025a_1 + 15333a_2\}$

Характарыстыкі трэнду лінейнай формы выяўляюцца рашэннем азначэнняў:

$$a_0 = \frac{\Sigma Y_t t \Sigma t^2 - \Sigma t \Sigma Y_t t}{N \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2} = \frac{260 \times 286 - 45 \times 1486}{9 \times 285 - 45^2} = 13,38$$

$$a_1 = \frac{N \Sigma Y_t t - \Sigma Y_t \Sigma t}{N \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2} = \frac{9 \times 485 - 260 \times 45}{9 \times 285 - 45^2} = 3,10$$

Трэндавая мадэль будзе мець выгляд: $Y = 13,38 + 3,10t$

Для выяўлення квадратычнай парабалы (а так жа парабал больш высокага па-
радку) ажыццяўляюцца папярэднія вылічэнні.

Такім чынам маючы вызначальнік:

$$|a_{11} \ a_{12} \ \dots \ a_{1n} \ a_{21} \ a_{22} \ \dots \ a_{2n} \ \dots \ \dots \ \dots \ a_{n1} \ a_{n2} \ \dots \ a_{nn}| = |a_{ij}| \quad (5)$$

Вырабim раскладанне па i-му радку:

$$\Delta = a_{i1} \times A_{i1} + a_{i2} \times A_{i2} + \dots + a_{in} \times A_{in} \quad (6)$$

дзе A_{ij} – алгебраічны дадатак паказчыка a_{ij} .

$$a_{ij} = (-1)^{i+j} \times M_{ij} \quad (7)$$

дзе M_{ij} – мiнор паказчыка a_{ij} .

Разлік характарыстык пры пераносе пачатку каардынатаў

Гэты спосаб садзейнічае спрашчэнню разлікаў характарыстык трэндавых мадэляў і заключаецца ў пераносе пачатку каардынатаў у сярэдзіну шэрагу дынамікі [4; 5]. Звычайныя ўраўненні ў дадзеным выпадку паступаюць такім чынам:

1) калі колькасць членаў дынамічнага шэрагу няцотная - цэнтральнаму члену прысвойваецца (0), а пакінутым членам дынамічнага шэрагу, якія ідуць уніз і ўверх ад цэнтральнага (1;2;3;-1;-2;-3) і г. д.

2) калі колькасць членаў дынамічнага шэрагу цотная, то t 2-ух цэнтральных членаў складае 1 ці ж -1. Для іншых членаў, як і ў мінулым выпадку, $t = 2(-2);3(-3)$ і г. д.

Сістэма звычайных раўнанняў для вызначэння характарыстык прамой будзе мець выгляд:

$$\{\Sigma Y_t = a_0 \quad \Sigma Y_t t = a_0 \Sigma t^2 \quad (8)$$

для парабалы другой ступені:

$$\{\Sigma Y_t = a_0 + a_2 \Sigma t^2 \quad \Sigma Y_t t = a_1 \Sigma t^2 \quad \Sigma Y_t t^2 = a_0 \Sigma t^2 + a_2 \Sigma t^4 \quad (9)$$

Папярэднія разлікі мае сэнс праводзіць у табліцы.

Табліца 2. - Папярэднія разлікі пры пераносе пачатку каардынатаў

Y_t	T	t^2	T^4	$Y_t t$	$Y_t t^2$
20	-4	16	256	-80	320
21	-3	9	81	-63	189
22	-2	4	16	-44	88
24	-1	1	1	-24	24
26	0	0	0	0	0
29	1	1	1	29	29
33	2	4	16	66	132
38	3	9	81	114	342
47	4	16	256	188	752
$\Sigma 260$	0	60	708	186	1876

Крыніца: распрацоўка аўтара.

Паказчыкі Σt^2 , Σt^4 можна атрымліваць па формулах:

1) для цотнага ліку членаў дынамічнага шэрагу (N)

$$\Sigma t^2 = \frac{(N-1)(N+1)}{3}, \quad \Sigma t^4 = \Sigma t^2 \times \frac{3N^2-7}{5}, \quad (10)$$

2) для няцотнай колькасці членаў дынамічнага шэрагу (N)

$$\Sigma t^2 = \frac{(N-1)N(N+1)}{12} = \frac{(9-1)9(9+1)}{12} = 60, \quad (11)$$

$$\Sigma t^4 = \Sigma t^2 \times \frac{3N^2-7}{20} = 60 \times \frac{3 \times 9^2-7}{20} = 708$$

Для спрашчэння разлікаў паказчыкаў Σt^2 ; Σt^4 і $\Sigma t^4 - (\Sigma t^2)^2$ для цотнага і невыразнага ліку членаў дынамічнага шэрагу прадстаўлены ў табліцах [3].

Паказчык прамой атрымаем з формул:

$$a_0 = \frac{\sum Y_t}{N}, a_1 = \frac{\sum Y_t t}{\sum t^2} \quad (12)$$

Паказчыкі парабалы другой ступені вызначым па формулах:

$$a_0 = \frac{\sum Y_t}{N} - \frac{\sum t^2}{N} \times \left[\frac{N \sum Y_t t^2 - \sum t^2 \sum Y_t}{N \sum t^4 - (\sum t^2)^2} \right] \quad (13)$$

$$a_1 = \frac{\sum Y_t t}{\sum t^2}, \quad (14)$$

$$a_2 = \frac{N \sum Y_t t^2 - \sum t^2 \sum Y_t}{N \sum t^4 - (\sum t^2)^2} \quad (15)$$

Разлік характарыстык трэндаў лінейнай і квадратычнай формы пры дапамозе табліц. Што датычыцца прымянення табліц характарыстыкі трэнду лінейнай формы вычэсваць па формулах:

$$a_0 = \frac{\sum \alpha_1 Y_1}{M}, a_1 = \frac{\sum \beta_1 Y_1}{M}, \quad (16)$$

Характарыстыкі квадратычнага трэнду вылічаюцца па формулах:

$$a_0 = \frac{\sum \alpha_1 Y_1}{M}, a_1 = \frac{\sum \beta_1 Y_1}{M}, a_2 = \frac{\sum \gamma_1 Y_1}{M}, \quad (17)$$

дзе $\alpha_t, \beta_t, \gamma_t, M$ – каэфіцыенты, сабраныя ў табліцах [3].

$$a_0 = \frac{2410}{180} = 13,38$$

$$a_1 = \frac{558}{180} = 3,10$$

Табліца 3. – Папярэднія разлікі для вызначэння характарыстык лінейнага трэнду пры дапамозе табліц

Y_t	α_t	β_t	$Y_t \alpha_t$	$Y_t \beta_t$
20	80	-12	1600	-240
21	65	-9	1365	-189
22	50	-6	1100	-132
24	35	-3	840	-72
026	20	0	520	0
29	5	3	145	87
33	-10	6	-330	198
38	-25	9	-950	342
47	-40	12	-1880	564
$\Sigma 260$			2410	558

Крыніца: распрацоўка аўтара.

Табліца 4. – Папярэднія разлікі для вызначэння характарыстык квадратычнага трэнду

Y_t	α_t	β_t	γ_t	$Y_t \gamma_t$	$Y_t \beta_t$	$Y_t \chi_t$
20	4620	-1708	140	92400	-34160	2800
21	2310	-581	35	48510	-12201	735
22	550	246	-40	12100	5412	880
24	-660	773	-85	-15840	18552	-2040
026	-1320	1000	-100	-34320	26000	-2600
29	-1430	927	-85	-41470	26883	-2465
33	-990	554	-40	-31640	18282	-1320
38	0	-113	35	0	-4522	1330
47	1540	-1092	140	72380	-51324	6580
$\Sigma 260$				101090	-7078	2140

Крыніца: распрацоўка аўтара.

$$a_0 = \frac{101090}{4620} = 21,88; a_1 = \frac{-7078}{4620} = -1,53; a_3 = \frac{2140}{4620} = 0,46$$

Так маюцца прапанаваныя мадэлі:

1. Вызначаныя метадам найменшых квадратаў:

а) лінейная форма: $y = 13,38 + 3,10t$

б) квадратычная форма: $y = 21,88 - 1,53t + 0,46t^2$

2. Вызначаныя пры дапамозе пераносу сярэдзіны дынамічнага шэрагу ў цэнтр (умоўны):

а) лінейная мадэль: $y = 28,88 + 3,10t$

б) квадратычная мадэль: $y = 25,82 + 3,10t + 0,46t^2$

3. 3.Вызначаныя пры дапамозе табліц:

а) лінейная мадэль: $y = 13,38 + 3,10t$

б) квадратычная мадэль: $y = 21,88 - 1,53t + 0,46t^2$

Прагназаваць дадзеных статыстыкі сацыяльна-эканамічнай бяспекі можна ажыццявіць наступным чынам:

– у мадэлях, атрыманых пры дапамозе метаду найменшых квадратаў і табліц для першага года прагназуемага перыяду ўстаўляецца паказчык $t_1 = 10$ і г.д. (11, 12...,N);

– у мадэлях, сфармаваных пераносом цэнтра шэрагу да нуля (умоўнага) для першага года доследнага перыяду падстаўляецца значэнне $t_1 = 5$ і г.д. (6, 7, ..., N).

Прагнозные паказчыкі Y_t на 5 гадоў прадэманстраваны ў табліцы 5.

Табліца 5. – Прагнозные значэнні Y_t на 5 гадоў

Па лінейнай мадэлі				Па квадратычнай мадэлі			
t	Y_t	t	Y_t	t	Y_t	t	Y_t
10	44,38	5	44,38	10	52,58	5	52,81
11	47,48	6	47,48	11	60,71	6	60,97
12	50,58	7	50,58	12	69,76	7	70,05
13	53,68	8	53,68	13	79,73	8	80,05
14	56,78	9	56,78	14	90,62	9	90,97

Крыніца: распрацоўка аўтара.

Зрэшты для больш дакладных разлікаў мае сэнс прымяніць вялікую колькасць трэндаў, характарыстыкі якіх вылічваюцца пры дапамозе кампутарных прыкладанняў. Так, да прыкладу звычайная праграма "Эмпірыка" ўяўляе магчымасць выбудаваць трэнды прадстаўленых формаў.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Данильчук, Л. А. Синергетический подход к изучению сущности социальных проблем / Л. А. Данильчук // Вектор науки Тольят. гос. ун-та. Сер.: Педагогика, психология, наука. – 2013. – № 2. – С. 91–94.
2. Пузиков, В. В. Методы анализа и прогнозирования динамики показателей в оперативно-розыскной деятельности по обеспечению национальной безопасности Республики Беларусь / В. В. Пузиков, В. С. Гайдельцов, В. А. Трухов. – Минск : Ин-т нац. безопасности Респ. Беларусь, 2003. – 245 с.
3. Четыркин, Е. М. Статистические методы прогнозирования / Е. М. Четыркин. – М. : Статистика, 1975. – 184 с.
4. Shvaiba, D. Structural stability and socio-economic security of the hierarchical system [Electronic resource] / Δ. Shvaiba // Bulletin of Science and Practice. – 2018. – № 4(6). – P. 233-239. – Mode of access: <http://www.bulletennauki.com/shvaiba-d-n-2018>. – Date of access: 15.06.2018 / DOI: 10.5281/zenodo.1289852.
5. Shvaiba, D. Socio-economic security of the hierarchical system [Electronic resource] / Δ. Shvaiba // Bulletin of Science and Practice. – 2018. – № 4(6). – P. 248-254. – Mode of access: Режим доступа: <http://www.bulletennauki.com/shvaiba-d-n>. – Date of access: 15.06.2018 / DOI: 10.5281/zenodo.1289862.

СЕКЦИЯ 3

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЫНКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА

PROVIDING INVESTMENT SECURITY AS AN ESSENTIAL FUNCTION OF THE STATE

N.G. Karimov, doctor of economics, professor,
Tashkent state university of economics, Uzbekistan,

F.A. Khamidova, PhD, Associate professor,
Tashkent financial institute, Uzbekistan

The need to highlight issues related to investment security from the general issues of economic security of Uzbekistan is determined by:

- pressing tasks of the economy entering the trajectory of economic growth and development
- accelerated solution of problems of innovative development and import substitution;
- the value and role of the investment system itself in the country's economy;
- the existence of the criminal sector investment;
- the dominance of speculative interests on the part of most foreign investors;
- the presence of foreign investment directed to Uzbekistan production and science, in the form of a transfer of industries that are losing their paramount importance;
- by investing foreign capital in the introduction in Uzbekistan of those advanced technologies that provide not only an acceptable level of profitability, but also capture Uzbekistan markets and guarantee the absence of full-fledged Uzbekistan competitors in the future;
- the desire of foreign investors to solve the problems of economic recovery and well-being of their countries at the expense of Uzbekistan markets for finished products and sources of cheap raw materials.

In this case, the concept and mechanism of investment security are the most important element of the concept of national security and at the same time components of economic policy at the state and regional levels. This conclusion is mediated by the essence, significance and role of the investment system in the general economic system of the country. This also determines the fact that the state decides a significant part of its goals and objectives in implementing economic policy through the implementation of its functions in the investment system.

This happens because the investment system is a certain set of specialized content elements, has the ability to form its own special institutions designed to organize the investment process and the functioning of the economy as a whole.

So all the highlighted elements of the investment system are aimed at solving one main problem - ensuring effective reproduction. Thus, through the financial, production and market components of the investment system, its purpose is realized: to ensure the formation of investment flows in the financial sector and their promotion into the manufacturing sector with their transformation into material flows. "Functioning on the verge of financial and industrial spheres, combining them, including them as components, the investment system ensures the transition from monetary support for economic development to servicing the economic circulation, as it creates entrepreneurship purchasing power without immediately creating a new product offer, and thereby contributes to his organization at a higher level of development in a different time period. In accordance with this mission, the investment system is not only able to ensure the reproduction process, but also increase its efficiency and at the same time act as an indicator of the effectiveness of ongoing socio-economic changes." In this capacity, the investment system acts as a concrete conductor of economic policy, a sphere through which the state acts on individual processes, on the pace of development and proportions of sectors in the economic system. The investment system fulfills this role due to its special qualities. It differs from other structures of the economic system by its greater variability, sharply reacts to any circumstances in the political sphere, constantly forms the missing elements, transforms and adapts existing ones, or "refuses" obsolete, unnecessary structures that act as a brake on development. The investment system has a national character, is carried out within and on the territory of a separate country, which determines the purpose and role of the state in investment policy. Driven by controversy, modern society is progressing from individualism to association. Its basis is the state economy, and the superstructure is the economic state. The separation of the economy from the state, unattainable in the previous stages of the capitalist formation, is all the more unattainable now that the developed countries are dominated by vertically integrated state-corporate capitalism.

The driving forces of economic development, according to the provisions of the classical theory, are labor and reproduction. Without exception, all the most important sources of economic growth are of a reproductive nature: labor and capital (past labor embodied in machinery, equipment, technologies, investment), labor productivity, efficiency of the production apparatus, factors and resources of reproduction. With that said, the main goal of the investment system can be defined as an increase in the process used reproduction of fixed capital of operating production units (primarily in industry) embodied in the technological apparatus and specific production capacities. The goal of the investment system is being realized as ensuring the formation of investment flows in the financial sphere and promoting them into the production sphere with their transformation into material streams. Based on this, it can be argued that achieving the goal of the investment system involves the implementation of macroeconomic equilibrium. The most important instruments for establishing and maintaining this equilibrium are investment flows. Sustainable investment flows give the economic system a margin of safety. It is they with a predicted negative changing internal and external economic and political conditions ensure the sustainability of the national economy and its security, which creates the opportunity to maintain economic sover-

eignty, maintain competitiveness and ability to grow. All this determines the importance and significance of the investment system in the economy, in the organization of its safe functioning, the significance of the role of the state in ensuring such management. In addition, the need for state participation in investment processes is dictated by its very role in realizing the goal of the investment system through processes to ensure macroeconomic equilibrium, and the content of those functions that it performs. Based on the fact that "function is the realization of the properties of the economic essence of the process of state influence on the functional system, the economic purpose of this phenomenon in society".

Six trends in the active investment policy of Uzbekistan in 2019

Uzbekistan should accelerate the implementation of large and small investment projects included in the plan in the Year of Active Investment and Social Development. In 2019, the Investment Program included more than 3 thousand projects worth a total of 16.6 billion US dollars, 3.3 billion of which will be used to commission 140 production capacities of various directions. The course is worth \$ 3.2 billion. President of the Republic Shavkat Mirziyoyev set the course for acceleration the day before by holding a video conference in which not only members of the government and leadership of the Republic of Karakalpakstan participated, as well as khokims of regions and the capital of the Republic of Uzbekistan, but also heads of diplomatic missions abroad.

1. The direction of the flow of foreign direct investment in Uzbekistan. Currently, foreign direct investment accounts for 25% of their total volume, this figure will be increased. It is estimated that in 2019, \$ 4.2 billion of direct investments will be spent on 320 projects. It is also noted that all projects involving direct foreign investment should implement projects uniformly throughout the calendar year in all sectors, and not in its last quarter and in a number of already developed and familiar sectors.

2. Increased attention to regions. In 2018, more than 1 billion investment US dollars were invested there, 133 new enterprises were launched (although in more than 5 areas the projects were not completed to the end). In 2019, there will be 209 regional projects in the amount of more than 1.9 billion US dollars with the participation of direct investments from foreigners. Attracting foreign investment in the regions is now the task of the ambassadors of Uzbekistan abroad. And all investment projects and data on their implementation will be collected in a single online database.

3. Using investment forums as a tool for promoting Uzbekistan in the world community. According to Shavkat Mirziyoyev, in order to further enhance the attraction of investors to developed projects, it is necessary to conduct investment forums with the participation of foreign investors in each region of the country at least once a year. In addition, delegations from Uzbekistan should actively participate in large international investment forums abroad. As a result, the State Investment Committee and the Ministry of Foreign Affairs were instructed to formulate schedules for holding investment forums in the regions this year.

4. Urbanization of the regions of the Republic of Uzbekistan in order to increase investment attractiveness.

5. Strengthening state support for foreign investors. The President of Uzbekistan set the task for officials to create a fund to support foreign investors based on foreign experience.

6. The increase in the benefits of lending to the country. Finally, Uzbekistan plans to attract direct loans from foreign banks by commercial banks totaling \$ 740 million, as well as strengthen work to attract direct foreign credit resources with low interest and a long repayment term.

The function of ensuring investment security can be performed only by specialized law enforcement agencies that are part of state and regional government bodies and that exercise their functions through the implementation of specialized factors. This security depends not only on the ability of law enforcement and regional authorities to take appropriate measures, but also on the level of economic development, the level of production and financial activity, investment density, etc. All these factors can be attributed to non-specialized factors affecting investment security.

A set of measures is required to establish guaranteed investment protection for the Uzbekistan economy, including:

- 1) a qualitative improvement of the business and investment climate, the development of the institutional environment, the establishment of guaranteed protection of property rights, infrastructure support, the achievement of a higher degree of maturity of the financial market, the reduction of information, technological and organizational barriers to financial and material flows, the improvement of the processes of interaction between the state and business. The significance of this measure is emphasized by politicians, scientists, and authorities. The Head of Government noted that “until we radically change these relations, we will lose both investments, and revenues, and the pace of development, and intellectual potential. After all, it is business, including small and medium, that is the main generator of new ideas and technologies and employs millions of people”;

- 2) activation of investment factors of expanded reproduction of capital at different levels of management;

- 3) the full use of investment policy instruments to strengthen the innovative component in the structure of expanded reproduction. In Uzbekistan, instruments are being introduced that provide access to investments in particular regions - special economic zones, industrial and technological parks. So far, not all of them are active and successful: “large investors - both our, foreign, and well-known international brands - work there both in traditional industries and in innovations.

References

1. Uzoqov A., E.Nosirov, R.Saidov, M.Sultanov. Investitsiya loyihalarini moliyalashtirish vaularning monitoringi. O'quv qo'llanma. -T.: —Iqtisod-moliya, 2006.
2. Kuzieva N.R. Imtiyoz: xorijiy investitsiyali korxonalarning moliyaviy mexanizmi // O'zbekiston qishloq xo'jaligi, 2005. - №9.
3. Губанов С. Темпы роста и воздействие на них государства // Экономист. 2003. № 6.
4. Иноятowa М.Ш. Регулирование деятельности инвестиционных фондов в различных странах//Горный вестник Узбекистана, 2007.
5. Калашников И.Б. Инвестиционная система: инновационная направленность развития; функции государства в ее переустройстве. Саратов, 2010.
6. Филатова А.С. Инвестиционная безопасность РФ в современных условиях // Молодой ученый. 2015. № 1.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ОСНОВНАЯ ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВА

Безопасность инвестиций - неотъемлемая часть, важнейший элемент экономической безопасности. «Экономическая безопасность любого государства характеризуется наличием стабильного дохода и резервов, позволяющих поддерживать достаточно высокий уровень жизни на современном уровне и в обозримом будущем» Поэтому в данной статье исследуются текущие условия, связанные с экономическими ценными бумагами, и реформы, направленные на увеличение инвестиционных ценных бумаг. Согласно полученным результатам, улучшение делового и инвестиционного климата, развитие институциональной среды играют важную роль в обеспечении инвестиционной безопасности.

FINANCIAL MODERNIZATION IN THE PANDEMIC COVID-19

O.V. Nosova, Doctor of Economic Sciences, Professor,

T.Y. Nosova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Karazin Business School, V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

Modernization process in financial sector, but in order to obtain the effect it should be adjustable. The digitalization of financial sector results in creation new possibilities for all industries, improve customer interactions, start the digital transformation in the banking sector. Regulator globalization should serve the governments that are the recipients of financial flows and new technologies. Managing the global capital system aims at ensuring the relations coordination based on the information exchange. The volume and direction of signals from other systems should be directed on of maintaining consistency in investment demand and supply signals. The purpose of the system is effective use of the global financial system advantages.

Modernization of institutions requires consistent creation and functioning of the institutional system, aimed at the definition of property rights in society, stimulates the development of competition and reduces transaction costs.

In Western Europe it became widespread approach of imported Western-style modernization, which focuses on the construction of new institutional economic incentives that can change human behavior. The opposite view is held by the authors, relating the particular appearance of several models of development and modernization in traditional societies, such as India, China, etc. with processes taking place in Eastern Europe.

The role of the financial institutions in modernization in Ukraine

To understand the mechanism of global interdependence on the basis of financial parameters of contemporary development there is identified a number of trends that describe the trajectory of global imbalances and provides the base for financial crisis analysis. These include a significant increase in international financial integration, especially in advanced economies, a sharp widening of the global imbalances that have become a reality of today's economy, differences in profitability between external assets and liabilities, resulting in a significant movement of capital and other resources among countries.

The main ways of financial investment in foreign countries are the commercial loans, official cash flows, foreign direct investment and portfolio investment. Foreign companies and the governmental institutions use lending to banks in order to obtain commercial loans. International financial institutions and governments of developed countries provide policy of financial support for developing countries.

It should be noted the trend of transformation of national banks in the TNBs, performing the function as an intermediaries for its clients, and to place the capital outside the home country.

Under the influence of turbulence and unpredictability factors of the international financial system, the collapse in commodity prices and the deterioration of the macroeconomic situation in Ukraine the following trends have been noted: the decline of confidence in the banking system; the growth of debt to financial institutions; increase of the number

of loan defaults; difficulties with paying for the previous loans, etc. Small share in total credit investment in national economy as long-term innovative lending restrict following factors: high level of interest rate on bank loans; high credit risk, changes in interest rate, liquidity; mostly current and short-term nature of bank liabilities; limits on refinancing in the National Bank of Ukraine.

The main problem, faced by the Ukrainian banks in 2014, is the outflow of deposits. Due to the outflow, banks began to undergo lack of liquidity, which aggravated apprehensiveness among depositors. During 2014, according to the National Bank of Ukraine data, the drop in GDP was 7.5%, and the devaluation of the hryvnia has reached 100%, the consumer inflation rate rose to 25%. The banking system has lost a third of all deposit deposits, and foreign exchange reserves of the country decreased to 7.5 billion dollars. Industrial Production in Ukraine averaged -1.66 percent from 2000 until 2015, reaching an all-time high of 17.60 percent in April of 2010 and a record low of -33.80 percent in January of 2009. It is known that since the beginning of the year the banking system has lost about 110 billion UAH deposits. Because of this, a lot of banks have been forced to impose restrictions on payments and cash withdrawals, causing distrust of depositors in the system exalted. The situation was worsened by the fact that a number of banks as a result of liquidity problems were found to be insolvent.

The second problem arose due to the losses incurred in course of hostilities. The annexation of the Crimea and the military operations in Luhansk and Donetsk regions caused the panic among Ukrainians; hence the devaluation of the hryvnia reinforced and was followed by the outflow of deposits. Essentially, the banks lost their assets in the Crimea and in Luhansk and Donetsk regions.

Bearing in mind the main problems of the banking system of Ukraine in 2014, we can consider the main reasons for people's distrust of it. Firstly, the distrust is caused by financial ignorance of the population. Many individuals, not having analyzed the problem, immediately begin to make hasty conclusions, panic, thus weaken the banking system. Secondly, due to the outflow of deposits from banks lack of liquidity began. Many banks were forced to impose restrictions on payments and cash withdrawals, which negatively affect depositors' confidence in the system as a whole.

In 2015, industrial production fell by 13.4% in Ukraine. The main industrial potential is concentrated in the Eastern part of Ukraine. Banks are members of the innovation process, providing not only funding it, but also communication between all stakeholders: government, investment and innovation funds, scientific and technical institutions and consumers.

Due to the reduction in the ability of banks to create financial instruments after the financial crisis corrections transactions in the bond market were intensified. Instability of the financial system has increased. The growth of currency devaluation is accompanied by increased costs of the banking sector. The bank interest expenses rise forcing them to pursue a policy of prolonging and restructuring of loans, offering customers credit vacation, and in a number of banks the introduction of the temporary administration and the beginning of the liquidation process has been noted. This forces financial institutions to reserve more funds. Capital adequacy ratio (H2) in the entire banking system has reached 15.87% at the end of 2014, although at the beginning it was equal to 18.26%. Lowering of the regulatory

capital adequacy index may violate norms of compulsory redundancy and reduce the reliability of the banking system in the fulfillment of obligations to clients. In particular, there was a decline of banks stock in the norm of "large loans", which was caused by the concentration of the loan portfolio in the financial institutions that service specific business - groups. The maximum size of credit issued to one person, was 22.92%, while the standard in 2014 was not more than 25%.

Dynamics of loans and deposits in Ukraine for 2012-2016 years increased moderately (Fig. 1). Attention is drawn to the fact that the lower volume of loans by deposits, i.e. temporarily free financial resources sufficient to ensure that fully meet the needs of the economy. However, the biggest gap between the volumes of deposits and loans is in the study period at the end of 2015 - 27.1%.

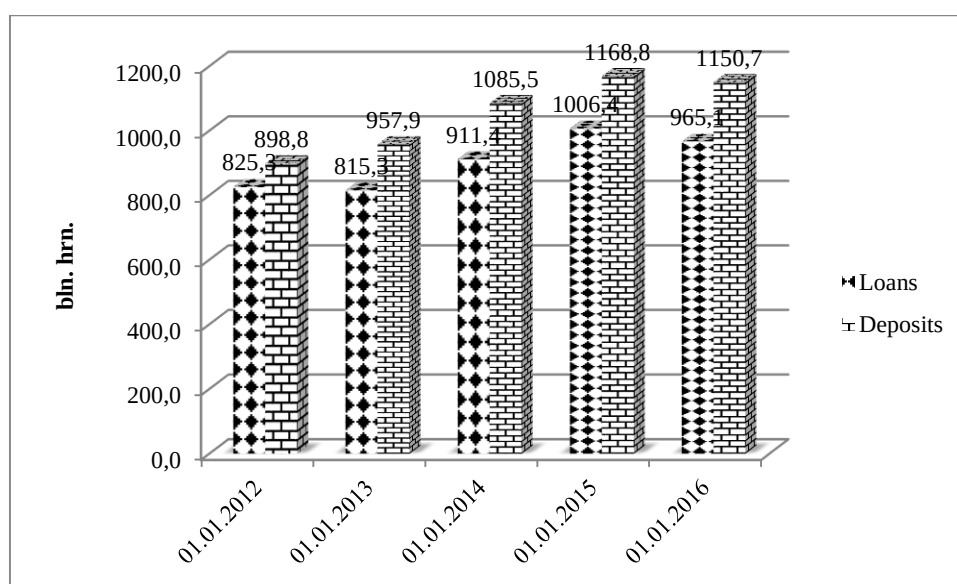


**Fig. 1. – Dynamics of loans and deposits of individuals in the money market Ukraine
(The National Bank Ukraine data, 2016)**

In the analyzed period, deposits of individuals exceed deposits of economic entities and form quite a significant positive trend (Fig. 2).

The largest gap between the volume of retail deposits and deposits of economic entities are witnessed at the end of 2013 (45.8%). Thus, the financial market is gradually formed positive trends in terms of redistribution of temporarily free financial funds, temporarily free financial resources in the economy are supplied by individuals, i.e. households. In Ukraine, the commercial banks may act as issuers of treasury shares, bonds, notes, certificates of deposit and other securities, as investors buying securities for its own account and also have the right to conduct brokerage operations with securities

In order to restore the people's trust in the banking system Ukrainian finance specialists should forecast potential problems and understand their severity, timely react to them, and find right solutions. Moreover, Ukrainians themselves must make significant efforts to improve the situation in their country, try to achieve mutual understanding, and provide confidence and stability of financial institutions.

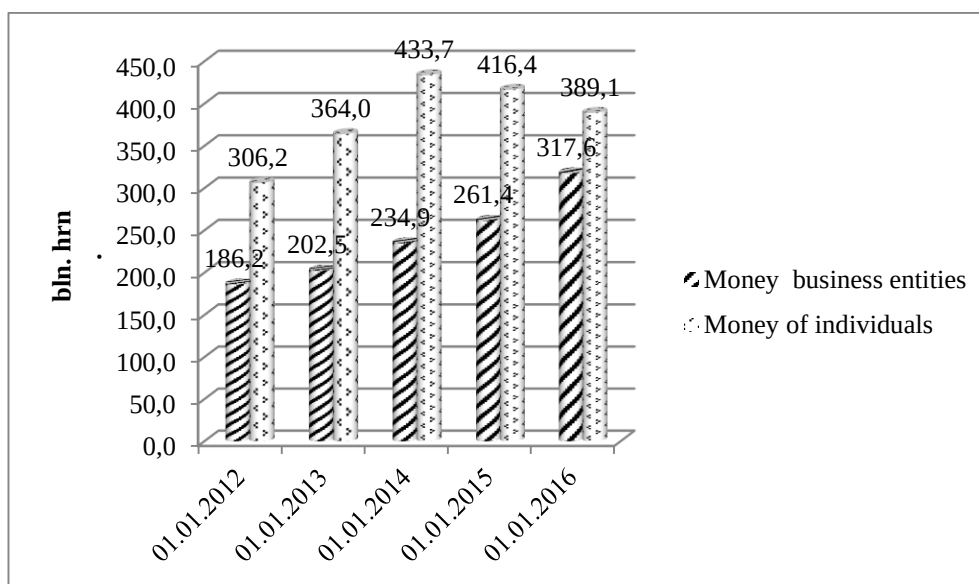


**Fig. 2. – The dynamics of deposits of economic entities and individuals
(The National Bank Ukraine data, 2016)**

Investigation of globalization effects on economic development shows the existence of contradictory tendencies, promoting growth or leading to economic regress. As a result of capital formation and financial markets improvement one can mention significant changes in the financial sector, followed by the movement of large amounts of financial resources flows. Capital mobility determines the production efficiency and scientific, technical cooperation, and stimulates the development of factors of production. Activating the role of the state as a regulator of the modernization process: restructuring, capital flows in modern high-tech industries, financial capital attraction in the form of portfolio investment in financial sector may create conditions for the country's economic breakthrough to the new development trajectory.

Qualitative changes analysis show the existence of speculative and insurance operations resulting in changes in the role of financial institutions in the service of the real economy. Study of globalization peculiarities and financial sector aims at coordinating and harmonizing the activities of international financial institutions to provide global financial stability, and reduce world tension. The basic tendencies defining the world development trajectories stimulate improvement of the quality of international financial institutions.

Further study of the features of the modernization and the role of the financial institutions will be focused on the coordination and harmonization of the action of international financial institutions to reduce uncertainties and turbulence in the financial market. The problem of Eastern European countries is to use the model of modernizing financial institutions, taking into account national specificities of these countries.

References

1. The World Bank (2016). Global Economic Prospects. Divergences and Risks. Available at: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>.

2. Kawai, M., Morgan, P. J., B.R., Rana, (2014). New Global Economic Architecture. The Asian Perspective. *Edward Elgar Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA*, Edward Elgar Publishing Ltd.
3. Inozemtsev, V.L. (2010). Modernization of Russia in the Context of Globalization. *World Economy and International Relations*, № 2: 90 - 103.
4. Bragin, A. (2012). Noospheric socialism as the case of globalization. *Bulletin of Ivanovo State University. Philosophy, «Humanities» series*, Issue 2: 32 -37.
5. Onishchenko, V. (2011). The Modernization Imperative of Ukraine. *Ukraine's economy*, № 7: 4-13.
6. Jones, J. & Liuch, A. (2015). The Impact of Globalization on Argentina and Chile: Business Enterprises and Entrepreneurship. *Edward Elgar Cheltenham, UK; Northampton, MA : Edward Elgar Publishing Ltd.*
7. Nosova, O.V. (2017).The impact of globalization on financial institutions' development. *Europa*.
8. Regionum, Tom XXX. Household Finance. *Uniwersytet Szczecinski*, № 1: p. 99 -119.
9. Oatley, T. & Winecoff, W. K. (2014). The Political Economy of the International Monetary and Financial Systems. *In Handbook of the International Political Economy of Monetary Relations. (pp. 1-14). Edward Elgar Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing Ltd.*
10. Statistical Release BIS International Banking Statistics at End-March 2016 Monetary and Economic Department (2016). The Bank for International Settlements, July.
11. Basic indicators of banks performance in Ukraine. The National Bank Ukraine data. Available at: <http://www.bank.gov.ua>.
12. Doing Business (2016). Measuring Business Regulations. World Bank Group. Available at: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРИ ПАНДЕМИИ COVID-19

Статья посвящена анализу различных подходов к финансовой модернизации в условиях пандемии COVID -19. Ученые указывают на современную тенденцию завершения эпохи финансиализации. Цифровизация финансового сектора приводит к созданию новых возможностей для всех отраслей экономики и сопровождается интенсификацией финансовых операций. Применение принципа сетевого взаимодействия между экономическими агентами внутри фирмы, межорганизационными сетями и транснациональными ассоциациями определяет.

ENDOGENOUS AND EXOGENOUS THREATS TO ECONOMIC SECURITY

Sh. Saydullaev, Independent researcher, chief specialist
of Education Quality Control Department,
Tashkent State University of Economics, Uzbekistan

In modern conditions of economic development of any country, the economic security of the state is affected by a large number of endogenous and exogenous factors that directly affect the stability of the development of the economy as a whole.

Economic security of the state is a set of internal and external conditions that can favor the effective and most dynamic development of the national economy, the development of the ability to meet the needs of society and the state, to ensure competitiveness in world markets, which is a guarantee of protection from various threats and losses [1].

A direct threat to economic interests is formed by economic threats that disrupt the correct course of social production. In general, they can be divided into such aggregated groups as internal (endogenous) and external (exogenous) threats. The source of endogenous threats is located within the national economy and the state itself, the sources of exogenous threats are located outside the national economic system and the state as a whole. Endogenous and exogenous types of threats to economic security are quite closely interrelated and intertwined. The main types of internal threats to national economic security are [2]:

- 1) increasing the degree of differentiation of indicators of living standards and incomes of the population. The formation of a small group of rich people (oligarchs) and a significant part of the poor population creates a situation of social tension and instability in society, which can later lead to serious socio-economic problems;

- 2) changing the sectoral structure of the national economy. The focus of economic development on mining creates substantial structural changes. The decline in competitiveness and the general cessation of production encourages an increase in general unemployment and reduces the quality of life of the population. The resource orientation of the national economy makes it possible to obtain high incomes, but does not ensure stable economic growth;

- 3) increasing uneven economic development of the country's regions. This situation is the basis of the problem of breaking the common economic space of the state. A significant difference in the levels of socio-economic development of regions disrupts the links between them and hinders the development of further interregional integration;

- 4) increasing the level of criminalization of society. The society has significantly increased the tendency to acquire non-labor income through open robbery, taking away property, which negatively affects the overall stability and stability of the national economic system. The general penetration of criminal structures into the state administration and industry has a significant impact. A large number of entrepreneurs refuse to use legal methods for resolving disputes, avoiding free competition, and more often use the help of criminal structures. These actions have a negative impact on the overall economic situation and hinder the full recovery of the national economy from the crisis;

- 5) significant decline in the country's scientific and technical potential. The basis of the country's economic development is scientific and technical potential. Over the past

decade, the scientific and technical potential of domestic enterprises has been almost lost. the main reason for this phenomenon is the decline in investment flows in research and development, mass migration of leading scientists, the destruction of knowledge-intensive sectors of the economy, and the deepening of scientific and technical dependence;

6) development of inter-ethnic and inter-ethnic tensions that can create real conditions for the emergence and expansion of internal conflicts on national grounds in the state;

7) widespread violation of the common legal space, which leads to non-compliance with the law;

8) lowering the level of physical health of the population, which can lead to degradation of the population due to the crisis in the health system. As a result of these phenomena, there is a tendency to significantly reduce the birth rate and life expectancy of the state's population. The decrease in human potential makes it impossible for stable economic growth and industrial development;

9) demographic crisis, which is directly related to the prevailing trend of prevalence of indicators of total population mortality over birth rate.

A sharp decline in the prices of export goods or an increase in the cost of imported goods in conditions of significant dependence on the external market is extremely dangerous for the overall state of the economy. It is also dangerous to impose an embargo on trade with States or groups of countries that are the largest and most important markets or suppliers of products for the exporting country.

All internal threats to national security are closely interrelated. Their elimination is necessary not only for the formation of an appropriate level of national security, but also for the preservation of the country's statehood.

The main external threats to national security are [3]:

1) reduction of the country's role in the world economy as a result of targeted actions of individual States and interstate associations, for example, the United Nations, the Organization for security and co-operation in Europe;

2) reducing the level of economic and political impact on the processes taking place in the world economy;

3) weakening of integration processes and development of the country's economic ties with other countries;

4) outflow of human resources and intellectual property abroad;

5) proliferation of weapons of mass destruction in all countries of the world;

6) weakening of the country's position in the field of information and telecommunications. This is reflected in the reduction of the country's impact on international information flows and the development of information expansion technologies by several States that can also be used to the country;

7) territorial expansion concerning the country;

8) development of international terrorism.

The list of these threats is established in many regulations of foreign countries, which gives a clear understanding of threats to economic security, and also serves as a regulatory act regulating the main aspects of ensuring national economic security.

Thus, we can say that the main characteristic of threats to economic security is that they have emerged as a result of the globalization of the planet (including the economic sys-

tem) and the development of methods of competition between States. Each of the threats poses a certain degree of danger to the country, which, in turn, determines the priorities of countering these threats.

References

1. Burtsev V.V. Problemy gosudarstvennoy ekonomicheskoy bezopasnosti. Finansy. 2016. №5. - 21-30 p.
2. Senchagov V.K. Economic security of Russia: General course. Textbook. 2015. 815 p.
3. Goncharenko L.P., Akulinin F.V. Economic security. Textbook for universities: Textbook. 2014. 478p.

ЭНДОГЕННЫЕ И ЭКЗОГЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Экономическая безопасность любой страны подвержена влиянию разных (политических, экономических, технических и т.д.) угроз. Основными причинами возникновения угроз экономической безопасности стали процесс глобализации и развитию конкурентной борьбы между государствами. В статье рассмотрены внешние (эндогенные) и внутренние (экзогенные) угрозы экономической безопасности. Кроме того, приведен перечень нескольких внешних и внутренних угроз экономической безопасности с подробным объяснением.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Н.Н. Бабко, канд. экон. наук, доц.,

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. П. Василенко, Украина

Современные постоянно растущие процессы глобализации диктуют условия заведениям высшего образования Украины, которые вынуждены быстрее и адекватнее реагировать на потребности соискателей высшего образования и деловых кругов [2].

Государственная политика в сфере образования и науки играет решающую роль в обеспечении развития человеческого капитала и получении экономической выгоды в виде устойчивого роста и конкурентной экономики, а значит общественного и индивидуального благосостояния, будущего процветания и качества жизни. Достижение этих целей требует согласованных политических инициатив, эффективных управленческих решений и долгосрочных инвестиций.

Очевидно, что сегодня высшее образование в Украине не в полной мере соответствует современным запросам со стороны личности и общества, потребностям экономики и мировым тенденциям. Именно поэтому необходима системная трансформация сферы высшего образования для обеспечения нового его качества [1].

В научной сфере необходимо остановить изоляцию и стагнацию в сфере исследований, сформировать запрос на качественную подготовку исследователей и качественные разработки в области фундаментальных и прикладных наук, сократить разрыв между исследованиями и внедрением их результатов, интегрировать высшее образование и науку Украины в образовательное и исследовательское пространство Европейского Союза.

Сегодня реформа высшего образования в Украине направлена на достижение общей цели: превратить высшее образование в инновационную среду, где студенты будут приобретать ключевые компетенции, необходимые каждому современному человеку для успешной жизнедеятельности, а ученые будут иметь возможности и ресурсы для проведения исследований, смогут непосредственно влиять на социально-экономическое и инновационное развитие государства.

Мощное государство и конкурентную экономику может обеспечить сплоченное сообщество творческих людей, ответственных граждан, активных и предприимчивых. Именно таких граждан должны готовить заведения высшего образования (ЗВО). Содержание высшего образования должно постоянно обновляться с учетом потребностей рынка труда. Особую актуальность приобретает вопрос мобильности, конкурентоспособности и уровня квалификации будущих специалистов в разных областях. Образовательная и научная отрасли должны превратиться в рычаг социального равенства и сплоченности, экономического развития и конкурентоспособности Украины.

Цель качественного высшего образования состоит в том, чтобы выпускники ЗВО были конкурентоспособными специалистами на рынке труда, имели современные знания, умели решать комплексные задачи, могли создавать высококласные и инновационные интеллектуальные продукты и разделяли ценности свободного демократического общества.

На сегодняшний день в Украине началось реформирование системы высшего образования под эгидой Министерства образования и науки Украины, Украинского центра оценивания качества образования, Национального агентства по обеспечению качества высшего образования и Национального агентства квалификаций. Заметим, что уже есть и первые качественные результаты [3; 4]:

1. Введено прозрачное финансирование высших учебных заведений по результатам их образовательной, научной и международной деятельности. Так, начиная с 2020 года, высшие учебные заведения получают государственное финансирование не в зависимости от штатного расписания, а в зависимости от результатов своей деятельности. Это даст возможность снять прямую зависимость финансирования ЗВО от количества студентов и направить деньги в лучшие заведения, которые будут оцениваться по конкретным показателям:

- масштаб университета;
- его позиции в международных рейтингах;
- объем привлеченных из альтернативных источников средств и тому подобное.

Количество студентов станет одним из нескольких, но не единственным критерием распределения средств. В результате университеты будут иметь больше мотивации повышать собственную эффективность.

2. Внедрена индикативная себестоимость получения высшего образования, которая позволит привести оплату за обучение на отдельных специальностях в соответствии с фактическими расходами и, соответственно, повысить качество предоставления образовательных услуг соискателям высшего образования. Раньше отдельные университеты искусственно занижали стоимость контрактного обучения, что вредило всему образовательному процессу, так как фактически средства на обучение компенсировались из тех, что государство оплачивало за бюджетников. Такой шаг поможет установить стоимость обучения хотя бы на уровне реальных затрат, а также позволит платить высокую зарплату наиболее мотивированным преподавателям.

3. Принят Закон Украины «О профессиональном предвысшем образовании», нормы которого вводят элементы корпоративного управления ЗВО; предусматривают эффективные механизмы избрания руководителя учреждения; меняют систему государственного финансирования; исключают ограничения студентов по возрасту, по количеству полученных ранее дипломов за средства бюджета; предусматривают возможность самостоятельно определять формы образовательного процесса, право на сохранение или передачу имущественных комплексов в случае выхода из состава высших учебных заведений и тому подобное.

4. Обновлено требования к содержанию высшего образования - сформирована система стандартов высшего образования, соответствующая национальной рамке квалификаций, утверждено 98 стандартов высшего образования по уровню бакалавра и 45 стандартов - по уровню магистра. Новые стандарты пришли на замену устаревших отраслевых, они соответствуют требованиям Болонского процесса и базируются на компетентностном подходе. В стандартах не установлен перечень нормативных дисциплин (как это было раньше), что дает больше возможностей ЗВО в создании различных образовательных программ.

5. Активно применяются прозрачные механизмы распределения государственного заказа (адресное размещение, широкий конкурс, формульное распределение) в пользу принципа «бюджетные места идут за лучшими поступающими».

6. Процент абитуриентов, получивших бюджетные места по заявлениям с 1-ым или 2-ым приоритетом увеличился с 30% в 2016 году до 76% в 2019 году, а доля госзаказа, которая была распределена с использованием технологий адресного размещения и формульного распределения увеличилась соответственно с 26,8% до 86%.

7. Для обеспечения равенства при поступлении в магистратуру во время вступительной кампании значительно расширен перечень специальностей, для которых обязательным является сдача единого вступительного экзамена по иностранному языку (ЕВЭ) с использованием внешнего независимого оценивания (ВНО) для получения степени магистра с 32 (в 2019 году) до более 80 (в 2020 году).

8. Начат пилотный проект с дуальным образованием в ЗВО. Дуальная форма предусматривает получение образования путем совмещения учебы лиц в учреждениях образования с обучением на рабочих местах на предприятиях, в учреждениях и организациях для получения определенной квалификации на основе договора.

Подписан меморандум о сотрудничестве между Министерством образования и науки Украины, Фондом им. Фридриха Эберта и Научно-методическим центром высшего и профессионального предвысшего образования. Основная цель проекта - обеспечить максимальную эффективность подготовки специалистов образования в соответствии с реальными требованиями рынка труда и потребностей национальной экономики.

9. За период с 2016 года по 2019 почти вдвое увеличилось количество поступающих с временно оккупированных территорий. Расширен доступ к высшему образованию для поступающих с неподконтрольных территорий - теперь они могут вступать в любое украинское заведение высшего образования без ВНО.

Основной проблемой в сфере национального высшего образования является то, что выпускники ЗВО не имеют возможности в полной мере реализовать себя на украинском рынке труда. Эта проблема непосредственно затрагивает интересы соискателей высшего образования, а опосредованно - все общество, оно не может гармонично развиваться без конкурентоспособных специалистов.

Зачастую качество высшего образования в Украине не соответствует ожиданиям работодателей, студентов и общества в целом. Система финансирования и управления не дает заслуженного вознаграждения лучшим преподавателям и наиболее эффективным заведениям высшего образования. Соискателями высшего образования часто становятся молодые люди, которые не в полной мере владеют необходимыми для получения высшего образования знаниями, навыками и мотивацией.

В Украине не хватает данных, которые в динамике отражали бы оценки работодателей и самих студентов по качеству высшего образования и соответствия образовательных программ требованиям рынка труда, также отсутствует мониторинг занятости выпускников ЗВО.

Действующая государственная политика в сфере высшего образования направлена на расширение автономии ЗВО, внедрение прозрачных и справедливых условий доступа к качественному высшему образованию и повышение вступительных требований для абитуриентов.

Необходимо создание условий для того, чтобы заведения высшего образования получили широкую автономию (в том числе и финансовую) и осуществляли свою деятельность эффективно: разработка соответствующей нормативно-правовой базы и оказание информационной и методической поддержки ЗВО по новым возможностям самостоятельно распоряжаться средствами, определять внутреннюю систему и уровень оплаты труда, свободно привлекать пожертвования и инвестиции, при этом оставаясь некоммерческой организацией со всеми нынешними налоговыми льготами.

Функционирование действенной системы обеспечения качества высшего образования, основанной на широкой приверженности принципам академической добродетели предполагает работу сразу по нескольким направлениям: дерегуляция лицензирования, уход от дипломов государственного образца и обязательная аккредитация образовательных программ, внедрение институциональной аккредитации высших учебных заведений.

Также крайне необходимо повышение уровня подготовки специалистов и обеспечение соблюдения норм добропорядочности и равенства вступления в учреждения высшего образования: предполагается продолжение практики распределения мест государственного заказа по широкому конкурсу в соответствии с приоритетами; расширение применения организационно-технологических процессов осуществления внешнего независимого оценивания для проведения вступительного экзамена по иностранному языку для поступления на второй (магистерский) уровень высшего образования по определенным специальностям.

Реформирование сферы национального высшего образования предполагает содействие развитию образования в течение жизни: нормирование процессов получения образования в течение жизни, создание условий для того, чтобы результаты обучения, полученные в неформальном и информальном образовании, признавались в системе формального образования.

Таким образом, основными целями и задачами реформы в сфере высшего образования Украины являются [3; 4]:

- создание условий для обеспечения финансовой автономии ЗВО для осуществления своей деятельности;
- применение формулы распределения расходов государственного бюджета на высшее образование между ЗВО;
- изменение подходов к управлению университетами (ключевые показатели эффективности для руководителей, наблюдательные советы в системе управления ЗВО, управленческая автономия ЗВО, антикризисный менеджмент, кадровый резерв);
- дерегуляция лицензионных условий и внедрение электронного лицензирования деятельности в сфере высшего образования;
- запуск электронной системы мониторинга трудоустройства выпускников ЗВО;
- расширение доступа поступающих, проживающих на временно оккупированных территориях до украинских ЗВО;
- разработка и апробация в порядке эксперимента проекта Положения о дуальной форме получения высшего образования;

- введение единого государственного квалификационного экзамена с использованием внешнего независимого оценивания по специальностям, необходимых для доступа к профессиям, для которых введено дополнительное регулирование;
- подписание кредитного соглашения между Украиной и Международным банком реконструкции и развития по поддержке реформ в сфере высшего образования;
- разработка и внесение в Верховную Раду Украины проекта Закона «Об образовании взрослых».

Список использованных источников

1. Л.А. Батюк, Т.М. Квятко, Н.М. Бабко. Суспільні ринкові трансформації: глобальний контекст. (2018). Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. №193, с. 110-120.
2. Н.М. Бабко, Л.А. Батюк. Глобальні економічні тренди та Україна. Механізми економічного зростання і конкурентоспроможності національного господарства (2018). Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції. У 2-х частинах. К.: ГО «Київський економічний науковий центр». Ч. 1. с. 11-16.
3. Реформа освіти та науки. Урядовий портал України. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/rozvitok-lyudskogo-kapitalu/reforma-osviti>.
4. Поступ команди МОН на зміцнення системи освіти і науки України: вища освіта. Сайт Міністерства науки і освіти України. Опубліковано 07 жовтня 2020 року о 18:20. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/news/postup-komandi-mon-na-zmicnennya-sistemi-osviti-i-nauki-ukrayini-visha-osvita>.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕКТОРОВ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.А. Батюк, канд. экон. наук, доц.,

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. П. Василенко, Украина

Глубокий системный кризис, в котором сегодня оказалось мировое сообщество в целом и Украина в частности, заставляют переосмысливать стратегии развития на всех уровнях. При этом принципиально важно исходить из существования объективного единства экологической, социальной и экономической сфер деятельности человеческого общества. В этом смысле устойчивое развитие, на наш взгляд, предполагает необходимость достижения, как минимум, экологической безопасности, экономической эффективности и социальной справедливости. А разработка парадигмы устойчивого социально-экономического развития призвана отражать, объяснять и прогнозировать изменяющуюся экономическую реальность.

Любая социально-экономическая система имеет два аспекта своего существования: функционирование (поддержание жизнеспособности, сохранение функций, определяющих ее целостность, качественную определенность, сущность характеристики) и развитие (приобретение нового качества в условиях изменяющейся среды). Проблемы управления в разных социально-экономических системах приобретают все более важное значение для подготовки и принятия решений на самых различных уровнях.

Особенностью управления социально-экономическими системами в современных экономических условиях является переход от кибернетического подхода в управлении к синергетическому. А надежды на возможность удачного математического моделирования глобальных социально-экономических систем, и в особенности их динамики, связаны с революцией в области вычислительной техники и созданием новых кибернетических имитационных моделей.

Современным вектором развития экономических систем является развитие высокотехнологических компаний, высокотехнологического сектора экономики в условиях становления постиндустриальной экономики. Глобальная экономика находится на пороге новой промышленной революции. Большие данные, интернет вещей и программное обеспечение пришли на смену индустриализации в качестве движущей силы продуктивности и перемен [1, с. 9].

Высокотехнологичный сектор экономики включает в себя разные отрасли промышленности. Наиболее авторитетными признаны классификации Национального научного фонда США и ООН (в рамках Стандартной международной торговой классификации).

По классификации Национального научного фонда США высокотехнологичный сектор экономики включает в себя следующие отрасли: авиационная и ракетно-космическая промышленность, компьютеры и телекоммуникации, электроника, ядерные технологии, производство оружия и военной техники, биотехнологии, оптоэлектро-

ника, разработка новых материалов, производства, связанные с компьютеризацией. По классификации ООН: воздушные и космические аппараты, электронно-вычислительная и офисная техника, электроника, оборудование для радио, телевидения и связи, радио-активные материалы и другие химические продукты, вооружение, фармацевтические препараты, приборы (медицинские, оптические, измерительные), неэлектрические машины (ядерные реакторы, газовые турбины и др.), электрические машины [2, с. 237-238].

Доклад Национального разведывательного совета США «Глобальные тенденции 2030: альтернативные миры» содержит прогнозы тенденций и сценариев развития мира на период до 2030 года [3]. Основываясь на тех изменениях в системе международных политических и экономических отношений, которые происходят сегодня в мире, американские эксперты прогнозируют кардинальное перераспределение влияния между существующими центрами силы. «Мегатенденции», рассматриваемые американскими авторами Доклада в качестве важнейших сдвигов в системе международных отношений, приведут, по их мнению, к потере Западом роли лидера мирового развития, которую он выполнял на протяжении почти 400 лет.

Диффузия уровня влияния отдельных стран указывает на то, что современный центр экономического влияния интенсивно смещается в сторону Азии, а такая страна как Китай имеет все шансы стать крупнейшей экономикой мира. В условиях структурных сдвигов развитие глобальной экономики постепенно начинает зависеть от состояния развивающихся стран. Кроме Китая, России, Индии и Бразилии на развитие глобальной экономики значительно влияют такие страны, как, Индонезия, Колумбия, ЮАР, Нигерия и Турция. В то же время экономики ЕС и Японии, скорее всего, будут переживать постепенное снижение [4, с. 20].

Власть становится более размытой, процесс принятия решений усложняет растущее количество игроков, необходимых для решения транснациональных проблем и их противоречивые интересы [3]. Можно также прогнозировать усиление негативных последствий от отсутствия консенсуса между развитыми и развивающимися странами.

Вариантом исследовательского подхода авторами Доклада предлагалась идентификация возможных диспропорций [1, с. 10].

Все тренды делятся на три типа, соответствующих различным точкам зрения [5]: – технологические, заданные развитием технологий. Тренды обозначены через модели реальности, в которой первична технология коммуникации, передача данных, устройства и протоколы. Взгляд технолога; – социо-технические, заданные развитием социальных организаций. Тренды обозначены через модель реальности, в которой первична социальная организация, субъектные карты, ресурсы и коллективная деятельность. Взгляд организатора; – пользовательские, заданные спросом существующего рынка. Тренды обозначены через модель реальности, в которой первична модель рынка, спроса и предложения, интересы стейкхолдеров, потребности потребителей. Взгляд предпринимателя [6].

Тренды в развитии технологий рассматриваются в двух ракурсах: анализируются исследовательские тренды и то направление, куда в последние годы смещается исследовательская повестка в ключевых тематических лабораториях. Рассматривается и тех-

нологическая составляющая социотехнических трендов – каков запрос к предметной области со стороны игроков в сфере организаций. На материале данных стартапакселераторов, краудсорсинговых программ и программ поддержки мы также исследуем пользовательские (рыночные) тренды в предметной области [7].

Развитие «эпохи данных», в сочетании с повсеместным распространением программного обеспечения и подключенных устройств создает возможности для некоторых компаний обойти другие за счет лучшей производительности.

По мнению авторов Доклада, имеется несколько крупномасштабных потрясения, которые происходят одновременно, – именно они приближают конец «технологических компаний» и ускоряют приход эпохи, когда «технологичность» станет обязательным требованием для всех компаний.

Во-первых, рынок переживает цифровую трансформацию. В мире задействованы миллиарды смартфонов, что оказывает влияние на все виды коммерции и вовлечения клиентов/поставщиков. Общий рост числа подключенных устройств еще выше, и он сопровождается взрывным ростом объемов данных. Эти условия меняют природу вовлеченности поставщиков, клиентов и заинтересованных участников, делая многие традиционные формы дистрибуции и коммуникации экономически невыгодными.

Во-вторых, пользователи изменились – как в потребительском мире, так и в мире бизнеса. Бизнес-модель будущего строится на обслуживании физических лиц. Интернет делает традиционные преимущества лидеров общедоступными.

В-третьих, цена вычислений упала до минимума, что способствует фрагментации отраслей на основании данных и аналитики. В то же время резко упала и цена на сбор и обработку информации. Впервые данные стали орудием конкурентной борьбы, защищающим предприятие. Машинное обучение на основе огромного корпуса данных сейчас является таким же сильным конкурентным преимуществом, как сетевой эффект или экономика масштабирования [7].

В-четвертых, у компаний больше нет навыков, необходимых для перехода в новое качество. Навыки, обеспечивающие успех во многих профессиях и отрасли в целом, сейчас видоизменяются. Поскольку каждый бизнес-процесс подвергается оцифровке или информатизации, требования к навыкам и умениям каждого бизнеса фундаментально изменились.

Подход, который позволит компаниям перестроиться и добиться успеха состоит в принятии технологий в качестве основы для конкурентной борьбы. Основными показателями жизнедеятельности в посттехнологической экономике станут распределение капитала, продуктовая стратегия, стратегия выхода на рынок, рабочие привычки и инструменты, кадры и средства контроля. Компания не сможет успешно перейти в новую эпоху без коренных изменений в структуре капитала и того, как она его тратит. Инновационные продукты и цифровое вовлечение станут основным направлением инвестиций. Каждая компания должна переосмыслить свои сравнительные затраты на развитие продуктов, продажи и маркетинг, а также административно-управленческие расходы. Критически важным станет перераспределение затрат в сторону увеличения компенсаций для обеспечения победы в конкурентной борьбе за талантливые кадры.

Учитывая текущую скорость изменений на рынке, продуктовая стратегия требует передачи части продуктов на аутсорсинг или выведены из производства, для сосредоточения большинства инвестиций на втором и третьем горизонтах. Каждой компании придется выбрать, как она будет распределять инвестиции между продуктами и жизненными циклами продуктов. Как только будут сгруппированы продукты или предложения по услугам в один горизонт, на следующем этапе необходимо выбрать флагманский продукт – с предложениями по маркетингу, PR и рекламе цифровыми средствами. Поскольку традиционные каналы дистрибуции уже не так актуальны, включать в портфолио все продукты непрактично. Каждая компания должна выбрать краткий перечень продуктов или услуг, которые будут ее представлять. Остальные придется продать, но эти 1-3 продукта или услуги будут агрессивно рекламироваться и продвигаться традиционными и цифровыми способами.

Компания должна выбрать несколько ведущих решений, в идеале – тех же самых, что являются ведущими среди цифровых предложений. После принятия такого решения все пути выхода на рынок (цифровые, внутренние продажи, индивидуальные продажи) выстраиваются вокруг одного посыла/ключевого сообщения.

Многие крупные компании выросли за счет приобретения других компаний и со временем нарастили свои предложения по товарам и услугам. Теперь они должны будут сосредоточиться на нескольких ключевых продуктах. Поскольку в новых условиях успех невозможен без уникального и простого ключевого сообщения при выходе на рынок, который будет поддерживаться 1-3 позициями.

Нацеленность на изменение рабочих привычек и инструментов можно свести к следующим ключевым аспектам: сокращение использования или отказ от традиционных форм коммуникации; внедрение новых форм совместной работы, которые станут обязательными для всех; руководители компании должны быть первыми пользователями этих новых инструментов.

Каждый бизнес-процесс и соответствующая ему метрика должны быть снабжены инструментами контроля. Ежедневная панель обзора важных метрик, обновляющаяся в режиме реального времени. Измерение этих показателей должно быть доступно немедленно и выполняться по запросу. Это значительно улучшит управление производительностью в новой системе управления современным предприятием [1, с. 13].

Наиболее остро вопрос заключается в том, смогут ли новые технологии помочь в повышении эффективности труда с целью предотвращения долгосрочного замедления темпов экономического роста. Постепенно появляются технологические прорывы, повышающие экономическую эффективность решения многих экономических и социальных проблем. Однако такие технологии могут иметь обратный эффект: низко- и среднеквалифицированные сотрудники производства окажутся ненужными для развитых экономик, что усилит социальное неравенство [8].

Список использованных источников

1. Авдеева И.Л. Управление экономическими системами: проблемы, тенденции и перспективы // Научный результат. Экономические исследования. 2016. – Т.2, №4, С. 8-14.

2. Мишуткина Н.А., Скороход О.В., Агалакова А.В. Состояние и развитие высокотехнологического сектора экономики // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2015. Т. 2. № 11. С. 237–239.
3. Глобальные тенденции 2030: Альтернативные миры [Электронный ресурс]. Национальный Совет по разведке. — Декабрь 2012. — Режим доступа: http://www.nkibrics.ru/system/asset_publications/data/53c7/b3a1/676c/7631/400a/000/original/Global-Trends-2030-RUS.pdf?1408971903.
4. Чернышева Н.А. Глобальные проблемы развития мировой экономики в контексте современной геополитической нестабильности // Финансовая жизнь. 2019. № 1. С. 19–21.
5. Натан Марц. Большие данные. Принципы и практика построения масштабируемых систем обработки данных в реальном времени / Натан Марц, Джеймс Уоррен. -М.: Вильямс. — 2016. — 292 с.
6. Черняк Л. Большие Данные - новая теория и практика. //Открытые системы. 2011. № 10. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/2011/10/13010990> (дата обращения: 4.11.2016).
7. Роб Томас. Закат технологических компаний // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.iidf.ru/media/articles/trends/zakattekhnologicheskikh-kompaniy> (дата обращения: 3.11.2016).
8. Зайцева И.А. Глобальные риски, как факторы, влияющие на современную систему международных отношений // Проблемы постсоветского пространства. — 2017. — Т. 4. — № 4. — С. 356–363.

ДВУХФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ ПРИРАЩЕНИЯ ЖИЛЬЯ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ В ГОРОДАХ ГАНЗЕЙСКОГО СОЮЗА НОВОГО ВРЕМЕНИ

С.М. Вертешев, д-р техн. наук, проф.,

Псковский государственный университет, Россия,

П.В. Герасименко, д-р техн. наук, проф.,

Петербургский государственный университет путей сообщения

Императора Александра I, Россия

В докладе рассмотрены вопросы моделирования и анализа уровня обеспеченности жильем населения в областях РФ, которые в конце 20 века вошли в Ганзейский союз Нового времени. В качестве результирующего показателя принят введенный общий объем площади жилья домов на 1000 человек населения, а в качестве факторов общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, и численность населения в областях Северо-Западного округа РФ.

Ряд областей Северо-Западного округа РФ в разные периоды времени входили в состав Ганзейского торгового союза. Русско-ганзейская торговля с Псковом имеет давние корни. Ганзейские отношения Пскова можно разделить на три следующих периода: начало формирования договорных отношений (XIII века—XIV век); отношение между Любекской Ганзой и Псковом (XIV—XV век); отношение между Ливонской Ганзой и Псковом (XV—XVI век). Они продолжают и в настоящее время. В 1514 Ганзейский союз получил разрешение на торговлю в Новгороде, Пскове, Архангельске и Холмогорах.

Сегодня многие области Северо-Западного федерального округа России приняты в Ганзейский союз Нового времени (или «Новая Ганза») — международная неправительственная организация («культурное содружество городов»). Союз был основан в 1980 году в голландском городе Зволле с целью поддержки торговли и туризма.

В настоящее время «Ганзейский союз Нового времени» объединяет 176 экономически и политически активных городов из 15 европейских государств. Штаб-квартира Новой Ганзы расположена в германском городе Любеке. Первым со стороны Российской Федерации в союз городов в 1993 году вступил Великий Новгород.

Всего в «Новую Ганзу» были приняты тринадцать следующих городов центрального федерального округа: Белозерск, Великий Новгород, Великий Устюг, Ивангород, Калининград, Кингисепп, Псков, Смоленск, Тверь, Торжок, Тотьма, Вологда.

В 2016 году в Ганзейский союз Нового времени был принят еще один русский город – Порхов. Однако пока он не подал заявку на вступление в Союз русских Ганзейских городов. Сегодня области Северо-Западного округа РФ ведут активное строительство в городах. Рынки недвижимости оказывает большое воздействие, как на все стороны жизни и деятельности людей, так и на миграционные процессы. Огромное влияние на первичный рынок оказывает, в том числе, и торговля с городами из 15 европейских государств.

В работе в качестве исходных данных результирующего показателя при построении модели принят общий объем площади жилья домов на 1000 человек населения. Он рассматривается как объясняемая переменная и является случайной величиной, а ее

опытное (выборочное) значение - средним значением этой величины. Исходные данные общей площади жилых помещений, приходящиеся в среднем на одного жителя, и численность населения в областях Северо-Западного округа РФ выступают факторами (объясняющие переменные). Их величины объясняют значения результирующего показателя. Они принимаются неслучайными величинами [2]. В таблице 1 приведены исходные данные по центральному федеральному округу Российской Федерации за 2017 год [1].

Таблица 1. – Исходные данные

Области	Численность населения, тыс. человек	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, м ² .	Введено в действие в 2017 году общей площади жилья домов на 1000 человек населения, м ² .
Архангельская область	1155,0	27,5	422,8
Вологодская область	1176,7	29,6	542,3
Калининградская область	994,6	28,1	902,4
Ленинградская область	1813,8	28,4	2625,8
Мурманская область	753,6	25,2	59,0
Новгородская область	606,5	31,2	231,6
Псковская область	636,5	30,4	202,3
Смоленская область	949,3	28,4	484,4
Тверская область	1283,9	31,3	585,2
Республика Карелия	622,5	26,2	222,3
Республика Коми	840,9	27,9	222,8
Среднее значение	984,9	28,6	182,5

В работе выбрана для моделирования двухмерная линейная регрессия, построение которой выполнено в **Excel** с помощью инструмента «Регрессия» надстройки «Пакет анализа» [2], в основе которого положен метод наименьших квадратов. Инструмент «Регрессия» пакета анализа данных Excel позволяет по введенным статистическим данным получить значения выборочных коэффициентов корреляции R и детерминации R^2 ; разложения общей суммы квадратов на объясненную и остаточную; расчетное значение F -статистики; значения регрессионных параметров, их стандартные ошибки и расчетные t -статистики [3]. В таблице 2 приведены основные параметры регрессионной зависимости и основные показатели, характеризующие ее качество.

Таблица 2. – Выборочные значения параметров

Линейная регрессия			Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	Статистика Фишера
Коэффициент c	Коэффициент b	Свободный член a	R	R^2	F
Двухфакторная регрессия: прирост жилья – численность населения области и общая площадь					
-12,24	1,7	-741,89	0,86	0,74	11,5

Для оценки качества и установления адекватности модели использовался коэффициент детерминации. Полученная величина коэффициента детерминации составляет 0,74. Ее величина дает возможность утверждать, что связь между результирующим показателем и факторами с достаточно хорошим качеством может быть объяснена линейной двухмерной моделью.

Таким образом, регрессионная модель и значения параметров (таблица 2) позволяют заключить, что качество построенной двухмерной линейной регрессионной функции достаточно хорошее (коэффициент корреляции равен 0,86). Модель показывает, что введенная в действие в 2017 году общая площадь жилья домов на 1000 человек населения в Северо-Западном округе объясняется количеством жителей и общей площадью жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя. Теснота связи составляет порядка 74%. Модель позволяет проводить прогнозирование объема строящегося жилья на 1000 человека населения, используя [4]. В докладе проанализирован уровень обеспеченности жильем население в областях РФ, которые в конце 20 века вошли в Ганзейский союз Нового времени.

Список использованных источников

1. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат. сб./Росстат – М., 2018 – 694 с.
2. Герасименко П. В. Алгоритм и программа построения корреляционной матрицы оценок по многосеместровым дисциплинам / Герасименко П. В., Ходаковский В. А. // Проблемы математической и естественно-научной подготовки в инженерном образовании. // Сб. тр. Международной научно-методической конференции – СПб.: ПГУПС, 2014. – С. 84-88.
3. Герасименко П.В. Введение в эконометрику. Учебное пособие / Герасименко П.В., Ходаковский В.А. // Санкт-Петербург: ПГУПС, 2005. – 60 с
4. Герасименко П. В. Тенденции и перспектива математического образования в технических вузах. / Герасименко П.В., Ходаковский В.А., Кударов Р.С., Бубнов В.П., Хватцев А.А. // Известия Петерб. Ун-та путей сообщения. – СПб. 2017. Т. 14. № 4. С. 727-737.

ПОТЕНЦИАЛ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РАМКАХ ЕАЭС ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОЙ ИНДУСТРИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.А. Ерш

Белорусский государственный университет, Минск

В условиях усиления процессов глобализации сегменты традиционных цепочек создания стоимости продукта или услуги (исследовательские разработки, проектирование, производство) уже, как правило, не находятся в собственности одного предприятия, а рассредоточены географически в рамках нескольких национальных экономик. Подобная сегментация ведет к обострению технологического соперничества между странами и узкой специализации их экономик в рамках малых ниш с жесткой конкуренцией. В условиях кризиса или непредвиденных глобальных ситуациях, таких как пандемия 2020 по COVID – 19, сложившиеся цепочки, как правило, оптимизируются в рамках более узкого экономического пространства (единого интеграционного рынка) или разрушаются, генерируя для субъектов хозяйствования неконтролируемый рост финансовых рисков и потерь. Нарушение взаимосвязи между цепочками создания добавленной стоимости продукта существенно ограничивает возможность экономик на быстрое посткризисное восстановление и экономический рост. В этой связи особенно актуальным видится развитие таких форм интеграционного сотрудничества между странами, которые в первую очередь предусматривают углубление инфраструктурной взаимосвязанности рынков, создание единого экономического пространства, а также упрощение правового регулирования в сфере движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы с целью обеспечения взаимных конкурентных преимуществ.

Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС) достаточно молодое интеграционное объединение, в которое входят Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизская Республика, Республика Армения и Российская Федерация. В режиме таможенного союза оно действует с 2011 года. В режиме экономического союза – с 2015 года. Главными целями ЕАЭС являются:

- создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения;
- стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках ЕАЭС;
- всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики [1];
- сохранение макроэкономической стабильности в государствах-членах ЕАЭС и сведение в них к минимуму экономических последствий пандемии [2].

Для реализации озвученных задач в рамках ЕАЭС уже функционирует дополнительная инфраструктура экономической интеграции: Суд ЕАЭС, Евразийский банк развития, Евразийский фонд стабилизации и развития, венчурная компания - Центр инновационных технологий ЕвразЭС, реализуются ряд программных проектов в области развития торговых отношений и финансовых рынков. Вместе с тем, для обеспечения лидирующих позиций производителей государств-членов ЕАЭС как на внутреннем рынке ЕАЭС,

так и на рынках третьих стран, необходимо акцентировать внимание на решении вопросов стимулирования и государственной поддержки внедрения инноваций.

Результаты последнего исследования по определению рейтинга стран мира по Глобальному индексу инноваций (The Global Innovation Index)¹ показали значительное отставание Республики Беларусь и других государств-членов ЕАЭС не только от признанных мировых технологических лидеров, но и от значительного количества развивающихся стран со сравнительно невысоким уровнем социально-экономического развития.

Таблица 1. – Позиции стран мира по Индексу инноваций

Рейтинг	Экономика	Индекс
1	Швейцария	66.1
2	Швеция	62.5
3	Соединённые Штаты Америки	60.6
4	Великобритания	59.8
5	Нидерланды	58.8
8	Сингапур	56.6
9	Германия	56.5
10	Южная Корея	56.1
32	Словения	42.9
35	Венгрия	41.5
36	Латвия	41.1
37	Болгария	40.0
39	Словакия	39.7
40	Литва	39.2
35	Венгрия	41.5
45	Украина	36.3
46	Румыния	36.0
47	Россия	35.6
59	Молдова	33.0
61	Армения	32.6
63	Грузия	31.8
64	Беларусь	31.3

Источник: собственная разработка автора по материалам [3].

Авторы глобального исследования по индексу инноваций считают, что успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому Глобальный индекс инноваций (далее – Индекс) рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей.

1. Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input), включающие: институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктуру, развитие внутреннего рынка и бизнеса.

¹ По данным, опубликованным в сентябре 2020 года.

2. Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output), к которым относятся: развитие технологий и экономики знаний, результаты творческой деятельности.

Таким образом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране [3].

Принимая во внимание вышеизложенное в числе приоритетных задач, стоящих перед государствами-членами ЕАЭС, можно отметить следующие:

- развитие институтов финансирования инноваций;
- обеспечение максимально благоприятных условий для ведения бизнеса и эффективной коммерциализации научных разработок;
- повышение востребованности инноваций со стороны государственного сектора и крупного бизнеса.

Учитывая тот факт, что индустрия венчурного инвестирования является одним из важнейших элементов инновационной системы, содействующих существенному росту производства конкурентоспособной высокотехнологичной продукции и услуг, ускоренной коммерциализации интеллектуальной собственности и реализации научно-технического потенциала, в числе других неотложных задач видятся:

- развитие инфраструктуры венчурного финансирования;
- трансформация инвестиционных потоков на поддержку высокотехнологичных отраслей промышленности;
- развитие центров технологических компетенций, прежде всего в сфере ИТ.

В Республике Беларусь основные усилия по развитию венчурной индустрии были направлены на увеличение количества стартапов. Этому способствовало создание технопарков, бизнес-инкубаторов, акселераторов и центров предпринимательской активности. Наряду с этим предпринимались попытки точечных изменений в правовом регулировании. Похожие подходы развития венчурной инфраструктуры применялись и в других государствах-членах ЕАЭС. Однако, надо отметить, что многочисленные исследования, посвященные вопросам инновационной экономики, подтверждают тот факт, что стимулирование предложения на инновационном рынке далеко не всегда является продуктивной стратегией обеспечения роста инновационного сектора экономики в целом. Более того, интенсивное финансирование предложения инновационных решений, технологий, продуктов и услуг зачастую провоцирует риск возникновения существенных дисбалансов. Поэтому большинство стран с развитыми венчурными рынками ориентируются на программы, стимулирующие прежде всего спрос на инновации. В этой связи снятие системных ограничений на венчурные инвестиции, осуществляемые на рынке ЕАЭС (в первую очередь имеются ввиду ограничения для пенсионных фондов и страховых организаций), и обеспечение присутствия новых игроков на этом сегменте финансового рынка, прежде всего в лице венчурных фондов и энданумент-фондов, может способствовать исправлению сложившегося дисбаланса спроса и предложения на рынке венчурного капитала Республики Беларусь и достижению ощутимых результатов по внедрению инноваций без дополнительного государствен-

ного финансирования. При этом для развития данного потенциала интеграционного сотрудничества очень важно обеспечить правильное распределение доли инвестиций каждой категории инвесторов (эндаунмент-фонды, пенсионные фонды, страховые организации, банки) в венчурную отрасль государства-члена ЕАЭС с сохранением приоритетов развития национальных экономик и соблюдением паритетного права на осуществление инвестиций как национальных инвесторов, так и иностранных.

Ускорение процесса трансформации инвестиционных потоков на поддержку высокотехнологичных отраслей может осуществляться через формирование единой политики в области предоставления промышленных субсидий. Сегодня в рамках ЕАЭС осуществляется лишь контроль за выполнением государствами-членами единых правил промышленного субсидирования с целью обеспечения равных конкурентных условий. Между тем, учитывая положительный опыт стимулирования инновационного развития отраслей промышленности Европейского союза (Программа «Горизонт 2020») выработка государствами-членами единых подходов по приоритетному стимулированию инновационного развития промышленных комплексов и принятие совместной программы финансирования могла бы дать более ощутимый эффект, чем автономная деятельность стран-партнеров в этом направлении.

Кроме этого, весьма перспективным по мнению автора, является создание условий для осуществления розничными инвесторами инвестиций в рамках специализированных площадок для высокотехнологичных предприятий государств-членов ЕАЭС, обеспечивающих коммуникации как в формате B2B, так и в формате B2C. Запуск таких площадок позволит сформировать эффективный инструментарий прямого взаимодействия потребителя и производителя и обеспечит возможность создавать высокотехнологичные промышленные изделия фактически индивидуально. Учитывая тот факт, что локализация производства участников различных вспомогательных и обеспечивающих процессов (финансовые расчеты, консалтинг, рекламная поддержка и др.) в виртуальном пространстве не играет принципиальной роли, пользователи таких электронных платформ не сталкиваются с такими барьерами, как таможенные границы, правила валютного регулирования, необходимость сертификации по местным правилам и т.п. В результате обеспечивает не только быстрое приспособление производимого продукта к индивидуальным запросам потребителей, но и осуществляется последующий переход к новым продуктам или на другие рынки, ориентированным на новых потребителей. Иными словами, создаются условия для развития трансграничного бизнеса, основанного на сетевом взаимодействии. За счет гармонизации правовых норм, схожести культуры и ценностей населения, партнерства в политической сфере ЕАЭС дает уникальную возможность для без барьерного выхода бизнеса из виртуальной среды в физическое пространство. В результате появляются возможности экспансии сетевых производителей государств-членов ЕАЭС на мировые рынки, а также наиболее рационального конфигурирования партнерских сетей, с учетом локальных преимуществ конкретных страновых и региональных юрисдикций [4].

Подводя итог, можно отметить, что в современный критический момент, когда осуществляется формирование ядра нового технологического уклада, цифровизация

экономического и социального пространства является важным стимулом для дальнейшего более глубокого взаимодействия государств-членов ЕАЭС в научно-технической, инновационной, промышленной, образовательной и иных сферах деятельности. Именно ИТ позволяет генерировать и накапливать новые знания, организовывать виртуальные пространства и «маркет-плейсы», интегрировать в единую систему новые технологические достижения, осуществлять сетевое взаимодействие субъектов хозяйствования, обеспечивая конкурентные условия при выходе на мировой рынок. В этой связи, Республике Беларусь необходимо более энергично предпринимать меры в рассмотренных областях, ориентируясь не только на потребности национального промышленного комплекса, но и учитывать интересы своих партнеров по интеграции и интеграционные процессы на пространстве ЕАЭС в целом, так как в непростой макроэкономической ситуации это позволяет обеспечить национальное благосостояние и развитие экономики.

Список использованных источников

1. Правовая информация ЕАЭС. Общие положения [Электронный ресурс] // Национальный правовой портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/pravovaya-informatsiya-eaes-obshchie-polozeniya/>. – Дата доступа: 05.11.2020.
2. Главные цели макроэкономической политики стран ЕАЭС утверждены [Электронный ресурс] // ИА REGNUM. – Режим доступа: <https://regnum.ru/news/economy/2954967.html>. – Дата доступа: 05.11.2020.
3. Рейтинг стран мира по уровню научно-исследовательской активности [Электронный ресурс] // Гуманитарный портал ISSN 2310-1792. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/scientific-and-technical-activity>. – Дата доступа: 07.11.2020.
4. Приложение к Ежегодному докладу Интеграционного клуба при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации за 2018 год. Разноуровневая и разноскоростная интеграция: контуры большого евразийского партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://council.gov.ru/media/files/UjCr6cyuWP7hdsMME7c841piQsuTKFJv.pdf>. – Дата доступа: 03.11.2020.

ФИНАНСОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

С.В. Затравина, канд. экон. наук, доц.,

Кыргызский экономический университет им. Мусы Рыскулбекова, Бишкек

На современном этапе социально - экономического развития происходит процесс усиления территориального аспекта управления и повышение роли регионов в реализации экономической политики, как на государственном, так и на региональном уровнях. Это объясняется тем, что устойчивое развитие государства напрямую зависит от реализации эффективных мер по решению ряда региональных социально-экономических проблем, связанных с регулированием структуры экономики с учетом природных, экономических и национальных особенностей развития отдельных регионов.

Государство, как гарант, призвано не просто констатировать те или иные изменения в развитии национальной экономики, но и в свете последних событий, когда мировой рынок был парализован последствиями распространения коронавирусной инфекции (COVID-19), оказывать поддержку в решении задач обеспечения населения качественным и безопасным продовольствием национального производства, так как импорт был практически недоступен и основной упор лег на внутренний рынок. В масштабах Кыргызской Республики особую важность приобретает совокупность естественных, экономических, социально-бытовых, национально-культурных и других связей, необходимых для эффективного функционирования хозяйственного комплекса регионов [1, с. 76].

К основным проблемам республики можно отнести повышение уровня жизни населения и создание оптимальных условий для эффективного развития предпринимательства. Так как основная часть населения находится за чертой среднего уровня достатка и не имеет достаточных собственных ресурсов для организации и развития своего бизнеса, необходимо участие третьих сил, которые могли бы обеспечить их необходимым капиталом. И именно этими третьими лицами выступают финансовые посредники, в лице микро – кредитных учреждений и коммерческих банков, которые позволяют бедным слоям населения, проживающим преимущественно в сельской местности, получить доступное финансирование на необходимом уровне.

Так как данная категория жителей страны не имеет достаточных финансовых ресурсов, которые позволили бы на начальном этапе составить подробный бизнес - план, и более того, не обладает какой – либо собственностью, которая могла бы выступить в роли залога, то им приходится прибегать к помощи микрокредитования, так как именно оно позволяет развивать собственный бизнес и быстрыми темпами повышать доход.

На сегодняшний день одним из ведущих секторов, обеспечивающих продовольственную безопасность и наибольший уровень занятости населения, является агропромышленный комплекс. Именно сельское хозяйство, в котором задействованы 20% населения, является структурообразующей отраслью экономики страны и рассматривается как одна из приоритетных задач стратегического планирования.

Финансирование сельхозпредприятий и осуществление ими производственной деятельности на базе имеющегося оборотного капитала, невозможно без дополнительных внешних поступлений, которыми зачастую выступают ресурсы кредитования. Привлечение заемных средств позволяет аграриям решать такие острые вопросы, как отсутствие современной сельскохозяйственной техники, низкое качество посевного материала, отсутствие удобрений в необходимом количестве, а также проблемы в реализации полученного урожая, что требует проявления более высокой активности в использовании заемных средств.

Основная роль институтов финансового посредничества заключается в организации финансирования экономики путем создания и функционирования эффективных механизмов инвестирования, а их ключевыми функциями являются аккумуляция, трансформация и перераспределение финансовых ресурсов. Уровень развития финансового посредничества оказывает прямое воздействие на темпы экономического роста, эффективность применения инвестиций и благосостояние населения.

Банки, страховые организации, микро - финансовые и микро - кредитные организации, лизинговые компании и другие финансово-кредитные учреждения являются основными звеньями финансово - посреднической системы и предоставляют кредитно - финансовый сервис населению и юридическим лицам [3, с. 313-318].

Анализируя суммы выданных кредитов сельскому хозяйству можно увидеть четкую картину диспропорций собственного и заемного капитала (таблица 1) и проследить динамику полученных кредитов и займов сельхозпредприятиями (таблица 2).

Таблица 1. – Состав и структура капитала сельхозпредприятий Кыргызской Республики за 2013 – 2018гг., млн. сом

Показатель	2013г.	2015г.	2018г.	Изменение 2018г./2013г.	
				сумма	%
Собственный капитализированный капитал	2 996,0	2 979,6	4 194,6	1 198,6	40,0
Заемный капитал, всего	1 760,8	1 979,7	2 036,3	275,5	15,64
Долгосрочные обязательства	921,4	786,7	804,2	-117,2	-12,71
Краткосрочные кредиты и займы	245,8	374,5	350,8	105,0	42,71

Источник: рассчитан автором по данным Национального статистического комитета КР.

Представленные данные за исследуемый период показывают ежегодный рост не только доли собственного капитала на 40%, но и заемного на 15,64%. Необходимо также отметить снижение доли долгосрочных обязательств на 117,2 млн. сом в общей доле обязательств и одновременный рост краткосрочных кредитов и займов на 42,71%.

Проанализировав собственный финансовый капитал, мы увидели, что они увеличились практически в 2 раза, или на 1 198,6 млн. сом, что является положительной тенденцией. Однако сумма заемного капитала за тот же период увеличилась на 275,5 млн. сом. Тенденция роста сохранилась, что характеризует с отрицательной стороны собственные финансовые ресурсы сельскохозяйственных предприятий и некоторое повышение кредитной зависимости.

Таблица 2. – Полученные кредиты и займы сельхозпредприятиями Кыргызской Республики за 2013-2018гг., тыс. сом

	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2018г./2013г. %
Заемный капитал, всего, в т.ч.:	4 713,7	4 829,5	4 965,5	4 980,8	6 058,3	3 186,7	67,60
– задолженность по кредитам и займам	1 029,1	898,1	760,8	1 979,7	2 036,6	1 856,2	180,37
– краткосрочным	1 092,4	986,8	1 048,2	1 214,5	1 057,6	1 156,3	105,84
– долгосрочные обязательства	731,6	1 049,0	921,4	786,7	804,2	904,4	123,61
Уд.вес задолженности по кредитам и займам в заемном капитале, %	38,69	42,15	39,66	40,18	30,73	32,3	-
Уд.вес непогашенной задолженности в срок, %	1,77	2,27	2,59	1,01	0,91	0,75	-

Источник: рассчитан автором по данным Национального статистического комитета КР.

Согласно полученным данным можно увидеть, что в период с 2013 по 2018гг. заемный капитал сельхозпредприятий сократился 32,4%, если не брать во внимание показатель 2017г. Также необходимо отметить, что за исследуемый период идет постоянное снижение просроченной задолженности с 1,77% в 2013г. до 0,75% в 2018г.

Наращение зависимости сельхозпредприятий от финансов внешних инвесторов свидетельствует об использовании сельскохозяйственными предприятиями краткосрочных заемных финансовых ресурсов в экономическом обороте. Анализы показывают возросшую кредитную зависимость сельхозпредприятий, так в 2010 году 51,6 % активов сельхозпредприятий были составлены за счет заемного капитала, к концу 2017 года этот показатель уже повысился до 55,7 %, а к концу 2018 года 66,4% [4, с. 42-48].

Основными факторами, ограничивающими финансовые возможности кредитных ресурсов банков, а также осуществление предпринимательской деятельности, являются низкая платежеспособность и постоянно растущие процентные ставки на кредиты. В связи с этим необходимо вмешательство со стороны государства.

Главные государственные программы по поддержке сельскохозяйственных производителей направлены на восстановление воспроизводственного процесса аграрного производства и повышение его эффективности.

Поддержка со стороны государства в основном выражается бюджетными субсидиями на сельхозпроизводство и повышение материально – технической базы, льготным кредитованием предприятий агропромышленного комплекса, лизингом сельхозтехники, государственными закупками сельхозпродукции и продовольствия, а также финансированием инвестиционной деятельности и поддержкой развития аграрной науки на должном уровне.

Ежегодно в рамках проекта «Финансирование сельского хозяйства» осуществляется прямое государственное финансирование аграрного сектора страны. По догово-

ренности с такими финансово – кредитными организациями, как ОАО «Айыл-банк», РСК-банк, микро - финансовыми организациями, а также Гарантийным фондом, правительство субсидирует льготные процентные ставки для развития растениеводства, животноводства, переработки сельскохозяйственной продукции и услуг в отрасли сельского хозяйства.

На период с 2018 по 2020гг. республиканским бюджетом на реализацию данного проекта было предусмотрено порядка 1 млрд. 50 млн. сом. Динамику выдачи кредитов можно отразить посредством таблицы 3.

Таблица 3. – Кредитование сельского хозяйства Кыргызской Республики за 2019–2020г.

Срок кредитования	2019г.	2 мес. 2020г.
В национальной валюте		
Свыше трех лет	20 %	28,4 %
1-3 года	61 %	54 %
6-12 мес.	18,6 %	17 %
В иностранной валюте		
Свыше трех лет	28 %	43,5 %
0-1 мес.	65,6 %	53 %

Как можно видеть из таблицы 3, наиболее востребованными кредитами, выданными коммерческими банками в 2019 году и за 2 месяца 2020 года являются кредиты в национальной валюте.

Таким образом, можно отметить, что деятельность финансовых посредников в области кредитования является одним из основных методов финансовой поддержки сельхозпредприятий Кыргызской Республики.

В свою очередь, Правительством Кыргызской Республики был разработан четкий порядок субсидирования процентной ставки по полученным кредитам на приобретение сельхозтехники, закупки запасных частей при необходимости ее ремонта и восстановления, а также необходимых нефтепродуктов во время сезонных полевых работ. С одной стороны оказываемая помощь является отличным подспорьем для национальных сельхозпредприятий, однако и в таких масштабах она не может полностью решить возникающие проблемы. Поэтому, по нашему мнению, государственное участие в данной сфере должно быть более значительным, нежели перечисленные вопросы.

Подытоживая вышесказанное, хотелось бы отметить, что для эффективного функционирования системы государственной поддержки сельхозпредприятий регионов Кыргызской Республики, выравнивания отраслевого дисбаланса, а также повышения их благосостояния, необходимо не только развитие финансового посредничества на взаимовыгодных условиях, но и усиление регулирующего воздействия действующих региональных институтов.

Список использованных источников

1. Затравина С.В. Теоретические подходы к управлению социально – экономическим развитием региона. Экономика, №2 (20), 2014г. С.76-80.

2. Смаилов Э.А., Наджиева Г.Ж., Инашев Э.С. К проблеме государственного регулирования сельского хозяйства в современных условиях. Известия ВУЗов Кыргызстана, №1, 2016 г. С. 97.
3. Мурзаibraим У.Р., Незаметдинова Э. Тенденции развития финансово – кредитных организаций Кыргызской Республики в условиях высокой конкуренции. Евразийское научное объединение, №10-4(56), 2019 г. С.313-318.
4. Жума к. Р., Бектурганова А.А. Заемные ресурсы как главный фактор кредитования сельхозпредприятий Кыргызской Республики. Известия Иссук – Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии, №4(27), 2019г. С.42-48.
5. Матвеев Ю.В. Финансовое посредничество в рыночной инфраструктуре. Вестник СГЭА, № 1(5), 2001. С. 17–26.

ИЗУЧЕНИЕ СТРАХОВОЙ КУЛЬТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

И.В. Зенькова, канд. экон. наук, доц.,

Полоцкий государственный университет, Беларусь

А. Рахманов

ОАО Страховая компания «QALA Жизнь», Баку, Азербайджан

А.Д. Дудкина,

Д.А. Селезнёва

Полоцкий государственный университет, Беларусь

В роли одной из движущих сил социально-экономического развития мы выделили страховую культуру. В Программе развития страховой деятельности на 2016–2020 годы (утверждена Постановлением Совета министров Республики Беларусь 15 ноября 2016 г. № 922) говорится о том, что рынок страховых услуг является важной частью финансовой системы и выполняет функцию финансового стабилизатора, призванного обеспечить устойчивое развитие экономики страны. Также в программе сказано, что дальнейшее развитие страхования в Республике Беларусь будет происходить в соответствии с тенденциями социально-экономического развития страны и с учетом предстоящей гармонизации законодательств в сфере страхования государств – членов ЕАЭС.

Данный факт вызывает необходимость углубленного исследования системы страхования, а также страховой культуры нашей страны.

На современном этапе практика развития страховых рынков ЕС показала, что страхование выступает не только экономическим стабилизатором рыночной экономики, но и социальным гарантом для конкретного индивида, корпорации или государства в целом.

Рассмотрим такое понятие как «страховая культура». Большинство людей, определяя понятие культуры, подразумевает общепризнанные и устоявшиеся формы жизни — ценности, обычаи, правила поведения, нормы, институты [1].

Под страховой культурой можно понимать форму психологического усвоения обществом института страхования, характеризующую, с одной стороны, поведение потребителя, понимающего и осознающего институт страхования, а с другой — продавца страховой услуги, принимающего непосредственное участие для формирования восприятия услуги страхования.

Применительно к объекту исследования страховую культуру можно рассматривать:

- как форму психологического восприятия, усвоения института страхования потребителями, уровень осознания страхования, информированности населения о методах, способах функционирования страховых инструментариев;
- как норму индивидуальной деятельности потребителей и продавцов, как обычай страховаться, приобретать страховые продукты для защиты имущества, здоровья;
- как процесс взаимодействия страхователей и страховщиков.

Основными факторами, влияющими на развитие страхования, являются:

- число самих страхователей и имеющих у них объектов страхования;
- пропагандистско-агитационная деятельность страховщиков;

- информированность страхователей;
- реальные доходы и платежеспособность потенциальных страхователей;
- уровень страховой культуры, привычка страховаться;
- прочные устоявшиеся страховые правоотношения между участниками страхового рынка.

Таким образом, одной из ключевых задач страхового рынка на территории нашей страны является преодоление психологических барьеров восприятия страховой культуры потребителями и продавцами страховой услуги. Изучим страховой рынок Республики Беларусь.

На сегодняшний день страхование - это одна из самых востребованных на мировом рынке финансовых услуг [2, с. 215]. Оценка современных тенденций развития страхового рынка Республики Беларусь свидетельствует о его возрастающей роли в системе экономических и финансовых отношений, что говорит о необходимости дальнейшего повышения уровня обеспечения страховой защитой граждан и предприятий.

Однако, несмотря на определенные положительные результаты, уровень важнейших макроэкономических показателей, характеризующих потенциал страхового рынка Республики Беларусь, остается не достаточно высоким. Объем страховых услуг один из самых низких в Европе и это несмотря на то, что в республике функционируют десятки страховых компаний, работает множество страховых программ.

Отрасль страхования в структуре ВВП Республики Беларусь занимает незначительную долю. Так, за 2019 год взносы страховых организаций республики по прямому страхованию и сострахованию составили 1 403,4 млн. рублей. Темп роста страховых взносов за 2019 год по сравнению с 2018 годом составил 114,5% [3].

Анализируя данные за 2019 год, можно заметить, что удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составил 66,7%.

Для сравнения: в странах Европейского союза данный показатель колеблется от 73% до 82%, в странах Центральной и Восточной Европы он равен приблизительно 70%, среднемировой показатель составляет 72,9%. В таблице 1 представлены ключевые индикаторы развития страхового рынка.

Таблица 1. — Ключевые индикаторы развития страхового рынка

Индикатор развития	на 01.01.2018 г.	на 01.01.2019 г.	на 01.01.2020 г.
Отношение страховых взносов к ВВП, %	1,01	1,01	1,06
Отношение активов страховых организаций к ВВП, %	2,99	2,93	2,94
Сумма страховых взносов на душу населения, рублей	112	129,4	149,2

Источник: Разработано и составлено автором на основании данных [4].

Существенное различие данных показателей свидетельствует о незначительном финансовом потенциале и невысоких возможностях страховщиков. Сумма страховых

премий на душу населения в Республике Беларусь — 54 доллара США, среднемировой показатель составляет примерно 662 доллара США. Подобная дифференциация показателей по странам тесно связана с общеэкономическими процессами в нашем государстве. Необходимость повышения обеспеченности граждан страховой защитой очевидна. За 2019 год взносы страховых организаций республики по прямому страхованию и сострахованию составили 1 403,4 млн. рублей. Темп роста страховых взносов за 2019 год по сравнению с 2018 годом составил 114,5% (рисунок 1).



Рисунок 1. — Динамика страховых взносов и темп роста страховых взносов

С одной стороны, страховой рынок Республики Беларусь обладает следующими положительными чертами, такими как [5]:

1. Наличие 16 страховых организаций государственной и негосударственной формы собственности (включая национальную перестраховочную компанию), большинство из которых, работают на рынке более 20 лет.
2. Достаточно высокая степень присутствия страховщиков через филиалы, представительства и сеть агентов в регионах республики.
3. Наличие трех десятков брокерских компаний — профессиональных участников рынка, позволяющих своим клиентам заключать договора страхования на лучших условиях с последующим их сопровождением, включающем содействие в получении страховых выплат (отметим, что страховой брокер «СтрахЭкспертГрупп» основан в 1997 году и является старейшим брокером в Беларуси).
4. Серьезный уровень профессиональной подготовки специалистов страховщиков и брокеров.
5. Отсутствие «серых» страховых схем, открытость и прозрачность.
6. Контроль со стороны государства.
7. Готовность рынка к работе с большим объемом договоров, предложению новых продуктов и программ.

Но с другой стороны мы можем выделить ряд моментов, требующих развития [5]:

1. Все еще на этапе развития находится государственная политика в части эффективной системы защиты рыночной экономики от различных рисков, фактора экономической стабильности, стимула расширения предпринимательской деятельности, как средство формирования долгосрочных инвестиционных ресурсов.

2. Существующий дисбаланс государственной политики и регулирования в отношении участников рынка разных форм собственности, недостаточным использованием рыночных принципов и подходов.

3. Низкая «страховая культура» общества, несмотря на существенный рост активности участников рынка в сфере повышения финансовой (страховой) грамотности и информационно-рекламном пространстве.

4. Существенная доля обязательных видов страхования в общей сумме взносов, несмотря на постоянное снижение в последние годы (2015 год — 47,9%, 2016 год — 45,1%, 2017 год — 43,4%, 2018 год — 41,6%).

5. Высокая степень концентрации рынка — на долю Белгосстраха (по итогам 2018 года) приходится около 46% совокупных взносов, на долю первых 10 компаний (в которой только 3 не имеют госкапитала) — около 95%;

6. Невысокий уровень распространения страховых услуг: основные показатели, такие как доля страховых взносов в ВВП и размер взносов на одного человека, остаются низкими и не соответствующими нынешнему уровню развития страны.

Вопрос низкого уровня развития страховой культуры постоянно поднимается при исследовании и оценке страхового рынка в нашей стране. В этом деле очень важно достичь взаимодействия всех представителей страхового бизнеса. Страховым компаниям недостаточно просто рекламировать страховые продукты, агитировать к покупке страховых полисов, а нужно пропагандировать страхование как современный цивилизованный способ защиты имущественных интересов каждого индивидуума в современном обществе. Сотрудничество должно быть достигнуто как между субъектами страхового предпринимательства, так и с исполнительными контролирующими данный вид деятельности органами государственной власти.

Ускоренное развитие страхового рынка в Беларуси притормаживается такими условиями для развития страхования, которые заключаются в следующем [6]:

- не в полной мере развитая свободная конкуренция между частными и государственными компаниями;
- не в полной мере развитая система долгосрочного страхования;
- не высокая степень доверия страховым компаниям по различным причинам;
- все еще этап формирования у страховых компаний многолетнего положительного опыта по данным видам страхования;
- все еще требующий повышения уровень финансовой грамотности населения;
- монополия на рынке страхования жизни;
- размер налоговых льгот.

В нашей стране ярко выражена недостаточная оценка возможности страхования как механизма передачи своих рисков и убытков третьему лицу, привычка не оцени-

вать последствия наступления возможных событий и готовность покрывать возникающие убытки за счет «собственного кармана» и иных «традиционных» источников. Причиной этому во многом является неустойчивость страхового законодательства, его недостаточная направленность на стимулирование развития страхования. Сдерживающими факторами развития страхового рынка Беларуси в последнее время стали и относительно высокий уровень инфляции, нестабильное финансовое состояние организаций, невысокий уровень доходов населения. Страхование пока не рассматривается как важная составляющая рыночной экономики, источник необходимых инвестиционных ресурсов для экономики.

Основные приоритеты развития страхового рынка Республики Беларусь в 2016–2020 годах – повышение уровня его функционирования посредством максимального удовлетворения потребностей в страховой защите населения, организаций и государства, рост эффективности деятельности и устойчивости страховых организаций, укрепление их конкурентоспособности [7].

Большое значение должно уделяться развитию страхового законодательства: должна быть создана единая система законодательных актов в сфере страхования, определены четкие условия взаимодействия страхователей и страховых организаций, предоставлены всем субъектам страховых отношений возможности защищать свои права в равной мере.

Поскольку страховой рынок является неотъемлемым элементом рыночной экономики, для Республики Беларусь как государства, ставшего на рыночный путь развития, совершенствование страховых отношений, решение имеющихся проблем, повышение конкурентоспособности страхового рынка является перспективным направлением. В свою очередь, развитие рынка страхования будет способствовать достижению устойчивости социально-экономического развития Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Культурология. XX век: энцикл. Т. 1 / ред. коллегия: Ж.М. Арутюнова, В.Н. Басилов, И.С. Вдовина, В.Д. Губин, П.С. Гуревич, Г.И. Зверева, В.Б. Земсков, Л.Г. Ио, Л.А. Микешина, Л.А. Мостова, М.Н. Соколов, П.В. Соснов, Л.В. Скворцов, А.Я. Флиер ; гл. ред., составитель, авт. проекта С.Я. Левит. – СПб.: Университетская книга; Алетейя, 1998. – 338 с.
2. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2009. — 449 с.
3. Состояние рынка страховых услуг Республики Беларусь // Надзор за страховой деятельностью [Электронный ресурс] / Офиц. сайт Министерства финансов Респ. Беларусь. — Режим доступа: <http://minfin.gov.by/supervision/stat/2019/>. — Дата доступа: 13.11.2020.
4. Основные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2019 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://minfin.gov.by/supervision/stat/2019/itogi/73835df64d1d4a10.html> — Дата доступа: 15.11.2020.
5. Основные черты страхового рынка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://belbroker.by/kratkaya-harakteristika-strahovogo-rynka-respubliki-belarus.html> — Дата доступа: 14.11.2020.

6. Волчок, В. В. Рынок страхования в Беларуси: анализ и рекомендации [Электронный ресурс] / В. В. Волчок, Р. Джуччи. — Режим доступа: <http://www.research.by/pdf/pp2004r07.pdf>. — Дата доступа: 10.11.2020.
7. Постановление Совета Министров Республики Беларусь: О Республиканской программе развития страховой деятельности на 2016 – 2020 годы. — Минск, 2016. — 9 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Т.Г. Зорина, д-р экон. наук, доц.,

С.Г. Прусов, канд. экон. наук,

О.А. Любчик

РНПУП «Институт энергетики национальной академии наук Беларуси», Минск

В области устойчивого развития на период до 2030 года вопросы энергетики вынесены отдельно и сгруппированы в Цель «Обеспечение доступа к недорогим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии для всех». Как и все 17 Целей устойчивого развития, данная цель направлена на борьбу с нищетой, неравенством, изменениями климата, на обеспечение, экономического роста и сохранение природных ресурсов [1].

Для достижения данных целей как на глобальном, так и национальном уровне поставлен набор задач. Показатели оценки выполнения каждой задачи на глобальном уровне сформулированы в общем виде, на национальном же уровне они адаптированы под особенности страны и могут быть несколько конкретизированы или видоизменены. Задачи в области энергетики представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Задачи и показатели цели в области устойчивого развития до 2030 года [2]

	Глобальные показатели	Национальные показатели
	1	2
Цель №7 «Обеспечение доступа к недорогим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии для всех»	Задача 7.1. К 2030 году обеспечить всеобщий доступ к недорогому, надежному и современному энергоснабжению	
	7.1.1. Доля населения, имеющего доступ к электроэнергии	7.1.1. Доля населения, имеющего доступ к электроэнергии
	7.1.2. Доля населения, использующего в основном чистые виды топлива и технологии	7.1.2 Доля населения, использующего в основном чистые виды топлива и технологии
	Задача 7.2. К 2030 году значительно увеличить долю энергии из возобновляемых источников в мировом энергетическом балансе	
	7.2.1. Доля возобновляемых источников энергии в общем объеме конечного энергопотребления	7.2.1.1. Отношение объема производства (добычи) первичной энергии из возобновляемых источников энергии к объему валового потребления ТЭР
	Задача 7.3. К 2030 году удвоить глобальный показатель повышения энергоэффективности	
	7.3.1. Энергоемкость, рассчитываемая как отношение расхода первичной энергии к ВВП	7.3.1.1. Энергоемкость ВВП
	Задача 7.a. К 2030 году активизировать международное сотрудничество в целях облегчения доступа к исследованиям в области экологически чистой энергетики, включая возобновляемую энергетику, повышение энергоэффективности и передовые и более чистые технологии использования ископаемого топлива, и поощрять инвестиции в энергетическую инфраструктуру и технологии экологически чистой энергетики	
	7.a.1. Объем международных финансовых потоков, поступающих в развивающиеся страны для поддержки исследований и разработок в области «чистой» энергии и развития энергетики на возобновляемых источниках, включая комбинированные системы	Неактуально для Республики Беларусь
	ЗАДАЧА 7.b. К 2030 году расширить инфраструктуру и модернизировать технологии для современного и устойчивого энергоснабжения всех в развивающихся странах, в частности в наименее развитых странах, малых островных развивающихся государствах и развивающихся странах, не имеющих выхода к морю, с учетом их соответствующих программ поддержки	

Окончание таблицы 1

	1	2
	7.b.1. Капиталовложения в обеспечение энергоэффективности в процентном отношении к ВВП и доля прямых иностранных инвестиций в финансовых средствах, поступающих в отрасли обслуживания, обеспечивающие устойчивое развитие, на цели расширения их инфраструктуры и модернизации технологии	7.b.1.1. Объем инвестиций в основной капитал в энергетике в процентном отношении к общему объему инвестиций в основной капитал

Динамика изменения показателей 7.2.1.1, 7.3.1.1 и 7.b.1.1. представлена на рисунках 1-3.



Рисунок 1. – Динамика показателя 7.2.1.1 Отношение объема производства (добычи) первичной энергии из возобновляемых источников энергии к объему валового потребления ТЭР [31]

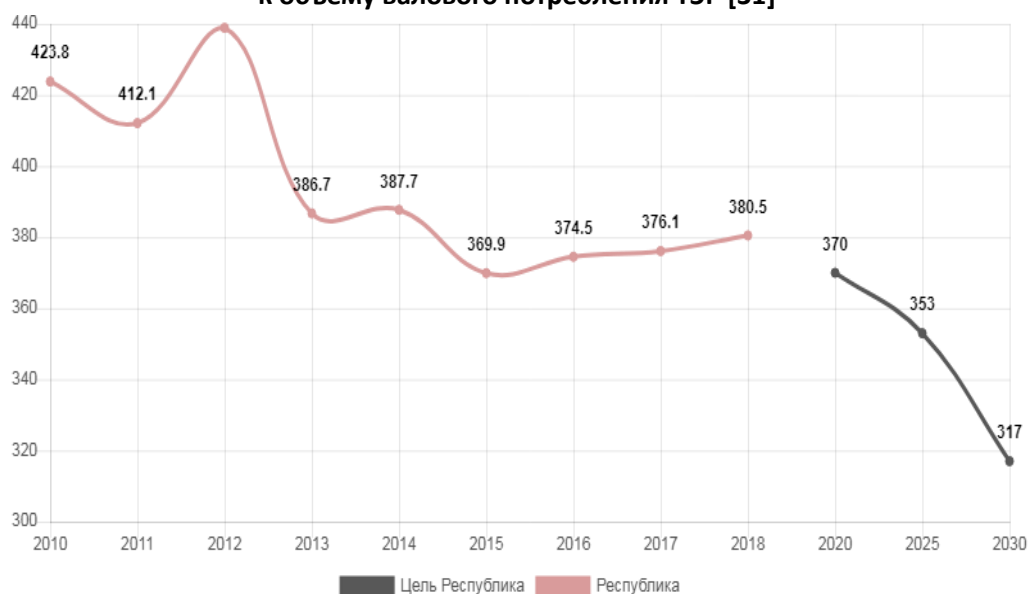


Рисунок 2. – Динамика показателя 7.3.1.1. Энергоемкость ВВП [31]

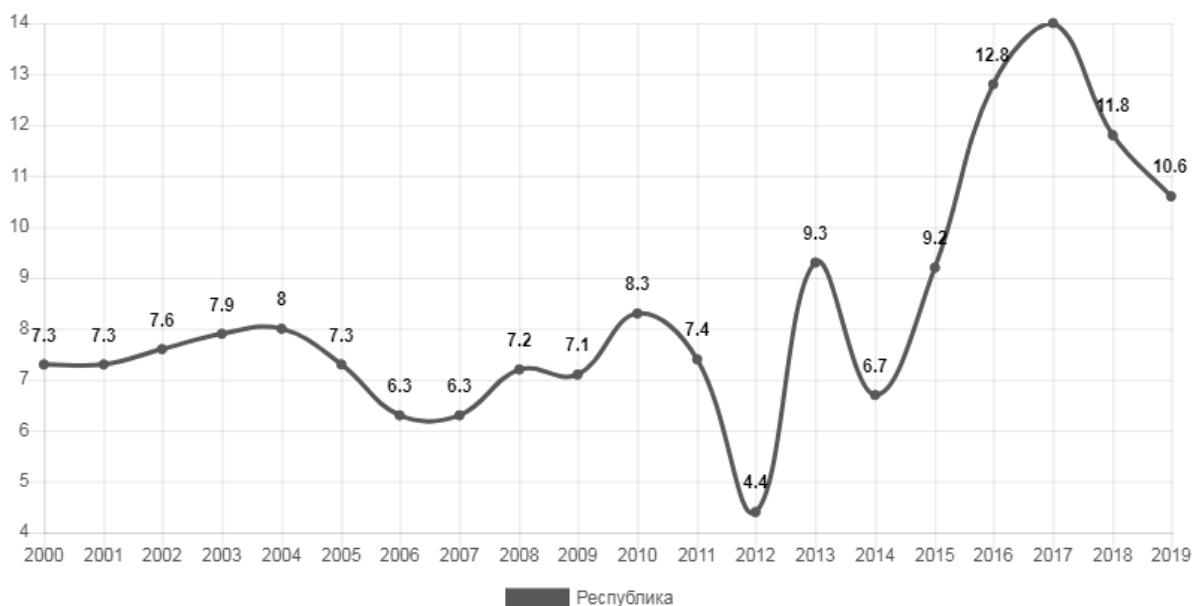


Рисунок 3. – Динамика показателя 7.b.1.1. Объем инвестиций в основной капитал в энергетике в процентном отношении к общему объему инвестиций в основной капитал [2]

Выполнение задачи 7.1 описывается двумя показателями 7.1.1 Доля населения, имеющего доступ к электроэнергии и 7.1.2 Доля населения, использующего в основном чистые виды топлива и технологии. Первый показатель имеет своим максимумом 100%, чему и продолжает быть равен для Республики Беларусь. Положительная динамика здесь может наблюдаться только в электрификации нового жилого фонда, что позволит и далее поддерживать показатель на максимальном уровне.

Мониторинг показателя 7.1.2 Доля населения, использующего в основном чистые виды топлива и технологии в качестве основных для приготовления пищи, обогрева и освещения как части задачи 7.1 проводится только с 2019 года (к чистым видам топлива и технологиям относят газ и электроэнергию). По состоянию на 2019 год он составил почти 85%. Прогноз для данного показателя отсутствует, однако с учетом ввода в эксплуатацию атомной электростанции и расширением использования возобновляемых источников энергии, имеются предпосылки для роста.

Выполнение задачи 7.2 характеризуется показателем 7.2.1.1. Отношение объема производства (добычи) первичной энергии из возобновляемых источников энергии к объему валового потребления ТЭР.

Значимое развитие возобновляемой энергетики в Республике Беларусь началось после принятия в 2010 году Закона Республики Беларусь «О возобновляемых источниках энергии» № 204-З, публикации Постановление Совета министров Республики Беларусь № 1838 «Об утверждении государственной программы строительства в 2011-2015 годах гидроэлектростанций в Республике Беларусь», а также установления тарифного регулирования в виде повышающего коэффициента на закупку энергии у поставщика государством. Однако рост доли ВИЭ в валовом потреблении ТЭР можно заметить на несколько лет позже, когда запроектированные установки начали вводиться в эксплуатацию (рисунок 1). В связи с появлением в перечне энергоисточников БелАЭС

электрической мощностью около четверти мощности, существующей на данный момент, не проводится активных мер по интенсификации развития возобновляемой энергетики. До 2030 года прогнозируется вполне закономерный, но плавный рост выработки энергии на как уже существующих установках на ВИЭ, так и новых. К концу рассматриваемого временного промежутка доля ВИЭ в объеме валового потребления ТЭР ожидается на уровне 8 %.

Показатель 7.3.1.1. Энергоемкость ВВП оценивает эффективность выполнения задачи 7.3. В отличие от рассмотренных ранее показателей, целью в данном случае является не рост, а снижение значения данного показателя. Динамика энергоемкости внутреннего валового продукта представлены на графике (рисунок 2). Если рассматривать промежуток 2010-2018 гг. целиком, то имеется тенденция к снижению энергоемкости. Однако при более детальном рассмотрении виден небольшой рост, начиная с 2015 года. Прогнозные значения на период с 2020 по 2030 год также идут вниз.

Последний показатель 7.b.1.1. Объем инвестиций в основной капитал в энергетику в процентном отношении к общему объему инвестиций в основной капитал отражает решение задачи 7.b. Начиная с 2010 года график (рисунок 3) имеет резкий волнообразный характер, но общая тенденция – возрастание, что положительно сказывается на устойчивости развития.

Волнообразность инвестиций можно связать со спецификой энергетической отрасли. Строительство новых энергоисточников, в особенности крупных, требует значительных финансовых вложений. Так интенсивный рост объема инвестиций в последние несколько лет характеризует вложения в строительство Белорусской АЭС и ряда гидроэлектростанций.

Интегральный подход к оценке устойчивого развития энергетики был предложен в работе [3]. Здесь присутствуют технологический, экономический, экологический и социальный блоки. Каждый блок включает четыре индикатора с назначенными ему весами, здесь веса не равны друг другу и выставляются после оценки важности показателя в блоке (таблица 2).

Таблица 2. – Показатели устойчивого развития по методике [3]

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Экономические	0,20	0,23	0,24	0,20	0,26	0,27	0,26	0,26	0,25
Доля собственных энергоресурсов в общем энергопотреблении	0,15	0,15	0,13	0,15	0,27	0,30	0,32	0,30	0,29
Доля энергетики в ВВП	0,18	0,22	0,22	0,16	0,11	0,12	0,11	0,11	0,11
Рентабельность энергетики	0,07	0,11	0,15	0,08	0,12	0,10	0,09	0,09	0,08
Доля недоминирующих энергоресурсов	0,49	0,51	0,53	0,46	0,60	0,62	0,58	0,58	0,56

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Технологические	0,56	0,56	0,53	0,55	0,57	0,58	0,64	0,69	0,66
Доступность кредитных ресурсов	0,91	0,86	0,81	0,81	0,79	0,74	0,77	0,88	0,89
Доля инвестиций в энергетику	0,11	0,15	0,12	0,12	0,37	0,43	0,57	0,62	0,53
Энергоемкость ВВП	0,79	0,79	0,79	0,81	0,81	0,82	0,81	0,81	0,81
Доля резервных мощностей в общих мощностях энергетики	0,34	0,34	0,35	0,38	0,17	0,18	0,29	0,28	0,26
Социальные	0,63	0,62	0,62	0,61	0,61	0,61	0,62	0,62	0,62
Уровень занятости	0,99	0,99	1,00	1,00	1,00	0,99	0,99	1,00	1,00
Уровень образования	0,81	0,82	0,82	0,82	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84
Доступность топлива и энергии для населения	0,10	0,09	0,08	0,06	0,05	0,05	0,06	0,07	0,06
Уровень электрификации населения	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Экологические	0,56	0,56	0,56	0,56	0,58	0,58	0,57	0,57	0,57
Уровень озеленения страны	0,43	0,43	0,43	0,43	0,42	0,42	0,42	0,42	0,42
Уровень здоровья	0,76	0,77	0,77	0,77	0,82	0,83	0,83	0,84	0,84
Коэффициент сокращения потребления энергоресурсов	0,00	0,00	0,00	0,01	0,08	0,08	0,01	0,00	0,00
Уровень выбросов CO ₂ от потребления энергии на душу населения	0,93 4	0,93 5	0,93 4	0,93 4	0,93 5	0,93 6	0,93 5	0,93 6	0,93 5
Индекс	0,48 8	0,49 2	0,48 9	0,48 0	0,50 6	0,51 1	0,52 3	0,53 3	0,52 5

Как видно из таблицы 3 и графически представленной информации (рисунок 4), экономический блок – наиболее слабое место в энергетике. Большой объем используемого природного газа, импортируемого от одного поставщика, негативно отражается сразу два показателя: Доля собственных энергоресурсов в общем энергопотреблении и Доля недоминирующих энергоресурсов. Технологический блок в целом показывает рост, за исключением последнего 2018 года, в основном за счет инвестиций в область энергетики. Социальный блок является наиболее стабильным в данной системе и почти не изменяется на протяжении рассматриваемого промежутка лет. Экологический блок в последние несколько лет не проявляет тенденцию к росту: возросший уровень здоровья компенсировался отсутствием сокращения потребления энергоресурсов.

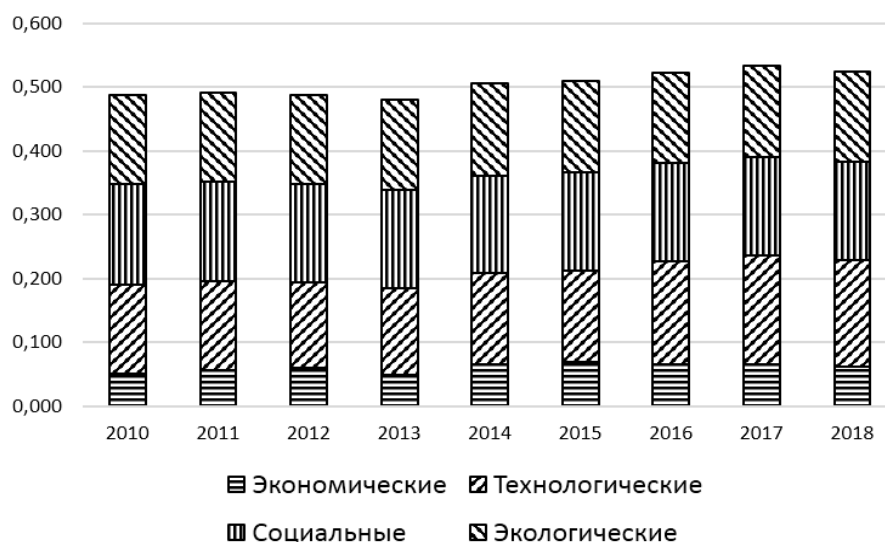


Рисунок 4 – Интегральный индикатор устойчивого энергетического развития по методике [3]

Стоит отметить, что системы, где анализ проводится с различных сторон, наиболее комплексно и наиболее реально описывают устойчивость энергосистемы.

Согласно результатам кластерного и дискриминантного анализов было определено, что наиболее перспективными направлениями достижения устойчивого развития энергетики Республики Беларусь с точки зрения мирового опыта являются энергосбережение, использование энергоэффективных технологий, снижение выбросов парниковых газов, использование ВИЭ, диверсификация энергоисточников.

Список использованных источников

1. Цели устойчивого развития Беларуси // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sdgs.by/> [Дата доступа 06.08.2020].
2. Цель устойчивого развития Беларуси №7 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sdgplatform.belstat.gov.by/> [Дата доступа 11.08.2020].
3. Устойчивое энергетическое развитие Республики Беларусь: теория, методология, экономический механизм. / Зорина Т.Г. Диссертация на соискание степени доктора экономических наук. Минск, 2016 г.
4. Отчет о научно-исследовательской работе «Мониторинг состояния энергетической безопасности Республики Беларусь за 2019 год» / Национальная академия наук Беларуси, Республиканское научно-производственное унитарное предприятие «Институт энергетики Национальной академии наук Беларуси» – Минск, 2020.

АНАЛИЗ РЫНКА МЕДИ И ЕГО РОЛЬ В МИРОВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

А.С. Комова

Санкт-Петербургский горный университет, Россия

Горно-металлургический комплекс цветной металлургии России, обладающий огромными сырьевыми ресурсами, играет важнейшую роль в народном хозяйстве страны. По экспертным оценкам общие запасы меди в мире составляют 830 млн тонн, где на долю России приходится 4-е место (9%) (рисунок 1). По данным Международной группы по изучению рынка меди (ICSG) на добычу в странах Америки приходится более половины всей мировой добычи рудничной меди. По объему же производства черновой меди в мире первое место среди континентов принадлежит Азии, второе Америке и третье Европе. Лидирующими странами-производителями данной меди являются Япония, Чили и Китай.



Рисунок 1. – Мировые запасы меди в разрезе стран, [2], общие запасы - 830 млн тонн

По объему потребления меди - около 70% приходится на Азиатский регион, который, тем самым, и становится основой для формирования спроса, и, следовательно, может влиять на формирование цены на мировом рынке, а наибольшая доля предложения меди формируется в странах Америки, которые могут влиять на формирование цены предложения. Отсюда следует, что вся дальнейшая динамика спроса и предложения на мировом рынке меди определяется экономикой этих регионов и стран. Около 75 % произведенной в мире меди используется для производства силовых кабелей, кабелей связи, а также в генераторах, электродвигателях, приборах и другой электро-технической продукции, формируя основной спрос на медь.

Медь занимает важно место среди основных металлов, и в последние годы все активнее включается в торговый оборот. Тем самым, привлекая к себе внимание участников финансового рынка и заинтересованных сторон. Проследив динамику цен на медь на рынке, можно говорить о том, что на данный момент уровень производства и потребления меди является неким индикатором состояния мировой экономики.

Основным потребителем меди в мире является Азиатско-Тихоокеанский регион, где наибольший объем потребления приходится на Китай, куда в последнее время благодаря подъему в промышленности, обусловленному новыми мероприятиями правительства по стимулированию экономического роста, за 2019 год было импортировано 21,99 млн. тонн меди, на 11,5% больше, чем в 2018 году.

Таблица 1. – Показатели мирового рынка меди, тыс. тонн

	2015	2016	2017	2018	2019 (оценка)	Изм. 2019/2018
Добыча меди	19 149	20 357	20 060	20 575	20 483	-0,4%
Производство меди	22 843	23 338	23 524	24 098	24 204	0,4%
Потребление меди	23 081	23 605	23 789	24 489	24 581	0,4%
Баланс меди	-239	-267	-265	-391	-377	
% от потребления	1,0%	1,1%	1,1%	1,6%	1,5%	
Цена на LME (Spot)	\$5 502	\$4 864	\$6 163	\$6 524	\$6 002	-8%

Анализируя мировую тенденцию, можно свидетельствовать о том, что потребление меди в ближайшие несколько лет будет расти, обусловлено это будет расширением сферы ее применения в электрических батареях для автомобилей (рисунок 2). Развитие сетей спровоцирует дополнительный спрос со стороны производителей медных кабелей, предназначенных для цифровой передачи информации [1].



Рисунок 2. – Потребление меди по отраслям экономики (по данным 6, 7, 8)

Увеличение производства меди в 2014-2015 гг. Было спровоцировано увеличением объемов электролизного производства в Китае, Индии и Японии, а также расширением производства меди по технологии SX-EW в Чили, США и Африке. Россия, несмотря на членство во Всемирной торговой организации (ВТО), при транспортировке меди использует внутренние тарифы, установленные частными компаниями. Однако, например, Чили и Китай данный вопрос регулируют на межправительственном уровне, подписав долгосрочный контракт на поставку меди. В 2019 г. Россия заняла 7-е место

в мире по выпуску катодной меди и 6-е место по объему ее потребления, уступив Китаю, США, Германии, Японии и Италии. Основным продуктом российского экспорта меди в последние годы является медная катанка.

Эксперты предполагают, что средняя прогнозная цена на медь по оптимальному варианту развития в 2021 г., 2022 г. и 2023 г. в среднем составит соответственно 6 027, 6 144, 6 228 дол./т., что свидетельствует о тенденции на рынке в рамках циклического развития экономики, возвращению промышленного производства и увеличению мощностей после провала в кризисе. На данный момент, чтобы сгладить большой скачок в спросе на рынке меди, производителям необходимо разработать меры по защите от циклических колебаний и уже сейчас, основываясь на прогнозных значениях, постепенно увеличивать производство меди, чтобы покрыть нарастающие потребности Китая, как основного потребителя, который раньше всех стран прошел кризисное падение производства в своей стране и начал выход из кризиса и увеличение мощностей раньше, чем остальные страны мира.

Кроме того, цена на медь значительно зависит от совершенствования технологий; расширения мощностей предприятий; интенсификации проектов; запасов медного концентрата; стабильности работы медеплавильных предприятий, стратегического накопления Китая и т. д.

Промышленный комплекс по добыче и производству цветных и редких металлов входит в число базовых для российской экономики с существенным потенциалом. На данный момент свыше 500 предприятий на 65 подземных рудниках осуществляют добычу и переработку руд цветных и редких металлов, в 20 карьерах и 60 обогатительных фабриках. Цветная металлургия в России объединяет более 1,5 млн. организаций. Россия является крупным производителем цветных металлов в мире, где на экспорт поставляется не менее 80% производимых цветных металлов.

Несмотря на лидирующие позиции на мировой арене в металлургической отрасли, нужно отметить ряд существующих проблем, которые могут повлиять на развитие отрасли в будущем. Одни из них:

- старение основных производственных фондов;
- нестабильное финансовое положение предприятий из-за роста цен на услуги и продукцию отраслей-монополистов, налоговой и финансово-кредитной политики, не в полной мере нацеленной на поддержку данного сектора экономики [3];
- нестабильные объемы инвестирования в развитие предприятий, что не дает возможности отрасли быть обеспеченными финансовыми ресурсами и, как следствие, иметь гарантии стабильного развития.

В России основными районами добычи и производства меди являются Сибирь и Урал. Производство катодной меди в России представлено тремя ведущими предприятиями: Публичное акционерное общество «Горно-металлургическая компания «Норильский никель», АО «УГМКХолдинг» (УГМК) и АО «Русская медная компания» (РМК) (рисунок 3). УГМК и РМК являются вертикальноинтегрированными структурами, в структуре этих компаний представлена полная цепочка от добычи руды до готового проката и проволоки.

Совместная доля около 80% производства меди на российском рынке принадлежит двум компаниям Норникель и УГМК, что делает их влиятельными игроками на рынке российской меди. На долю РМК приходится 21% российского рынка меди.



Рисунок 3. – Структура производства медных катодов в 1 кв. 2020 г. [5]

«По итогам 2019 г. потребление меди в России выросло на 2,3% г/г в результате увеличения поставок на внутренний рынок медной катанки. Увеличиваются также импортные поставки медной катанки. Однако, объемы импорта остаются незначительными в рамках масштаба российского сектора. С другой стороны, заметно снизился экспорт данной продукции, что прямо оказывает влияние на балансовый расчет показателя потребления. Что касается экспорта катодов, то здесь продолжается рост поставок (+6% г/г). Экспорт проката из России продемонстрировал сокращение. Наибольшее снижение в структуре проката продемонстрировали медные порошки (-19%), отражая неопределенность перспектив европейского автопрома. Производство меди в России увеличилось на +1% г/г. Основной вклад внесли Заполярный филиал Норильского Никеля (+1% г/г), УГМК (+3%) и Новгородский МЗ РМК (+18% г/г)» [5].

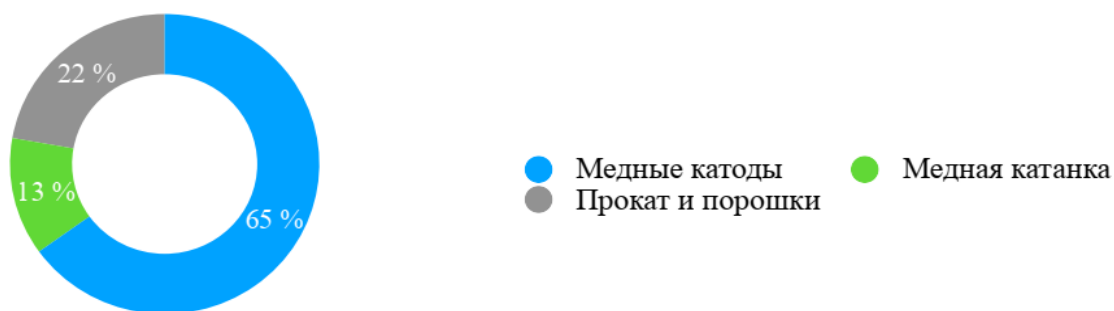


Рисунок 4. – Структура экспортной меди в составе готовой продукции в 1 кв. 2020 г. [5]

Минерально-сырьевая база медной промышленности России вполне конкурентоспособна и по своему качеству не уступает таковой зарубежных стран. В отличие от основных стран-производителей меди, использующих в качестве сырья руды медно-порфировых месторождений (70 % мировой добычи меди со средним содержанием меди 0,6-0,7 % (Чили, Перу, США, Мексика, Канада), в России основным медным сырьем являются сульфидные медно-никелевые (65-70 % добычи) и колчеданные медные руды (30-35 % добычи) со средним содержанием меди соответственно 2,2 и 1,3 %. При этом предприятия («Норильский никель») добывают, в основном богатые руды, содержащие от 3 до 5,1 % меди. Помимо меди и никеля, эти руды содержат кобальт, золото, серебро, платиноиды, что повышает их конкурентоспособность.

При сложившихся тенденциях развития мирового рынка меди Россия сможет сохранить свою нишу в экспортных поставках рафинированного металла и возможно увеличить их объем. Перспективы развития горнодобывающего передела сравнительно благоприятны. В частности, предполагается укрепить потенциал медной подотрасли на Урале.

Деятельность крупных российских компаний в этой области сталкивается с серьезной проблемой - истощение сырьевой базы. На данный момент ситуация с российской сырьевой базой коррелируется с мировыми тенденциями, т.е. снижение запасов руды при растущих потребностях, что создает серьезные проблемы для предприятий медной отрасли в целом. Решением данной проблемы может послужить разработка и освоение новых месторождений и использование новых мощностей и технологий, а также строительство обогатительных высокотехнологичных предприятий, что требует реализации серьезных инвестиционных проектов.

Таким образом, можно отметить, что на данный момент медная отрасль является одной из важней отраслей, которая стимулируется высоким спросом на свою продукцию по причине своего широкого применения в разных сферах. Наблюдая за конъюнктурой рынка меди и существующих прогнозов можно заметить, что наблюдаются тенденции по повышению цены на рынке, связанные с повышающимся спросом на продукцию медной отрасли. Такая тенденция является благоприятной для российской медной отрасли, так как большая часть меди отправляется на экспорт, что создает большую зависимость отечественных компаний от мирового рынка. Несмотря на положительные тенденции на рынке, отечественным компаниям стоит серьезно задуматься над модернизацией своего производства, чтобы сохранять свое конкурентное положение на мировом рынке меди. Чтобы провести такие изменения в отрасли, необходимо привлечение серьезного объема инвестиций. Для этого на мировом рынке создаются благоприятные условия по увеличению спроса и цены на медь, что делают данную отрасль привлекательной для инвесторов. Таким образом, медная отрасль становится перспективной в плане развития на ближайшие годы.

Список использованных источников

1. Гулгуу Батаа, Кузьмин Ю. В. Цена на медь как индикатор развития мировой экономики // Известия Байкальского государственного университета. 2016. №4. – С. 700-706.
2. Казарин Л. Медная революция// «Эксперт Урал». - 23.12.2019. - №1-3 (816). URL: <https://expert.ru/ural/2019/03/mednaya-revolyutsiya/>.
3. Соловьёва М.В., Спиридонова Т.Е. Современное состояние и основные проблемы развития производства цветных металлов в России // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. 2015. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-i-osnovnye-problemy-razvitiya-proizvodstva-tsvetnyh-metallov-v-rossii> (дата обращения: 19.06.2020).
4. Солодкая А.М. Основные тенденции развития рынка меди в России в настоящее время // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. №5-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-tendentsii-razvitiya-rynka-medi-v-rossii-v-nastoyashee-vremya> (дата обращения: 17.06.2020).

5. Уральская горно-металлургическая компания URL: https://ugmk.com/analytics/surveys_major_markets/copper/.
6. US Geological Survey. Mineral Commodities Summary. 2019.
7. World Copper Factbook 2018. International Copper Study Group. Lisbon Portugal.
8. ICSC Press Release 13 of May 2019.

ДРОПШИППИНГ: ТОРГОВЫЕ СХЕМЫ, ДОГОВОРЫ

С.Л. Коротаев, д-р экон. наук, проф.,
ЗАО «АудитКонсульт», Минск, Беларусь

В настоящее время в развитых странах мира активно применяется дропшиппинг, представляющий собой особый способ реализации товара поставщиком через посредника, именуемого дропшиппером, при котором сам поставщик обеспечивает доставку товара покупателю, все договоренности с которым от своего имени осуществляет посредник. При этом торговой площадкой является, как правило, собственный интернет-магазин посредника.

Данный способ торговли имеет целый ряд особенностей, свои преимущества и недостатки. К сожалению, в Беларуси, в отличие от России и Украины [1-3], такой способ торговли только начинает развиваться. Соответственно здесь не имеется каких-либо правовых актов, которые бы однозначно регламентировали этот процесс. Как результат, у тех субъектов, которые начинают применять систему дропшиппинга, возникает немало проблемных вопросов, связанных с учетом и налогообложением дропшиппинговых операций, что в значительной степени обусловлено отсутствием понимания сути договоров дропшиппинга.

Структурно-логическая схема осуществления операций, связанных с дропшиппингом, представлена на рисунке 1.

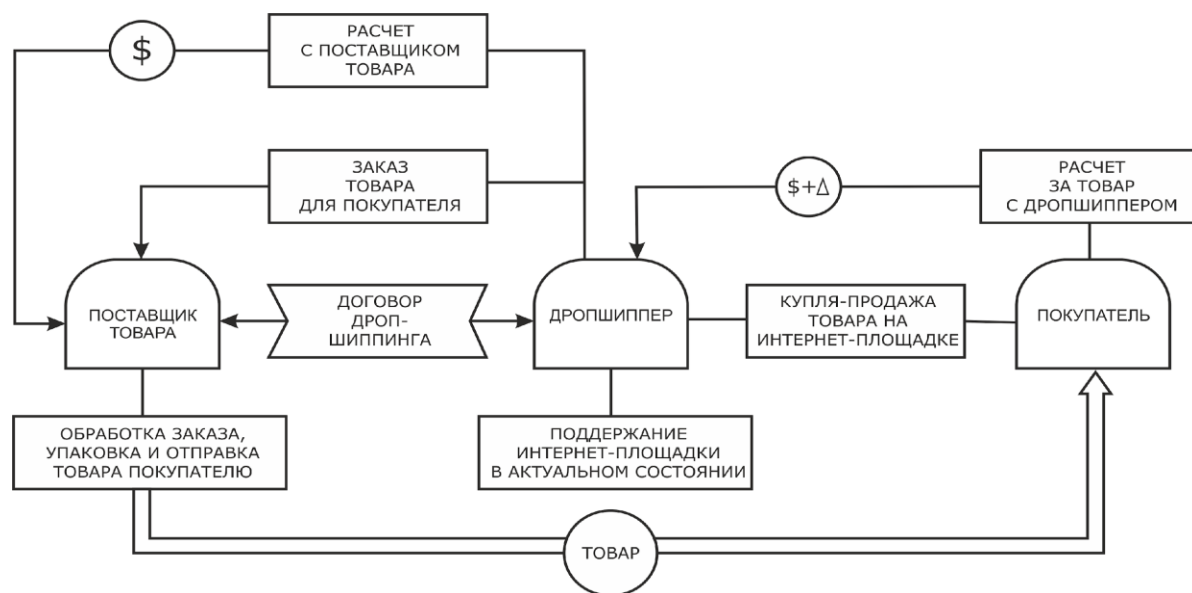


Рисунок 1. – Структурно-логическая схема осуществления операций, связанных с дропшиппингом

Как видно из представленной схемы, важнейшим элементом системы дропшиппинга является договор на реализацию товара, заключаемый между поставщиком товара и дропшиппером.

В России большинство специалистов по вопросам дропшиппинга отмечают, что для схемы дропшиппинга подходят договоры комиссии и агентский. При этом договор

PolotskSU
дроппинга практически во всех случаях рассматривается как посреднический договор, в котором дроппер не выступает собственником товара.

Вместе с тем, по нашему мнению, вопрос собственности в отношении товара – это принципиальный вопрос, поскольку от этого зависит порядок учета приобретаемого дроппером товара, а впоследствии – порядок формирования выручки от реализации товара либо дохода дроппера по оказанным им посредническим услугам с последующим определением налогооблагаемой базы по таким операциям.

Так, например, в соответствии с нормами национального законодательства в учете организации на балансе может отражаться только собственный актив (кроме активов, полученных по договорам лизинга, в случае, если договором лизинга предусмотрен учет таких активов на балансе лизингополучателя). Если актив «чужой», то его место – за балансом, как это, например, имеет место в отношении товара, поступившего к комиссионеру от комитента и учитываемого на забалансовом счете 004 «Товары, принятые на комиссию».

Очевидно, что по договору дроппинга такой порядок учета достаточно сомнителен. И сомнителен он, прежде всего, по той причине, что после расчета с поставщиком дроппер становится, по нашему мнению, собственником товара.

Такой вывод основывается на том, что собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом (п. 1 ст. 210 Гражданского кодекса Республики Беларусь – далее ГК [4]).

Согласно п. 2 ст. 219 ГК право собственности на имущество, которое имеет собственник, может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества.

В этой связи дроппер, заплатив поставщику за товар, становится собственником товара и приобретает в отношении этого товара права владения, пользования и распоряжения. Соответственно, продавая этот товар покупателю, дроппер реализует свое право распоряжения принадлежащим ему имуществом.

В ряде случаев некоторые специалисты определяют договор между дроппером и покупателем как посреднический договор, согласно которому дроппер действует по поручению покупателя.

По нашему мнению, это не так, поскольку, во-первых, дроппер не работает за вознаграждение от покупателя и, во-вторых, дроппер в отношениях с покупателем действует за свой счет и от своего имени. Другого продавца, в частности того, с кем «работает» дроппер, покупатель не знает. В противном случае он, скорее всего, обратился бы к «первичному» продавцу напрямую – без дополнительных временных и, возможно, финансовых потерь. Кроме того, как уже отмечалось выше, дроппер является собственником товара, распоряжающимся им по своему усмотрению. Соответственно, договор дроппинга не может рассматриваться как посреднический договор между дроппером и покупателем.

Также договоры дроппинга нередко приравниваются к таким посредническим договорам, как договоры комиссии или договоры поручения. Насколько это правомерно?

Прежде всего обратим внимание на следующее обстоятельство. Традиционно принято считать, что комиссионеры, поверенные работают за вознаграждение. Многие специалисты предлагают применять такой же подход и в отношении дропшиппера. Вместе с тем, по нашему мнению, это неверно.

Мы полагаем, что о вознаграждении можно говорить в том случае, если его размер изначально оговаривается в договоре между сторонами.

В случае же с договором дропшиппинга такого не происходит: исходя из самого договора определить размер вознаграждения дропшиппера не представляется возможным. Это обусловлено прежде всего тем, что, во-первых, отпускная цена дропшиппера формируется самим дропшиппером и поставщик не контролирует эту цену и, во-вторых, тем, что после оплаты товара поставщику именно дропшиппер является собственником товара. А если это так, то разговоров о вознаграждении идти не должно. Речь должна идти исключительно о доходе дропшиппера, обусловленного осуществлением им операций дропшиппинга. В конечном итоге доходом дропшиппера выступает не его вознаграждение от поставщика, а реализуемая дропшиппером торговая надбавка к цене на товар, приобретенный у поставщика для покупателя.

В этой связи договор дропшиппинга принципиальным образом отличается от договоров комиссии и поручения, в которых доходом для посредника является вознаграждение, размер которого предусмотрен соответствующим договором.

В силу того, что дропшиппер работает не по поручению поставщика, из схемы взаимоотношений с поставщиком «выпадает» отчет дропшиппера перед поставщиком, которого некоторые специалисты необоснованно, с нашей точки зрения, рассматривают как комитента.

Еще одно отличие договора дропшиппинга от договоров комиссии и поручения заключается в том, что договором дропшиппинга не предусматривается возмещение расходов дропшиппера, связанных с реализацией товара покупателю. Наоборот, как правило, по договору дропшиппинга оговаривается порядок возмещения дропшиппером расходов поставщика, обусловленных доставкой товаров поставщиком покупателю.

В договоре между комитентом и комиссионером может быть оговорено, что все поступившие комиссионеру средства от покупателей перечисляются комитенту. В договоре дропшиппинга это исключено, поскольку собственником товара является дропшиппер, действующий в отношениях с покупателем от своего имени и за свой счет.

Отличие договора дропшиппинга от агентских договоров, которые применяются в Российской Федерации и Украине, также в источнике выплаты вознаграждения. Так, согласно ст. 1006 ГК Российской Федерации [5] вознаграждение агенту выплачивает принципал (в размере и в порядке, установленных в агентском договоре). Вместе с тем, по договору дропшиппинга дропшиппер, как уже отмечалось выше, «работает» с поставщиком не за вознаграждение: он рассчитывается за товар, приобретаемый для покупателя в полном объеме (причем по предоплате) и самостоятельно формирует отпускную цену для конечного покупателя.

В этой связи агентские договоры также принципиальным образом отличаются от договоров дропшиппинга и, соответственно, не могут приниматься за образец для использования при «работе» дропшиппера с поставщиком.

Особо отметим, что так называемое посредничество дропшиппера обусловлено не его отношениями с покупателями, а его отношениями с поставщиками. Договор дропшиппинга заключается именно с поставщиком. Что касается договора с покупателем, то это, по сути, договор купли-продажи. По факту речь идет о публичном договоре-оферте: дропшиппер предлагает товар на своем интернет-сайте, а потребитель, согласившись с условиями продавца, покупает необходимый ему товар.

Нередки случаи, когда отношения между покупателем и дропшиппером в части доставки товара покупателю трактуются как поручение покупателя к дропшипперу обеспечить доставку товара покупателю.

По нашему мнению, такой подход также ошибочен. На самом деле покупатель оплачивает доставку товара по цене, «выставленной» поставщиком, который вознаграждения от покупателя за организацию данного процесса не получает. Речь, по сути, идет об оплате услуги по доставке, которую дропшиппер организует через поставщика товара.

Полагаем, что договор поручения имеет место (в рамках договора дропшиппинга) в отношениях дропшиппера и поставщика – первый поручает обеспечить, а второй обеспечивает доставку товара покупателю.

Данный договор, в отличие от классического договора поручения, не обуславливает вознаграждение поставщика: поставщик получает от дропшиппера оплату за доставку. В этой связи, учитывая, что дропшиппер после покупки товара выступает его собственником, а также то обстоятельство, что он выступает заказчиком и плательщиком услуги по доставке, договор дропшиппинга возможно рассматривать как договор смешанной формы, объединяющим в себе элементы договора купли-продажи и договора поручения.

При этом элементы договора купли-продажи присущи договору дропшиппинга в отношении операций, связанных с приобретением товара дропшиппером у поставщика, а элементы договора поручения – в отношении операций, связанных с доставкой поставщиком товара по поручению дропшиппера покупателю товара.

Объединение элементов договора поручения и договора купли-продажи в договоре дропшиппинга обуславливает целый ряд особенностей взаимоотношений между поставщиком и дропшиппером, в частности, выставление поставщиком счета-накладной на оплату приобретенного дропшиппером товара для покупателя и его доставку конечному покупателю поставщиком.

Отдельно отметим, что в качестве торговой площадки дропшиппер может использовать не только собственный интернет-магазин, но и другие интернет-площадки, имеющие устоявшуюся репутацию и значительные объемы продаж, например, площадки AMAZON или AliExpress.

Если при традиционной схеме дропшиппинга оплата за товар от покупателя поступает на счет дропшиппера, то при работе со сторонними интернет площадками – на счет организаций, предоставляющих интернет-площадку.

Учитывая изложенное, а также результаты проведенного исследования [6-8], полагаем возможным констатировать, что для договора дропшиппинга характерны следующие особенности:

- продавцом товара покупателю выступает дропшиппер, на счет которого поступает оплата от покупателя за приобретенный товар;

- собственником товара по договору дропшиппинга является, по нашему мнению, дропшиппер. Данный вывод основывается на том, что, во-первых, товар для покупателя выкупается у поставщика дропшиппером, причем по предоплате, во-вторых, дропшиппер, как правило, сам определяет цену на реализуемый покупателю товар, в-третьих, поставщик не является стороной сделки между дропшиппером и покупателем товара;

- поставщик может дать рекомендуемые отпускные цены на товар, реализуемый дропшиппером, однако это не означает, что эти цены оптимальные и что они обязательны для дропшиппера;

- доставку товара покупателю обеспечивает поставщик товара (по поручению дропшиппера);

- доставка товара покупателю поставщиком производится только после получения предварительной оплаты от дропшиппера (если иное не оговорено условиями договора);

- доходом дропшиппера является разница в ценах, устанавливаемых поставщиком для дропшиппера и дропшиппером для покупателя товара;

- по приобретаемому товару покупатель взаимодействует предварительно с дропшиппером, который обеспечивает послепродажную поддержку покупателя, в том числе путем переадресации вопросов покупателя к поставщику товара;

- замену товара (при возникновении такой необходимости) обеспечивает поставщик товара (если это оговаривается в условиях договора дропшиппинга), при этом вопросы, связанные с заменой товара, решаются непосредственно между покупателем и дропшиппером и между дропшиппером и поставщиком товара.

Признавая дропшиппинг как особую форму торговой деятельности, имеющей принципиальные особенности ее осуществления, в перспективе, по мнению автора, представляется целесообразным:

- предусмотреть в разделе IV Отдельные виды обязательств ГК отдельную главу «Дропшиппинг», в которой бы определялись нормы, регламентирующие вопросы обеспечения исполнения обязательств по договорам дропшиппинга;

- регламентировать порядок бухгалтерского учета операций дропшиппинга, учитывая то обстоятельство, что дропшиппер является собственником товара, приобретаемого у поставщика, в связи с чем учет таких операций отличается от учета операций по договорам комиссии у комиссионера и по договорам поручения у поверенного.

Список использованных источников

1. Шевчук, М. Осваиваем дропшиппинг! Юридические, налоговые и бухгалтерские нюансы / <https://i.factor.ua/journals/bn/2017/december/issue-50/article-32620.html>. – Дата доступа : 01.12.2017.
2. Дропшиппинг или торговля под заказ в Беларуси и России / <http://ecommerce-law.ru/articles/dropshipping-v-belarusi-rossii-prjamie-postavki.html/>. – Дата доступа: 27.08.2014.

3. Калужский, М.Л. Дропшипинг – революционная форма продвижения товаров в условиях мирового экономического кризиса / <http://ecommercelaw.ru/articles/dropshipping-revoljucionnaja-forma-prodvizhenija-tovarov-v-uslovijah-mirovogo-ekonomicheskogo-krizisa-kaluzhskij.html>. - Дата доступа: 06.10.2014.
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-З (ред. от 04.05.2019) : принят Палатой представителей 28.10.1998; одобрен Советом Республики 19.11.1998 г.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 2) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019) : принят Государственной Думой 22.12.1995 г.
6. Коротаев, С.Л. Дропшипинг развивается – законодательная база отсутствует / С.Л. Коротаев, Д.С. Коротаев // Нов. экон. газ. : Информбанк. – 2020. – № 67. – С. 13.
7. Коротаев, С.Л. Дропшипинг : организуем бизнес с минимальными рисками / С.Л. Коротаев, Д.С. Коротаев // Нов. экон. газ. : Информбанк. – 2020. – № 39. – С. 4.
8. Коротаев, С.Л. Дропшипинг : договоры, схемы, учет, налоги / С.Л. Коротаев, Д.С. Коротаев // Нов. экон. газ. – 2020. – № 39. – С. 13-14.

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ИНСТРУМЕНТОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В ИНДУСТРИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.И. Матвиенко

Полоцкий государственный университет, Беларусь

На сегодняшний день в мировом профессиональном спорте важная роль отведена инструментам цифровой экономики, которые в современном мире в целом, и в профессиональном спорте в частности, динамично развиваются.

Прикладные и фундаментальные исследования в области цифровой экономики начали получать освещение в ряде научных изданий и публикаций в течении последнего десятилетия [1-16] как зарубежными, так и белорусскими учеными. Однако вопросы цифровой экономики в профессиональном спорте, особенно в белорусской науке, не нашли своего должного отражения и остаются чрезвычайно актуальными.

Анализируя подходы зарубежных исследователей и экспертов-практиков к дефиниции «цифровая экономика» ученые БГУ М.М. Ковалев и Г.Г. Головенчик предложили ее интерпретировать, как «деятельность, непосредственно связанная с развитием цифровых компьютерных технологий, в которую входят и сервисы по предоставлению онлайн-услуг, и электронные платежи, и интернет-торговля, и краудфандинг и прочее» [5, с. 26], где основными элементами выступают электронная коммерция, электронные платежи, электронная торговля, интернет-маркетинг и др.

В соответствии с гл. 9 Цифровая трансформация «Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 годы», одной из задач формирования в Республике Беларусь цифровой экономики является развитие человеческого капитала [17]. Современная концепция цифровой экономики в профессиональном спорте направлена на нововведение качественных и свободно интегрированных технологий в коммуникационные процессы между основными функционерами данного вида экономической деятельности. Как известно профессиональный спорт относится к социально-экономической сфере, где основная задача заключается в воспроизводстве национального человеческого капитала.

Согласно п. 1 Декрета Президента Республики Беларусь № 8 «О развитии цифровой экономики» с целью развития Парка высоких технологий, инновационной сферы и построения современной цифровой экономики в Республике Беларусь до 1 января 2049 года действует специальный правовой режим для резидентов этого Парка на осуществление в установленном порядке деятельности в сфере киберспорта, включая подготовку киберспортивных команд, организацию и проведение соревнований, организацию их трансляций [18]. Стратегия развития информатизации в Республике Беларусь на 2016-2022 гг., согласно ее п. 3.4 предполагает внедрение информационно-коммуникационных технологий в реальном секторе экономики современных методов цифрового маркетинга, основанных на использовании социальных сетей и современных технологий [19].

Цифровая экономика профессионального спорта в Республике Беларусь относится к одному из перспективно зарождающихся и активно трансформирующихся направлений, что предполагает полную перестройку бизнес-модели регулирования деятельности профессиональных спортивных клубов. Важно акцентировать внимание на том аспекте, что профильных научных исследований и трудов, целиком направленных на изучение цифровизации регулирования и совершенствования индустрии профессионального спорта в Республике Беларусь как специфического вида экономической деятельности фактически нет. В отличие от Республики Беларусь и стран ЕАЭС, на западе уже давно с успехом функционирует и постоянно развивается цифровизация спортивного рынка.

Первые шаги по этому направлению в настоящее время начала делать Российская Федерация на государственном уровне, разработав комплекс цифровых платформ «Смартспорт» (рисунок 1).



Рисунок 1. – Комплекс цифровых платформ «Смартспорт»

Источник: собственная разработка на основе анализа данных [20].

Профессиональным спортивным организациям Республики Беларусь стоит опираться на эффективную международную практику внедрения цифровых инструментов ведения спортивного бизнеса и задействовать все возможные каналы для продвижения своих продуктов. Самое важное для цифровой экономики в профессиональном

спорте – это увеличение потенциальных потребителей (болельщиков) и расширение отраслевого рынка для сохранения ценных спортивных субъектов при развивающейся глобализации, в связи с этим, необходим поиск решений для расширения потребительской аудитории и отраслевого рынка в ходе спортивной цифровой интеграции.

Все вышесказанное позволяет заключить, что индустрия профессионального спорта Республики Беларусь в ближайшем будущем будет нуждаться в процессе цифровой трансформации. Для повышения эффективности применения коммуникационных технологий наиболее актуальной в условиях рынка видится разработка парадигмы цифровой экономики профессионального спорта на основе современных цифровых платформ, а также определение научно обоснованной модели для оптимального функционирования и продвижения спортивных продуктов.

Список использованных источников

1. Барина, Е.В. Исследование облачных технологий в современном мире / Е.В. Барина // Синергия наук. – 2017. – № 17. – С. 307-311.
2. Гасанов, Г.А. Цифровая экономика как новое направление экономической теории / Г.А. Гасанов // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2017. – № 6 (80). – С. 4-10.
3. Головенчик, Г.Г. Беларусь в новой цифровой экономике XXI века / Г.Г. Головенчик, М.М. Ковалев // Вестник Ассоциации белорусских банков. – № 1 (824). – 2018. – С. 4-13.
4. Головенчик, Г.Г. Цифровизация белорусской экономики в современных условиях глобализации: монография / Г.Г. Головенчик. – Минск: Издательский центр БГУ, 2019. – 257 с.
5. Ковалев, М.М. Цифровая экономика – шанс для Беларуси: монография / М.М. Ковалев, Г.Г. Головенчик. – Минск: Изд. центр БГУ, 2018. – 327 с.
6. Лузгина, А. Цифровая трансформация национальной экономики: вызовы и перспективы развития / А. Лузгина // Банкаўскі веснік. – 2020. – № 3 (680). – С. 100-105.
7. Паньшин, Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития / Б. Паньшин // Наука и инновации. – 2016. – Т. 3. – № 157. – С. 17-20.
8. Попков, С. Цифровые технологии Республики Беларусь: мультисервисная платформа для всех абонентов / С. Попков // Экономические стратегии. – 2017. – № 8. – С. 100-109.
9. Пшеничников, В.В. Электронные деньги как фактор развития цифровой экономики / В.В. Пшеничников, А.В. Бабкин // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2017. – Том 10. – № 1. – С. 32-42.
10. Шуйский, В.П. Международная торговля в условиях цифровизации мировой экономики / В.П. Шуйский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 7. – С. 7-20.
11. Юдина, Т.Н. Осмысление цифровой экономики / Т.Н. Юдина // Теоретическая экономика. – 2016. – № 3. – С. 12-16.
12. Dorsch, M.J. The Frontiers in Service Conference: A Twenty-Year Retrospective / M.J. Dorsch, R.P. Fisk, S.J. Grove // Service Industries Journal. – 2014. – Vol. 34 (6). – P. 477-494.

13. Fisk, R.P. Synthesizing Service Design and Service Science for Service Innovation / R.P. Fisk, L. Patrício // The Journal of Service Design. – 2011. – Vol. 3, No. 2. – P. 14-16.
14. Gandal, N. Price Manipulation in the Bitcoin Ecosystem / N. Gandal [and etc.] // J. Monetary Economics. – 2018. – Vol. 95. – 86-96 p.
15. Goldfarb, A. Economic Analysis of the Digital Economy / A. Goldfarb, S. Greenstein, C. Tucker. – Chicago: University of Chicago Press., 2015. – 497 p.
16. Turner, P. Direct, data base and online marketing in sport / P. Turner [and etc.]; edited by J. Beech, S. Chadwick // The Marketing of Sport. – Pearson Education, 2007. – P. 239-266.
17. Об утверждении Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 марта 2016 г., № 235 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 5/41866.
18. О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Респ. Беларусь, 21 дек. 2017 г., № 8 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – 1/17415.
19. Стратегия развития информатизации в Республике Беларусь на 2016-2022 годы: одобрена Президиумом Совета Министров Респ. Беларусь, 3 нояб. 2015 г. № 26 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
20. Переход от инфраструктурной к сервисной модели развития спорта // Цифровая трансформация спортивной отрасли [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://digital-sport.ru/#rec158171510>. – Дата доступа: 17.10.2020.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ АРХИТЕКТУРЕ

А.И. Матвиенко,

А.С. Генералова

Полоцкий государственный университет, Беларусь

С развитием рыночных отношений в архитектурной среде, окупаемость инвестиций в проектные решения и их экономическая целесообразность имеют первоочередное значение. При ограниченности ресурсов, в том числе и экономических, вопросы сокращения издержек, рентабельности проекта и эффективности его реализации при интенсивно меняющихся условиях бизнес-среды носят актуальный характер.

Архитектура в контексте строительства как вида экономической деятельности имеет тесную взаимосвязь со многими отраслями национальной экономики, используя их продукты (услуги) на всех стадиях жизненного цикла проекта, что налагает определенные риски при определении его первоначальных экономических показателей, из-за динамично меняющихся качественных показателей в данных отраслях.

На сегодняшний день, темпы развития передовых технологий в мировой практике, вызывают необходимость в модернизации существующих методов и механизмов процесса архитектурного моделирования и реализации проектных решений.

Решением обозначенной задачи могут стать инструменты цифровой экономики, применение которых позволит в полной мере реализовать весь потенциал проекта на каждой из его стадий жизненного цикла, точно и четко реагируя на постоянную изменчивость основных функционеров бизнес-среды.

Под цифровой экономикой следует понимать деятельность, непосредственно связанную с развитием цифровых компьютерных технологий, в которую входят сервисы по предоставлению онлайн-услуг, электронные платежи, интернет-торговля, краудфандинг и прочее [1, с. 26].

Трансформации бизнес-процессов посредством цифровых технологий в стране, способствуют «Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 годы» [2], Декрет Президента Республики Беларусь № 8 «О развитии цифровой экономики» [3], «Стратегия развития информатизации в Республике Беларусь на 2016-2022 годы» [4] и непосредственно поддержка со стороны государства.

В соответствии с п. 3.4 Внедрение информационно-коммуникационных технологий в реальном секторе экономики «Стратегии развития информатизации в Республике Беларусь на 2016-2022 годы» [4], стратегическими информационными технологиями являются информационное моделирование и облачные технологии. Целью информатизации инвестиционно-строительной деятельности является повышение эффективности взаимодействия участников и управления производственными ресурсами. Основными задачами по информатизации инвестиционно-строительной деятельности являются:

- создание интегрированных информационных систем, осуществляющих управление ресурсами предприятия;
- создание информационных систем и технологий, поддерживающих жизненный цикл здания, сооружения;

- создание отраслевых информационных ресурсов в целях формирования единой информационной среды в строительном комплексе;
- внедрение электронных услуг в инвестиционно-строительную деятельность.

Важность применения инструментов цифровой экономики в архитектурно-строительном комплексе подтверждают отмеченные национальные нормативно-правовые акты, направленные на цифровизацию бизнес-процессов, что будет непосредственно способствовать повышению качества производственной деятельности и снижению сроков проектирования, и, как следствие, существенному уменьшению затрат.

На современном этапе развития архитектуры, инструменты цифрового моделирования дают возможность значительно ускорить процессы инжиниринга, проектирования, продвижения и реализации проекта, сделать его жизненный цикл более гибким к изменчивой среде рыночных отношений.

В зарубежной архитектурной практике уже начался постепенный переход на цифровые платформы, а такие ведущие страны с развитым рынком по рассматриваемому направлению, как Соединенные Штаты Америки, Республика Сингапур, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Китайская Народная Республика, Объединенные Арабские Эмираты, Государство Япония, Федеративная Республика Бразилия, а также большинство государств, входящих в Европейский союз, уже закончили свои программы по цифровой трансформации в данной области и демонстрируют стабильные темпы экономического роста, размер получаемых доходов превосходит в несколько раз первоначальные инвестиции.

Благодаря применению современных цифровых технологий в архитектурном проектировании, возможности продвижения и реализации проектов получили возможность расширять аудиторию рынка потенциальных инвесторов (заказчиков) на национальном и международном уровне.

Заключая все вышесказанное, нужно отметить, что применение инструментов цифровой экономики в странах Евразийского экономического союза будет способствовать повышению качества архитектурной деятельности, сокращению сроков реализации проекта и главное уменьшению затрат на всех его стадиях.

Список использованных источников

1. Ковалев, М.М. Цифровая экономика – шанс для Беларуси: монография / М.М. Ковалев, Г.Г. Головенчик. – Минск: Изд. центр БГУ, 2018. – 327 с.
2. Об утверждении Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 марта 2016 г., № 235 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 5/41866.
3. О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Респ. Беларусь, 21 дек. 2017 г., № 8 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – 1/17415.
4. Стратегия развития информатизации в Республике Беларусь на 2016-2022 годы: одобрена Президиумом Совета Министров Респ. Беларусь, 3 нояб. 2015 г. № 26 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

КРАУДЭКОНОМИКА: НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.А. Осоргина

Полоцкий государственный экономический колледж, Беларусь

В современных условиях развития информационных технологий необходимо отслеживать тенденции развития экономики не только в Республике Беларусь, но и во всём мире. Одним из таких направлений является краудэкономика – экономика, формируемая сообществом людей, которые имеют свободные денежные средства, но не всегда разбираются в вопросах выгодного их использования.

Основная цель данной работы заключается в изучении возможности успешного развития краудэкономики в Республике Беларусь с рассмотрением её направлений и внесением предложений в законодательство Республики Беларусь.

В рамках поставленной цели предполагается решить следующие задачи:

- изучить сущность таких элементов краудэкономики как краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг;
- проанализировать факторы, влияющие на принятие решений при инвестировании;
- изучить правовое обеспечение крауд-операций в Республике Беларусь и за рубежом;
- изучить примеры применения направлений краудэкономики на практике в Республике Беларусь и за рубежом;
- сделать вывод о возможности успешного развития краудэкономики в Республике Беларусь с внесением предложений в законодательство Республики Беларусь.

В качестве методов исследования применялись такие приемы экономического анализа как сбор, изучение и обобщение информации.

Поскольку данное направление является достаточно новым и неисследованным, для изучения этих направлений использованы ресурсы сети INTERNET.

Краудэкономика включает в себя следующие формы взаимодействия с обществом: краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг.

Краудсорсинг – это способ решения поставленных задач с помощью посторонних людей, их знаний и опыта [1, с. 24]. Реализуется методика на добровольных началах и в большинстве случаев выполняется удаленно.

Цель краудсорсинга заключается в снижении затрат за счет привлечения широких слоев населения (чаще всего, целевой аудитории) для получения креативных идей, а также возможность выбора среди многих вариантов, повышение лояльности, PR.

При краудсорсинге не оплачивается работа пользователей, или же она может иметь более символический характер. Но при этом необходимо понимать, что в системе участвуют больше любители, чем профессионалы. Специалисты бесплатно помогают больше социальным проектам, которые направлены на решение общественной проблемы.

В качестве примера можно привести канадскую золотодобывающую компанию Goldcorp Inc., которая при определении перспективных золотонесущих участков не смогла самостоятельно обработать данные геологоразведки.

Для решения этой задачи компания обратилась к пользователям всемирной сети Internet и разместила данные геологоразведки, попросив всех желающих подсказать где могут быть значимые залежи золота. За лучший ответ руководство компании пообещало премию в размере 1 миллион канадских долларов.

Предположения поступали от участников из разных стран мира. Более 80% указанных ими месторождений действительно обладали солидными запасами золота.

Конкурс помог компании сэкономить порядка 3-х лет геологоразведки. Goldcorp Inc. увеличила величину своих запасов, повысила капитализацию на 800 млн. долларов США, что сделало её одним из лидеров индустрии. Этот пример доказывает то, что краудсорсинг обладает очень высокой рентабельностью.

Данный пример подтверждает возможность определения наиболее перспективных направлений ведения бизнеса, в том числе и на территории Республики Беларусь с минимальными затратами.

Краудфандинг – это сотрудничество людей, объединяющих свои средства, чтобы поддержать усилия других людей или организаций [2]. В наше время подобный метод сбора денежных средств получил широкое распространение в интернете и в социальных сетях, так как это очень удобная площадка для сбора средств, имеющая колоссальную аудиторию.

Сбор средств может служить для различных целей – помощь пострадавшим от стихийных бедствий, финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, издание книги и многое другое.

На сегодня в Республике Беларусь самой распространенной целью сбора средств с помощью краудфандинга является поддержка и создание социальных проектов различной направленности.

Для использования данной методики необходимо заранее создать презентацию проекта, чтобы заинтересовать своих будущих инвесторов. Помимо презентации автор проекта также продумывает систему вознаграждений за пожертвование. Наградой может служить как продукт, на который проходит сбор средств с существенной скидкой, так и формальная благодарность в виде открытки.

В 2009 году появилась первая краудфандинговая платформа в мире – «Kickstarter». К 2015 году количество проектов, запущенных на этой площадке приблизилось к 100 000, а число участников, поделившихся своими деньгами, дошло до 10 млн. В Республике Беларусь существуют две краудфандинговые платформы – улей (ulej.by) и талака (talaka.org).

Краудинвестинг – коллективные инвестиции людей, целью которых является получение доли проинвестированной компании, а также дальнейшее получение прибыли.

Принцип методики заключается в сборе денежных средств на запуск проекта с большого количества людей. После того, как проект запущен, каждый из инвесторов получает условную долю в этой компании.

Основную роль в краудинвестинге играют специализированные интернет-платформы, которые с помощью социальных сетей, контекстной рекламы и других маркетинговых механизмов привлекают необходимый объем инвесторов из интернет-пользователей под отобранные этой же платформой проекты. Операторы этих платформ берут на себя также техническое сопровождение при вложении и возврате инвестиций, за что взимают с продвигаемого проекта (либо инвесторов, либо одновременно и тех и других) комиссионные сборы.

С юридической стороны в отношениях краудинвестинга участвуют три основных игрока: стартап (проект), оператор интернет-платформы и инвестор. Помимо этого, оператор платформы привлекает финансовый институт для проведения банковских транзакций – аккумуляирования денежных средств и направления их в проект.

Практически во всех случаях в структуру финансирования и, соответственно, участия инвесторов в проекте входят механизмы так называемого мезонинного финансирования – гибридный финансовый инструмент, нечто среднее между собственным капиталом (вкладом в уставный фонд) и заёмным капиталом (договором займа).

Краудлендинг – это финансирование частными кредиторами физических или юридических лиц через специальные интернет-платформы.

Взаимная выгода заключается в том, что кредитор получает проценты, а заемщик – нужный ему капитал по более льготным условиям, чем в банках.

Краудлендинг – перспективная, но недостаточно распространенная технология. Эпицентр популярности данной технологии находится в США и в Европе, где ей пользуются те, кто планирует запустить свое дело. Есть несколько разновидностей, основанных на финансовом участии многих людей – кредиторы, частные персоны или их группа. Необходимо зарегистрироваться на одной из веб-площадок, которые специализируются на краудлендинге. Договор (стандартный, соответствующий нормам законодательства) заключается именно с компанией-организатором площадки. На ней же лежит ответственность за:

- проверку потенциального должника и установление ему «рейтинга доверия» (с помощью банков и бюро кредитных историй);
- согласование и выдача средств (в автоматическом или ручном режиме);
- взыскание невыплаченных займов (прибегая к услугам коллекторных агентств).

Краудлендинговые компании берут плату за свою работу – часть прибыли.

Для рассмотрения менталитета граждан Республики Беларусь по отношению к инвестированию, был проведен опрос [3]. В опросе были вопросы о знании понятий краудэкономики, половозростные показатели и вопросы, дающие понять готовы ли люди инвестировать в краудэкономику.

В опросе всего приняло участие 100 человек разных возрастов. Среди них 46% женщин и 54% мужчин.

Возраст опрашиваемых: 16-20 лет – 47%; 20-25 лет – 17%; 25-35 лет – 12%; до 16 лет – 10%; 35-45 лет – 10%; 45-60 лет – 4%.

Исходя из данных опроса, можно сделать вывод о том, что большинство опрашиваемых не может объяснить определения, применяемые в краудэкономике (краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг). 67% опрошенных не знали, что такое краудлендинг, это самое «неизвестное» слово.

Исходя из вышесказанного, краудлендинг развит менее всего не только в Республике Беларусь, где не существует интернет платформ, но и в зарубежных странах.

Свободные денежные средства остаются только у 74% из опрошенных. Это свидетельствует о невысоком доходе у граждан. Тем не менее, 37 человек готовы отложить на инвестиции до 50 белорусских рублей, а 25 человек готовы отложить от 50 до 100 белорусских рублей.

Наиболее приемлемыми вариантами инвестиций оказались вложения в акции и покупка доли в уставном капитале устоявшегося бизнеса. Следом за этими вариантами стоит вклад в банк, что говорит о том, что люди доверяют свои инвестиции только в том случае, если они защищены на законодательном уровне. Об этом свидетельствует и ответ на вопрос о готовности инвестиций в краудэкономику. 43% опрошиваемых готовы вложить денежные средства в краудэкономику только в случае защиты на законодательном уровне.

Наиболее важным в инвестировании опрошиваемые посчитали доходность инвестиций и гарантии их возврата.

Также было предложено выбрать один из предложенных вариантов инвестирования. 47% опрошенных выбрали вложения в уставный капитал вновь создаваемой организации, 39% выбрали вклад денежных средств в банк, а 13% предпочли дать деньги в долг лучшему другу на открытие бизнеса, получив в итоге 30% дохода через полгода.

Интересным фактом является то, что среди тех, кто согласился дать деньги в долг лучшему другу те, кто менее всего доверяет инвестициям и считает, что необходимо их защищать на законодательном уровне (люди от 35 лет). Несмотря на то, что в варианте ответа была сноска о том, что друг просит деньги без официального документа.

Из этого можно сделать вывод о том, что старшее поколение опасается новшеств в инвестициях и не всегда опирается на законодательство, тем временем, как молодое поколение старается воспринимать все новшества как должное и готово принимать новые и рискованные решения.

При проведении анализа объекта инвестиций инвестор всегда опирается на несколько базовых постулатов.

К основным принципам принятия инвестиционных решений относятся: рентабельность (окупаемость) вложений; минимизация потенциальных рисков; приемлемость сроков достижения цели.

Основные критерии эффективности инвестиционного решения лежат в плоскости его окупаемости или рентабельности.

Другими словами, фактическая доходность вложений должна быть больше произведенных затрат. Чем выше рентабельность конкретных инвестиций, тем более успешным считается инвестиционный проект и более эффективным принятое решение. Очень важно при прогнозировании окупаемости вложений принимать во внимание инфляционные ожидания. Ведь когда экономика страны развивается без существенных потрясений, уровень инфляции достаточно просто спрогнозировать.

Инвестиционное решение не может быть принято без глубокого анализа потенциальной рискованности актива. При прочих равных инвестор всегда выберет проект с меньшим ожидаемым уровнем риска.

При этом, в зависимости от характера инвестора, могут быть выбраны следующие стратегии:

- минимизация уровня риска при заданном уровне прибыли;
- максимизация прибыли при заданном уровне риска.

Для любых финансовых вложений фактор времени также является одним из определяющих. Необходимо понимать, что каждая инвестиционная цель должна быть решена за строго определенный временной интервал.

Таким образом, окупаемость инвестиций всегда рассматривается в неразрывной связке с определенными на реализацию инвестиционного проекта сроками.

Согласно Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016 — 2020 годы, в рамках обеспечения цифровой трансформации национальной экономики предусматривается, в том числе, развитие интернет-платформ (краудфандинга) в качестве инструмента взаимодействия потребителей и производителей товаров и услуг, инвесторов и соискателей инвестиций.

В Российской Федерации в настоящее время на рассмотрении Государственной Думы находится законопроект N 419090-7 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» (первоначальное название «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)»). Привлекать инвестиции через специальные интернет-платформы смогут российские организации и индивидуальные предприниматели.

На сегодняшний день самое развитое законодательство, регулирующее краудэкономику, существует в США. Примером законодательного регулирования краудфандинга является Закон «JOBSACT», подписанный Бараком Обамой 05.04.2012г.

Закон позволяет компаниям принимать инвестиции от обычных граждан до 1 млн. долларов при максимально возможном количестве до 2 тыс. инвесторов.

Хорошим примером может служить Германия. В августе 2015 года вступили в действие законодательные акты, регулирующие краудфандинговую деятельность. Данные акты направлены на установку максимального объема денежных средств, которые можно привлечь посредством краудфандинговых платформ. Таким образом, мелким инвесторам в Германии можно вложить сумму не более 1 000 евро в краудфандинговые проекты.

На мой взгляд, целесообразно в законодательстве сформулировать и разграничить понятие краудфандинга и его отдельных видов – краудлендинга, краудинвестинга, прямо отграничив эти виды от банковской деятельности. Необходимо вести систему проверки кредитной истории как инвестора, так и автора проекта. Предлагается внести ограничения при совершении крауд-операций на территории Республики Беларусь в части наличия обеспечения сделок.

Краудэкономика должна получить развитие в Беларуси, в том числе стать базой для внесения изменений в законодательство, поскольку является фактором стимулирования денежного оборота и национальной экономики в целом.

Немаловажным фактором для развития краудэкономики является наличие большого количества инновационных проектов, которые их создатели готовы открыто афи-

ширять и интенсивно продвигать неограниченному числу инвесторов. Помимо этого, в стране должно присутствовать достаточное число активных и равнодушных к потенциально успешным стартапам интернет-пользователей, которые одновременно способны инвестировать относительно крупные денежные суммы в рискованные проекты.

И когда оба этих фактора будут выполнены, то подходящая юридическая конструкция для воплощения идей краудинвестинга в реальность обязательно найдётся. Для облегчения этих задач определённые правовые механизмы могут быть заимствованы из Германии либо других странах.

Список использованных источников

1. Джефф Хау Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса: Пер. с англ. / Джефф Хау – Москва: Альпина Паблишер, 2012 – 288 с.
2. Краудфандинг // Википедия: Интернет-энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг>. – Дата доступа: 25.01.2018.
3. С.А.Ласкунов, А.А.Осоргина Исследования по менталитету [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/828803/page:3/>. – Дата доступа: 25.01.2019.

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ХЕДЖИРОВАНИЯ РИСКОВ В НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

П.И. Паньков

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Основной целью хеджирования рисков с помощью деривативов является фиксация будущих денежных потоков на заранее определенном приемлемом уровне за счет совершения сделок с деривативами, которые являются обратными реальным денежным потокам по своей структуре выплат. Следовательно, результат хеджирования рисков связан с вероятностными характеристиками, а не с размером полученной прибыли. Однако на практике альтернативная ситуация без хеджирования может оказывать существенное влияние на восприятие результатов хеджирования, смещая акцент при оценке достигнутых эффектов на показатель прибыли. Рассмотрим такую ситуацию на условном примере.

01.03.20х9 года (спот курс USDBYN 2,35) в компании ABC планируется, что через месяц 01.04.20х9 будет получена экспортная выручка в размере 100 000 долл. США, которую планируется сразу же обменять на белорусские рубли и использовать на финансирование основной деятельности. Руководство организации поручает финансовому отделу хеджировать поступление валютной выручки, без конкретизации желаемого курса и инструментов. Финансовый отдел решает заключить форвардный контракт на продажу 100 000 долл. США по курсу 2,4 рубля через месяц 01.04.20х9. На рисунке 1 представим два варианта развития событий в этой стратегии хеджирования.

Как видно из вариантов, представленных на рисунке 1, возможны два сценария динамики курса белорусского рубля к доллару США по сравнению с курсом USDBYN = 2,4, зафиксированным в форвардном контракте на продажу долларов США: повышение и понижение (для целей данного примера вариант, где курс через месяц будет 2,4, мы не рассматриваем). Соответственно может быть и две структуры выплат по данной стратегии хеджирования: либо курс вырос, и компании ABC пришлось уплатить разницу по форвардному контракту, которая снизила итоговую сумму поступлений в белорусских рублях; либо курс понизился, и компания ABC получила разницу по форвардному контракту, которая увеличила итоговую сумму поступлений в белорусских рублях.

И в том и в другом случае результат хеджирования одинаковый – получена выручка в размере 240 000 бел. руб., однако на его восприятие оказывает влияние результат альтернативной ситуации без хеджирования, который мог иметь место и не требовал бы от компании никаких дополнительных действий. В первом случае хеджирование обернулось для компании упущенной выгодой в размере 2 000 бел. руб. – что говорит о недостаточной компетенции финансового отдела, во втором случае – сотрудники работали эффективно и смогли компенсировать потенциальные убытки поступлениями по валютному форварду – такой, скорее всего, будет реакция руководства на результат хеджирования в данном условном примере в первом и втором вариантах соответственно.

На практике 1 вариант развития событий может обернуться взысканиями в отношении сотрудников, реализовывавших данную стратегию, и отказом от дальнейшей практики хеджирования рисков, так как основная цель хеджирования – повышение

прогнозируемости денежных потоков далеко не очевидна для менеджеров, которые не связаны непосредственно с финансовым планированием и анализом. Это подтверждается рядом научных исследований и практических рекомендаций.

Вариант 1 (спот-курс 01.04 USDBYN=2,42)		Вариант 2 (спот-курс 01.04 USDBYN=2,37)	
Ситуация с хеджированием	Альтернатива без хеджирования	Ситуация с хеджированием	Альтернатива без хеджирования
Полученная выручка обменена по фактическому курсу: $100\,000 \cdot 2,42 = 242\,000$ (BYN)	Полученная выручка обменена по фактическому курсу: $100\,000 \cdot 2,42 = 242\,000$ (BYN)	Полученная выручка обменена по фактическому курсу: $100\,000 \cdot 2,37 = 237\,000$ (BYN)	Полученная выручка обменена по фактическому курсу: $100\,000 \cdot 2,37 = 237\,000$ (BYN)
Уплачена разница по валютному форварду: $(2,4 - 2,42) \cdot 100\,000 = -2\,000$ (BYN)		Получена разница по валютному форварду: $(2,4 - 2,37) \cdot 100\,000 = 3\,000$ (BYN)	
Итог: получена выручка в размере 240 000 BYN	Итог: получена выручка в размере 242 000 BYN	Итог: получена выручка в размере 240 000 BYN	Итог: получена выручка в размере 237 000 BYN
Негативное восприятие результатов хеджирования		Положительное восприятие результатов хеджирования	

Рисунок 1. – Предлагаемые потенциальные ситуации при хеджировании валютного риска и их влияние на восприятие итоговых результатов

Источник: собственная разработка.

По мнению R. Stulz (2013), « ... достаточно часто потери по производным инструментам при хорошо продуманном хеджировании рассматриваются как сбой в системе управления рисками. Несмотря на то, что компания применяет хеджирование, потому что не может предсказать, какой результат принесет актив, обязательство или будущий денежный поток, который подвержен рыночному риску, в будущем. И чтобы избежать данной неопределенности организации, прибегают к хеджированию, при этом если движение рынка является благоприятным для компании, то по инструменту хеджирования будет получен компенсирующий убыток» [1, р. 22].

Эту особенность восприятия результатов хеджирования также характеризует Гуринович Н. следующим образом: «один из последних шагов при принятии решения

о хеджировании валютных рисков – заранее договориться с учредителями/Советом директоров, как читать результат хеджирования и «разбор полетов». Эти пунктом часто пренебрегают, но совершенно зря. Если ваш учредитель или директор не понимает разницу между хеджированием и спекуляцией, то в случае неэффективного хеджа вас могут уволить... Если ты выиграешь, т.е. угадаешь курс и заработаешь доход, все воспримут этот факт как само собой разумеющееся. Если проиграешь, будешь виноват. Потому что у собственников сработает естественная жадность – упущенные возможности будут считать убытками» [2].

Также и Сафонова Т.Ю. отмечает следующее: «... если ситуация на рынке обратная, и хеджируемый рыночный показатель движется в благоприятную для хеджера сторону, то этот дополнительный непредвиденный доход поглощается убытком, который генерируется хеджирующим инструментом. При этом зачастую дополнительный доход по активу будет получен в некотором более или менее отдаленном будущем, а убытки приходится погашать в текущем периоде, например, если в качестве хеджирующего инструмента применяются биржевые инструменты или внебиржевые инструменты с регулярными промежуточными платежами. Зачастую эти выплаты компании определяют как плату за хедж, и в зависимости от рыночной ситуации могут счесть ее чрезмерной...» [3, с. 239].

В целом авторы относительно хеджирования рисков отмечают следующее. «На основе детального анализа текущей ситуации можно принять решение в части хеджирования и используемых для этого деривативов, дат «входа» и «выхода» из хеджирующей позиции, объема хеджирующей позиции» [4, с. 54]. Идея упущенной выгоды при хеджировании рисков с помощью деривативов позволяет разделить все стратегии хеджирования на две группы [4, с. 53]:

- статическое хеджирование – подразумевает единовременное хеджирование всей позиции на требуемый срок без дальнейшего пересмотра используемых инструментов, их количества и других параметров;
- динамическое хеджирование – предполагает хеджирование риска «по частям», то есть регулярный пересмотр хеджирующей позиции, в том числе используемых инструментов и их параметров, и заключением новых сделок.

Отметим, что в практике хеджирования рисков соотношение объемов объекта и инструмента хеджирования 1:1, соответствующее характеристике статического хеджирования, не считается оптимальным. Как отмечает Лакшина В.В., выделяют четыре подхода к нахождению оптимального коэффициента хеджирования [5, с. 157]:

- компромисс между средним значением доходности и дисперсией;
- максимизация ожидаемой полезности инвестора;
- минимизация среднего обобщенного коэффициента Джини;
- минимизация дисперсии портфеля – самый простой и часто встречающийся на практике способ расчета коэффициента хеджирования (коэффициент хеджирования с минимальной дисперсией можно представить как ковариацию доходности хеджируемого портфеля и доходности самого хеджа, деленную на дисперсию доходности хеджа [6, с. 96]).

Цель динамического хеджирования можно сформулировать следующим образом: оставить нехеджированным некоторый объем реальных денежных потоков, чтобы достичь определенных целевых показателей (минимальная дисперсия, оптимальное соотношение риск-доходность и т.д.). Однако в любом случае оптимальный коэффициент хеджирования не должен превышать 1, так как в противном случае позиция по деривативу не сможет быть полностью компенсирована противоположным денежным потоком по объекту хеджирования, что создает спекулятивную позицию.

Таким образом, основная особенность хеджирования рисков с помощью деривативов заключается в очень тонкой грани между собственно хеджированием и спекулятивными операциями. С точки зрения фундаментальной теории данный вопрос рассмотрен таким автором, как Буренин А.Н.: «... современный взгляд на хеджирование теоретически открывает хеджеру возможность снизить цену, уплачиваемую спекулянту за риск, за счет более качественного анализа информации. Однако вряд ли можно согласиться с данной мыслью, поскольку ожидание получения прибыли от хеджирования превращают хеджера в спекулянта ... Если говорить о снижении цены хеджирования за счет более качественной информации, то этого можно достигнуть только за счет выбора более оптимальной стратегии страхования ... однако анализ будущей информации способен принести положительный эффект только очень опытному аналитику, другими словами, спекулянту, который профессионально занимается данным видом деятельности...» [7, с. 73, 76].

Учитывая рассмотренные выше аспекты хеджирования рисков с помощью деривативов, возникает вопрос о целесообразности применения данного способа управления рисками в нефинансовых организациях. В отличие от банков сотрудники финансового и смежных отделов в нефинансовых организациях ориентированы в первую очередь на сопровождение ежедневных операций текущей деятельности, а работа с деривативами – отдельная сфера деятельности, которая требует соответствующей квалификации и дополнительных трудозатрат. В то время как результат хеджирования рисков, который заключается в фиксации будущих денежных потоков на определенном приемлемом уровне, как было продемонстрировано на рисунке 1, оценивается положительно только в случае, если альтернатива без хеджирования связана с убытками. Но для того, чтобы постоянно получать этот положительный эффект необходим профессиональный анализ рыночной ситуации. Отметим, что кроме этого хеджирование рисков с помощью деривативов может иметь положительные эффекты, которые не связаны со сравнением альтернативной ситуации без хеджирования. К ним относятся оптимизация налогообложения, снижение издержек банкротства, повышение инвестиционной привлекательности и стоимости компании (суть данных эффектов остается за рамками данной работы), однако эти эффекты достаточно сложно поддаются оценке. Поэтому при определении необходимости хеджирования рисков с помощью деривативов, а также в дальнейшем при оценке достигнутых результатов можно дать следующие рекомендации для нефинансовых организаций.

1. Хеджирование не стоит воспринимать как абсолютное благо, которое должно применяться в любой организации. Вместо этого лучше изучить отношение руководства и вышестоящих органов к хеджированию рисков с помощью деривативов, а также инве-

сторы (инвесторы более склонны поощрять хеджирования в условиях финансовых кризисов и падения рынков, в других случаях хеджирование не будет являться критическим аспектом при принятии решения об инвестировании в ту или иную компанию [8].

2. Основная цель хеджирования с помощью деривативов – это фиксация будущих денежных потоков на определенном приемлемом уровне, а ценность таких действий заключается в том, что устраняется фактор неопределенности, независимо от того, какой результат мог бы быть в альтернативной ситуации без хеджирования (такой подход соответствует в большей степени статическому хеджированию).

3. Если при хеджировании рисков с помощью деривативов существенное значение имеет не только оптимизация рисков, но и потенциальные прибыли или убытки по альтернативной ситуации без хеджирования, то речь идет уже не просто о фиксации будущих денежных потоков, а о необходимости подготовки мнения относительно динамики рыночных переменных в будущем. На основании данного мнения будет приниматься решение о необходимости хеджирования и о том, какую часть планируемых денежных потоков оставить нехеджированной. То есть в данном случае в дополнение к работе по оценке необходимости и выбору инструментов хеджирования добавляется задача профессионального анализа текущей рыночной ситуации и прогнозирование будущего состояния рынка. Нельзя сказать, что эта задача невыполнима, однако определенно она требует соответствующей квалификации, опыта и информационной поддержки, поэтому специалисты по хеджированию имеют достаточно высокие зарплаты. Поэтому хеджирование рисков, направленное на поиск оптимального хеджа связано с дополнительными затратами, которые осуществляются с целью более качественного анализа рыночной информации. Насколько это оправдано в нефинансовой организации – вопрос, на который необходимо дать ответ с учетом конкретной ситуации. Например, Окулов В.Л. приводит следующий ответ одного из управляющих инвестиционным фондом по данной теме: «Когда мы покупаем компанию, мы покупаем ее умение извлекать золото из земли, а не торговать этим золотом на рынке» [9, с. 16].

Таким образом, вопрос о хеджировании рисков с помощью деривативов достаточно сложный как с позиции оценки необходимости, так и с позиции оценки результатов. По нашему мнению, в нефинансовых организациях решающая роль по данному вопросу должна отводиться руководству, а не специалистам финансового отдела. Даже несмотря на то, что сфера деривативов достаточно сложна для изучения, нельзя создавать такую ситуацию, когда инициатива о хеджировании рисков, также как и оценка результатов исходит от непосредственного исполнителя. Более эффективной будет ситуация, когда сотрудники финансового отдела совместно с сотрудниками смежных отделов по заданию руководства подготовят, согласуют и реализуют стратегию хеджирования, а после руководство оценит достижение поставленных целей. Возможно, руководство также примет решение об отказе от хеджирования рисков с помощью деривативов, что, по нашему мнению, также должно расцениваться положительно, так как решающая роль в данном случае снова будет принадлежать руководству, а не исполнителям, то есть будет соблюдаться принцип единоначалия в управлении и коллегиальности в выработке решений.

Список использованных источников

1. Stulz, R. How Companies Can Use Hedging to Create Shareholder Value / R. Stulz // J. Applied corporate finance. – 2013. – Vol. 4(25). – P. 21-31. <http://dx.doi.org/10.1111/jacf.12038>.
2. Натуральное хеджирование для начинающих – поэтапная технология для начинающих // CFO's territory [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cfo.by/naturalnoe-hedzhirovanie-valjutnyh/>. – Дата доступа: 03.09.2020.
3. Сафонова, Т.Ю. Управление рисками на рынке производных финансовых инструментов: монография / Т.Ю. Сафонова. – М. : Креативная экономика, 2017. – 398 с.
4. Дмитриева, М. А. Стратегия хеджирования процентного и валютного рисков в компаниях нефинансового сектора : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / М. А. Дмитриева. – М., 2016. – 163 с.
5. Лакшина, В.В. Динамическое хеджирование с учетом степени неприятия риска / В.В. Лакшина // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2016. – Т. 20 (№ 1). – С. 156-174.
6. Жак, Л. Опасные игры с деривативами: Полувековая история провалов от Citibank до Barings, Société Générale и AIG (пер. с англ.) / Л. Жак. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 334 с.
7. Буренин, А. Н. Срочный рынок в макроэкономическом регулировании : дис. ... д-ра. экон. наук : 08.00.01 / А.Н. Буренин. – М., 1997. – 234 с.
8. Паньков, П. И. Влияние хеджирования на стоимость компании / П. И. Паньков // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы XIII Международной научно-практической конференции, Минск, 14 мая 2020 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т ; [редкол.: В.Ю. Шутилин (отв. ред.) и др.]. - Минск : БГЭУ, 2020. - С. 47-48.
9. Окулов, В. Л. Селективное хеджирование ценовых рисков компаниями / В. Л. Окулов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2015. – №3. – С. 3-20.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ И ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ «ЗЕЛЕНых» ЗАКУПОК

Е. Руссу

Докторальная Школа Экономических Знаний
Государственного Университета Молдовы, Молдова

Государственные закупки признаны важным инструментом реализации государственной политики устойчивого развития. Помимо вывода на рынок существующих низкоуглеродных решений, они могут создавать «ведущие» рынки, в тех областях, где спрос со стороны государственных значительный (например, транспорт, строительство). Как и другие инновационные инструменты, закупки могут стимулировать инновации, не требуя новых расходов, что является преимуществом в периоды бюджетной консолидации [9].

Зеленые государственные закупки - это важный рычаг как для управления прибылью, так и для достижения экологических целей при минимально возможных затратах для общества. Если экологические закупки предполагают приобретение экологически чистых продуктов, то снижение воздействия этих продуктов на окружающую среду будет способствовать достижению соответствующих экологических целей и сможет реализовать это меньшими затратами, чем другими доступными рычагами. [10]

Экологические и социальные нормативные акты Всемирного банка устанавливают приверженность Всемирного банка к устойчивому развитию посредством ее Политики и набора экологических и социальных мер, которые предназначены для поддержки проектов заемщиков с целью искоренения крайней бедности и способствовать достижению всеобщего процветания.

Эти меры представлены в:

- Концепции устойчивого развития, в которой изложены стремления Всемирного банка в отношении экологической и социальной устойчивости;
- Экологической и социальной политики Всемирного банка по финансированию инвестиционных проектов, устанавливающая обязательные требования, применимые к Всемирному банку;
- Экологические и социальные стандарты, в которых устанавливаются обязательные требования, применимые к заемщику и проектам.

Миссия Всемирного банка - это покончить с крайней бедности и устойчивым образом повысить общее благосостояние. Решение проблемы изменения климата играет решающую роль в достижении этих целей. Через зеленые облигации Всемирного банка инвесторы оказывают влияние, поддерживая финансирование широкого спектра проектов во многих секторах, направленных на решение проблемы изменения климата. По состоянию на 30 июня 2019 г., возобновляемые источники энергии и энергоэффективность и чистый транспорт составлял большую часть зеленых облигаций в портфеле одобренных проектов. На них приходится около 2/3 всех обязательств по зеленым облигациям.

За последние 11 лет Всемирный банк выпустил в обращении 158 зеленых облигаций в 21 валюте на сумму свыше 13 миллиардов долларов США для поддержки перехода к низкоуглеродному и устойчивому к изменению климата росту.

Таблица 1. – Зеленые облигации по секторам, млрд. долларов

Распределение зелёных облигаций по секторам	Зафиксировано ²			Выделенный и выдающийся ³
	Смягчение	Приспособление	Всего	
Возобновляемые источники энергии и энергоэффективность	6,1	0,1	6,2	4,4
Чистый транспорт	5,0	0,2	5,1	3,1
Вода и сточные воды	0,1	1,3	1,3	0,8
Управление твердыми отходами	0,1	0,0	0,1	0,1
Сельское хозяйство, землепользование, леса и экологические ресурсы	0,5	2,4	2,9	1,3
Устойчивая инфраструктура, искусственная среда и прочее	1,0	0,4	1,4	0,8
Всего	12,8	4,3	17,2	10,5
Доля	75%	25%	100%	

Источник: Разработано автором на основании источника [11, стр.10].

В 2019 финансовом году 16 новых проектов были добавлены в портфель проектов, отвечающих критериям «Зеленые облигации», в результате чего количество одобренных проектов для финансирования посредством инструмента «зеленые облигации» достигло 106, а общие обязательства - 17,2 млрд долларов США. Из этой суммы обязательств 11,9 млрд долларов США поступило в виде поступлений от зеленых облигаций, которые были направлены на поддержку проектов в 31 стране. [11]

Экологический аспект устойчивости имеет первостепенное значение в сфере государственных закупок. Осведомленность об аспектах устойчивых, социальных, экономических и экологических закупок возросла за последние два десятилетия. В мире, где спрос на ресурсы и конкуренция за них будут продолжать усиливаться, что приведет к истощению ресурсов и резкому росту цен на сырьевые товары, повышение эффективности использования ресурсов, может принести экономические и экологические выгоды для ЕС. Зеленый рост - это относительно новая концепция, имеющая большое глобальное значение, которая включает:

- парадигму экономического роста, которая одновременно направлена на рост и улучшение окружающей среды;

² Обязательная сумма за вычетом отмен для приемлемых проектов, для которых предоставляются займы расходованию.

³ Поступлений от зеленых облигаций, выделенных на поддерживать финансирование выплат в приемлемые проекты за вычетом погашения кредита. Без поправки на погашенные облигации, которые были не заменены новыми зелеными облигациями.

- стимулирование роста и создание рабочих мест посредством исследований и разработок в области чистой энергии и зеленых технологий;
- сохранение и эффективное использование энергии и ресурсов;
- смягчение последствий изменения климата и деградации окружающей среды.

Зеленые технологии - это технология, которая поддерживает зеленый рост за счет экономии энергии и ресурсы в различных сферах социальной и экономической деятельности, оказывающие непосредственное влияние на улучшение окружающей среды. Это технология снижения выбросов парниковых газов, которая сводит к минимуму выбросы загрязняющих веществ с выбросами парниковых газов, технология повышения эффективности энергия, чистые технологии производства энергии, переработка ресурсов и зеленые технологии (включая соответствующие технологии конвергенции). Зеленые отрасли, основанные на «зеленых» технологиях, являются многообещающими секторами роста, и в соответствии с Парижским соглашением правительства должны в полной мере проводить экологическую финансовую политику. Более того, экономисты выдвинули новую концепцию «экологического перехода» как продолжение концепции устойчивости [1].

В целях содействия переходу к климатически нейтральной экономике к 2050 году Соглашение о Европейском инвестиционном плане для зеленых транзакций в Европе [2] отражает новую стратегию роста ЕС, которая обретает форму благодаря запуску Европейского инвестиционного плана для зеленых транзакций (Инвестиционный план для устойчивой Европы) [2]. Этот план призван решать три важных вопроса:

- мобилизация инструментов финансирования на сумму более 1 триллиона евро из бюджета ЕС и других государственных и частных источников в течение следующего десятилетия;
- ставить устойчивость в центр инвестиционных решений во всех секторах;
- оказание поддержки государственным органам и организаторам проектов для создания прочной концентрации устойчивых проектов. Основная цель этой статьи исходит из того факта, что в период 2021-2030 гг.

Таким образом, будет мобилизовано не менее 1 триллиона евро в устойчивые инвестиции за счет увеличения ресурсов, выделяемых на климатические действия в рамках бюджета ЕС и за счет использования дополнительного государственного и частного финансирования. По оценкам экспертов, около половины этой суммы будет поступать непосредственно из бюджета ЕС и включаться в программы ЕС, в то время как другие государственные и частные источники предоставят остальную часть, в основном за счет заемных средств. Вместе с суммой, запланированной Европейским инвестиционным банком, потенциал для финансирования климатических целей составит около 1,75 триллиона евро [3]. Таким образом, в наиболее пострадавших регионах ЕС предоставит финансовую поддержку и техническую помощь через так называемый механизм справедливого перехода, то есть внесет свой вклад в мобилизацию не менее 100 миллиардов евро в период 2021-2027 годов. Кроме того, в течение этого программного периода Европейская комиссия будет разрабатывать и расширять инструменты проверки устойчивых закупок и новую и усиленную методологию климатиче-

ской интеграции с сильными показателями эффективности и положениями для предотвращения любой финансовой поддержки мер, наносящих ущерб климату; оказывать индивидуальную поддержку государственным инвесторам в реализации их проектов.

Чтобы облегчить и продвигать переход к зеленой, конкурентоспособной и инклюзивной экономике, требуются огромные финансовые вложения, в том числе для обеспечения того, чтобы этот процесс приносил пользу всем слоям общества, а также для поддержки граждан и регионов, наиболее подверженных издержкам декарбонизации. Исходя из текущей цели по сокращению выбросов парниковых газов (на 40% к 2030 году по сравнению с уровнем 1990 года, европейские власти подсчитали, что потребуются дополнительные инвестиции в размере 260 миллиардов евро в год для достижения этой цели. Учитывая, что природоохранное соглашение направлено на повышение промежуточной цели по сокращению выбросов парниковых газов как минимум на 50% к 2030 году, финансовые потребности будут еще выше [4]. Соответственно, мера, запланированная в соответствии с Зеленым соглашением, представляет собой инвестиционный план для мобилизации государственного и частного финансирования для достижения целей справедливого перехода к зеленой экономике. Вместе взятые, Европейский инвестиционный план для зеленых транзакций и цель ЕИБ должны иметь потенциал для предоставления около 1,75 триллиона евро финансирования, связанного с климатом. Общий уровень инвестиций для Европейского инвестиционного плана зеленого плана [2] требует дальнейшего уточнения в отношении его временного горизонта, который охватывает десятилетие 2021-2030 гг., в соответствии с тем фактом, что текущие климатические цели ЕС являются на 2030 год.

Однако следующая Многолетняя финансовая программа (MFF) [5] предназначена для покрытия периода в семь лет, с 2021 по 2027 год. Поэтому Европейская комиссия рассчитала общую сумму, исходя из предположения, что следующая MFF, назначенная на начиная с 2028 года, он сохранит, по крайней мере, тот же уровень амбиций, что и его предшественник в области климатического финансирования.

На рисунке 1 изложен порядок распределения суммы в 1 триллион евро на реализацию европейских целей. Таким образом, в InvestEU предполагается разрабатывать финансовые продукты, направленные на обеспечение экологической, климатической и социальной устойчивости. MFF ориентирован на регионы и сообщества, наиболее подверженные проблемам переходного периода, этот механизм будет структурирован на трех столпах (см. Рисунок выше): справедливый переходный фонд в размере 7,5 млрд евро к 2027 году и специализированная схема справедливого перехода в рамках InvestEU, а также новая кредитная линия для государственного сектора с ЕИБ для получения дополнительных государственных средств. Особое внимание уделяется территориям с высокой занятостью в производстве ископаемого топлива или отраслям с высоким уровнем выбросов парниковых газов. В соответствии с политикой сплоченности государства-члены ЕС определяют подходящие регионы и предполагаемый процесс перехода к 2030 году в справедливых территориальных планах перехода, которые уже будут утверждены власти ЕС.

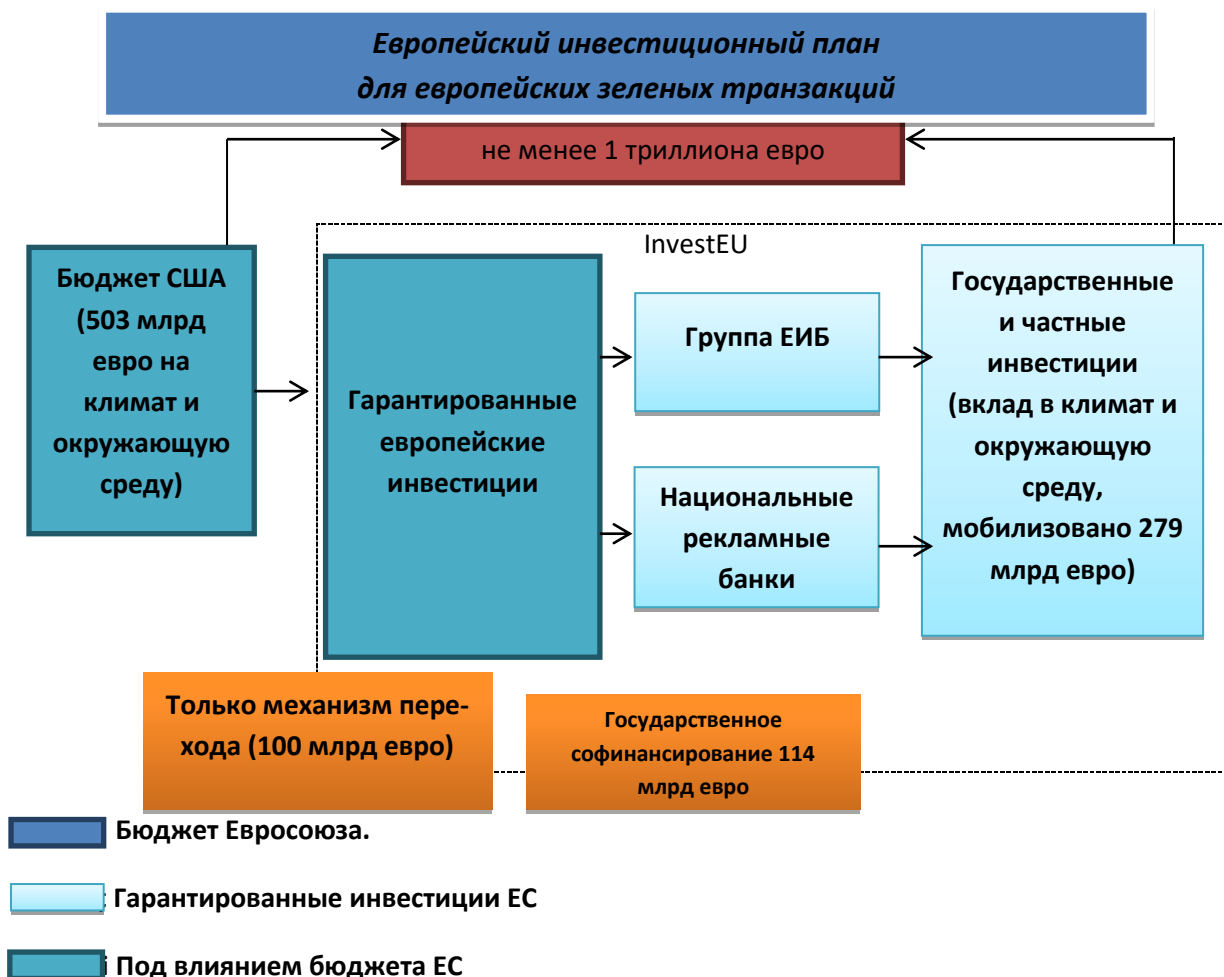


Рисунок 1. – Элементы финансирования (1 трлн евро в период 2021-2030 гг. В соответствии с Европейским инвестиционным планом для зеленых сделок)
Источник: Разработано автором на основании источника [4].

Помимо показателей эффективности, новых инструментов, которые должны быть разработаны на финансовых рынках в связи с устойчивым развитием, финансовые рынки должны разрабатывать методы, методы и инструменты, соответствующие конкретным условиям, в которых они работают или должны будут работать.

Следуя тенденциям финансового рынка, задача в области научных исследований - разработать экономическую модель, используя концепцию FinGreenTech (гибкие партнерские программы в области зеленых закупок, позволяющие использовать новые возможности и извлекать выгоду из ресурсов для ускорения роста бизнеса), при этом учитывая следующие рекомендации властям, участвующим в системе зеленых / устойчивых закупок:

- развитие технической инфраструктуры, создание вектора «зеленых» индексов, разработка «Индекса зеленых компаний» для стимулирования экологических инвестиций;
- создание механизма финансирования и системы предоставления информации о зеленых технологиях;

- создание «пакетов» зеленого финансового образования для человеческих ресурсов, участвующих в процесс зеленого финансирования;
- разработка новых финансовых продуктов, которые объединяют экологические факторы в существующие продукты и учитывают экологические технологии и риски при принятии решений о кредитовании;
- разработка новых финансовых инструментов, сочетающих банковское дело, страхование и банковские инвестиции.

Однако охрана окружающей среды посредством зеленых государственных закупок - явление в Республике Молдова мало изученное. В июне 2016 года Республика Молдова ратифицировала Соглашение о государственных закупках Всемирной Торговой Организации, и это, наряду с Соглашением об ассоциации Молдова-ЕС, включает в себя все меры для либерализации торговли и развития системы государственных закупок. К сожалению, сегодня все еще существует предубеждение, что экологически чистые продукты, услуги и работы дороже неэкологических. Агентство государственных закупок - это специализированный орган, подчиненный Министерству финансов, который играет фундаментальную роль в формулировании на уровне концепции и реализации политики в области государственных закупок, в том числе с точки зрения зеленых закупок.

Первый шаг к реализации устойчивого развития с использованием государственных закупок в качестве мощного инструмента был сделан в рамках финансируемого ЕС проекта «Экологизация экономики в странах Восточного соседства» (EaP GREEN) в 2015-2017 годах. Соответственно, в рамках данного проекта было разработано Руководство по устойчивым государственным закупкам [7], предназначенное длякупающих органов. Целью данного руководства является, с одной стороны, распространение концепции устойчивых государственных закупок средикупающих органов, а с другой стороны, повышение осведомленности общественности о закупках товаров, услуг и работ, в том числе в тех случаях, когда это необходимо. возможные критерии устойчивости в наградной документации. В то же время, Закон о государственных закупках № 131 от 03.07.2015 [8] регулирует возможность включения экологических требований в критерии выбора и присуждения, технических спецификаций, в том числе в условиях исполнения контракта. Таким образом, будучи только на уровне инициатив, с убедительной нормативно-правовой базой в области государственных закупок,купающим органам на институциональном уровне остается принять политику по внедрению устойчивых и экологических государственных закупок с учетом Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года.

В заключение следует отметить, что на основе анализа интервенций через финансовые инструменты в экономики европейских государств (включая Республику Молдова), многолетних финансовых рамок на 2021-2027 годы, а также конкретных мер, принятых государствами-членами, мы считаем, что властям следует извлечь выгоду из пакета мер как для деловой среды, так и для окружающей среды в сотрудничестве с соответствующими организациями для решения проблем адаптации секторов экономики к зеленой экономике.

В то же время считаем целесообразным ввести в обращении зеленые или устойчивые облигаций для поддержки тех предпринимателей, которые внедряют новые устойчивые модели в бизнесе, также другие формы стимулирования устойчивого роста в Республике Молдова.

Список использованных источников

1. Walker H., Brammer S. (2009). Sustainable procurement in the United Kingdom public sector // Supply Chain Management: An International Journal, vol. 14, Iss: 2, pp. 128-137.
2. The European Green Deal https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_ro.
3. https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/european-investment-bank_ro.
4. <https://euexperts.eu/the-vice-president>.
5. Долгосрочный бюджет ЕС на период 2021-2027 гг. <https://www.consilium.europa.eu/ro/policies/the-eu-budget/long-term-eu-budget-2021-2027/>.
6. https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-junker-plan/whats-next-investeu-programme-2021-2027_en.
7. Руководство по устойчивым государственным закупкам. Агентство государственных закупок, 2017.
8. Закон Республики Молдова о государственных закупках № 131 от 03.07.2015. Опубликован: 31.07.2015 М.О. № 197-205.
9. OECD (2011), Demand-side Innovation Policies. OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264098886-en>.
10. Per-Olov Marklund, Sofia Lundberg Green Public Procurement as an Instrument of Environmental and Innovation Policy: Getting the arguments right, The National Institute of Economic Research (NIER), 103 62 Stockholm, Sweden, 2015.
11. World Bank Green Bond Impact Report 2019.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Э.М. Садыгов, д-р экон. наук, проф.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

Современные финансовые рынки характеризуются, во-первых, расширением зоны организованного рынка за счет возникновения внебиржевых организаторов торговли и, во-вторых, усилением международной конкуренции бирж, в ответ на которое происходит концентрация ликвидности на крупнейших биржах, трансграничная консолидация бирж и консолидация национальных бирж внутри отдельно взятой страны. Для того чтобы соответствовать общемировым тенденциям в развитии биржевой торговли в среднесрочной перспективе необходимо обеспечить: условия для возможности консолидации биржевого рынка и концентрации на нем ликвидности, а также качественное повышение стандартов биржевой торговли, включая раскрытие информации и противодействие нерыночным практикам; высокий уровень защиты интересов инвесторов на внебиржевом организованном рынке за счет вовлечения его в зону эффективного регулирования. Характерной чертой финансового рынка [1] является наличие существенных объемов внебиржевых сделок, в том числе за счет роста объема сделок, заключаемых между клиентами одного брокера. В связи с этим актуальной задачей является регулирование не только биржевых институтов, но и организованного рынка в целом независимо от того, в какой форме он существует.

При этом под организованным рынком следует понимать общую торговую среду, в которой существуют различные по своей форме и степени институционализации системы заключения сделок с финансовыми инструментами в соответствии с выработанными участниками таких систем или установленными государством правилами. Регулирование такой среды в части раскрытия информации о заключаемых сделках, обеспечения защиты интересов участников, прозрачности осуществляемых операций и предотвращения недобросовестных сделок с финансовыми инструментами должно быть унифицировано. Кроме того, потребуется установить единые базовые требования к техническому обеспечению как бирж, так и иных внебиржевых торговых систем.

При этом орган исполнительной власти в сфере финансовых рынков должен обладать правом определять основные требования к электронным форматам деятельности и стандартам электронного документооборота на организованном рынке. Это позволит повысить уровень защиты прав и законных интересов инвесторов, будет способствовать расширению круга финансовых инструментов, обращающихся на организованном рынке, а также признанию рыночными цен на большое количество финансовых инструментов. В то же время представляется необходимым сохранить значение бирж как основного центра сосредоточения ликвидности, способного конкурировать в мировом масштабе не только с иностранными биржами, но и служить фундаментом конкурентоспособности всего организованного рынка. Для этого предлагается, с одной стороны, предъявлять к деятельности бирж более высокие требования по сравнению с иными торговыми системами, а с другой стороны, закрепить за биржами ряд преференций.

Так, в отношении бирж следует установить более высокие требования по допуску финансовых инструментов к торгам и обеспечению исполнения сделок, совершенных на биржевых торгах, а также требования пруденциального надзора. При этом необходимо закрепить исключительно за биржами осуществление листинга финансовых инструментов и допуск ценных бумаг к торгам без осуществления государственной регистрации выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг и отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг в предусмотренных законами случаях. Надлежит расширить полномочия бирж по раскрытию информации о ценных бумагах и об их эмитентах, контролю за уровнем и качеством корпоративного управления в акционерных обществах, ценные бумаги которых допущены на биржу, и допуску ценных бумаг к обращению. Расширению подлежат также полномочия бирж по контролю за манипулированием ценами и сделками на основе инсайдерской информации. Одновременно предполагается усилить административную и уголовную ответственность лиц, входящих в состав исполнительных органов бирж, за нарушения законодательства о ценных бумагах, а также за ненадлежащее исполнение биржами соответствующих полномочий.

На законодательном уровне на орган исполнительной власти в сфере финансовых рынков следует возложить полномочия, связанные с согласованием назначения на должность, а также отстранения от должности лиц, входящих в состав исполнительных органов бирж, в случае нарушения биржей требований. Клиринг, расчеты и учетная система могут быть объединены вокруг биржи, являющейся ядром организованного рынка. Одной из приемлемых моделей консолидации биржевой инфраструктуры может стать вертикально интегрированная модель холдинга с широким представительством в его капитале банков [2], небанковских институтов и, возможно, государства и иностранных институтов. В рамках такого холдинга возможны объединение локальных торговых площадок, в том числе специализирующихся по видам торгуемых инструментов и активов, расчетных депозитариев, клиринговых организаций, а также унификация с учетом установленных государством единых требований электронных стандартов обмена данными, заключения сделок и расчетов.

Предложенная модель способна сконцентрировать и направить на дальнейшее повышение конкурентоспособности российского финансового рынка необходимые управленческие, технологические и финансовые ресурсы. Несмотря на многообразие проблем, стоящих перед финансовым рынком в Азербайджане, потенциал его не исчерпан, не реализован. Сегодня он может рассматриваться как молодой, перспективный, имеющий реальный шанс на динамичное развитие рынков.

На наш взгляд, он имеет все необходимые предпосылки для дальнейшего динамичного развития:

- наличие значительного количества акционерных обществ (корпораций);
- большая потребность корпораций в инвестициях и недостаточное развитие и слабость банков и других кредитнофинансовых учреждений и институтов, способных абсорбировать частные сбережения для инвестиционных целей.

В то же время для этого требуется осуществление ряда мер, направленных на качественное совершенствование рынка ценных бумаг, и активное участие в этом процессе со стороны государственных органов. Проведенное нами исследование ос-

новых проблем финансового рынка в Азербайджане, сдерживающих его развитие и реализацию инвестиционного потенциала, позволяет сформулировать предложения по исправлению сложившейся ситуации, качественному его совершенствованию в интересах реального (производственного) сектора экономики, оптимизации роли государства в регулировании протекающих на нем процессов.

В Азербайджане, должны усилить работу с эмитентами, обеспечить разработку методических материалов и практических рекомендаций, обобщающих передовой опыт по проведению эмиссии корпоративных ценных бумаг — акций, облигаций. Это позволит постепенно сформировать устойчивое понимание, что рынок ценных бумаг может и должен быть источником инвестиций для экономики, что выгодно для всех участников (субъектов) экономической системы. В перспективном развитии финансового рынка и повышении его роли в экономике центральное внимание нужно уделить решению проблемы внедрения новых ликвидных инструментов, учитывающих интересы местных и зарубежных инвесторов. Этот процесс в настоящее время интенсифицируется, хотя не так стремительно, как это необходимо в интересах модернизации экономики Азербайджана.

Появились корпоративные облигации; перспективно использование ценных бумаг крупных экспортеров энергоносителей, представляющих среднесрочные обязательства с невысокой купонной ставкой, индексированной по валютному курсу, а также инструментов с изменяющейся доходностью, зависящей от цены экспортируемых ими сырьевых товаров. Значительные неиспользованные возможности заключены в области применения производных финансовых инструментов (варрантов, фьючерсов, опционов и др.), позволяющих инвестору застраховаться от изменения цен акций, облигаций, курсов валют. Этот сегмент фондового рынка находится в зачаточном состоянии, но по мере развертывания операций с базовыми ценными бумагами он, несомненно, будет активизирован. Немало преимуществ может дать использование конвертируемых облигаций, позволяющих привлечь инвестиции на фиксированный срок без разведения уставного капитала.

Заинтересованным в привлечении инвестиций предприятиям уже сейчас необходимо вести соответствующую работу как минимум в трех направлениях:

- изучение классического зарубежного и имеющегося опыта привлечения инвестиций на рынке ценных бумаг и определение границ возможного его применения с учетом современной действительности;
- изучение и анализ инвестиционных возможностей рынка ценных бумаг применительно к конкретным разновидностям ценных бумаг и условий их эффективного использования в инвестиционном процессе;
- поиск готовых или разработка новых инвестиционных проектов, для реализации которых будет целесообразна организация дополнительной эмиссии акций или корпоративных облигационных займов.

Только на этой основе возможно наращивание объемных показателей рынка ценных бумаг, увеличение его капитализации, являющейся одной из характеристик экономического роста промышленно развитых стран. Соответственно, только в этом случае будет сформирован полноценный ликвидный вторичный рынок ценных бумаг,

реально выполняющий свое предназначение в экономике. Несмотря на все проблемы в производственном секторе, российские предприятия сегодня имеют неплохие шансы привлечь необходимые им инвестиционные ресурсы на рынке ценных бумаг. Но это касается далеко не всех, а только тех, за которыми стоят реальные инвестиционные проекты. Другая часть предприятий неизбежно окажется на обочине инвестиционного процесса и, не имея возможности привлекать необходимые им ресурсы, рано или поздно полностью прекратит свое существование или сменит собственника.

Следует распространить на корпоративные ценные бумаги комплекс льгот, предусмотренных для инвесторов (в том числе физических лиц) на рынке государственных ценных бумаг (в частности, ввести льготное налогообложение доходов по акциям), внося соответствующие изменения в Налоговый кодекс. На сегодня так и не устранена проблема двойного налогообложения по выплатам акционерных обществ за счет чистой прибыли. Реализация этой меры позволит обеспечить унификацию ставок налогов и принципов налогообложения в отношении инструментов рынка ценных бумаг, его профессиональных участников и инвесторов.

Государственные ценные бумаги — конкурирующее направление для вложений свободных средств инвесторов, и производительный эффект их использования вызывает большие сомнения. В этом плане необходимо привести к единому знаменателю изначальные финансово экономические условия привлечения средств инвесторов государством и корпорациями, исключив аномальное, с точки зрения теории, сочетание повышенной доходности государственных ценных бумаг (в частности, за счет льгот по налогообложению доходов) с их относительно низким риском в сравнении с ценными бумагами корпораций. Более того, имеет смысл доходы от инвестиций в ценные бумаги производственных предприятий вообще освободить от какого-либо налогообложения, либо установить льготный его режим. Эти льготы должны иметь стабильный и неизменный характер на протяжении определенного периода времени (например, трех-пяти лет). В этом случае на рынке ценных бумаг могут появиться финансовые инструменты достаточно высокого качества.

Успешная реализация отдельных проектов позволит инвесторам рассчитывать не только на получение краткосрочных спекулятивных доходов, но также доходов от продолжительного и последовательного роста рыночной стоимости приобретенных ими ценных бумаг и выплачиваемых по ним дивидендов или процентов. Необходимо обеспечить поэтапное сокращение объемов внутренних заимствований, осуществляемых посредством эмиссии государственных долговых обязательств, и перелив на этой основе свободных денежных средств инвесторов на рынок корпоративных ценных бумаг. Существование аномальных сочетаний в базовых параметрах «надежность — доходность» применительно к государственным ценным бумагам, отсутствие эффективной системы управления государственными финансами в течение целого ряда лет в Азербайджане привело к тому, что корпорации были полностью лишены возможности привлечения инвестиций на рынке ценных бумаг. Необходимо развивать и совершенствовать инфраструктуру рынка корпоративных ценных бумаг, в том числе в части организации биржевой торговли ценными бумагами корпоративных эмитентов, а также информационного обеспечения участников рынка ценных бумаг.

Сами по себе инвестиции в производство, тесно связанные с развитием обращения финансовых инструментов, потребуют соответствующей настройки инфраструктуры рынка ценных бумаг. Удачным примером структурной организации стал рынок государственных ценных бумаг, поэтому даже простое воспроизведение этого четкого с точки зрения построения и функционирования механизма позволит достаточно быстро вывести весь рынок на современный технологический уровень. Необходимо обеспечить опережающее развитие депозитарной, клиринговой и агентской сети для регистрации движения ценных бумаг в интересах эмитентов и выполнения других технических функций, что особенно актуально в условиях массового поступления акций и наращивания их вторичного обращения. Существенную роль в ускоренном возрождении полноценного рынка ценных бумаг призваны сыграть новые и передовые технологии совершения операций — неотъемлемый элемент рынка ценных бумаг промышленно развитых стран. В Азербайджане уже получают распространение электронные системы торговли (Интернет-трейдинг и т.п.), доступные широкому кругу инвесторов, в том числе частным лицам. Поэтому стоят задачи насытить отечественный рынок ценных бумаг данными услугами; снизить издержки, связанные с их предоставлением. Это позволит сформировать новый класс частных и институциональных инвесторов, который составит надежную основу дальнейшего поступательного развития рынка ценных бумаг в Азербайджане и усиления его роли в национальном инвестиционном процессе.

Большое значение имеет обеспечение беспрепятственного доступа всем заинтересованным лицам, в том числе потенциальным инвесторам, информационным агентствам ко всем публичным документам и материалам, связанным с эмиссией корпоративных ценных бумаг. Нужно обеспечить информационную открытость, «прозрачность» эмитентов; дать в руки инвесторам максимальный объем достоверных сведений для принятия ими инвестиционных решений. Целесообразно создать единый постоянно действующий информационно-аналитический центр по обобщению передового опыта организации дополнительных эмиссий акций и облигационных займов корпоративных эмитентов в Азербайджане и за рубежом. В его создании должны быть заинтересованы и государственные регулирующие органы. Особую роль призваны сыграть на развивающемся рынке ценных бумаг консультанты из числа профессиональных участников рынка ценных бумаг. Они могут оказывать услуги, связанные с продвижением ценных бумаг эмитентов на рынок, выполнение функций маркет-мейкеров, что очень важно на начальной стадии развития. В этом контексте полезна также активизация инвестиционно-банковской деятельности в Азербайджане.

Важный элемент системы мероприятий, направленных на совершенствование рынка ценных бумаг, — создание условий для развития системы коллективного инвестирования, наиболее полного вовлечения через механизм рынка ценных бумаг свободных денежных средств институциональных и частных инвесторов (населения) в процессы производственного инвестирования. Это придаст рынку ценных бумаг новую динамику, импульс для развития и дополнительную степень стабильности и сбалансированности, поскольку увеличится удельный вес средств внутренних инвесторов и сократится объем иностранных портфельных инвестиций. Серьезные изменения необходимы в деле упорядочения деятельности иностранных инвесторов на развивающемся рынке ценных бумаг Азербайджана [4].

РотсксU

Весьма важным моментом в совершенствовании рынка ценных бумаг является учет регионального аспекта его развития. Необходимо реализовать комплекс мер по привлечению инвестиций в регионы, что требует разработки и практического внедрения программ, направленных на совершенствование инфраструктуры региональных рынков ценных бумаг, торговых площадок и т.д. Это позволит преодолеть их региональную обособленность и ограниченность, вовлечь ценные бумаги широкого круга эмитентов в единый инвестиционный процесс. Следует кардинально пересмотреть роль и значение государственного регулирования на развивающемся рынке ценных бумаг Азербайджане.

Важнейшие задачи в области совершенствования системы регулирования финансовых рынков:

- преодоление ее (системы) раздробленности;
- усиление полномочий финансовых рынков;
- упрощение, упорядочение и четкое «разделение труда» в зонах ответственности между отдельными регулирующими органами, их большее взаимодействие и повышение ответственности.

Повышение роли государства должно определяться и тем, что у него должна сформироваться долгосрочная концепция и программа действий в области восстановления полноценного рынка ценных бумаг, а также система его текущего регулирования в контексте общей стратегии и тактики реформирования. Необходимо осознанное воздействие на макропропорции спроса и предложения на рынке, на направление движения денежных ресурсов, чтобы рынок устоялся в одной из известных мировых схем [3] его организации. Речь в данном случае идет не только о сопоставлении банковской и небанковской моделей рынка, но и о доле различных источников в финансировании хозяйства и влиянии различий в этой области на организацию рынка ценных бумаг. Таким образом, перед рынком ценных бумаг стоит еще немало серьезных проблем, требующих неотложного решения, над которыми придется работать в перспективе непосредственным участникам рынка и государственным структурам. Несмотря на все большее развитие рынков, глобализацию, которая сделала взаимозависимыми рынки по всему миру, и засилье интернета, позволяющее проводить операции из любой точки земного шара.

Список использованных источников

1. Михайленко М. Н; Жилкиной А. Н. “Финансовые рынки и институты “ Москва: Юрайт, 2015г. 302 стр.
2. Львов, Ю. И. Банки и финансовый рынок / Ю.И. Львов. - М.: КультИнформПресс, 2017. - 528 с.
3. Михайлов, Д.М. Мировой финансовый рынок. Тенденции развития и инструменты / Д.М. Михайлов. - М.: Экзамен, 2017. - 768 с.
4. Годовой отчет Бакинской фондовой биржи. Баку 2019 г.

МЕСТО И РОЛЬ УКРАИНЫ НА МИРОВОМ МОЛОЧНОМ РЫНКЕ

Е.В. Смигунова, канд. экон. наук, доц.,

Д.В. Проценко,

А.И. Лихопуд

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. П. Василенко, Украина

В начале XXI века проблема продовольственной безопасности стала одним из самых важных вызовов планетарного значения. Приоритетное значение в этой связи приобретает развитие мирового рынка молока и молочных продуктов, обусловленного незаменимостью его продукции в жизнедеятельности человека.

По прогнозам мировых аналитиков спрос на молочные продукты как на протеиновый источник возрастет до 2030 г. как минимум на 25%. Рост спроса прогнозируется в странах Азии, в частности, Объединенных Арабских Эмиратах, Саудовской Аравии, Ираке, Иране, Китае – где 80% структуры рациона составляет молоко, однако не хватает собственных территорий для создания достаточного количества молочно-товарных ферм из-за нехватки воды и земли для выращивания грубых кормов.

По результатам 2019 г. Украина заняла 22 место в мире по объему производства молока. По оценкам Всемирного банка, Украина входила в пятерку стран, имеющих перспективу до 2030 года войти в ТОП-10 производителей молока мира.

В 2019 г. экспорт молока и сливочного масла из Украины превысил импорт. Украина заняла 6 место по объему экспорта сливочного масла, 8 место - молока и 10 место - сыров. Несмотря на это Украина все же больше импортирует сыров. Среди крупнейших экспортеров молокопродуктов из Украины лидирует «Винницкий молочный завод «Рошен».

Сегодня крупнейшие производители молока - Новая Зеландия, Австралия, Европа, США - не способны удовлетворить растущий мировой спрос, учитывая исчерпанность резервов роста производительности молочных коров [1].

Для Украины 2019 г. отмечен рекордным для последних лет сокращением производство молока (рисунок 1), что связано с сокращением поголовья в предприятиях или вообще - ликвидацией молочного направления. Одной из причин такого положения является неопределенность ситуации с открытием рынка земли и желанием сельскохозяйственных производителей аккумулировать деньги для сохранения земельного банка.

Неравномерное производство молока по сезонам объективно приводит к колебанию объемов предложения молока на рынке сырья в то время, когда потребительский спрос на молоко и молочную продукцию является относительно стабильным. Такая ситуация вызывает довольно значительные сезонные колебания цены на молочное сырье. Основной причиной непрогнозируемости на рынке ценообразования молока эксперты отмечают поголовье дойных коров, количество которых продолжает сокращаться.

Ценовая ситуация зависит от темпов сокращения валового поступления молока на переработку. Однако рост цен ограничивается также давлением мировых рынков и высокой конкурентоспособности со стороны соседних европейских стран, в частности Польши, готовая молочная продукция которой уже присутствует на украинском рынке в значительном количестве.

При этом отмечается рост цены на качественное молочное сырье. Обычно, цена на молоко экстра-класса на 24 - 30% выше, что является весомым стимулом для производителей.

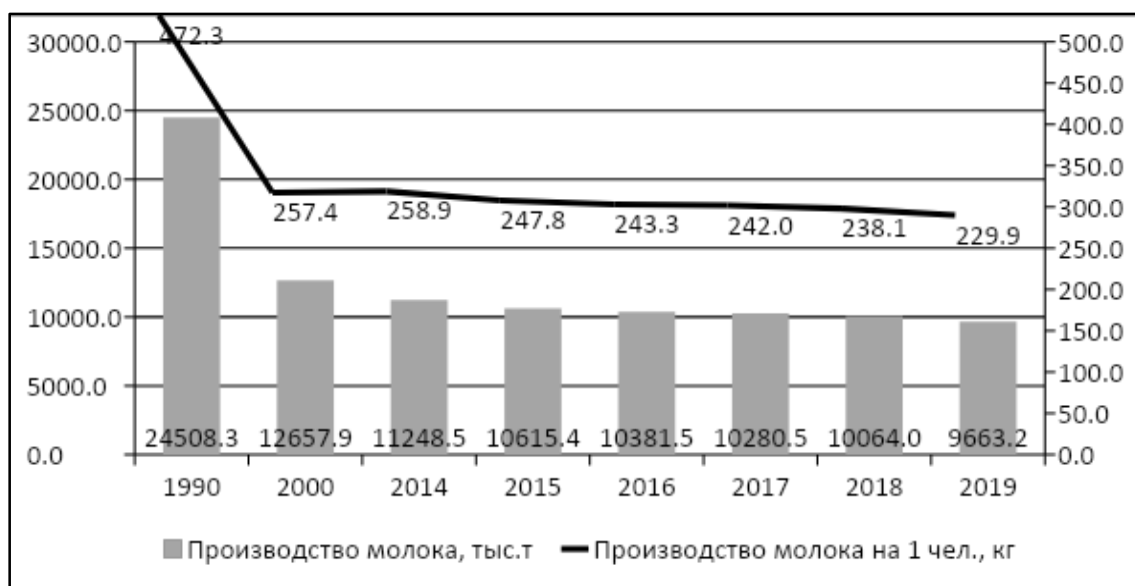


Рисунок 1. – Динамика производства молока в Украине в 1990 - 2019 гг. [3]

Низкое качество молочного сырья для производства молочных продуктов часто обусловлено несоответствующими технологическими условиями, которые сложились в личных хозяйствах населения. Почти в 90% личных хозяйствах населения содержится лишь по 1-2 коровы, что делает невозможным налаживание необходимого технологического обеспечения высокого качества молока. Соответственно, молокоперерабатывающие предприятия принимают его только II сортом.

Закономерно, для молокоперерабатывающих предприятий возникла проблема поиска высококачественного сырья, особенно для производства продуктов детского питания, а также твердых сыров. Для производства более качественной молочной продукции из сырья невысокого качества перерабатывающие предприятия вынуждены усложнять технологический процесс операциями двойной пастеризации, охлаждением, очисткой молочного сырья на специализированном оборудовании, что приводит в итоге к росту энергетических и трудовых затрат. Это приводит к снижению конкурентоспособности молочной продукции на внешнем и внутреннем рынках и к ухудшению финансового положения перерабатывающих предприятий.

С целью повышения качества молочной продукции Государственная служба Украины по вопросам безопасности продуктов питания и защиты потребителей, Министерство развития экономики, торговли и сельского хозяйства Украины и ряд других институций планируется запуск пилотного проекта «Национальной программы контроля сырого молока». В рамках проекта предусмотрены лабораторные исследования образцов молока за несколькими параметрами, что в итоге позволит гарантировать его безопасность и качество согласно последним требованиям.

Спад в отрасли подтверждается падением доходности на предприятиях – на 1-17%. Причем наибольший спад затронул именно высокопроизводительные хозяйства,

где надои составляют более 9 тыс. кг. на корову и произведены значительные инвестиции на переоборудование ферм. Таким образом, отмечают эксперты, «держат корову в Украине - дорогое удовольствие. В первую очередь - из-за длительной окупаемости инвестиций, которая достигает восемь лет»[4].

В силу высокой ресурсоемкости украинского производства, несоответствия системы качественной оценки в стране мировому уровню, а также из-за постоянства структуры и устойчивости сегментации европейского рынка молока, Украина не может в полном объеме конкурировать с западными производителями. Повышение экономической эффективности молочного скотоводства возможно при условии интенсификации производства и расширенного воспроизводства, а также преодоление колебаний объемов в производстве продукции в течение года.

Список использованных источников

1. Світовий ринок молока і українські перспективи. URL : <http://milkua.info/uk/post/svitovij-rinok-moloka-i-ukrainski-perspektivi>.
2. В Україні рекордно скоротилося виробництво молока — асоціація. URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2020/01/22/656108/>.
3. Рослинництво України 2019. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ, 2020. 183 с.
4. Дорожче, ніж в Брюсселі: як українська "молочка" програє Україну виробникам з ЄС. URL : <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/12/2/654311/>.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Е.В. Смигунова, канд. экон. наук, доц.,

О.В. Пугач

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. П. Василенко, Украина

Альтернативные источники энергии и системы энергосбережения с каждым днем приобретают все большую актуальность в Украине. Известно, что такое оборудование, как ветрогенераторы, ветряные, солнечные батареи, позволяют экономить значительные финансовые средства и одновременно получать полную энергетическую независимость, что в современных условиях является весьма актуальным вопросом в связи с постоянным ростом цен на газ, мазут, дизельное топливо, нефть и электроэнергию. Сокращение энергопотребления в экономике Украины возможно за счет структурного и технического факторов [1, с.228]. Структурная составляющая потенциала энергосбережения отражает влияние снижения удельного веса энергоемких отраслей в ВВП Украины за счет развития производств с низкой энергоемкостью и материалоемкостью, а также наукоемких отраслей. Развитие аграрного сектора и использование альтернативных источников энергии связано со снижением зависимости от энергоносителей на региональном и государственном уровнях, что оказывает влияние на обеспечение соответствующего уровня экологической безопасности. Необратимое истощение мировых углеводородных запасов, растущая цена на энергоносители, проблемы экологического загрязнения окружающей среды заставляют большинство развитых стран формировать свои энергетические стратегии, направленные на развитие альтернативной энергетики. По данным Международного энергетического агентства, к 2030 г. доля электроэнергии, добытой с помощью альтернативных источников, увеличится вдвое по сравнению с сегодняшними показателями, которые составляют около 16% от всего производства [2].

Промышленные предприятия Украины достаточно энергоемкие производства, для которых электроэнергия и газ – весомые компоненты производственной себестоимости. Вопрос обеспечения энергетической безопасности предприятий – вопрос будущего. В условиях нестабильности внешней среды, непредсказуемости энергетической политики государства и конъюнктуры мировых рынков уже сегодня необходимо искать пути использования альтернативных источников энергии на предприятиях. Использование альтернативных источников энергии на предприятиях может быть экономически выгодным. К альтернативным источникам энергии, которые можно использовать на отечественных предприятиях относятся: солнечная энергия, энергия ветра и энергия биомассы. В отличие от ископаемых топлив эти формы энергии не ограничены геологически накопленными запасами. Это означает, что их использование и потребление не ведет к неизбежному истощению запасов [1, с.30]. Существующие на сегодня источники энергии делятся на традиционные и альтернативные. К традиционным относятся полезные ископаемые – нефть, газ, уголь. Их самый большой недостаток заключается в том, что это – невозобновляемые ресурсы. В этом заключается первый фактор, моти-

вирующий признать необходимость использования других энергоносителей. Рано или поздно даже самые богатые месторождения исчерпают себя, поэтому поиск новых вариантов получения энергии становится с каждым годом более актуальным. Вторым фактором, а по значимости, возможно, и первым, является влияние на экологию планеты. Выбросы парниковых газов, которые образуются при сжигании полезных ископаемых, нарушают климатический баланс. Последствия изменения климата в последнее десятилетие становятся все более ощутимыми. Проливные дожди и ураганы, снег посреди весны, периоды длительной засухи, наводнения, торнадо и другие природные явления возникают все чаще, и управлять ими мы не можем. Единственный доступный людям способ снизить темпы изменения климата - это переход на более экологически чистые источники энергии, к которым относятся возобновляемые или альтернативные: солнце, ветер, вода, биогаз и другие. Выходом из ситуации перманентной нефтегазовой кризиса (а в ней мы не раз оказывались за период независимости Украины) является использование альтернативных видов энергии [3, с.25]. Альтернативные источники энергии - это природные явления, которые путем преобразования в специальных установках превращаются в тепловую или электрическую энергию. К ним относят: солнечное электромагнитное излучение, кинетическую энергию движения воздушных масс (ветер); кинетическую энергию водного потока (реки); энергию морских приливов и отливов; тепловую энергию горячих источников. К альтернативной энергетике относят также получения тепла в процессе сжигания возобновляемого топлива - биогаза, биоэтанола, топливных пеллет и др [4].

1. Солнечная энергетика. Солнечные электростанции и солнечные коллекторы используют энергию светового потока, которая естественным путем попадает на фотоэлементы и превращается в электрическую энергию, или тепловую энергию для нагрева жидкости (воды). Главный плюс - экологичность и полное отсутствие вредных выбросов в атмосферу. Основной недостаток - неравномерность получаемой мощности в течение суток или других временных периодов. Ночью, в пасмурную или дождливую погоду выработка электроэнергии прекращается. В ясные погожие дни количество произведенной электроэнергии превышает потребности энергопотребителей, поэтому возникает необходимость в аккумуляторах. Их цена значительно повышает себестоимость производимого кВт / ч [1, с.275].

2. Ветровая энергетика. Альтернативная энергия ветра используется человечеством давно, примером чего является ветряки. Их современный прообраз - ветровая энергетическая установка - использует преобразования кинетической энергии движущихся воздушных масс в электрическую энергию. Несколько десятков ветрогенераторов, объединенные в одну сеть, образуют ветровую электростанцию. Это один из самых дешевых видов альтернативной энергетике. Его большим недостатком является наличие шума, производимого ветровой установкой. Побочным негативным эффектом можно считать гибель перелетных птиц, которые попадают в лопасти генератора [1, с.249].

3. Гидроэнергетика. Подвижной водяной поток как альтернативный источник энергии используется в нескольких видах генераторов. Одни из них устанавливаются на реках и работают за счет естественной течения (мини-ГЭС), другие "настроены" на работу с океаническими или морскими приливами, третьи - снимают "пенку

на гребне волны", то есть работают на энергии морских волн. Последний тип пока находится в процессе испытаний, а первые два давно прошли этап тестирования и работают. Плюсом гидроэнергетики является экологическая чистота, недостатком - высокая стоимость оборудования и ограниченность возможных мест установки [1, с.373].

4. Биотопливо как альтернативный источник энергии. Под биотопливом понимают любой вид топлива, получаемого из растительного сырья, отходов животноводства, органических отходов промышленности и жизнедеятельности человека. Обычные дрова тоже есть биотопливом, возобновляемым источником тепловой энергии. Правда, на восстановление таких запасов потребуется несколько десятков лет. В промышленном производстве биотоплива как альтернативного вида энергии используют как специально выращиваемые культуры, так и отходы сельскохозяйственного производства. К числу известных на сегодня видов биотоплива относят: топливные пеллеты и брикеты; биоэтанол, биобензин и биодизель; биогаз. Для производства твердых видов биотоплива используют отходы деревообрабатывающей промышленности, а также специально выращивается сырье - энергетическая древесина. Плюсом в данном случае является относительная дешевизна получаемого продукта, минусом - достаточно длительный срок восстановления / выращивания исходного сырья. Производство жидких видов биотоплива основано на переработке сельскохозяйственных культур и животных жиров. В разных странах используются разные виды растительности: сахарный тростник, рапс, сою, кукурузу и т. п.

С ростом урожайности кукурузы увеличиваются и объемы побочной продукции, которые можно использовать для энергетических нужд. При определении объемов заготовки незерновой части кукурузы на зерно в условиях Украины необходимо учитывать баланс гумуса и питательных элементов, избегать таких последствий, как эрозия и ухудшение характеристик почвы [3, с.152]. Перспективным является использование незерновой части кукурузы на зерно в виде твердого топлива (брикеты, гранулы, тюки), учитывая, что она имеет лучшие топливные характеристики чем солома зерновых колосовых культур. В частности, по показателям плавкости золы, кукурузная солома приближается к древесной биомассы. Преградой для производства твердого топлива из стеблей кукурузы является их большая влажность. Поэтому заготавливать незерновые части кукурузы необходимо в период, когда влажность биомассы уменьшится до 20%. Необходимо координировать планы выполнения работ уборочной компании с прогнозом погоды.

Важными факторами для обеспечения надлежащего качества биомассы является правильно подобранные технология и оборудование. Выращивание энергетических культур, в частности кукурузы, с агротехнической точки зрения в основном не отличается от их культивирования для пищевой промышленности. Разница заключается лишь в том, что гибриды или сорта, которые используются для энергетических целей, могут быть трансгенными разновидностями со специальными свойствами. Сейчас кукуруза все больше используется в качестве возобновляемого сырья для производства различных видов биотоплива, поэтому она является достаточно важной высокоэнергетической конкурентоспособной зерновой культурой в Украине. Учитывая перспективы раз-

вития сырьевой базы для изготовления биологических видов топлива из кукурузы, складываются предпосылки для становления отрасли биоэнергетики и в нашей стране.

5. Альтернативная энергия биогаза. В Украине активно развивается альтернативная энергетика на базе переработки отходов сельского хозяйства. Биогаз получается в результате сбраживания растительного сырья. Он ничем не отличается по составу от природного метана, и применяется для тепловых и энергетических установок. Биогаз - один из самых перспективных видов альтернативного топлива. Его производство не только не требует выращивания или иной подготовки исходного материала, но и позволяет избавляться от отходов, тем самым снижая экологическую нагрузку на окружающую среду. В Украине получения топлива в биогазовых установках становится трендом. По объемам рынка это направление занимает третье место после солнечной и ветровой энергетики.

Использование альтернативных источников энергии будет эффективным для сельскохозяйственных предприятий, особенно для тех, которые занимаются выращиванием, сбором и реализацией зерновых культур. Ведь дополнительной прибылью для них может стать как изготовление биотоплива из зерновых культур, так и использования его и биогаза для своих целей в процессе производства. При этом у предприятия снизятся затраты на покупку топлива, электроэнергии и газа.

Установлено, что использование нетрадиционных и возобновляемых источников энергии доказывает их большую перспективность для удовлетворения энергетических потребностей промышленности. Кроме этого, для выработки и претворения в жизнь стратегии развития альтернативной энергетики есть все: сырье, опыт, технические и технологические наработки, подготовка соответствующих квалифицированных кадров в системе высшего образования. Неотложным шагом в направлении улучшения энергетической ситуации Украины, уменьшения ее энергозависимости, а также дальнейшей интеграции в Европейское Содружество должна стать всесторонняя поддержка государства развития и внедрения альтернативных энергетических установок в регионах с высокими показателями экономической целесообразности.

Список использованных источников

1. Энергоэффективность и возобновляемые источники энергии / Под общ. ред. А.К. Шидловского. – М. : Украинские энциклопедические знания, 2007. - 560 с.
2. Кудря С. О. Нетрадиційні та відновлювані джерела енергії: курс лекцій / С. О. Кудря. – Київ : НТУУ «КПІ», 2012. – 489 с.
3. Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии: учеб. пособие. / И. А. Синчук [и др.]; под ред. д-ра техн. наук, проф. Синчук А. М. - Кременчуг: Щербатых А. В., 2013. - 192 с.
4. "Альтернативні джерела енергоресурсів в Українському Причорномор'ї". Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/nacionalna-bezpeka/alternativni-dzherela-energoresursiv>.

ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

И.А. Строганова

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Актуальность вопроса развития инвестиционного банкинга в Республике Беларусь обусловлена рядом внутренних и внешних факторов. В условиях сокращения внешнего спроса на основные экспортные товары Республики Беларусь резко сократилась доходная часть государственного бюджета, произошло снижение реальных доходов, что обусловило снижение внутреннего спроса. Для стабильного развития экономики сформированные в Беларуси международные резервы недостаточны. В современных условиях банковская система Республики Беларусь не может в полной мере отвечать требованиям активного взаимодействия с реальным сектором экономики, что обуславливает актуальность исследования процесса активизации инвестиционной деятельности банков и проблем, тормозящих этот процесс.

В новых экономических условиях наиболее востребованной и одновременно сложной для банков сферой становится инвестиционный банкинг. Национальный банк Республики Беларусь включил в инвестиционный банкинг следующие виды деятельности банков:

- корпоративное финансирование клиентов – комплекс услуг по организации эмиссии, размещению и обслуживанию обращения ценных бумаг клиентов на международном и внутреннем рынке;
- коммерческая, посредническая, депозитарная деятельность банков, доверительное управление ценными бумагами;
- доверительное управление денежными средствами (индивидуальное и коллективное);
- инвестиционное финансирование (в том числе проектное финансирование, консорциальное и синдицированное кредитование);
- оказание услуг по проведению операций с финансовыми инструментами срочных сделок на организованном и неорганизованном рынках.

В рамках данной статьи под инвестиционным банкингом понимается деятельность финансовой организации, основными функциями которой являются содействие клиентам в реализации их инвестиционных намерений, в том числе на рынке ценных бумаг, производных финансовых инструментов, структурированных финансовых продуктов, на рынке слияния, поглощения и реструктуризации, консультационных и аналитических услуг. В мировой практике различают два вида инвестиционной стратегии банка – пассивная (выжидательная) и агрессивная (направленная на максимальное использование благоприятных возможностей рынка) [1, с. 192].

Рассмотрим основные характеристики так называемой пассивной политики лестницы, или равномерного распределения. Инвестиционные средства банки вкладывают в ценные бумаги таким образом, чтобы в течение ближайших нескольких лет ежегодно истек срок погашения определенной части портфеля инвестиций. В результате такой ступенчатости в сроках погашения ценных бумаг инвестиционного

портфеля средства, высвобождающиеся по истечении срока погашения, смогут реинвестироваться в новые виды ценных бумаг с самыми длительными сроками погашения и, соответственно, с наибольшей нормой доходности.

Политика краткосрочного акцента также относится к выжидательной инвестиционной политике. Другая распространенная, особенно среди коммерческих банков, стратегия – покупка только краткосрочных ценных бумаг и размещение всех инвестиций в пределах короткого временного промежутка. Этот подход рассматривает инвестиционный портфель прежде всего как источник ликвидности, а не дохода.

Следует также остановиться на политике долгосрочного акцента. Противоположный политике краткосрочного акцента подход подчеркивает роль инвестиционного портфеля как источника дохода. Банк, придерживающийся так называемой стратегии долгосрочного акцента, может принять решение инвестировать в облигации с диапазоном сроков погашения в несколько лет. Для удовлетворения требований, связанных с ликвидностью, этот банк, возможно, будет в значительной мере опираться на заимствование на денежном рынке.

Объединение краткосрочных и долгосрочных подходов к инвестированию составляет стратегию «штанги» – другой метод пассивной стратегии. Этот метод заключается в концентрации инвестиций в бумагах полярной срочности («штанга»). Банк инвестирует основную часть средств в бумаги с очень коротким и очень длительным сроком и лишь небольшую часть портфеля держит в среднесрочных ценных бумагах. Таким образом, вложения концентрируются на двух концах временного спектра. При этом долгосрочные бумаги обеспечивают банку более высокий доход, а краткосрочные ценные бумаги – ликвидность банка [1, с. 198].

Главная цель инвестиционной политики коммерческого банка заключается в формировании инвестиционного портфеля, который представляет собой диверсифицированную совокупность вложений в различные виды активов. В банковском деле инвестиции обозначают средства, вложенные в ценные бумаги предприятий и государственных учреждений на относительно продолжительный период времени. Главная цель управления инвестиционным портфелем – увеличение банковской прибыли.

В жестких условиях конкуренции одной из важнейших функций в деятельности коммерческих банков выступает их инвестиционная деятельность. Инвестиционный портфель коммерческого банка состоит из ценных бумаг. Банку для обеспечения нормального функционирования необходимо правильно управлять портфелем ценных бумаг, проводить правильную инвестиционную политику. Доход от инвестиционного портфеля складывается из таких компонентов, как:

- поступления в форме процентных платежей;
- доход от повышения капитальной стоимости бумаг, находящихся в портфеле банка;
- комиссия за оказание инвестиционных услуг.

Существуют следующие основные виды рисков по инвестициям: кредитный риск, риск изменения курса, риск несбалансированной ликвидности, риск досрочного отзыва, деловой риск [2, с. 142].

Кредитный риск связан с уменьшением финансовых возможностей эмитента ценных бумаг, когда он оказывается не в состоянии выполнить свои финансовые обяза-

тельства, а также с обязательствами и способностями правительства государства или его учреждений погашать долги по сделанным им у населения займам, в частности по выпускаемым правительством облигациям общего характера [2, с. 143].

Риск изменения курса ценных бумаг связан с обратной зависимостью между нормой процента и курсом твердопроцентных ценных бумаг: при росте процентных ставок курсовая стоимость бумаг снижается и наоборот. Это порождает большие проблемы для инвестиционных отделов банков, так как при смене экономической конъюнктуры часто возникает необходимость в мобилизации ликвидности и приходится продавать ценные бумаги в убыток. Рост процентных ставок снижает рыночную цену ранее эмитированных ценных бумаг, причем выпуски с максимальными сроками погашения обычно претерпевают наибольшее падение цены. Более того, периоды роста процентных ставок обычно отмечены нарастанием спроса на кредиты. А поскольку главным приоритетом банка является выдача кредита, многие ценные бумаги должны быть распроданы в целях получения наличности для предоставления ссуд [2, с. 145].

Риск несбалансированной ликвидности связан с невозможностью быстрой конверсии некоторых видов ценных бумаг в платежные средства без определенных потерь. Банки располагают двумя источниками обеспечения ликвидности – внутренними и внешними. Внутренние источники ликвидности воплощены в определенных видах быстрореализуемых активов, в том числе и ценных бумагах, для которых имеется устойчивый рынок и которые являются надежным объектом помещения денег. Ликвидными ценными бумагами, по определению, являются те инвестиционные инструменты, которые характеризуются готовым рынком, относительно стабильной во времени ценой и высокой вероятностью возврата первоначально инвестированного капитала банка. Примером высоколиквидных ценных бумаг могут служить краткосрочные государственные бумаги, которые легко реализуются на денежном рынке [2, с. 148].

Риск досрочного отзыва ценных бумаг. Многие корпорации и некоторые органы власти, эмитирующие инвестиционные ценные бумаги, оставляют за собой право досрочного отзыва этих инструментов и их погашения. Такое погашение разрешается, если прошел минимально допустимый срок и если рыночная цена облигации не ниже начальной ее курсовой стоимости. Банки обычно стараются минимизировать этот риск отзыва, приобретая облигации, отзыв которых не может быть произведен в течение нескольких лет, или просто избегая покупки ценных бумаг с возможностью отзыва [2, с. 151].

Деловой риск. Все банки сталкиваются со значительным риском того, что рыночная экономика, которую они обслуживают, может прийти в упадок со снижением объемов продаж, а также ростом банкротства и безработицы. Эти неблагоприятные явления именуются деловым риском. Они очень быстро отражаются на кредитном портфеле банка, где по мере роста финансовых затруднений заемщиков увеличивается объем невозвращенных займов. Поскольку вероятность делового риска достаточно высока, многие банки, чтобы компенсировать воздействие риска кредитного портфеля, в значительной мере опираются на свои портфели ценных бумаг. Это связано с тем, что многие ценные бумаги, покупаемые банками, эмитированы заемщиками, находящимися за пределами их кредитного рынка. Таким образом, банк будет стремиться купить большее количество ценных бумаг других регионов [2, с. 153].

Анализ банковских систем различных стран свидетельствует о том, что параллельно с развитием универсализации усиливается тенденция к специализации деятельности коммерческих банков. В странах с развитой рыночной экономикой, в том числе и тех, которые имеют универсальную структуру кредитной системы, важное место (несмотря на некоторое снижение их числа) занимают специализированные банки. Из них наибольший интерес представляют инвестиционные банки и кредитные институты с особыми задачами, связанными с реализацией национальных интересов.

Различие основных моделей построения кредитно-банковских систем, как показывает изучение опыта международной практики, определяет особенности форм взаимосвязи промышленного и финансового капитала. При использовании американской модели удовлетворение потребностей промышленных компаний в капитале происходит преимущественно путем размещения ценных бумаг на финансовом рынке. Долгосрочные кредиты коммерческих банков играют менее важную роль в финансировании промышленных компаний. Участие коммерческих банков в собственности промышленных корпораций законодательно ограничено. Для германской модели характерно преобладание кредитного метода, при этом основным способом, обеспечивающим эффективное использование кредитных ресурсов, является установление банками непосредственного контроля над заемщиком путем значительного участия в собственности.

Основными тенденциями развития рынка инвестиционных услуг становится концентрация капитала и власти в инвестиционно-банковской сфере, стирание граней между коммерческими и инвестиционными банками. Сегодня банки стараются предоставлять как можно больше услуг своим клиентам в рамках инвестиционного банкинга.

Среди основных факторов, замедляющих развитие инвестиционного банкинга, отмечается малая заинтересованность белорусских инвесторов в размещении своих средств на внутреннем рынке ценных бумаг. Это обусловлено ограниченным предложением со стороны отечественных эмитентов ценных бумаг с высокой ликвидностью. Можно сказать, что перспективными задачами инвестиционного банкинга в Беларуси выступают расширение участия банков в инвестиционном посредничестве и инвестиционном консалтинге.

Следует отметить, что инвестиционный банкинг обеспечивает банкам более высокие по сравнению с традиционными банковскими операциями прибыли, которые образуются за счет постоянного внедрения инноваций в эту сферу деятельности и ее распространения на новые сегменты, где возможно достижение конкурентных преимуществ. Сейчас таким сегментом служит сектор малых и средних предприятий, которые заинтересованы в получении дешевого финансирования с открытого рынка. Представители этого сектора всегда относились к традиционным партнерам банков в части кредитной деятельности. Отвечая на их новые запросы, банки во всех странах активизируют деятельность по организации, сопровождению и поддержке эмиссий ценных бумаг этой группой предприятий, расширяя тем самым сферу своей деятельности. Однако, и в инвестиционном банкинге конкуренция за клиентов становится все более жесткой, а затраты на совершенствование его информационной инфраструктуры и подготовку кадров постоянно возрастают. Для того чтобы они окупались, необходимо постоянно расширять масштабы операций инвестиционного банкинга, чем большин-

ство банков успешно и занимается в последние годы, полагая, что этот вид деятельности – будущее банковского бизнеса.

В целях активизации процессов развития рынка производных финансовых инструментов (срочного рынка) в Республики Беларусь, его полноценной инфраструктуры и инструментария в соответствии с международными тенденциями видится целесообразным выделить меры, ориентированные на стимулирование развития института хеджирования валютных рисков посредством решения таких вопросов, как:

- развитие срочного рынка как составляющего финансового рынка;
- совершенствование налогообложения операций хеджирования;
- повышение уровня финансовой грамотности и осведомленности о возможностях рынка ПФИ среди участников срочного рынка.

Инвестиционный банкинг обеспечивает банкам более высокие по сравнению с традиционными банковскими операциями прибыли, которые образуются за счет постоянного внедрения инноваций в эту сферу деятельности и ее распространения на новые сегменты, где возможно достижение конкурентных преимуществ. Сейчас таким сегментом является деятельность по оказанию услуг по проведению операций с финансовыми инструментами срочных сделок на организованном и неорганизованном рынках, осуществляемая в рамках хеджирования валютного риска предприятиями экспортерами-импортерами.

В инвестиционном банкинге конкуренция за клиентов становится все жестче, а затраты на совершенствование его информационной инфраструктуры и подготовку кадров постоянно возрастают. Для того чтобы они окупались, необходимо постоянно расширять масштабы операций инвестиционного банкинга, чем большинство банков успешно и занимается в последние годы, полагая, что этот вид деятельности – будущее банковского бизнеса.

Банкам надлежит активизировать работу по предоставлению клиентам услуг инвестиционного банкинга, в том числе по хеджированию валютных рисков путем осуществления сделок с производными финансовыми инструментами в торговой системе ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» и на внебиржевом рынке.

Список использованных источников

1. Пупликов, С.И. Фондовый рынок: операции с ценными бумагами / С. И. Пупликов. – 3-е изд. – Минск: Издательство МИУ, 2012. – 271 с.
2. Яковец, Ю.В. Инвестиционный бизнес: учебное пособие / Ю.В. Яковец. – М: РАГС, 2015. – 342 с
3. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/>. – Дата доступа: 23.10.2020.
4. Официальный сайт белорусской валютно-фондовой биржи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bcse.by/>. – Дата доступа: 24.04.2020.
5. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/ru/securities_department/reports/. – Дата доступа: 24.04.2020.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ПРИНЦИПЫ, ОСОБЕННОСТИ И ВИДЫ

Э.Х. Сулайман

Санкт-Петербургский горный университет, Россия

Деятельность компаний минерально-сырьевого комплекса неразрывно связана с реализацией крупных инвестиционных проектов, осуществление которых требует значительных финансовых вложений. Срок окупаемости таких проектов зачастую составляет более десяти лет, что приводит к увеличению долговой нагрузки и рисков как на заемщика, так и на кредитора. В подобной ситуации необходимо правильно выбирать и организовывать финансирование проекта.

В зарубежной практике широкое применение нашел механизм проектного финансирования. Российские минерально-сырьевые компании в целях увеличения конкурентных преимуществ на мировом рынке сталкиваются с необходимостью реализации крупномасштабных проектов, которые предполагают использование механизмов проектного финансирования [1, с.116]. Поэтому исследование данного вида финансирования становится актуальным и значимым для горнопромышленных компаний и национальной экономики в целом.

У термина проектное финансирование существует несколько определений. Так, согласно Э. Р. Йескомбу под проектным финансированием принято понимать «метод привлечения долгосрочного заемного финансирования для крупных проектов посредством «финансового инжиниринга», который основан на заимствованиях под денежный поток, генерируемый только самим проектом; он зависит от детальной оценки создания проекта, операционных рисков и рисков дохода и их распределения между инвесторами, заимодавцами и другими участниками на основании контрактов и других договорных соглашений» [2, с.14].

Кроме того, проектным финансированием называют целевое кредитование заемщика для реализации инвестиционного проекта без регресса или с частичным регрессом кредитора на заемщика: обеспечением являются денежные потоки проекта [1, с.117].

Б. Эсти рассматривает проектное финансирование как «мобилизацию различных источников финансирования и комплексного использования различных инструментов и оптимального распределения рисков». П. К. Невитт дает следующее определение проектному финансированию: «финансирование отдельной хозяйственной единицы, при котором кредитор готов на начальном этапе рассматривать финансовые потоки и доходы этой хозяйственной единицы как источник погашения займа, а активы этой единицы — как дополнительное обеспечение по займу» [3, с.80].

Проектное финансирование можно охарактеризовать несколькими особенностями:

1) создание специальной проектной компании для реализации определенного проекта. Такая компания занимается привлечением необходимых ресурсов, расчетами с кредиторами и инвесторами и непосредственно реализацией проекта [3, с.81];

2) залоговым обеспечением выступают активы, создаваемые по мере освоения средств на инвестиционной стадии проекта. На начальном этапе реализации проекта активы, выступающие в качестве залога, практически отсутствуют;

3) использование разнообразных видов финансовых инструментов и договоров для осуществления проекта.

PolotskSU

Проектное финансирование базируется на следующих принципах:

1) дифференцированности, который заключается в проведении комплексного анализа, выявления всех особенностей и возможных рисков проекта перед началом его осуществления. Реализован может быть только тот проект, который докажет финансовую состоятельность и эффективность. Финансовая состоятельность проекта заключается в том, что создаваемая проектная компания сможет вернуть выданные ей средства в оговоренный срок. Финансовая эффективность означает окупаемость проекта для инвестора, вложившего свои средства в реализацию проекта;

2) доходности, означающий плату заемщиком кредитору за пользование предоставленными средствами. Плата, как правило, определяется исходя из величины процентной ставки;

3) целевого использования, заключающийся в использовании средств, предоставленных инвесторами, строго по назначению – созданию проектной компании, целью которой является реализация определенного инвестиционного проекта;

4) обособленности, который проявляется в том, что для реализации инвестиционного проекта создается специальная компания, являющаяся юридически и экономически обособленной. Юридическая обособленность выражается в том, что созданная компания является отдельным хозяйствующим субъектом, экономическая обособленность заключается в способности данной компании погашать задолженность за счет генерируемых денежных потоков. Такие денежные потоки выступают в качестве источников возмещения средств инвесторам проекта. Благодаря существованию данного принципа, возможно предельно точно идентифицировать потенциальные риски и сформировать соответствующую структуру финансирования.

5) распределения рисков, которое заключается в том, что за возникновение риска на том или ином этапе реализации проекта отвечают те лица, в чью зону ответственности входит данный риск, т.е. лица, которые смогут наиболее эффективно и оперативно урегулировать возникшую проблему.

6) приоритета денежного потока над активами, т.е. в качестве источника погашения кредитов и уплаты процентов выступают генерируемые проектом доходы, а не активы, которые выступают в роли обеспечения данных кредитов [1, с.118].

Как и у любого другого метода финансирования у проектного финансирования есть свои положительные стороны и недостатки. К преимуществам данного механизма можно отнести следующее:

1) ответственность учредителей проектной компании, которые предоставляют акционерный капитал (спонсоры), ограничена; все, на что могут полагаться кредиторы – генерируемый денежный поток проекта, который покрывает обязательства;

2) значительная стоимость долгового финансирования способствует проведению комплексного анализа потенциальных рисков и негативных факторов, и разработке соответствующих превентивных мер;

3) возможно создание некоторого числа проектных компаний, которые будут реализовывать портфель проектов крупной компании, таким образом, риски проектов будут вынесены за баланс такой компании;

4) минимизация издержек, возникающих в результате противоречий между акционерами компании, если проект реализовывается внутри самой компании.

Недостатками проектного финансирования можно считать следующее:

1) данный вид финансирования в отличие от других является более рискованным, поэтому величина процентной ставки на выданные средства устанавливается на более высоком уровне;

2) поскольку величина долгового финансирования достигает высокого уровня, то кредиторы требуют большего контроля при управлении проектом, спонсоры и менеджеры проекта, в свою очередь, получают меньшую свободу действий. Такая расстановка может провоцировать несогласованность действий заинтересованных сторон;

3) рискованность проекта приводит к удорожанию стоимости страхового покрытия по сравнению с традиционными формами финансирования проектов;

4) относительно высокий уровень бюрократизма, связанный с длительным процессом подготовки большого количества проектной документации, что, в свою очередь, приводит к увеличению организационных издержек.

В мировой практике выделяют три основных вида проектного финансирования: банковское, корпоративное и финансирование с участием государства.

В банковском финансировании выделяют три вида финансирования:

Таблица 1. – Виды банковского финансирования проектов

Без права регресса (оборота) банка (non recourse financing)	В данном виде финансирования у заемщика (специально созданной компании) нет активов, которые могут выступать в качестве обеспечения возврата заемных средств; движение денежного потока гарантирует выплату процентов и погашение выданных ссуд. Такой вид финансирования является наиболее рискованным и, вследствие этого, наиболее дорогостоящим.
С ограниченным регрессом (оборотом) банка (limited recourse financing)	Является наиболее распространенным видом проектного финансирования; при таком виде финансирования созданная компания либо имеет частичное обеспечение, либо обеспечение было предоставлено третьими лицами (спонсорами проекта).
С полным регрессом (оборотом) банка на заемщика (full recourse financing)	Такой вид финансирования относится к традиционным видам, при котором инициатор проекта отражает его на своем балансе, тем самым неся полную ответственность за последующий возврат заемных средств.

Источник: [3, с.86].

При корпоративном проектном финансировании проектная компания располагает достаточным объемом собственных средств, которые можно направить на реализацию проекта.

К последнему виду проектного финансирования относится финансирование с участием государства или, так называемое, государственно-частное партнерство. Наиболее широкое распространение данный вид финансирования получил в 1990-х гг. Такое финансирование предполагает реализацию проектов в общественном секторе с привлечением частного капитала [3, с.87].

При выборе конкретного вида проектного финансирования, как правило, руководствуются отличительными особенностями и характеристиками конкретного инвестиционного проекта. В силу того, что проектное финансирование является длительным, трудоемким и трудозатратным процессом, то его рекомендуют использовать для проектов с большой стоимостью, сложных или социально значимых. В настоящее время широкое распространение получило проектное финансирование в энергетике, строительстве, телекоммуникациях, химическом производстве и многих других областях деятельности. Горнодобывающая промышленность не стала исключением, для реализации проектов в данной отрасли у российских компаний есть потенциал, заключающийся в значительной ресурсной базе, ежегодным растущим спросом на продукцию минерально-сырьевого комплекса в азиатских странах, а также конкурентным преимуществом в операционных издержках.

Список использованных источников

1. Пономаренко Т. В. Механизм проектного финансирования стратегических инвестиционных проектов горно-промышленных корпораций / Т. В. Пономаренко, Н. А. Белицкая // Записки Горного института. – 2015. – Т.215. – С. 115–124
2. Йескомб Э. Р. Принципы проектного финансирования / Э. Р. Йескомб. – М. : Альпина Пабlishер, 2015. – 387 с.
3. Никонова И. А. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. — М.: Альпина Пабlishер, 2012. — 154 с.

ШЕСТОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД: ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ БУДУЩЕГО

С.Е. Ткаченко, канд. экон. наук, доц.,

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. П. Василенко, Украина

Важнейшей характеристикой современного этапа экономического развития мира является формирование нового (шестого) технологического уклада на уровне завершения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектных разработок в сфере естественных и технических наук по основным направлениям. Наиболее развитые страны мира уже начинают использовать возможности нового технологического уклада. В США, например, доля производительных сил шестого технологического уклада составляет 5%. Технологический уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, включающий добычу первичных ресурсов, все стадии переработки и выпуска конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления [1]. Переход от уклада к укладу сопровождается революционными преобразованиями в производстве, производительности труда, усложнением хозяйственных связей и отношений, высокими темпами роста объемов прибыли, обновлением видов продукции, внедрением базисных инноваций. Большинство инноваций внедряется в фазе доминирования предшествующего технологического уклада.

В настоящее время новый технологический уклад выходит из начальной фазы развития, разворачивается процесс замещения им предыдущего технологического уклада, достигшего пределов своего роста, и в фазу зрелости он, по прогнозам, вступит в 2040-е годы. Этот процесс сопровождается взлетом и последующим падением цен на энергоносители и другие сырьевые материалы, развитием кризисных ситуаций в экономике.

На сегодняшний день все существующие экономические уклады подходят к своему логическому завершению ввиду несостоятельности систем к процессам, происходящим в обществе. Даже, если отбросить такой субъективный фактор, как коррупция, который оказывает существенное влияние на экономику, образуя теневой сектор и составляя большую часть сектора реальной экономики, а с течением времени лишь принимает новые формы и виды в процессе совершенствования технологий, то можно с уверенностью сказать, что имеющиеся экономические теории не справляются с глубоким и детальным описанием нового витка развития пространства.

Например, теории, признающие право частной собственности, как нерушимое звено человеческого сосуществования: классики, кейнсианство, монетаризм, либерализм, институционализм, прочие и все нео- и пост- проявления последних, всё чаще и чаще дают понять, что такие категории, как свободный рынок, конкуренция, «эффективный спрос», бюджетная политика, управление денежной массой и т.д. – несостоятельные составляющие саморегуляции, по-прежнему приводящие к накоплению и росту капитала у определенного круга лиц, создающих монополию на производство и ценообразование в той или иной сфере, итогом чего выступает создание олигархической верхушки, определяющей экономические и политические направления и, как следствие вышеуказанного, очередной экономической кризис.

Кризисы неизбежны, но одной из неупомянутых должным образом сторон проявления практически любого кризиса становится скопление крупных капиталов у определенного круга лиц в том или ином экономическом цикле, что в следующем витке, как правило, приводит к новому переделу и распределению материальных и нематериальных ресурсов.

Наличие кризисных процессов в эволюции экономических структур и институтов при переходе от одного технологического уклада к другому, выходящие за рамки отдельной страны, подтверждает исторический анализ. Так, при переходе от первого ко второму технологическому укладу экономические кризисы охватили наиболее развитые на то момент страны [1] – Великобританию и США. При переходе со второго на третий технологический уклад возник мировой экономический кризис, следствием которого стала Первая Мировая война. Переход с третьего технологического уклада на четвертый сопровождал самый тяжелый мировой финансовый кризис («Великая депрессия»); с четвертого технологического уклада на пятый – экономический катаклизм, получивший название «Нефтяной кризис». Основу для перехода в настоящее время к шестому технологическому укладу составляют нанотехнологии и информационные технологии. Кризисные процессы при этом, характерные для завершающей фазы жизненного цикла текущего технологического уклада, проявились в начавшемся в 2007 г. ипотечном кризисе и переросли в мировой финансовый кризис, затронувший «практически все ведущие экономики мира» [1].

Следует отметить, что в качестве основы эволюции экономических структур и институтов, технологические уклады выступают посредством укладообразующих технологий; развития основных сфер экономики доминирующего технологического уклада, обеспечивающих реализацию базовых технологий уклада; наличия основных технико-экономических преимуществ в сравнении с предыдущим технологическим укладом; возникновения социальных, экологических, организационно-правовых и иных изменений, соответствующих определенному технологическому укладу.

Также следует заметить, что в один и тот же период времени функционируют несколько технологических укладов, не только на макро-, мезо-, но и на микроуровне, что свидетельствует о многоукладности экономики и усложняет определение уровня технико-технического развития. Одновременно утверждается, что, с исторической точки зрения, в мире никогда не было единой парадигмы развития, а всегда сосуществовали несколько альтернативных возможностей, вариативность которых зависела от уровня цивилизации и ресурсного обеспечения системы. Различная их сочетаемость вызывает необходимость разработки моделей генезиса с переходом от одного технологического уклада к другому на принципах асинхронности и различных траекторий развития.

Подобно тому, как когда-то Дж. М. Кейнс [2] вывел два психологических закона - индивиды, связанные с накоплением сбережений и расходом средств в период кризиса: «при вступлении экономики в очередной цикл кризиса и уменьшении доходов у тех людей, у которых скопился крупный капитал, дабы сохранить прежний уровень жизни, поднимают налоги, сборы, процентные ставки для населения и т.д. в целях сохранения и поддержания накоплений, что приводит к ещё более глубокому системному кризису». При этом доходы населения падают еще ниже, доходы капиталистов не соответ-

ствуют прежнему уровню даже при сохранении и возможном увеличении их объемов, так как не успевают за турбулентной инфляцией.

В период кризисов основной капитал накапливается у небольшой группы лиц и представляется в процентном соотношении в сотни и тысячи раз больше по объемам, нежели тот, что находится в сбережениях у большей части населения, вследствие чего происходит застой, капитал теряет свою рентабельность ввиду его неэффективного использования и утраты возможности управления денежной массой (в первую очередь это правило имеет отношение к коммерческому сектору и владельцам крупных корпораций).

Увеличение денежной массы при таком положении дел в экономике не означает выход из кризиса, экономика может «купаться в деньгах» и при этом быть абсолютно неэффективной при некомпетентном управлении и без государственного вмешательства в период кризисов этот вопрос не разрешить.

Спор между частной собственностью и социальными благами человека становится всё острее ввиду того, что мир стремительно меняется, технологии, создаваемые человеком, меняют его до неузнаваемости, что приводит к разрыву не только в социальном положении людей. В первую очередь, это влияет на когнитивные функции индивида, в частности интеллект, и далеко не всегда этот процесс является положительным, ведь в иных случаях технологии заменяют те самые вышеупомянутые когнитивные функции, нежели служат помощником для ускорения процесса получения знания человеком.

Стремительно меняется экономическое пространство - первые витки сингулярности шестого технологического уклада разрушают прежнее мировосприятие во всем. С большой вероятностью можно предположить, что кризис в новой экономической парадигме, прежде всего, будет не столь социальным, сколь когнитивным, выраженным в снижении компетенции у молодежи и переходу к регулированию, в том числе, и финансовых процессов новыми технологиями.

Суть шестого технологического уклада будет заключаться не только в технологиях генной инженерии, биомедицины, робототехнике и даже развитии искусственного интеллекта, а в появлении нового типа индивида, который в корне изменит существующий человеческий капитал, послужит отправной точкой развития общественных сфер сосуществования, в том числе и экономической – изменится экономическое пространство.

Для нового типа экономического устройства необходимо понять, что открытость экономики – это не значит вывоз капитала, сырьевых ресурсов и полный допуск иностранных игроков на внутренний рынок той или иной страны.

Открытость означает социализацию пространства посредством технологий, признание, что человек существует в качестве звена в экономической цепи и отчасти закрепление того, что экономика носит оттенок антропогенной среды и представляется позитивной для индивида. Иными словами, некой естественной саморегулируемой средой, без значительной доли вмешательства государственного регулирования.

Транспарентность должна сочетаться с национальными интересами экономики внутри государства, следовательно, планирование, как один из основных элементов регулирования финансовых потоков, нельзя отрицать.

Экономика той или иной страны должна иметь свои национальные интересы для того, чтобы национальные принципы хозяйственной и производственной деятель-

ности смогли развиваться и выступать естественным продолжением потребностей индивидов, отражая ментальные особенности бытия, подобно тому, как отражает естественное право свободу прав человека.

Транспарентность не должна размывать национальный принцип экономики абсолютной открытостью и прозрачностью всех процессов и не стоит производить подмену понятий: транспарентность – это применение коммуникативных технологий (например, создание проекта 3D экономики, необходимого для полного понимания движения финансовых потоков внутри страны, между странами и т.д.).

В национальный принцип экономического пространства также необходимо включать регулирование ценообразования, вывоза и ввоза капитала (например, путем инвестирования, офшоризации и т.д.), процентных ставок в стране и пр.

Открытость экономики предполагает также открытость данных, но это вовсе не означает, что необходимо открывать все имеющиеся финансовые потоки, права на распоряжение, пользование и владение ресурсами и т.д., чем приводить в еще большее состояние неравновесности, дискретности и нелинейности всю систему, открывая и расшатывая её вплоть до основания.

Вышеупомянутая открытость данных, как часть принципа транспарентности, выступает второй тенденцией экономической политики, применяемой во многих странах в мире на сегодняшний день.

Из практики применения данного принципа, можно уже сделать некоторые выводы: во-первых, первым открывается человек, как наиболее простой субъект экономических отношений и степень его открытости может продолжаться «до бесконечных пределов» [2], порождая тотальную экономическую транспарентность.

Открытость в сфере экономики содержит в себе основную цель – создать полную экономическую информационную картину. Если говорить на примере индивида – это порождает абсолютную открытость человека, как такового, окружающему его обществу и государству и где грань, отделяющая «бесконечный предел» от прав на конфиденциальность, с течением времени всё сложнее станет возможным устанавливать.

Этот процесс изменит в корне жизнь самого индивида – такое понятие, как персональная экономическая конфиденциальность уже размывается бесконечными потоками информации (банковская тайна, финансовые активы и т.д. становятся открытыми и общедоступными).

Во-вторых, общество, в масштабах системы, всего лишь фрактал самого индивида, поэтому экономические процессы транспарентности будут лишь отличаться в масштабах совершаемого, например, создании баз данных, содержащих информацию о финансовом положении и активах граждан.

В-третьих, аналогичная ситуация складывается и у государства при полной открытости всех финансовых данных, где в результате данной манипуляции можно поставить под частичную угрозу экономику страны в результате «раскрытия» ее национальных приоритетов и богатств.

Экономика может стать абсолютно беспомощной и неконкурентоспособной на мировом рынке, как для инвестиций, сырьевой политики, биржи и т.д., превратившись лишь в потенциал сырьевого придатка для других стран и базы данных, где будет указано «что» и «где» можно взять.

Помимо вышеперечисленного, экономика нового уклада будет ещё более зависимой от того, кто владеет основными информационными ресурсами, в свете чего ресурс экономического просвещения людей и формирование открытой экономической картины, станет одним из основных показателей спроса и предложения.

Абсолютная открытость не означает создание объективной картины мира – это та же субъективность, заключенная в большее количество информации.

Снижение компетенций, изменение когнитивных функций, тотальная открытость, милитаризация транспарентности и информационная субъективность – именно так, скорее всего, и будут выглядеть основные тенденции кризиса в новую экономическую эпоху шестого технологического уклада, и один из регуляторов, которые можно было бы применять – это сохранять национальный интерес экономики той или иной страны, с помощью чего можно было бы определять и устанавливать полноту принципа открытости, его достоверность и обнародованность сведений для экономических конкурентов.

Экономика – это прежде всего конкуренция за прибыль, и ни один уклад, ни один государственный строй не отрицали этого приоритета.

Экономика без конкуренции - утопия, а транспарентность, в части открытости данных, достаточно сложная вещь, как для развития новых экономических моделей, так и для международных преступлений в этой сфере, что лишний раз подчеркивает важность этого принципа и умеренность применения в реалиях [3].

При высокотехнологичном укладе происходит совершенствование выпускаемой продукции и, как следствие, иных разновидностей труда, повышается их результативность, растет производительность, кардинально изменяются все элементы экономических структур. Основу шестого технологического уклада составляют доминирующие технологии, построенные посредством приоритетного развития инфраструктуры знаний – информационные технологии, способствующие сокращению затрат на производство, достижению существенного прогресса в научных областях, обеспечивающих прогресс экономике. Формирование и развертывание высокотехнологического уклада обеспечивают суперкомпьютерные технологии, обладающие потенциалом стать главным фактором повышения технологической конкурентоспособности экономики, обеспечить создание базисных технологических инноваций, способствующих фундаментальным исследованиям. Тем самым, доминирующие технологии уклада создают основу для ускорения научно-технологического развития стран мира, прогрессивной эволюции экономических структур и институтов.

Список использованных источников

1. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса // М.: Экономика, 2010, 255 с.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Избранные произведения. – М.: Экономика, 2011, 1355 с.
3. Scheler M. Die Stellung des Menschen im Kosmos (1927), in Gesammelte Werke, Bd. 9.

СЕКЦИЯ 4
**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
 ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
 И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ANALYSIS ON THE SITUATION AND DEVELOPMENT TREND
 OF CHINESE MEDIA INDUSTRY MARKET**

Li Zhonghua, Ph.D. in Economics, Associate Professor,
 Renmin University of China, Beijing, China

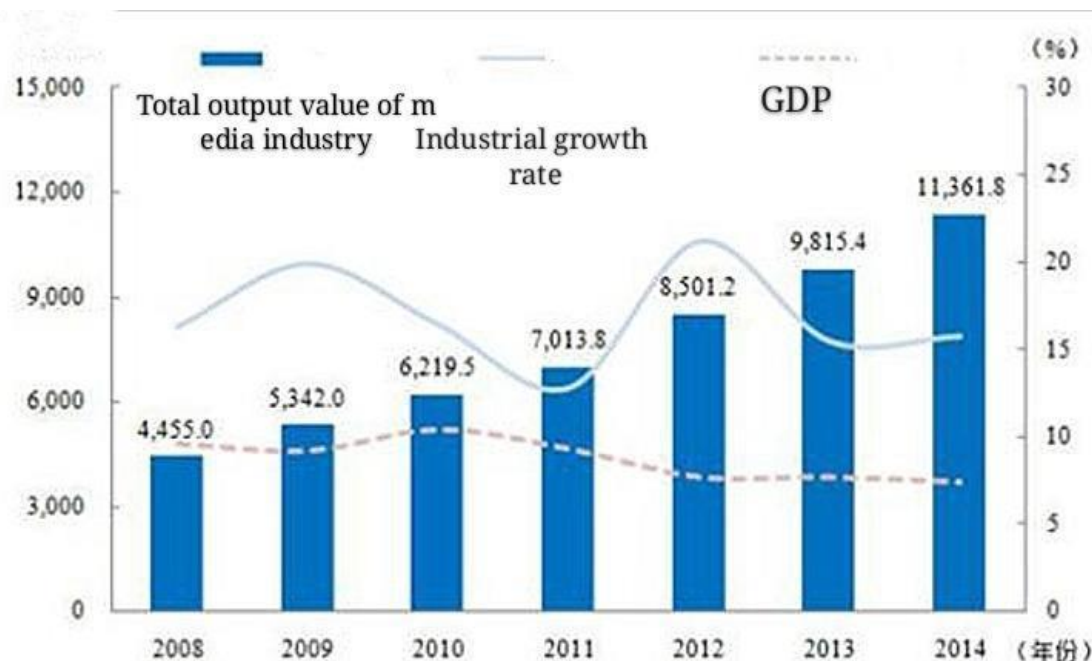
Huang Pengxi
 Polotsk State University, Republic of Belarus

With the continuous development of social economy and the continuous progress of Internet technology, China's globalization process is also accelerated, and the alliance with other parts of the world is becoming closer and closer. With the promotion of open communication and interaction, the relationship between communicators and audiences has changed dramatically.

The development of China's media economy began in 1978. In 1978, the Third Plenary Session of the Eleventh Central Committee of the Communist Party of China made it clear that the focus of the work of the whole Party and the whole country was economic construction, and put forward the policy of reform and opening up. Under the guidance of this correct policy.

Current situation of media industry in China.

China's media industry structure is made up of different media forms, including ten major industries, including newspapers, books, periodicals, radio, television, movies, audio-visual, simultaneous interpreting, Internet, mobile media and advertising. In addition to the traditional media forms such as books, newspapers, periodicals, radio, television, films and advertisements, new media forms including microblog and Internet of things are emerging in the Internet industry characterized by scientific and technological innovation and application. The real state of these media forms can be described by the main data in the table below. It can also be seen from the performance of the media industry in recent years that the newspaper, periodical, book, audio-visual and other industries have no obvious change in product types and the number of enterprises, and the industrial foundation is developing slowly and lacks vitality. Accordingly, the number of cinemas and screens increases year by year directly reflects the continuous growth of the film industry; the rapid growth of Internet users and mobile phone users is also an important driving force for the development of the network industry. The growth rate of China's media industry has slowed down, and the market of periodicals and newspapers continues to shrink.



Picture 1. – The growth rate of China's media industry

The overall development level is low. Although there are many TV media in China, they are small in scale and weak in competitiveness. The domestic media industry is in urgent need of industrial integration and concentration. In addition, the degree of internationalization of China's media industry is low. The internationalization of China's film and television industry is still very low. Internationalization is the guarantee of the competitive vitality of enterprises. It is difficult for enterprises to be competitive if they operate in a closed way for a long time.

Moreover, the policies and regulations are not matched and the management mechanism is rigid. China's current media industry policies and regulations seriously lag behind the establishment and development of the socialist market economy, hindering the growth of China's media industry.

In the subdivisions of core media industries, mobile data and Internet business revenue increased by 21.5%; online advertising revenue increased by 12.6%, significantly slower than the growth rate of more than 25% in previous years, which may be due to the impact of overall economic growth slowdown on the advertising industry. At the same time, the adjustment of media content regulation policy is also an important factor. The regulation of traditional media and network media tends to be the same. Due to the impact of capital market and the suspension of the review of the version number, the scale of China's online game market increased by 5.3% year on year, the slowest growth rate in recent years. In terms of radio and television media, the revenue of radio and television advertising increased slightly by 1.3%, among which the traditional TV advertising business encountered great pressure. According to the report statistics, the compound annual growth rate of the global entertainment and media industry market in the next five years will be 4.2%. Due to the increase of uncertain factors in the global political and economic situation, the development speed of the media industry will slow down. China's stable political and economic

POLITICS

situation has created a good development environment for the media industry, which is expected to grow at twice the global rate. In recent years, the total scale of China's core media industry has reached 1896.67 billion yuan, an increase of 16.6% year on year. Last year, the total scale of China's media industry reached 209595 billion yuan, breaking the 2 trillion mark. The growth rate of the media industry decreased from 16.6% in 2017 to 10.5%, but it still maintained double-digit growth. The overall pattern of the media industry kept stable while undergoing deep structural adjustment and policy regulation adjustment.

An analysis of the development trend of China's media industry.

In the media society, the media is the axis, all people's activities are connected through the media axis; in the information society, all people's activities are information centered. With the development of science and technology, new media has gradually become the leading force.

Marketing thinking is also imperceptibly changing people's lives. The new media network marketing represented by wechat and Weibo has stepped out of the commercial pace, and their unique marketing mode has revealed unlimited business opportunities. Only the immaturity of the model makes it unable to achieve a faster leap. With the continuous exploration and improvement of new media, once the new media marketing mode is mature, it will be able to form and construct its own business and marketing space in the Internet business tide.

Since media society and information society belong to the same social category, why put forward the concept of media society? The emergence of any new concept has its specific research content. As the concept of media society, its core is to study the media and its position and role in social and economic activities. Information is only studied as the content transmitted by the media, with the purpose of explaining the effectiveness of the media, not the information itself. This particular research object not only highlights the characteristics of the media society, but also distinguishes the media society and the information society. In addition, the concept of media society not only highlights the concept of media, but also takes it as the pillar or axis of social activities, which fully shows the role of media in economic and social life, so as to improve people's understanding of media and better play the role of media.

Media market refers to the whole market composed of various media product markets centered on media, including hardware media market and software media market. The so-called hardware media market refers to all kinds of media equipment market. For example, printing media equipment market, electronic media equipment market and other media equipment market. The so-called software media market refers to the market composed of various manuscripts, programs, books and other products, such as newspaper market, radio and television market, book market, etc. From the above analysis, we can see that the media market is an information market with a wide range of contents, and its forms are also diverse. Regardless of the form of media market, every media market must be able to provide consumers with sufficient media products and services; media consumers must consciously and voluntarily consume these media products and services For the overall development trend of the media industry, Cui Baoguo, Professor of the school of Journalism and communication, Songhua University, said: the development of China's media industry ac-

counts for 1 / 7 of the world's media industry, which matches the volume of China's economic development;

The development speed of China's media industry is slowing down steadily, which is not only related to the macroeconomic adjustment, but also related to the national media policy reform and content regulation adjustment; The development of media industry has entered the era of mass self media communication. Mass media, platform media, self media and other media forms coexist and compete with each other; Great progress has been made in the integration of traditional media and network media, but the differentiation between traditional media and network media is becoming more and more obvious. The development orientation of media industry and media career needs further exploration and clarification. Under the background of digital economy, cyberspace, 5g and artificial intelligence, the media industry will become more complex and usher in a new period of opening, the future development trend of media is influenced by the changes of Sino-U.S. Relations and the world pattern, which has great uncertainty.

Media reported the development of China's media industry. The report makes an in-depth analysis of the development status and trend of China's media industry, interprets the annual hot spots of the media, analyzes the business model innovation and investment trend under the guidance of new technology, and draws on the development experience of the media industry of all countries in the world, so as to provide a forward-looking reference for the ongoing changes of China's media industry. According to the prospective analysis, opportunities and challenges coexist in China's media industry in the future, which will present the following development trends.

Difficulties faced by China's economic media industry.

The Internet provides a platform for every user to express their opinions and opinions. The audience can display themselves on the media platform by means of graphics, music, video, etc. at this time, the audience is not only the receiver of information, but also the disseminator of information. In the process of creating information, the audience has created the relationship between supply and demand in the media market from "supply exceeds demand" to "supply exceeds demand".

Today's media industry is characterized by fragmentation due to massive data, which requires the audience to understand the screening of valuable information and the removal of dross information. The media industry also needs to rectify the operation mode of the whole market, so that it can further develop towards standardization, civilization and integration. The media industry may fall into the Matthew effect, the stronger the stronger: because the state policy supports the listing financing of qualified cultural enterprises, encourages the merger and reorganization of more powerful cultural enterprises, social capital and media capital can borrow from each other, and many non political newspapers have completed the task of enterprise restructuring, the future development of China's media industry will be better followed The environment in which the principle of marketization operates. With the strong development momentum of network media and mobile media, the traditional media has been challenged severely. The profit model has become the decisive factor to measure the success of the media industry. After the transformation of the media industry into an enterprise, it will be tested by the market, and the investment and operation will

be developed from single operation to diversified operation according to the law of market economy. This has both the factors of new media and the influence of economic situation. However, no matter what the situation is, it is a wake-up call to the traditional media: it is difficult to maintain the development of the media by advertising alone.

Media promotes communication and understanding among countries. The globalization of politics, economy and culture is based on mutual understanding. Especially the network media and the influential well-known media of various countries play an important role in the process of globalization. Therefore, we must do a good job in the media industry to promote the development of China's media industry and promote economic development

Although the media plays an increasingly important role in promoting economic development, there are still problems that need to be improved. China's media industry started relatively late. The traditional mainstream media has long been responsible for the authoritative reports of national policies and leaders speeches, and relatively ignored the voice of the people. With the impact of popular and commercial media, the degree of public attention has been weakened. But the economy can develop well not only when the government makes policies, but also when the people are the first contacts and beneficiaries, who can empathize with each other to find the characteristic economy suitable for local development, and put forward reasonable ideas.

In recent years, the media hype has been increasing, which has seriously damaged the principle of objective, fair and comprehensive reporting. Some propaganda reports report without full understanding, and publish their own thoughts to control the audience's mood, which to a large extent destroys the professional ethics of the media people, and violates the accuracy and objectivity of the facts. In addition, some media, driven by economic interests, intentionally or unintentionally lose their due independent critical attitude. This kind of bad practice has seriously harmed the image of the media itself, which will inevitably lead to the audience's rejection, thus affecting the trust of the audience. Any other publicity of the media in the future will not get the economic benefits.

We should have a basic judgment on the development of the media industry. That's the intellectual property law that beat the brain. The basic logic of the development of cultural industry depends on how its endogenous power combines with the market to make money. Although a huge amount of money does not necessarily equal high-quality content, high-quality content must be supported by a considerable amount of capital flow. This flow cannot always rely on external financial support, but must depend on the stable flow provided by the cultural industry form and endogenous operation mode. Based on the income source accounting, we can put forward targeted input indicators for producers to guide their positive development.

But the question is, does the whole cultural media industry have a reliable industrial model to support its innovation and development? According to the situation we mentioned above, most of the enterprises have died suddenly, except for the individual enterprises who realize that they want to make original works. In the original enterprises, there are different grades. Some enterprises are big but not strong, and spend a huge amount of subsidies to reward the original team, but in the logic of operation and distribution of revenue, it seems very subsidized.

In today society, whether it is radio, television, network platform, or major shopping malls, streets and lanes, the media is everywhere. The media plays an important role in promoting the economic development of our country. Through the ubiquitous media communication channels, people's choice of commodities largely depends on the daily advertisements, and businesses get endless profits, so as to achieve the media and economy A perfect ending for common development.

In a small sense, the weight of local media in China's media industry has begun to increase. Leading by mixed system, private enterprises show outstanding performance in New Media. The traditional news media is dominated by state-owned enterprises such as newspapers and TV, which can be directly controlled by the party and the government. With the development of socialist market economy, private enterprises and individual businesses began to flow in. The media industry environment is no longer dominated by traditional state-owned capital and mixed enterprises. The new media market is outstanding because of the advanced rate of private enterprises. In a pluralistic society, the media industry needs to publicize the unitary requirements of the country, and also needs to express pluralistic opinions. Pluralistic development is a good thing, but it may also lead to a chaotic situation of "unclear theme and four noises". The state media and party and government organs should conform to the trend of Internet development and the call of Comrade Xi, accelerate the construction of their own media platform, and consult with private enterprises, so as to implement the principles and policies of "party management media" and consolidate the leading position in the new media.

How to deal with the problem?

Technology changes media form, media form determines content, content meets audience's use, and audience promotes technology progress again. Nowadays, the "central kitchen" mode of people's Daily has been operated normally, which has made an important contribution to promoting the optimal allocation of news production resources. High quality content can be adapted to multiple channel terminals. With the continuous development of new technology, mainstream media still dominates the news market with its authority and credibility. However, we need to be alert that only by continuously following up new technology and ensuring the combination of content quality and technology production can we make great progress. We should vigorously promote the cultivation of media talents. The employment direction of media industry management major: media, media enterprises, government departments, universities and other related fields. The employment direction of international cultural trade major is: senior professionals engaged in foreign cultural trade, management, research, hairstyle, planning and other aspects in cultural media institutions, foreign economic and trade departments, enterprises and institutions, and government agencies. Only with the talented as the foundation, the media economy will develop more and more rapidly, and use its own development to boost the development of the national economy.

The employment direction of cultural industry management major: media enterprises, government departments, universities and major enterprises and institutions. The overall development of the media industry is stable, but the structure has undergone profound

changes. China's economy maintains a steady growth trend, and the media industry is expected to continue the momentum of rapid growth. With the promotion of triple play and the development of new media, there is still a huge market space for China's media industry.

References

1. 《中国传媒经济的发展》.周鸿铎.中国传媒大学出版社.2007.06参见页码16
2. 《传媒经济蓝皮书：中国传媒经济发展报告（2019）》.卜彦芳.中国传媒大学经济与管理学院、中国传媒大学传媒经济研究所、社会科学文献出版社联合出版
参考页码23
3. 《新闻理论新编》.郑保卫.人民出版社.2007.9.参考页码76
4. 《中国新闻传播史》.方汉奇.北京大学出版社.2007.参考页码152

A STUDY ON THE PREDICTIONS OF CHINA-ASEAN TRADE BEFORE AND AFTER THE SINO-US TRADE WAR

Wang Wang Zhu, Doctor,
Kirk University, Bangkok, Thailand

With the continuous promotion of global economic integration, the development of regional economic integration has become an inevitable trend. As the main economies in Asia, China, Japan and South Korea promote and restrict each other in the process of development. How to establish a good cooperative relationship and improve the economic development quality of China, Japan and South Korea has become an important measure to prosper regional economy and promote regional economic development. Based on this practical need, the establishment of ASEAN Free Trade Area has been put on the agenda. China has different interest demands for the establishment of ASEAN Free Trade Area.

Therefore, it is of great significance to correctly analyze the impact of the establishment of ASEAN Free Trade Area on China's economy and formulate specific coping strategies to promote the development of China's foreign trade economy.

The background of CAFTA is the trend of regional integration of world economy. James Mead, an American economist, has the following interpretation of regional economic integration: "integration is a process of alliance state, not only to eliminate discrimination among economic units of Member States, but also to form and implement coordinated common policies, whose scope should be sufficient to ensure the realization of major economic and welfare goals."

With the development of productivity, the demand for trade and investment liberalization in various countries is increasing, which promotes the development of economic integration. WTO is the main force to promote economic globalization, but it is difficult for it to promote investment liberalization in the global scope, so the regional economic integration with alliance as the unit has been derived in various countries and regions. The ten ASEAN countries are located in Southeast Asia to the southwest of China. They are closely related to China from trade to diplomacy. Chinese in this region are widely distributed and have similar cultural background with China. Vietnam, Laos and Myanmar are the three countries directly bordering on China. The so-called distant relatives are not as good as their close neighbors. The establishment of a free trade area in cooperation with the ten ASEAN countries is the first choice in terms of natural environment factors and social and economic factors.

The agreement stipulates that China ASEAN Free Trade Area will be established by 2010 (six old members of China and ASEAN, and four new members of China and ASEAN will be in 2015), and the agreement will take effect from July 1, 2003. The framework agreement stipulates the objectives, scope, measures, starting and ending time of the free trade area, the early harvest plan for realizing the free trade in advance, the economic and technological cooperation arrangement, the commitment to treat Vietnam, Laos and Cambodia with multilateral MFN treatment, and the final negotiation arrangement in the fields of goods, services and investment. The basic structure of China ASEAN free trade area is determined. From the overall design point of view, this framework basically follows the principles of "agreement first, then negotiation" in the ASEAN Free Trade Area (AFTA), and promotes tax reduction from easy to difficult, and embodies new characteristics in many aspects.

According to the framework agreement, all products included in the tax reduction are divided into three categories: early harvest products, general products and sensitive products, and the gradual tax reduction mode similar to the common effective inclusive tariff (CEPT) of the ASEAN free trade area is implemented. At present, China has negotiated with seven ASEAN Member States on the list of early harvest products, of which Brunei, Myanmar, Indonesia, Singapore and Thailand have no exception products, while Cambodia and Vietnam have already determined the list of exceptions. According to the current tariff level of these products, the early harvest products are further divided into three categories. The schedule for the tariff reduction of China and the six old ASEAN members to zero is as follows: the first, second and third categories of products shall be no later than January 1, 2006, January 1, 2005 and January 1, 2004, respectively. For the four new members, a more flexible schedule was adopted.

As for investment, the cooperation modes stipulated in the agreement are: to promote the liberalization of investment system through negotiation; to strengthen cooperation in investment and investment facilitation; to increase the transparency of investment laws and regulations; and to provide protection for investment.

According to the framework agreement, negotiations will focus on eliminating and preventing all discriminatory measures in service trade, expanding and deepening the liberalization of service trade between China and ASEAN members under the framework of the general agreement on trade in services, strengthening service cooperation, improving efficiency and competitiveness. Although the relevant provisions on trade in services are still relatively general, and further negotiations are needed to determine more detailed promotion measures, paragraph 6 of the framework agreement has decided to study the feasibility of early harvest in service trade from the beginning of 2003. This will enable the service trade cooperation to enter the implementation stage earlier.

The framework agreement gives priority to the cooperation department, identified the five departments: agriculture, information and communication technology, human resources development, investment promotion, and tears of River Basin. This is what the ASEAN free trade area does not have. The establishment of priority cooperation departments makes the cooperation scope of China ASEAN free trade area far beyond the traditional free trade area construction which mainly focuses on tax reduction. It shows that China and ASEAN will take the construction of free trade area as an opportunity to promote comprehensive cooperation.

According to the framework agreement, the China ASEAN Free Trade Area will include trade in goods, trade in services, investment and economic cooperation. Since ASEAN reached an agreement on the first batch of 71 commodities in August 1977, most of the cooperation scope of ASEAN countries is limited to trade in goods due to the differences in economic development levels, while other areas such as investment and economic cooperation involve very little. Compared with ASEAN, the scope of CAFTA is obviously expanded.

The progress and timetable of China ASEAN Free Trade Area according to the current progress of China ASEAN Free Trade Area, China and the original six ASEAN countries will realize trade liberalization by 2010, and China and the new ASEAN Member States will realize trade liberalization in 2015.

The non-tariff barriers should be gradually removed and trade facilitation measures implemented, including simplifying and coordinating tariff procedures, transportation facilitation and mutual certification, but the relevant trade protection policies for non-member states shall be retained.

In conclusion, the framework agreement provides guidance documents for the establishment of China ASEAN Free Trade Area, which indicates the main content characteristics of China ASEAN Free Trade Area and the framework for the construction of the end. This provides a basis for us to analyze the influence of China ASEAN Free Trade Area on China's economic and trade.

Sino-US trade disputes, also known as Sino-US trade war and Sino-US trade friction, are important issues in Sino-US economic relations. Trade disputes mainly take place in two aspects: one is the export area where China has comparative advantages; the other is the import and technical knowledge field where China has no advantage. The former is basically competitive, while the latter is not fully affected by the market. Their impact on the economic welfare and long-term development of the two countries is different.

In essence, the adjustment of U.S. policy toward China and its internal strategic direction provides ideological and social support for trade disputes. Since trump took office in 2016, the overall attitude of the United States towards China has turned to be tough. The influence of the "contact group" of the mainstream political circles to China is increasingly weakened, and the strength of the "confrontational faction" is increasing. In the new version of the national security strategy released in early 2018, China was defined as a "strategic competitor" for the first time, marking a new stage of us China policy. Therefore, this round of trade war is only a prelude. With the fundamental change of the US positioning of China and even the qualitative change of the pattern of Sino US relations, the protracted, arduous and complex nature of Sino US conflicts and frictions, as well as the normalization of talks while fighting, will be unavoidable historical inevitability and challenges.

Competition between China and ASEAN. Since both sides are developing countries, China is ASEAN's most direct competitor in attracting foreign investment. Both sides are making great efforts to improve the investment environment, but the total amount of international liquidity is limited. After China's accession to WTO, its overall investment environment is better than that of ASEAN countries. In this way, it will not only attract the western capital that should have flowed into the ASEAN region, but also attract the local capital of ASEAN countries themselves. In the face of a large number of Chinese goods, with the advantage of high quality and low price, ASEAN members and neighboring countries feel competitive pressure. Except for Singapore, the phenomenon of overlapping industrial structure within ASEAN is very serious, which is similar to that of China, and most of them are labor-intensive industries. Therefore, China's market will also be impacted to a certain extent, especially some small and medium-sized enterprises will face more fierce competition.

There are great differences in the level and stage of economic development among the ten ASEAN countries. In 2014, Singapore's per capita GDP reached US \$55910, one of the richest countries in the world, while Laos' per capita GDP was only US \$1756. The imbalance of economic development within ASEAN limits the scope of coordination of economic policies among ASEAN members to a certain extent, which makes the foundation of expanding eco-

conomic cooperation unreliable, and it is too difficult to balance bilateral interests in the process of opening markets to each other, thus affecting the implementation of the integration plan.

The Sino-US trade war is a test for the RCEP negotiations being promoted by China and ASEAN, and the negotiation process and efficiency may encounter obstacles. The trade war between China and the United States may have an impact on regional trade agreements such as RCEP. India, out of concern about the impact of the trade war, opposes the completion of RCEP negotiations. It is also pointed out that one of the reasons for the delay of RCEP negotiation is the boycott of some ASEAN countries. A more pessimistic view is that the attitude of ASEAN countries towards RCEP is changing from hot to cold.

The South China Sea has become a battlefield of strategic game between China and the United States, and the South China Sea issue is still a potential trigger for regional tensions and even conflicts. After Trump came to power, the US South China Sea policy was more radical. The U.S. factor will be the biggest variable of the future South China Sea regional security. If the United States stirs up the situation, the South China Sea issue will become the battlefield of Sino US strategic game, and the South China Sea issue may still become the main "tipping point" for hedging or even confrontation between China and ASEAN countries.

One belt, one road, is the US's strategy to "pull the" India strategy "into India." ASEAN is in the core position in the "India Pacific strategy". The United States, Japan, India and Australia have been striving to attract ASEAN countries to participate in the "India Pacific strategy". Once ASEAN needs to make a choice between China and the United States, China will not only face the risk of "group resistance" of ASEAN, but also the risk of "check and balance" and "isolation" of the United States, Japan, India and other foreign powers.

Finally, the Mekong River Basin has entered a period of intensified competition, and the future development of Lancang - Mekong cooperation will face more and more obstacles. Under the background of tense Sino US relations, the United States, together with Japan and other countries, has made frequent moves in the Mekong River region, which may lead to an impact on Lancang - Mekong cooperation.

Although the economic exchanges between China and ASEAN are relatively close, there is a great difference in politics. Prevention and estrangement still exist. The differences in political views restrict economic development. For example, the South China Sea dispute has a very significant impact on China ASEAN relations. Although China has signed a series of agreements with the relevant countries, the territorial dispute of Spratly Islands has been bothering both sides. In addition, as ASEAN countries have just emerged from the shadow of the financial crisis, economic growth has been ups and downs, while China is the only one in the Asian economy and continues to maintain a high-speed growth trend. These phenomena make ASEAN countries hesitant about the "China Threat Theory".

The political systems of the ten ASEAN countries are quite different, such as the people's representative system represented by Laos and Vietnam; the parliamentary republican system used by Singapore; the military political system represented by Myanmar; the presidential cabinet system represented by the Philippines and Indonesia; and the monarchy system adopted by the other four member states. The diversity of political system makes countries in economic exchanges with other countries will also be affected.

In the process of development, both China and ASEAN first develop the manufacturing industry, but compared with the service industry and the financial industry, the added

value is not high. This shows that the development of science and technology and productivity of both sides is insufficient, resulting in a relatively backward economic situation. If the economic structure is not substantially improved for a long time, the trade development brought by CAFTA to both sides may reach a bottleneck stage, hindering the emergence of mutual benefit.

Years ago, the two sides of the trade successfully launched the free trade zone and signed many relevant agreements. However, with the acceleration of globalization, the existing agreements cannot adapt to the changes of the external economic environment. In the case of imperfect financing policies, there are many problems related to the implementation of preferential policies in the financial zone, such as the highest level of utilization of financial policies; the lack of implementation of preferential policies in many areas of intellectual property rights can only achieve the highest level of utilization.

The 10 ASEAN countries are relatively backward in economy, and the trade complementarity between China and these countries is relatively strong. China can obtain low-end and low-cost labor-intensive products and raw materials from these countries, and these countries also have demand for China's relatively high-level labor-intensive products. This complementarity is obvious without signing the framework agreement, and the reduction of trade barriers will be inevitable after signing the framework agreement. However, to strengthen this complementary division of labor will benefit both sides in trade.

In addition, China and ASEAN belong to the Confucian cultural circle. The cultural similarity makes the consumption demand of the region similar. After the signing of the framework agreement, trade barriers will be reduced, which will promote the development of regional trade. In East Asia, overseas Chinese account for a large proportion. For example, the proportion of overseas Chinese in Singapore is more than 70 %, and in Malaysia it is 30 %. Malaysia and Indonesia are two Muslim countries, and there are tens of millions of Muslims in China. Cultural similarity is a special resource, which leads to the cultural homogeneity of consumers only have demand for the products of the region. The products mainly include clothing and food. In addition, the similarity of language, words and regulations, and the family management of enterprises also make manufacturers more inclined to intra-regional trade. Therefore, the framework agreement has become a catalyst for this kind of intra-regional trade.

Thus, overall, the "framework agreement" signed to promote trade in goods, neither China nor the association of south-east Asian nations (asean), whether it is a competitive product. The signing of the framework agreement is conducive to the mutual investment of various countries, the upgrading of industrial structure and the development of division of labor.

The signing of the framework agreement of China ASEAN Free Trade Area has prompted the two sides to implement some specific investment cooperation projects, including: (1) experts from China, Laos, Myanmar and Thailand have completed the environmental assessment of the navigation of the upper Mekong River, and China will contribute US \$5 million to support the project; (2) China will undertake the construction of Kunming-Bangkok in the form of assistance The third section of Valley highway in Laos; (3) as long as ASEAN has determined the route selection scheme of Pan Asian Railway, China will start the construction or transformation of relevant lines in Laos as soon as possible; (4) in the

next few years, China will increase the information technology training for ASEAN personnel, actively participate in the construction of information infrastructure of ASEAN countries, and support the construction of "e-asean"; and (5) develop AIDS In the field of medical and health cooperation.

Through the above analysis, it can be concluded that the establishment of CAFTA is of great positive significance for the economies of China and ASEAN countries. First of all, in the field of trade, although the trade transfer effect brought by CAFTA will not be very obvious, it has considerable potential in terms of trade creation effect conducive to resource allocation. Second, in the field of investment, due to the expected effect of policy, the effect of barrier gap and the effect of market expansion brought by CAFTA, it is predicted that a large amount of capital inflow from outside the region and the growth of mutual investment among countries in the region will be promoted. Third, the establishment of CAFTA will gradually form a whole relationship of economic interests between China and ASEAN, so as to promote the rationalization of industrial layout in the region and the development of specialization within the industry, resolve the current adverse competition in the field of export and foreign investment, and help to realize the new situation of mutual economic cooperation and common development between China and ASEAN.

With the change of Sino US relations, China and the United States are involved in a long and comprehensive competition for influence in Southeast Asia. In the future, the development of China ASEAN relations should focus on the three levels of "the best, the middle and the worst" -- strive for the best, ensure the middle, and avoid the worst "-- that is, China ASEAN relations will become a breakthrough in the Sino US trade war deadlock, and strive to achieve the best state of" the East is not bright, the west is bright "; strive to stabilize ASEAN, part of the profits can also get corresponding returns, and even get the corresponding returns We should try our best to avoid the worst situation of "hand in hand and push ASEAN into the arms of the United States".

Thus, the service trade between China and ASEAN has great development space. After the signing of the framework agreement of China ASEAN Free Trade Area, the economy of China and ASEAN will inevitably expand economic cooperation. From production to sales, the service industry of each country needs regional integration. In the process of integration, it is not only an opportunity but also a challenge These factors have become inferior industries, but from the dynamic point of view, due to the great gap in the level of service industry in different countries, countries gain benefits from learning from each other in the process of integration (such as the acquisition of advanced management experience).

1. China will expand its market opening to Southeast Asia and explore the construction of a "high-level" China ASEAN Free Trade Area. We should make full use of the advantages of strong trade complementarity between China and ASEAN countries, connect industrial policies, transfer some of China's advantageous industries to Southeast Asia, build an industrial chain with complementary advantages, reduce homogeneous competition, and realize "one industry, two sides benefit". We will explore the construction of a "high-level" China ASEAN Free Trade Area and promote the liberalization and facilitation of trade and investment in the region.

2. In depth docking of China ASEAN Development Strategy and promoting the coordination and integration of regional cooperation mechanisms. Under the framework of one

belt, one road, we should promote the full docking of lancet Mekong cooperation, Mekong sub regional economic cooperation and the general plan of ASEAN interconnection 2025, so as to achieve the overall coordination within and outside the sub region, and make the resources in the sub region enter the planning field of interconnection and interoperability, so as to achieve optimal allocation.

3. China should speed up efforts to reach an agreement on RCEP and explore ways and means to join CPTPP. It is an important diplomatic work in the near future to accelerate the successful conclusion of RCEP agreement: respect and support ASEAN's central position in RCEP. Take advantage of the recent improvement in China Japan ROK relations to strengthen cooperation with Japan and South Korea. One belt, one road, one is to steadily push forward domestic reform and effectively link RCEP with the "one belt and one road" initiative. Singapore, Brunei, Malaysia and Vietnam should take an open attitude, actively explore the possibility of joining, and choose to join when the conditions are ripe.

4. China should strengthen cooperation with the third-party market and explore new growth points of regional cooperation. Based on the wishes of ASEAN countries, we can consider expanding the number of ASEAN countries carrying out third-party market cooperation, expanding the number of cooperation countries outside the region, expanding the fields of third-party market cooperation, building flagship projects and early harvest projects, so as to promote the third-party market cooperation in ASEAN countries in a greater degree and scope.

5. Taking advantage of the "gap period" of the US Asia Pacific strategy and seizing the "strategic opportunity period" to build a high-level strategic partnership between China and ASEAN. At present, Trump's "US priority" policy will not change greatly in the short term. The "gap period" of the US Asia Pacific strategy may be the "strategic opportunity period" that is waiting for no one to wait for. China should make a good balance between local interests and global interests, political and economic interests, long-term interests and short-term interests, and focus on Southeast Asia, so as to make it a "deterministic strategic partnership" in the era of uncertainty.

References

1. Gong Sanle, Research on promoting the trade integration of China ASEAN Free Trade Area: an analysis based on the evaluation of trade integration level / Gong Sanle // Journal of Guangxi University of Finance and economics. – 2020. – № 33 (03). – P. 16-27.
2. Wang Min, Demand dependence of economic integration in China ASEAN Free Trade Area from the perspective of GVC: An Empirical Analysis Based on TIVA database / Wang Min, Wu Yingmei, Hu Pingping // Journal of Qujing Normal University. – 2020. – № 39 (03). – P. 103-111.
3. Jiang Decui, Dilemma and solution of investment dispute settlement mechanism in China ASEAN Free Trade Area / Jiang Decui // Hebei law. – 2020. – № 38 (05). – P. 104-116.
4. Cheng Siqing, On regional economic cooperation in China ASEAN Free Trade Area / Cheng Siqing // Cooperative economy and science and technology. – 2020. – № (03). – P. 72-73.
5. Liu Wuqiang, Analysis of trade cooperation between Fujian and ASEAN under regional economic integration / Liu Wuqiang // Foreign trade practice. – 2020. – № (01). – P. 28-31.

6. Wang Shuya, Analysis of Sino Singapore Economic and trade cooperation under the framework of China ASEAN Free Trade Area / Wang Shuya // Management observation. – 2019. – № 35. – P. 43-44.
7. Jiang Decui, Research on the investment insurance system of China ASEAN Free Trade Area / Jiang decui, Zeng Libei // Accounting monthly. – 2019. – № 18. – P. 139-144.
8. Liu Yongchao, China one belt, one road, trade with China ASEAN Free Trade Area / Liu Yongchao // Shopping malls modernization. – 2019. – № 14. – P. 71-72.
9. Li Qi, Analysis of the impact of China ASEAN Free Trade Area on Guangxi trade / Li Qi, Chen Tingting // Reform and opening up. – 2019. – № 11. – P. 25-28.
10. Li Nianci, Research on the complementarity of agricultural products trade between China and ASEAN / Li Nianci // Hebei enterprises. – 2019. – № (06). – P. 65-66.
11. Zhang Junjun, Fiscal policy coordination between big countries and China ASEAN Free Trade Area / Zhang Junjun // Economic research reference. – 2018. – № 65. – P. 24-27.
12. Lu Weizhen, Li cong.binary marginal analysis of trade facilitation on China ASEAN Free Trade Area / Lu Weizhen, He Zhenglin // China business theory. – 2018. – № 26. – P. 78-79.

OPTIMIZATION STUDY ON INVESTMENT RISK MANAGEMENT OF PROJECTS IN PRIVATE EQUITY FUND COMPANIES

Han-Hsing Yu, Doctor, Associate Professor,

Jia Liu

Krirk University, Bangkok, Thailand

Due to opacity and high liquidity, private equity (PE) investment funds are still confronted with more risks in their operation, which thus makes it vital to strengthen the investment risk management in PE fund projects. This requires the PE investment funds to further elevate their risk management level, thereby to guarantee benign development.

1. Benefits of PE fund. Research findings of Richardson et al. (2003) showed that returns on the PE investment were related to the investment opportunities discovered and the size of the fund. Agrawal et al. (2015) argued that under the background of studying the degree of leverage for M&A of PE investment, the employees of the acquired company could be compensated by PE investors for the related technical costs, which alleviated PE investment's weakness in relatively backward labor skills caused by technical changes and thus helped the invested enterprises utilize cutting-edge technologies and promote further development. Amess et al. (2016) upheld that PE investment funds, when investing in a company, usually had relatively lower requirements on the financial status of the target company, but instead valued its development opportunities. A new industry or a new prospect will easily be favored by PE investment funds, who often gain higher investment earnings through investment in the players in the target industry.

2. Risks of PE. Robinson et al. (2016) found that the cash flow of PE investment was usually diversified over the entire period, while the cash flow and performance of PE investment funds were periodically related to each other. This thus requires the PE investment fund to conduct related research on the periodicity of both the enterprise and the PE investment fund, and on this basis, to select the target companies for investment, in order to obtain higher returns while protecting funds security.

Zhang Ruibin (2009) concluded that large-scale M&A funds usually had some negative external influences. Changes in external conditions might, to some degree, impact the fund's earnings and risks, thereby to cause some systemic risks. In his research, he described the common risks of large-scale M&A funds, and proposed corresponding countermeasures against these risks to further reduce the incidence of systematic risks, thereby safeguarding the safety of funds. Yin Zhijun et al. (2009) stated that the risks of PE investment funds existed in the entire process of PE investment fund. Zhao Jun et al. (2011) believed that PE investment funds failed to establish sound systems concerning their establishment, fundraising and exit. Wei Jingfen (2015) asserted that the PE investment funds should adopt some early warning methods and strategies to strengthen their management, which would not only help to further reduce their investment risks, but also provide a good investment decision suggestion to investment decision makers, thereby to create greater returns while controlling investment risks to a certain degree.

Overview of the PE fund development – China is gradually consummating its legal system for the PE industry and exercising more stringent supervision, which will further improve the supervision system of the equity investment industry. So far, the basic legal framework of limited partnership system, trust system and company system PE fund has been formed.

General risk control of PE fund.

Project selection risks and their control: industry selection, region selection, stage selection, project selection.

Project management risks and their control: project portfolio investment, phased control.

Single investment project risk control: staged investment, share allocation ratio adjustment, contract restriction, remedies for breach of contract, valuation adjustment mechanism (VAM) and equity incentives by the top management.

Classification of project investment risk factors and risk breakdown structure.

Effective risk management is based on accurate identification of risks. Only through clarifying the actual situation and influence degree of risks can a scientific and effective risk management system be established to increase earnings while reducing risks.

External risks.

1. Risks from the target invested enterprise: the invested enterprise will expose the PE fund to joint pressure due to its limitations in management, technology, market and finance and so on.

2. Market fluctuation risk: the fluctuations in securities prices, exchange rate and bank interest rates in the financial market will affect the implementation of PE investment, making the actual rate of return on investment fall short of expectation. The market economy also faces a risk of inflation, which reduces the purchasing power of currencies and hence causes adverse effect on the expected earnings of the PE fund.

3. Risks from policies and regulations: for lack of complete laws and regulations to protect and supervise the interests of both parties in PE investment and financing, the overall process of PE investment and financing activities is confronted with huge legal risks. Local governments or private groups will play a negative role since they only consider their own interests, which explains the risk of local protectionism existing in the implementation process: the state has no coherent laws and policies on PE investment.

Internal risks.

1. Operational risk: in the process of PE investment, the risks caused by factors such as the technical level of products, competency of the top management and failure of internal control.

2. Ethical risk: as far as PE funds are concerned, investment managers, for their own benefits, have failed to be objective and fair in the due diligence process, and are attracted to the immediate interests pictured by the investor. Or in order to obtain higher commissions and bonuses, during preparation of the report, they are likely to favor the target invested party or present a higher valuation than the actual case.

3. Credit risk: credit risks exist in the entire process from project selection to final exit. Therefore, it is key to control the credit risk to guarantee the smooth operation of the PE investment process.

Phased risk analysis of project investment in PE fund companies.

Through expounding the classification of project investment risk factors and risk breakdown structure, the risks of project investment in the PE fund companies are analyzed from the pre-investment stage, the mid-term stage, the later stage and the exit stage of the project.

1. Pre-investment stage: project investigation risk, qualified investor identification risk, promotion risk, contract signing risk.

2. Mid-term stage of project investment: investment evaluation risk, overvaluation of the invested company, insufficient control over PE fund projects, and incomplete guarantee terms and conditions.

3. Later stage of the project investment: contract risks due to contract loopholes, lack of capital supervision, ethical hazards of whitewashing information, incomplete post-investment management systems, control risks of conflicting decision-making opinions, and insufficient attention to later-stage management.

PE fund project investment risk management shall strictly follow the following principles:

1) the principle of all-sidedness: the risk control system shall cover personnel at all levels and all tasks in the PE fund business, and penetrate into all sections such as feedback, supervision, execution, and decision-making;

2) the principle of prudence: the core of internal risk control is to effectively prevent various risks. The establishment of the internal management system and the organizational structure of PE funds shall be based on prudent operation and risk prevention;

3) the principle of independence: risk control shall be highly authoritative and independent and run through each specific section of the PE fund business;

4) the principle of effectiveness: no exceptions shall exist during the implementation of the risk management system, and no employee shall have the power beyond the system or violate the rules. The risk control system shall comply with national laws and regulations and the regulations of the supervisory department, with a high degree of authority, and serve as action guidelines to be strictly followed by employees;

5) the principle of timeliness: with the development of the PE fund business, changes in the internal environment such as PE fund risk management concepts, business policies, and business strategies, as well as changes in national laws, regulations, and policies, the risk control system shall be improved and modified in a timely manner;

6) the principle of firewall: the PE fund and the affiliated company are independent and strictly separated in terms of operation and management, accounts, funds, office space, institutions, personnel, and businesses, and strictly prevent the transmission of risks to PE funds as a result of conflicts of interest and risks.

Response plan for the pre-investment stage.

1. Formulate clear and strict investment standards.

2. Conduct a complete and in-depth due diligence: due diligence of laws and regulations, due diligence of financial status, due diligence of the business and industry of the invested company, and other due diligence.

3. Valuation negotiation.

4. Select qualified investors: formulate unified standards and classifications, and investors' self-commitment.

Response plan for the mid-term stage of project investment.

1. Introduction to risk control terms and conditions: multiple guarantee, anti-dilution clauses, VAM clauses, preferred stocks, repurchase by major shareholders or top management.
2. Investment decision process.

Response plan for the later stage of the project investment.

1. Implement the inventory preparation and project evaluation mechanism.
2. Improve the regular + random inspection mechanism.
3. Coordinate the "Post-investment Department Responsibility System" and "Investment Manager Responsibility System".

Response plan for the exit stage of the project investment.

1. Improve the exit channels.
2. Establish a restraint and incentive mechanism: sign a VAM and provide equity incentives.

Conclusions.

Risk control of the PE fund involves multiple sections and stages, as well as its internal management activities. This article has made analysis to verify and optimize the study on the project investment risk management in the PE fund company, and proposed the PE fund should take into account of the internal control issue of the company to continuously improve its own management and conclude a host of institutional and systematic improvement measures and experience on the whole, with the aim to provide reference for the risk management of small and medium PE investment institutions in China. There must be inevitable deficiencies. In addition, optimization measures shall be tested with more time and practice so that they can be gradually improved in practice.

Optimization suggestions.

1. External risk control optimization: in order to reduce risks from policies, regulations and market to a controllable range, PE funds may make selections from common defense, timely feedback or portfolio investment.
2. Internal risk control optimization: the PE fund shall not only improve its own corporate governance, but also strengthen its internal control while improving the internal control framework and intensify the external supervision of third parties.
3. Flow risk control optimization of investments in the PE fund projects: in the specific investment process of PE funds, all stages, from project investigation to investment review, from post-investment management to investment exit, all have risks. Accordingly, the control of process risk is a prerequisite for PE fund to gain investment earnings.

References

1. Amess, K. The impact of private equity on firms? patenting activity / K. Amess, J. Stiebale, M. Wright // European Economic Review. - 2016.
2. Yang Liu, Optimal investment of private equity / Yang Liu, Jinqiang Yang // Finance Research Letters. - 2015.
3. Buchner, A. Rewarding risk-taking or skill? The case of private equity fund managers / Axel Buchner, Niklas F. Wagner // Journal of Banking and Finance. – 2017.
4. Korteweg, A. Skill and luck in private equity performance/ A. Korteweg, M. Sorensen // Journal of Financial Economics. – 2017. – № 3.

CW COMPANY ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT STATUS QUO AND OPTIMIZATION RESEARCH

Han-Hsing Yu, Doctor, Associate Professor,

Li Feng

Krirk University, Bangkok, Thailand

With the changing development of China's economy, the home appliance industry is becoming more and more mature, especially after the home appliances and the end of the era of energy-saving subsidies, the competition between Chinese home appliance enterprises is becoming more and more fierce. In order to quickly occupy the home appliance market, more and more home appliance enterprises choose to adopt the "first market, then profit" credit strategy, the enterprises formed a business reputation-based trading model. Credit sales have gradually become a means for home appliance enterprises to seize market share, improve product sales and increase their operating income profit, and the resulting management of accounts receivable has become increasingly prominent.

Founded in 1988, CW is a established listed company engaged in home appliances, multimedia, smart home appliances and information technology. Starting from the analysis of the growth rate of CW's accounts receivable and the growth rate of operating income during the same period, the analysis of the ratio of net cash flows arising from accounts receivable and operating activities, the survey collected detailed data, the analysis conclusions are more accurate and more targeted, the analysis conclusions and optimization scheme can effectively bring practical help to CW Company Co., Ltd. in the management of accounts receivable, and make suggestions for enterprises to strengthen accounts receivable management and enhance the overall competitiveness of the company.

On the management of accounts receivable of enterprises, scholars at home and abroad have carried out a lot of research, which provides a certain theoretical basis for the practical work of accounts receivable management. Larino and Jennifer (2012) believe that strengthening the collection system for corporate accounts receivable will lead to more loan opportunities for the company [1]. Villanustre and Flavio, Hickling, Belenda (2013) In-depth study of the accounts receivable management of many companies, summarize the five key steps: collect accounts receivable data, familiar with accounts receivable related laws and regulations, review business process security, formulate accounts receivable management strategy, strengthen inter-organizational communication and communication [2]. Williams Bob (2013) think loose credit policy will lead to the decline in the quality of accounts receivable [3]. Alfredo Serpell, Ximena Ferrada (2017) the account receivable risk management system for this service is developed to assist and improve the company account receivable risk management capability [4]. Edmonds M., Miller T., Savage A. (2019) through the use of information into the system to confirm the amount of accounts receivable is correct or not related information [5]. Edmonds M. Miller T., Savage A. (2019) by importing information into the system to verify the accuracy of accounts receivable amounts and other relevant information, the system collected thousands of user information in a relatively short period of time and implemented a large number of audit procedures to reduce the time it took to check the information [6].

CW's accounts receivable balance at the end of 2019 was ¥459,449,8900, accounting for 51.27 % of CW's annual current assets and 43.59 % of CW's total corporate assets in 2019. In mid-2019, the company achieved sales revenue of ¥8895624062.35, an increase of 9.17 % over the same period in 2018. The balance of accounts receivable increased year by year and increased significantly. The quality of CW's accounts receivable is poor, based on the key financial indicators of CW's accounts receivable for 2015-2019. Between 2010 and 2019, the size of accounts receivable increased nearly 100-fold from ¥45769,900 to ¥4594498,900, and CW's capital turnover slowed and its liquidity weakened, giving the company significant operational risks.

As can be seen from Tables 1 and 2, CW's accounts receivable as a percentage of current assets are increasing year by year, with CW's accounts receivable accounting for more than 40 % of current assets from 2013 to 2019, with a maximum of 58.50 % in 2018, CW's accounts receivable as a percentage of operating income increased year by year at the end of 2010-2019, especially since fiscal 2013, CW's accounts receivable as a percentage of operating income were more than 40 %; CW's accounts receivable growth rate was higher than operating income growth for most of the 10 years, and CW's accounts receivable turnover for 2010-2019 decreased year by year, from 24.30/year in 2010 to 1.94 in 2019/year. Accounts receivable turnover days increased year by year, from 16.27 days in 2010 to 177.05 days in 2019. Accounts receivable turnover has been below 2.5 times/year since the beginning of 2013, while accounts receivable turnover days have been above 110 days since fiscal/2014. This shows that CW's accounts receivable management in these years is a serious problem. There is a very large possibility of bad debts, the enterprise's ability to resist risks is weak, the enterprise's income scale, operating scale is limited.

Table 1. – Analysis of financial indicators related to Accounts Receivable of Skye Electric appliances for 2010-2014

Subjects.	Financial indicators related to Accounts Receivable for Skye Electric for 2010-2014				
	2010	2011	2012	2013	2014
Amount of accounts receivable (¥ 100 million)	0.46	0.82	0.69	18.54	20.62
Total current assets (¥ 100 million)	5.09	5.93	4.26	32.08	37.14
Operating income (¥ 100 million)	11.12	12.44	11.31	36.02	35.51
Year-on-year growth rate of accounts receivable	-16.40%	78.76%	-15.76%	2589.57%	11.23%
Year-on-year growth rate of operating income	21.41%	11.86%	-9.08%	-0.82%	-2.79%
Accounts receivable as a percentage of current assets	8.99%	13.80%	16.20%	57.79%	55.52%
Accounts receivable as a percentage of operating income	4.12%	6.58%	6.09%	51.46%	58.07%
Days of accounts receivable turnover (days)	16.27	18.46	23.99	24.71	110.18
Accounts receivable turnover (sub-year/year)	24.30	15.20	16.41	1.94	1.72

Source: Same-Flower Industry Financial Statements.

Table 2. – Analysis of financial indicators related to accounts receivable for Skye electric appliances for 2015-2019

Subjects.	Financial indicators related to Accounts Receivable for Skye Electric for 2015-2019				
	2015	2016	2017	2018	2019
Amount of accounts receivable (¥ 100 million)	24.61	24.13	33.53	42.26	45.94
Total current assets (¥ 100 million)	51.86	55.20	63.65	72.24	89.61
Operating income (¥ 100 million)	54.78	59.27	72.53	81.48	88.96
Year-on-year growth rate of accounts receivable	19.34%	-1.94%	38.97%	26.04%	8.71%
Year-on-year growth rate of operating income	15.69%	8.19%	22.40%	7.02%	9.17%
Accounts receivable as a percentage of current assets	47.45%	43.71%	52.68%	58.50%	51.27%
Accounts receivable as a percentage of operating income	44.92%	40.71%	46.23%	51.87%	51.65%
Days of accounts receivable turnover (days)	194.15	145.33	143.07	174.11	177.05
Accounts receivable turnover (sub-year/year).	2.23	2.46	2.16	1.93	1.94

Source: Same-Flower Industry Financial Statements.

It is understood that CW company did not set up a special credit management department for credit management, credit management lack of internal control, there is a huge risk; Only stay in the first survey collection, did not do timely update and add supplements, customer credit risk rating assessment is unreasonable, the company's existing credit risk rating methods rely on non-financial data for rating, lack of objectivity, the company's management lack of operational risk awareness, the corresponding account management attention is not enough, the leadership only pay attention to the enterprise's sales and profits.

In view of the problems in the management of accounts receivable of CW company, the optimization plan is proposed, according to the principles of prevention, in-process management and after-the-fact supervision, the specific optimization plan is as follows:

Solution. 1. Prevent optimization programs in the first place:

a) to improve market competitiveness, the establishment of CW company's own home appliance shopping online platform and APP, can not rely entirely on Taobao, JD.com and other platforms for sales;

b) taking into account the actual situation of CW companies, the formation of an independent credit management department, by an independent credit management department to manage;

c) strengthen professional knowledge training, through targeted training, improve the staff's sense of credit management, objectively understand the credit management mechanism in the enterprise credit business, while improving the professional quality of the entire enterprise;

d) risk assessment, the establishment of an early warning mechanism, early warning system is in the production and operation of enterprises in the hidden risks of continuous dynamic supervision and prevention, combined with business and financial data related to the enterprise, focusing on monitoring accounts receivable risk situation, when abnormal risks occur, timely risk early warning management system.

2. Management optimization scheme in the event:

a) to optimize the customer credit rating method, CW company can establish a credit analysis model for the customer to carry out standardized, scientific and effective classification;

b) strengthen the dynamic monitoring of customers, enterprises strengthen the dynamic monitoring of accounts receivable, through understanding the real-time situation of customer enterprises to promote cooperative relations, reduce the occurrence of arrears of loans to recover accounts in a timely manner, from the overall control of the scale of accounts receivable;

c) standardize the management of credit sales contracts, establish a system of credit sales contract management and audit and approval, and use evaluation methods to evaluate customers' credit.

3. After-the-fact supervision and optimization program:

a) standardize the collection process, strengthen responsibility and performance appraisal, for customers with high credit ratings, good past transactions and not long overdue days, they should politely negotiate repayment by phone or; for customers with poor creditworthiness or weak liquidity, a strategy of prepayment of part of the contract should be adopted. CW company should take the operating performance of its corresponding department employees as an important index of its income performance, according to the management effect of different to develop the corresponding performance policy;

b) improve the collection reward and punishment mechanism for accounts receivable, formulate an advance accounts policy to attract customers, attract customers to actively make advance payments, reduce the risk of CW's own receivables, and enhance the enthusiasm of customers to make advance payments in advance;

c) enterprise internal audit system, with 22 branches in China, can set up an audit team in Shenzhen head office, from time to time to audit 22 branches, and form an audit report, on the one hand, the Shenzhen head office to report to facilitate the control of the head office.

In this paper, CW company accounts receivable management cases and practical operation of the existing problems, corresponding to accounts receivable management to put forward optimization proposals, hoping that through the actual case study of the better combination of theory and practice, can really help enterprises to develop better from the practical aspects.

References

1. Larino, J. Improving collections, accounts receivable can boost loan chances / J. Larino // New Orleans CityBusiness. – 2012. – № 11. – P. 31-32.
2. Villanustre, F. Beginner's Guide to Data Security and Information Security Compliance & Audits / F. Villanustre, B. Hickling // Customer. – 2013. – № 31(5).

3. Wilfams, B. Plain and Simple Trading Terms Reap Dividends / B. Wilfams // AccountancyLondon. – 2013. – № 95(108). – P. 106-109.
4. Serpell, A. Fostering the effective usage of risk management in construction / A. Serpell, X. Ferrada // Journal of Civil Engineering and Management. – 2017. – № 23(7).
5. Edmonds, M. Accounts receivable: an audit simulation / M. Edmonds, T. Miller, A. Savage // Journal of Accounting Education. – 2019. – P. 75-92.

一带一路上的经济“列车”

THE ECONOMIC "TRAIN" ON THE BELT AND ROAD

张海燕，洛阳师范学院教师，白俄罗斯国立大学新闻系博士

Zhang Haiyan, Ph.D. in Journalism,
Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus

摘要：“一带一路”倡议是我国在新的历史背景下主动应对复杂多变的国际经济、金融、投资环境所做出的重大举措，是深度发掘区域内经济发展潜力的战略决策。目前，中国经济与世界经济大环境是分不开的。一如既往地坚持对外开放，中国愿意在自身发展的同时，带领广大发展中国家摆脱困境，谋求共同发展与合作。

Abstract. The "Belt and Road" initiative is a major initiative taken by my country to actively respond to the complex and volatile international economic, financial, and investment environment under the new historical background. It is a strategic decision to deeply explore the potential for economic development in the region. At present, China's economy is inseparable from the global economic environment. As always, we will continue to open up to the outside world. China is willing to lead the developing countries out of difficulties and seek common development and cooperation while developing itself.

关键词：一带一路，自由贸易试验区，中欧班列，经济，白俄罗斯，出口

Keywords: Belt and Road, Pilot Free Trade Zone, China-Europe Express, Economy, Belarus, Export.

2013年9月7日，中国国家主席习近平在哈萨克斯坦纳扎尔巴耶夫大学发表题为《弘扬人民友谊 共创美好未来》的重要演讲，倡议共同建设“丝绸之路经济带”。2013年10月3日，习近平主席在印度尼西亚国会发表题为《携手建设中国—东盟命运共同体》的重要演讲，倡议筹建亚洲基础设施投资银行，与东盟国家共同建设“21世纪海上丝绸之路”。自此，以“一带一路”为主旨的政治、经济、文化活动稳步推进，在实践领域取得了丰硕成果。

中国（河南）自由贸易试验区（China (He'nan) Pilot Free Trade Zone），简称河南自贸区，是中国中央政府设立在河南的自由贸易试验区，位于中国河南省郑州市、开封市、洛阳市境内。2016年8月31日，国务院决定设立中国（河南）自由贸易试验区；2017年3月31日，国务院发布《国务院关于印发中国（河南）自由贸易试验区总体方案的通知》和《中国（河南）自由贸易试验区总体方案》；2017年4月1日，中国（河南）自由贸易试验区正式挂牌成立。[1,2,3]

中国（河南）自由贸易试验区实施范围119.77平方公里，涵盖三个片区：郑州片区73.17平方公里，开封片区19.94平方公里，洛阳片区26.66平方公里。加快建设贯通南北、连接东西的现代立体交通体系和现代物流体系，将河南自贸区建设成为服务于“一带一路”建设的现代综合交通枢纽、全面改革开放试验田和内陆开放型经济示范区是中国（河南）自由贸易试验区战略定位 [1]。

作为国家跨境电商综合试验区，郑州创新监管服务，实现最高每秒50单的海外通关效率，让世界商品“一站到家”，探索出了一条货通天下的“网上丝绸之路”。而航空、铁路、公路构成的便捷物流通道，也让河南新经济异军突起。2014年起，围绕“买全球卖全球”的发展目标，河南大力推进郑州跨境电子商务综合试验区建设。目前在河南保税物流中心园区备案的企业达1100多家，进口货源地覆盖63个国家，出口地覆盖185个国家，累计带动5万余人创业就业。

2017年，中国15个跨境电商试点城市进出口包裹总量中，郑州占三分之一。目前，不仅“买全球”风生水起，郑州也在积极践行着“卖全球”战略。2018年5月，中国百县出口电商特产馆进驻河南保税物流中心，成为中大门“卖全球”的代表，通过线上线下的互动模式，大大增加了国内产品的分销能力。

2013年7月18日，首趟中欧班列（郑州）正式开行。自此，不沿边、不靠海、不临江的河南紧抓“一带一路”有利时机。如今，中欧班列（郑州）累计开行总量突破1000班，货源地遍布欧盟和俄罗斯及中亚地区24个国家121个城市，境内合作伙伴达2100多家，境外合作伙伴达780多家。中欧班列（郑州）丰富了河南进出口口岸功能。国务院批复设立“郑州铁路一类口岸”，河南先后取得“进口肉类口岸”“全国邮政第四口岸”“汽车整车进口口岸”“进口粮食口岸”等功能性定位，郑州成为内陆地区功能性口岸最多的城市。

为推进“一带一路”建设，发挥地方产业优势、载体地缘优势及综保区功能优势，苏州市启动了“苏满欧”等国际铁路货运班列项目。中欧班列（苏州～华沙）从苏州始发，满洲里出境，经过俄罗斯、白俄罗斯至波兰华沙站，全程11200公里，运行时间约15天。

2017年，苏州全市外贸“优进优出”格局正在加速形成，出口主导产业从计算机与通信技术产品为主，逐步向电子产品、装备制造设备和生物医药等多元化方向转变。与此同时，配套服务质量和速度也在不断提高。苏州海关采取使用创新海关监管方式，大大提升通关速度，全市进口企业可以在全国任一海关自主办理申报手续，进出口事中干预率相比改革前大大降低，简化了通关环节手续，压缩了货物流转时间，降低了企业通关成本。

中欧班列——“苏满欧”国际铁路货运班列已经成为产业转型，发展新兴贸易及产业的重要载体和纽带。也逐渐成为苏州市乃至江苏省在新常态下实现开放型经济转型创新发展的重要平台。

白俄罗斯铁路部主管弗拉基米尔·莫罗佐夫指出，“从中国到欧洲的所有铁路运输90%以上通过白俄罗斯，中欧班列在亚洲和欧洲之间架起了坚固的桥梁。”弗拉基米尔·莫罗佐夫强调，“我们愿与中方一道，为保障通中欧班列白俄地段能够顺利达到预期的运输标准，就发展基础设施和改进中欧集装箱运输技术而采取必要的措施。目前，经由中欧班列的中白集装箱的数量强稳增长，到2018年底，已有超过2300辆集装箱列车通过中欧班列从中国50个城市驶往15个欧洲国家的40个城市，并往返于白俄罗斯。超过30万个集装箱被往返运输。较2017年同期增加了25%。”莫罗佐夫表示，“白俄罗斯也正积极发展和组织面向中国的货物运输，运输物品包括食品、木材、纸张等。”

2017年白俄罗斯共向中国出口总额990万美元的农产品，其中乳制品出口额占630万美元。2018年白俄罗斯对华商品出口额比去年增长44%。

白方表示，将继续借助“丝绸之路经济带”平台，运用中欧班列，扩大对华农产品出口。

中欧班列经过的白俄罗斯境内，不仅带动了当地的贸易交流和合作，还开出来了中白合作典范项目“巨石”中白工业园，加速中白在经济等多领域合作。2015年，中国国家主席习近平访问白俄罗斯，与白俄罗斯总统卢卡申科举行会谈时表示，“将园区项目打造成丝绸之路经济带上的明珠和双方互利合作的典范”。

“一带一路”倡议实施以来，中国借助中欧班列、跨境电商等通道朝着互惠互利的方向不断前进，不断强大、丰富的“一带一路”加速奔跑，开放包容互利共赢的中国商业理念带向世界。

参考资料

1. 国务院关于印发中国（河南）自由贸易试验区总体方案的通知
．中华人民共和国中央人民政府[引用日期2017-04-01]
2. 中国（河南）自由贸易试验区2017年4月1日正式挂牌
．河南省人民政府[引用日期2017-04-01]
3. 中国（河南）自由贸易试验区官方网站
．中国（河南）自由贸易试验区[引用日期2017-04-14]

Reference

1. Notice of the State Council on Printing and Distributing the Overall Plan for China (Henan) Pilot Free Trade Zone [Electronic resource] // The Central People's Government of the People's Republic of China. – Date of access: 01.04.2017.
2. The China (Henan) Pilot Free Trade Zone was officially listed on April 1, 2017 [Electronic resource] // The People's Government of Henan Province. – Date of access: 01.04.2017.
3. China (Henan) Pilot Free Trade Zone [Electronic resource] // The official website of China (Henan) Pilot Free Trade Zone. – Date of access: 14.04.2017.

中国网络经济的发展现状

СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ КИТАЯ

李中华, 白俄罗斯波洛茨克国立大学经济系副教授

Ли Чжунхуа, канд. экон. наук, доц.,

Полоцкий государственный университет, Новополоцк, Беларусь

摘要：网络经济是基于现代计算机网络技术而诞生的一种以信息技术为核心的经济形态。当前的各种信息技术产业以及以计算机技术为基础所引发的传统产业的转型边变革都属于网络经济范畴。在现代计算机网络信息技术全面渗透于人类社会的情况下，网络经济已经成为人类经济社会的重要经济形态。我国网络经济发展迅猛，对国民经济带来源源不断的新增长点。因此对中国网络经济的发展现状进行分析，有助于我们更清醒的看到未来网络经济的发展方向与重点所在。

Аннотация: Интернет-экономика – это экономическая форма, основанная на современных компьютерных сетевых технологиях, основой которых являются информационные технологии. Различные современные отрасли информационных технологий, а также трансформация традиционных отраслей, вызванная компьютерными технологиями, относятся к категории интернет-экономики. При условии, что современные компьютерные сетевые информационные технологии полностью проникли в человеческое общество, интернет-экономика стала важной экономической формой человеческого экономического общества. Стремительное развитие китайской интернет-экономики принесло национальной экономике устойчивый поток новых точек роста. Таким образом, анализ современного развития интернет-экономики Китая помогает нам более четко увидеть будущее направление развития интернет-экономики и ее направленность.

关键词：网络经济；互联网；市场结构；国民经济；市场规模

Ключевые слова: интернет-экономика; интернет; рыночная структура; национальная экономика; рыночный масштаб.

一、我国网络经济市场现状

(一) 市场规模

我国人口众多，拥有庞大的网络经济发展潜力。从网络经济市场近8年的发展情况看，从2015年到2020年，我国网络经济市场规模持续增长（如图1所示）。但从以往增速看，2013年到2015年增速较快，而2016年其增速有所下降，随后从2017年开始，其增速又再次上升到40%，2018年因中美贸易战与国际市场寒冬，增速再次回落，但此时其整体规模已经达到4.43万亿元。从2018年至今，我国网络经济市场都处于稳定增长状态，且预计未来三年内其增速仍将维持在20%左右。



图1 2015-2020年中国网络经济市场营收规模及增长率

(二) 市场结构

根据对2018年我国网络经济市场的调查统计可以发现，其中消费生活与互联网金融是占比最高的两类，其占比分别为41.5%和17.2%。（如图2所示）

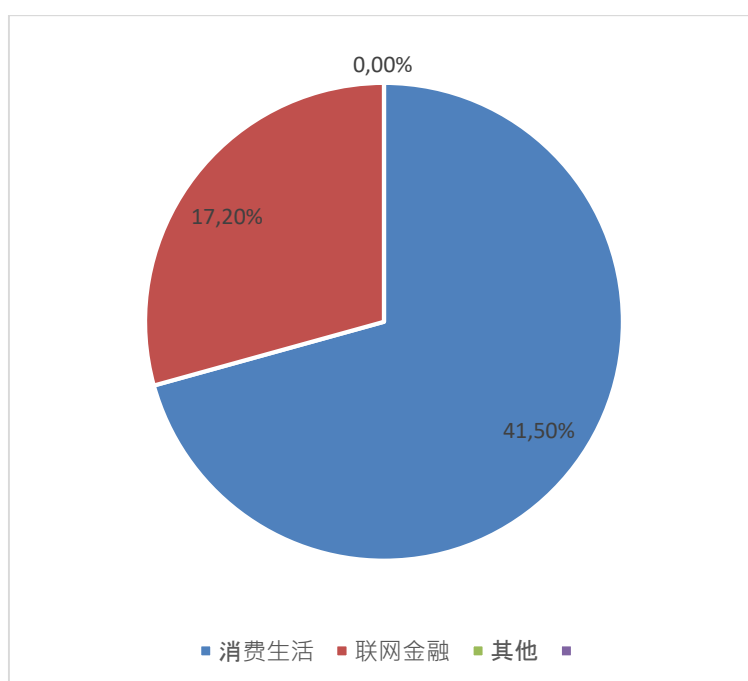


图2 2018年中国网络经济市场结构情况

进一步对网络经济市场中的细分结构进行统计分析，内容类、商品类、服务类一直都是其市场结构中主要板块，而根据相关统计显示，2018年这三大板块在总体市场规模中的占比依次为23.3%、39.6%、30.8%（如图3所示）。

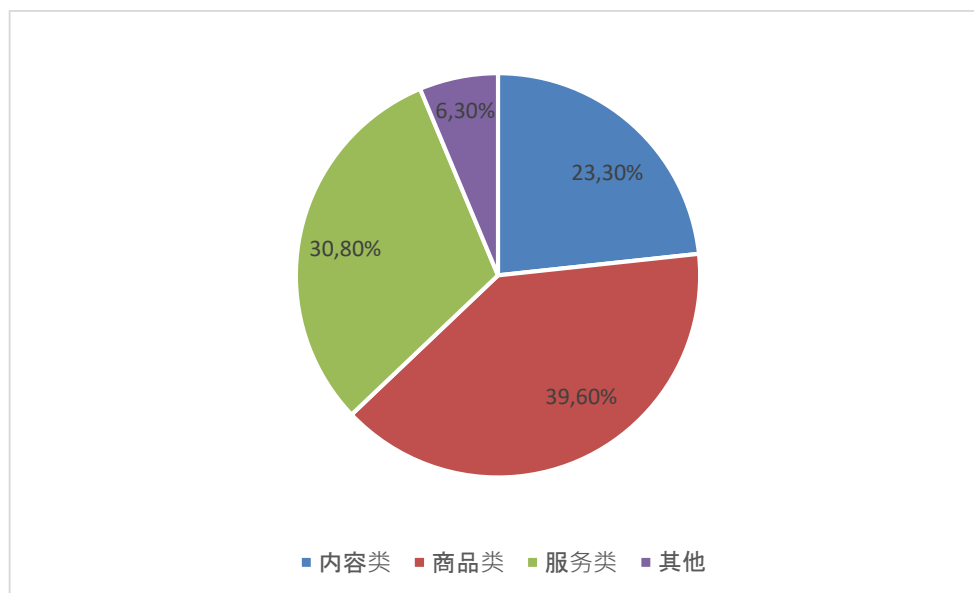


图3 2018年中国网络经济市场营收细分结构

（三）网民情况

网络经济的基础是网民数量，而根据艾瑞咨询的网络年度经济报告显示，2018年我国的网民数量已经达到9.04亿人，位居世界第一，而网民规模位列第二位的印度，其网民数量为5.19亿人。这一数据再一次说明我国网络经济市场拥有巨大发展潜力。

而从互联网用户的适用情况看，在经过移动互联网的高速发展之后，我国手机网民数量激增。根据相关统计显示（如图4），截止2020年3月，我国互联网普及率高达64.5%，而其中手机网民的比例超过99%。同时，截止2020年3月，我国农村地区的互联网用户也达到了2.9亿人，其2014年至2019年的增长率更是超过城镇互联网用户。因此农村网络经济将成为我国未来网络经济发展的重点红利地区。



图4 2014-2019年中国互联网及移动互联网网民数量增长情况

二、我国网络经济发展呈现出的新特点

（一）互联网用户对移动端信息获取的依赖程度提升

随着移动互联网的发展和手机的迅速普及，我国网络用户的网络使用逐渐从PC端转移到移动端。根据艾维咨询调查显示（如图3所示），2014年4月我国网络用户手机端APP的人均单日、单机使用时间为273.6分钟，相较2017年1月的144.4分钟增长了89.5%，而Pad端APP人均单日、单机使用时间也相较2017年1月增长了70.4%。反观PC端软件的用户使用时间，其增长仅为28.8%。这充分说明目前国内互联网用户在信息获取上对移动端的依赖明显提升。

（二）网络经济进入平稳发展期

如表1所示，我国网络经济规模从2013年开始就多年保持持续增长，而从2018年开始增速趋缓，但此后多年增速相对稳定。而受我国经济增速下滑的影响，网络经济也开始整体上呈现出增速放缓态势。此外，在资本市场遇冷、监管趋严等众多因素影响下，我国网络经济进入缓慢稳定发展时期也成为一种必然。因此我国网络经济开始进入一个平稳发展时期。



图3 UserTracker-2017.1-

2020.4中国互联网用户PC端软件、手机端APP、Pad端APP月度使用时长

（三）文娱、内容板块持续升温

从近年来网络经济市场的基本结构情况看，其营收来源结构整体稳定，但受新冠肺炎疫情和人们知识付费意识提升的影响，文娱板块与内容板块的营收持续升温，在网络经济整体规模中的占比逐渐提高。根据艾瑞咨询报告显示，2019年文化娱乐板

块的市场份额占比相较2018年提升1.74%，达到15.5%。而内容板块2019年的市场份额占比变化从2018年的下降开始转增，加之人们付费意识提升，所以未来三年内容板块仍将有较大增长空间。

（四）典型互联网赛道收入结构开始向B端倾斜

根据2019年典型互联网赛道的情况看，虽然C端营收仍然占比较高，为71.1%，但B端营收开始上升，其在整体营收中的占比相较2018年提高1.1%，B端总体收入增速虽然有所下滑，但从典型赛道的整体情况看，B端收入比C端上行速度更快，所以从未来发展情况看，典型互联网赛道的营收结构开始逐渐向B端倾斜。

三、结语

通过对近年来我国网络经济发展情况的分析可以看出我国网络经济整体拥有旺盛的发展活力，虽然近年来其总体营收增长趋缓，但却进入稳步发展时期。尤其在在我国庞大互联网用户数量的支撑下，未来我国网络经济仍将有较大发展空间。从其发展现状我们还可以看出，网络经济的市场结构整体稳定但也在逐步调整变动，且随着网民需求的变化，各种能够服务于民生的板块如教育、医疗、文娱等板块的市场份额占比将逐步扩大。相信在未来我国网络经济将继续为国民经济增长起到支撑作用，同时也将为我国经济结构调整贡献更多力量。

参考文献：

1. 曹玥.网络环境下中国经济发展的新动力探索[J].经贸实践,2016(17):107.
2. 石明杰.浅析中国网络经济发展概况[J].新经济,2016(12):32.
3. 何奕霖.互联网发展对中国经济增长的影响[J].中外企业家,2015(25):234.
4. 耿颖.浅谈网络经济对中国经济发展的影响[J].现代经济信息,2014(13):412.
5. 洪敏敏.网络经济对中国经济发展的影响及对策研究[D].南昌大学,2010.
6. 2020年中国网络经济市场分析报告-产业规模现状与发展趋势分析[R].中国报告网, 2020.
7. 2020年中国网络经济年度洞察报告[R].艾瑞咨询iResearch, 2020.
8. 2019年中国网络经济年度洞察报告[R].艾瑞咨询iResearch, 2019.
9. 2018年中国网络经济年度洞察报告[R].艾瑞咨询iResearch, 2018.
10. 2017年中国网络经济年度洞察报告[R].艾瑞咨询iResearch, 2017.

加强信用评级体系建设 缓解中小企业融资困境

STRENGTHEN THE CONSTRUCTION OF CREDIT RATING SYSTEM TO EASE THE FINANCING DIFFICULTIES OF SMES

导师：李中华，波洛茨克国立大学经济系副教授

Li Zhonghua, Ph.D. in Economics, Associate Professor,

念陈，波洛茨克国立大学经济系研究生

Nian Chen

Polotsk State University, Republic of Belarus

摘要：中小企业是市场经济的重要力量和参与者，促进中小企业发展对于繁荣经济，扩大就业具有重要意义。然而，在现实中，许多中小企业都面临着融资难的困境，究其根本原因，主要是中小企业的信用评级相对缺失。建设完善中小企业的信用评级，对于缓解企业融资难和降低金融市场风险都具有十分重要的意义。本文以中小企业信用评级为研究对象，采用规范分析和实证分析的方法，对中小企业信用评级及融资现状进行剖析，阐述了建设中小企业信用评级的重要意义，并进一步提出了具体的对策建议。

Summary. Small and medium-sized enterprises are important forces and participants in the market economy. Promoting the development of small and medium-sized enterprises is of great significance to the prosperity of the economy and the expansion of employment. However, in reality, many small and medium-sized enterprises are facing the difficulty of financing. The root cause is the relative lack of credit ratings of small and medium-sized enterprises. Building and improving the credit rating of small and medium-sized enterprises is of great significance to alleviating the financing difficulties of enterprises and reducing financial market risks. This article takes the credit rating of SMEs as the research object, adopts the methods of standard analysis and empirical analysis to analyze the credit rating and financing status of SMEs, expounds the importance of building SME credit ratings, and further puts forward specific countermeasures and suggestions.

关键词：信用评级；体系建设；缓解；中小企业；融资困境

Keywords: credit rating, system construction, alleviation, SMEs, financing difficulties.

一、引言

（一）问题的提出

改革开放以来，我国的中小企业蓬勃发展，由小到大、由弱到强，在增加就业、稳定增长，促进创新方面发挥了独到的作用，作为国民经济生力军的作用也日益凸显。截止到2018年底，我国中小企业的数量已经超过了3000万家，个体工商户数量超

过7000万户，贡献了全国50%以上的税收，60%以上的GDP，70%以上的技术创新成果 and 80%以上的劳动力就业。能否顺利融资，对于中小企业的持续发展有着极其重要的作用，特别是在今年新冠疫情的背景下，许多中小企业有着更加迫切的融资需求。然而在实际中，许多中小企业经常遭遇融资困境。究其原因，主要是针对中小企业的信用评级还不完善，导致以银行为主体的金融机构为了规避风险，不愿意把资金融给中小企业，影响和制约了中小企业的进一步扩大发展。本文正是基于这样的背景，对中小企业的信用评级现状及建设对策进行了积极的研究探索。

（二）研究意义

分析中小企业信用评级现状，探索建设和完善中小企业信用评级，对于改善中小企业融资环境，促进其繁荣发展无疑是十分必要的。一是有助于解决中小企业融资难的困境。通过完善的信用评级体系对中小企业进行评级，可以使信用评级高的中小企业拓宽融资渠道，降低融资成本，更容易得到资金支持，从而实现扩大生产和提高经济效益，促进其自身不断发展壮大。二是有助于强化中小企业信用管理。通过信用评级，可以促使中小企业增强信用意识，了解自身的优势和劣势，不断改善经营管理，加强诚信建设，提高和改善自身的信用评级。三是有助于防范和化解金融风险。随着金融市场的发展，广大投资者迫切需要了解中小企业的信用情况，以优化投资选择，实现投资安全性，取得可靠收益。而信用评级可以为投资者提供公正、客观的信息，从而起到保护投资者利益，防范和化解市场金融风险的作用。四是对市场经济发展具有重要意义。中小企业作为市场经济的参与主体，建立和完善其信用评级，维护资本市场的公平、公正、诚信，对于，对于市场经济体系的不断完善和发展具有十分重要的意义。

二、国内外文献综述

（一）国内文献综述

我国的信用评级起步相对较晚，目前还处于发展阶段。

2019年，我国发布了《信用评级业管理暂行办法》，对信用评级的标准、内容和要求等进行了具体地规范。但从具体实践来看，针对中小企业，商业银行以及专业机构对客户进行信用评级的方法和工具还不是十分丰富。

北京大学中国信用研究中心课题组《2018年中国社会信用体系建设回顾与2019年展望》报告指出，我国社会信用体系建设成效已逐渐开始显现，但仍存在信用定义和内涵理解模糊、政府和市场分工不明问题，只有厘清信用边界、加强顶层设计、完善法律法规和激活“信用+”模式，才能促进我国信用市场长期发展。

中管院创新所所长、北京码头智库创始人陈贵在“第五届中国管理科学大会”

表示,城市是我国信用体系建设的主体,城市信用体系建设是国家信用建设的关键,每个城市信用环境的好坏直接影响到国家社会信用体系的建设,直接影响着我国社会主义市场经济的发展。当前社会诚信缺失问题依然突出,商业欺诈、制假售假现象屡禁不止,已经严重影响了城市的发展和国家的市场经济体系建设,全面测评我国各个城市商业信用环境状况,全面总结各个城市商业信用环境建设成果已经迫在眉睫。

陶艳忠主张,应针对中小企业的信用状况,发挥信用评级的作用来解决中小企业的信用危机。信用评级有助于促使中小企业内部信用管理制度的完善,而信用评级结果优良的中小企业还能获得更多的政府扶持。

周子元、邓雁通过中小企业财务比率指标的可比性进行研究后认为,由于我国中小企业财务制度不健全,中小企业的经营和财务特征在信用评价中出现不可比现象,所以在中小企业融资信用评级中要注重实质,不应局限于数字结果。

(二) 国外文献综述

信用评级(Credit Rating),又称资信评级,最初产生于20世纪初期的美国。1902年,穆迪公司的创始人约翰·穆迪开始对当时发行的铁路债券进行评级,后来延伸到各种金融产品及各种评估对象。由于世界各国市场经济的环境、起点和文化背景等因素均不同,由此决定了各国在信用评级体系上的差异。对于中小企业的信用评级建设,国外学术界也进行了一系列相关的理论探索。

《亚当·斯密关于法律、警察、岁入及军备的演讲》中指出,一个国家兴盛起来,它便带来了种诺言守时间的习惯,从社会经济环境对信用的影响角度来看,信用与一国经济发达程度相关。

斯韦托扎尔平乔维奇指出,企业失信破坏了有序竞争的市场机制,而产业政策的基础正是有序竞争的市场机制。

Ely and Robinson 指出,美国金融机构的合并和直接融资,促使银行将其在消费信贷信用风险管理方面的经验,应用于中小企业授信上,并在内部及外部信息的充分整合下,衍生出中小企业信用评级机制。

三、中小企业信用评级和融资

(一) 中小企业信用评级

1.信用评级的概念

信用评级有狭义和广义两种定义。狭义的信用评级指独立的第三方信用评级中介机构对债务人如期足额偿还债务本息的能力和意愿进行评价,并用简单的评级符号

表示其违约风险和损失的严重程度。广义的信用评级则是对评级对象履行相关合同和经济承诺的能力和意愿的总体评价。

2. 中小企业信用评级的概念

(1) 从狭义的角度看，中小企业的信用评级是指独立的第三方信用评级中介机构对中小企业如其足额偿还债务本息的能力和意愿进行的评价。

(2) 从广义的角度看，是指对中小企业履行相关合同和经济承诺的能力和意愿的进行的总体评价。

(3) 中小企业信用评级概念的外延

首先，信用评级的根本目的在于揭示受评对象违约风险的大小，而不是其他类型的投资风险；其次，信用评级所评价的目标是中小企业按合同约定如期履行债务或其他义务的能力和意愿，而不是企业本身的价值或业绩；信用评级是独立的第三方就中小企业的信用风险大小所发表的一种专家意见，它不能代替资本市场投资者本身做出投资选择。

(4) 本文的研究对象和范围：从狭义角度出发的中小企业的信用评级，即对中小企业如其足额偿还债务本息的能力和意愿进行的评价

(二) 中小企业融资渠道

中小企业的融资渠道包括内部渠道和外部渠道，基于本文的研究内容，对受信用评级影响的主要外部融资渠道进行列举，具体有以下几种。

(1) 银行贷款：通过银行进行贷款是中小企业组常见的融资方式。这种融资方式，企业能够根据公司经营情况，进行短期或者是长期的贷款。

(2) 民间借款：民间借款也是中小企业融资的一条重要渠道，目前在一些经济发达地区已经比较普遍，但是其融资成本相对比较高。

(3) 互联网融资：互联网融资的优点是成本低，融资效率高，缺点容易产生不良债权。

(4) 发行债券和票据：发行债券和票据是中小企业在银行贷款困难情况下的一种有效选择，对改善企业资本现金流，促进企业发展具有重要意义。

(5) 风险投资基金。风险投资基金对中小企业，特别是对那些科技实力强，产品市场前景好的中小企业非常青睐，也是当前中小企业融资的一条重要渠道。

(三) 信用评级对中小企业融资的影响

博鳌亚洲论坛2013年年会上发布的《小微企业融资发展报告》表明，超过62.1%的小微企业无法获得任何形式的贷款，完全依靠企业自有资金和留存收益经营发展；

且剩余的37.9%的可获得贷款企业中，超过80%的企业在最近一年仅有不到两次的贷款经历，而获得5次以上贷款的企业仅占3.7%。

虽然经过来了多年的发展，中小企业的融资环境得到了显著改善，但是融资窘境仍然存在，就其根本原因，除了中小企业经营发展的不确定性较大，违约案例较多等因素，主要是信用评级建设滞后导致的。信用评级信息作为一种信号，能有效减少资金供求双方的信息不对称。作为资金需求者的中小企业与资金供给者之间的信息分布不均匀，导致了资金富余者对那些有良好信用等级的潜在客户的误判，这导致了银行出于审慎经营考虑，不敢轻易对其放贷。其它投资机构出于同样的原因，也不愿意把资金贷给中小企业。

因此，加强中小企业信用评级建设，是解决中小企业融资困难和瓶颈的根本措施。

四、我国中小企业信用评级面临的问题

经过各级政府和行业部门的多年努力，中小企业信用评级建设有了长足发展，但是目前仍然存在着以下不足。

（一）相关法律法规不健全

目前，我国还缺少明确统一的针对中小企业信用评级的法律法规，导致中小企业信用评级行为和评级结果得不到有效的法律保护。从总体上看，我国的信用立法尚不完善，诚信数据的采集和使用、评估行业的管理，信用评级的运用等方面都缺乏法律依据。

（二）信用评级缺乏协调统筹

中小企业的信用评级是一项复杂的工程，涉及到企业、金融机构、评级机构等诸多行业部门，辐射到经济、社会的各个领域，需要具有统一的指挥机构进行规划。目前，国家还没有统一的专业机构指导监督中小企业信用评级建设，缺乏统筹规划，不同地区、部门之间各自为政，系统缺乏兼容性，导致中小企业信用建设成本高，效率低。

（三）信用评级机构质量不高

当前，我国的信用评价机构还存在着以下问题：一是行业整体水平有待于进一步提高，行业竞争和费用竞争等不规范行为依然存在；二是对评价机构的监管还不到位，导致评级机构不能客观公正，评级结果缺乏公信力；三是缺乏系统科学的信用评级体系，导致评级结果不能真实地体现中小企业的信用情况。

（四）中小企业信用管理水平低

一方面，中小企业财务制度不健全，信息收集和处理能力低，影响力信用评级的效果。另一方面，作为市场经济主体的中小企业，诚信缺失，拖延银行债务行为屡禁不止，严

重影响了银行的资产质量和经营效益，扭曲了正常的社会信用关系，给社会经济和金融企业的发展带来了严重的不良后果，对中小企业的发展带来负面影响。

五、加强中小企业信用评级建设的对策建议

加强中小企业信用评级建设，应该从政府、社会和企业自身三个方面进行努力。

（一）完善以政府为主体的信用制度建设

1. 完善信用评级法律法规

完善的法律法规是中小企业信用建设的强力支柱。政府应立足国情和中小企业评级实际，加快和全面推进关于信用评级的立法工作，并严格实施这些法规，规范和监督中小企业信用评级行为，使中小企业信用评级在法制的轨道上运行。

2. 促进信用评级数据开发

政府应尽快出台法规，确立涉及中小企业信用评级各部门之间的信息交换协调机制，以进一步整合各部门掌握的信息要素，最终建立中小企业信息数据库，实现各种信息要素的联网实时查询。

3. 完善失信惩罚机制

赏罚分明是保障信用体系有效运行的关键，中小企业信用评级建设必须做到对当事企业进行有效约束，进而激励企业守信，减少企业的投机主义倾向。一是拒绝失信企业直接从银行和其它金融机构进行贷款；二是对失信企业经常进行约谈和审计工作；三是对于失信企业，不纳入政府采购名单范围。四是加大对失信企业的行政处罚力度。

（二）完善以社会为主体的信用体系建设

1. 加强信用评级机构建设

由于信用评级机构本身就是一个独立于企业、有价证券发行人和投资者、且不受政府控制的经济实体，所以应增强信用评级的客观性和独立性，维护信用评级的权威性。具体低说，就是应明确信用评级机构在信用市场中的中立地位，在信用评级中的绝对独立性，避免出现外部行政干预，确保评级结果的客观公正，为其开展征信评级创造良好的外部环境。与此同时，资信评级部门要加大对从业人员的业务培训，建立征信专业人才的资格考试和认证制度。不断提高其业务素质，逐渐树立信用评级机构的权威性。

2. 夯实信用评级文化基础

全社会应该采取有效的措施，培育全民守信的良好环境氛围。一是在全社会广泛开展信用建设宣传，提倡守信，打击恶意欺诈，加大对不良信用行为的曝光力度。

二在大力培育中小企业评级市场的同时，应加强对信用评级的宣传工作，真正使“有信用处处畅通、无信用寸步难行”深入人心，征信中心的企业信用报告才会受到重视，信用的效力才能真正得以凸现，征信管理体系才能真正发展成熟起来，并以此来推动全社会信用体系的建立，形成一个良好的社会信用环境。三是加强对中小企业的社会责任教育和引导，强化提高企业珍惜企业声誉的意识。

（三）加强中小企业自身信用管理

1.建立健全信用管理制度

中小企业内部信用管理是专业性很强的工作，需要设立专业部门，委派专业人员负责。具体来说，一是企业要根据自身的规模和经营目标，确定信用管理部门的组织结构，制定部门的工作目标，招聘专业人员展开工作。二是建立和完善信用管理人员培训机制，提高企业信用管理能力的人力资本。三是制定相关制度，协调好信用关部门和企业其他部门之间的关系，平衡部门利益。

2.努力提升经营能力

中小企业自身的经营能力决定着其融资渠道的多寡，进而影响其融资能力。中小企业只有加强和改善经营，提高自身盈利水平，才能不断拓宽融资渠道，增强融资能力。一是通过技术创新，提升产品层次，增强市场竞争力，获取更多的现金流流入，改善财务状况。二是完善企业财务管理制度，尽量确保财务记录的真实性和完整性，给潜在的金融伙伴留下诚信的好印象。三是加强成本管理，优化产品结构，降低成本支出。四是要优化组织结构，理顺管理流程，节约管理成本。

总而言之，加强中小企业信用评级建设，改善中小企业融资渠道少，融资困难的现状，对于促进中小企业健康发展，繁荣社会经济具有十分重要的作用和意义，而实现这一目标，需要政府、社会和中小企业共同付出相应的努力。

参考文献

1. 亚当·斯密.关于法律、警察、岁入及军备的演讲[M].上海：商务印书馆，1997:172-190.
2. 斯韦托扎尔平乔维奇.产权经济学[M].北京：经济科学出版社，1999:12-50.
3. 高柳娜.供应链金融下中小企业的信用评级分析[J].
全国流通经济，2020（25）：150-152.
4. 陈继杨. 互联网金融背景下中小企业融资优势与风险探究 [J]. 合作经济与科技，2020（21）：72-73.
5. 韩凤芹，赵伟. 中小企业融资困境:基于风险治理的解释与应对 [J] 社会科学文摘，2020（10）：44-46.

6. 徐萍.疫情之下中小企业加强营运资金管理的对策[J].经济管理文摘. 2020 (19) : 48-49页.

References

1. Smith, A. Lecture on law, police, revenue and armaments / A. Smith // The Commercial Press. Shanghai. – 1997. – P. 172-190.
2. Zalpinczovic, S. Economics of Property Rights / S. Zalpinczovic // Beijing: Economic Science Press. – 1999. – P. 12-50.
3. Gao Liuna, Credit rating analysis of SMEs under supply chain finance / Gao Liuna // National Circulation Economy. – 2020. – № 25. – P. 150-152.
4. Chen Jiyang, Research on the advantages and risks of SME financing in the context of Internet finance / Chen Jiyang. – 2020. – № 21. – P. 72-73.
5. Han Fengqin, The financing dilemma of SMEs: explanation and response based on risk governance / Han Fengqin, Zhao Wei // Social Science Digest. – 2020. – № 10. – P. 44-46.
6. Xu Ping, Countermeasures for SMEs to strengthen working capital management under the epidemic / Xu Ping // Economic Management Abstracts. – 2020. – № 19. – P. 48-49.

Li Zhonghua, Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Renmin University of China, Beijing, China,

Huang Pengxi

Polotsk State University, Republic of Belarus

Интернет превратился в независимую производственную организацию, превратив знания в объект потребления. Используя характеристики Интернета, через всестороннее влияние сообществ, рекламы и платформ, наконец, реализована возможность получения прибыли.

1、 导言

在信息技术高速发展的大背景之下，知识从传播主体到传播对象的媒介，即传播工具发生了巨大的变化，这也直接导致知识的形式与以往大相径庭。以前人们在学堂上获取知识，之后是在公共的学校里，到现在，互联网连接起的平台可以随时获取知识。互联网世界积聚大多数的信息，成为信息交换的超大平台，但同时在这样的情形之下，也导致信息的大量冗余¹。

于是，普通的用户要从海量信息之中寻找到自己真正需要的信息便成为一件困难的事，这也直接导致知识付费的创立者成为知识的“把关人”，对平台的资讯实现第二次销售。在这个过程中，知识直接成为商品化的对象，而纵观当下，知识付费已经成为当前的大热趋势，从喜马拉雅到知乎，到一切公共分享的平台，知识不再是免费的物品，而是成为有偿分享的对象。笔者认为，网络成为了独立的生产机构，将知识变为可供消费的对象，利用互联网的特性，通过社群、广告和平台的综合影响力，最终实现了盈利的可能性。本文主要针对当前的知识付费现象，对这个现象进行了一些反思。

二、知识付费的形态与内容

(1) 知识付费的技术

我们也许往往会对知识付费感到疑惑，明明是在互联网上实现了知识的获取，自主的观看视频、浏览文章、收听音频，为什么还要额外的为知识付钱，知识难道不是无价和共享的吗？当我们对知识付费的突然火爆感到疑惑的同时，我们应该深刻意识到，知识本身便具有其内在的价值。在互联网的前期阶段最初，图文和音乐、音频等所有的内容往往都是免费提供给客户观看。但是在当下严峻的发展形势之中，平台和客户端要洗那个获得收益，唯一的洁净便是广告的方式，而这种变现的方式路程较长，也更容易产生中间的灰色区域，对广告产生的最终的结果和效果产生巨大的影响。由于互联网海量信息的堆积，许多鱼龙混杂的内容出现，版权问题也越来越引发关注，导致版权费十分的昂贵，因此优质内容的最终实现变现以及由此获利变成了一件越来越困难的事情。在这样的条件下，内容平台最终还是启动了知识从免费的状态转向付费的形式，这也将实现从片面到全部的趋势²。

¹ 网络音频内容的消费景观与现实重构——以“喜马拉雅FM”为例[J]. 赵冬梅. 中国广播. 2019(12)

² 移动音频未来发展分析——以喜马拉雅FM为例[J]. 王蕊鸿. 采写编. 2020(01)

在这样的转型趋势和过程中，用户的喜欢好其实是不被考虑的，并非说用户希望知识不要付费遍真的可以不付费，而是大势所趋，无法逆转的现象。从知识的生产方和供应商、平台商的角度来看，付费这种形式使得内容的利益化更加简短、快速、扁平化。用户往往不是改革的发起者，而是改革的接受者，用户在供应商和平台商所设定的付费模式并直接推进的过程中，用户只能接受，要么没有观看的权限，要么只能为观看优质内容而付费。根据《中国青年报》的数据统计，知识付费发展从2010年最初的尝试。到几天彻底火爆，视频网站付费会员总体人数已经超过1.7亿人次，相对的比例也达到了会员总数的42.9%。根据艾瑞咨询数据显示，2016年在线视频已经有近20%的收入来自用户付费，这一数字预计到2019年将达到约40%，与广告收入占比基本持平。据36氪研究院《知识付费研究报告（完整版）》：2016年有知识付费意愿的用户增加了3倍，知识付费用户达到近5000万人。

由此我们可以得出结论，付费的知识内容和产品，以前所未有的姿态，在互联网快速生产、快速传播、快速变现。移动互联网技术的成熟，包括智能手机普及、4G网络和Wifi获取便利、以及移动支付技术成熟。在2016年推动了移动化的互联网知识付费内容产品和平台的兴起，用户较之于以往获取视频图文的成本降低，内容生产者的作品较之于以往也大幅度降低。因此知识市场的供应者和需求方都因此而受益³。

知识付费的本质也就是一种交易行为的产生，线上交易的可得性和便利性主要便是依赖于支付、分享、生产等技术的成熟。受众在线上需要和线上场景的购买行动使得互联网的知识付费进一步发展，在这样的条件下，也促使了电子商务等的产生和发展。如天猫、京东、苏宁易购等都同步共同推动线下产品的线上付费，使线上场景的内容不短丰富。从以往的交学费去补习，变成在互联网上交钱上网课；从花钱买书到付费听书，生活的疑难问题都可以通过付费的方式在线上解决。因此，究其根源，这一切的产生都有赖于技术的高速发展，也是以技术的发展为依托。

（2）资本力量推动知识付费

知识付费的形式也在不断的发展变化。三年前分答、得到APP初步萌芽，再逐渐过渡到喜马拉雅等爆款栏目，再到今天的知乎、微博等社交网络也实现了知识付费、各种各样的小程序层出不穷，知识付费的内容不断变化形式再出现⁴。“知识付费”的走红和形成规模便是在资本力量的推动下。文化传播并不是免费的，而是需要依靠资本的推动作用⁵。在古代，孔子的思想能够得到传播，能够流传于世，其基础便是他具有良好的家庭经济。他可以不用为生计发愁，这也为他创造了直接的做学问的条件。还有传播学派的发展，如法兰克福学派，其创立者往往都是家庭条件良好，他们可以依托这样的基础开办工作室、发表文章，因此知识的本质也是一场资本力量的角逐游戏。即使是在当下的社交媒体和互联网环境之中，自媒体人的声音往往很难被重视到，因为他们不具有传播力，由此也无法得到大规模的流量和注意力。知识付费便衍生称为了一种生产活动，从他的出现到推广，再到最后的变现。知识付费被划分为若干核心环节，形成自身独立的业务环，内容、课程图文音视频等不断通过各种形式来引流，最后实现裂变。

³ 喜马拉雅FM竞争力探析[J]. 张路. 数字传媒研究. 2020(10)

⁴ [4]借鉴“喜马拉雅FM”“蜻蜓FM”平台做好“云听”的后续运营[J]. 张雪. 中国广播. 2020(05)

⁵ 吉林省大学生创新创业训练——以喜马拉雅FM广播传播为例[J]. 高子一, 杨松明. 就业与保障. 2020(05)

文化传播本身的成本是不可忽略的，资本的运作实际上的确是有助于推动内容上产的激情和传播的动力，增加产品的有效性。例如：公开资料显示，喜马拉雅2014年完成了A轮1150万美元、B轮5000万美元融资，2017年9月完成了D轮融资。在资本的帮助下，喜马拉雅在广告推广、内容版权采购、活动营销、产品用户拉新等各项工作上迅速推进，品牌知名度迅速扩大，收益也因此而增长。今年8月8日，知乎创始人、CEO 周源正式宣布：知乎已完成 2.7 亿美元 E 轮融资，知乎将加速全民知识内容平台的建设，加大在 AI 技术、内容生态、知识服务和商业化等多个维度的投入。知识付费的高利润率已是显而易见，资本也愈加青睐⁶。李笑来在接受“界面”专访时说：“我给罗振宇写专栏，总共获利4000万，得到平台要分一半，交税要交一半还多一点，到最后分到我头上只有900多万左右。”所以在知识付费的趋势下，个人平台和品牌也成为重要的发展力量

三、讨论

知识付费是在技术发展的大背景下产生，文化和资本力量的合作共谋，使得其传播效果大幅度提升。但值得警惕的是，知识付费看似为受众提供了筛选后的商品，但是实则客户还需要花更多的时间去消化其所购买的商品，而这样的知识在利益的驱动下，商家的利益导向之下，也未必真正是对自己有用的知识。但是不可避免，知识付费将改变未来的互联网知识生态。

参考文献

1. 网络音频内容的消费景观与现实重构——以“喜马拉雅FM”为例[J]. 赵冬梅. 中国广播. 2019(12)
2. 喜马拉雅FM发展策略解读[J]. 李丹阳. 新闻战线. 2019(24)
3. 移动音频未来发展分析——以喜马拉雅FM为例[J]. 王蕊鸿. 采写编. 2020(01)
4. 借鉴“喜马拉雅FM”“蜻蜓FM”平台做好“云听”的后续运营[J]. 张雪. 中国广播. 2020(05)
5. 吉林省大学生创新创业训练——以喜马拉雅FM广播传播为例[J]. 高子一,杨松明. 就业与保障. 2020(05)
6. “云听”与同类产品的差异及应解决的几个核心问题——与“喜马拉雅FM”和“荔枝FM”的比较[J]. 夏恩博,吴弘乐,魏翥凡. 中国广播. 2020(06)
7. 喜马拉雅FM付费平台运营模式探究[J]. 罗欢. 视听. 2020(08)
8. 从使用与满足视角分析在校大学生使用喜马拉雅FM的动机[J]. 张兴雪. 新闻研究导刊. 2020(20)
9. 喜马拉雅FM竞争力探析[J]. 张路. 数字传媒研究. 2020(10)
10. 基于5W模式下喜马拉雅FM和猫耳FM的比较研究[J]. 叶正红. 新媒体研究. 2019(06)

⁶ 基于5W模式下喜马拉雅FM和猫耳FM的比较研究[J]. 叶正红. 新媒体研究. 2019(06)

华为国际营销的建议和启示

SUGGESTIONS AND ENLIGHTENMENT OF HUAWEI'S INTERNATIONAL MARKETING

Лю Минхуэй

Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь

摘要:华为技术有限公司是我国走出去企业中为数不多的成功范例，对于我国企业走出去有着典型的指引作用，本文从华为的国际营销角度进行分析，首先总结了华为的国际营销战略并提出了意见；然后结合华为的战略给我国企业在国际营销策略方面提出了建设性建议，让我国企业更好地结合自身实际情况开拓国外市场，帮助我国企业更好地走到国际市场。

Abstract: Huawei Technologies Co., Ltd. is one of the few successful examples of Chinese enterprises that go out. This document provides a typical guide for Chinese enterprises to go out. This document analyzes Huawei's international marketing strategy and provides suggestions. Based on Huawei's strategy, we put forward constructive suggestions for Chinese enterprises in international marketing strategies, so that Chinese enterprises can better explore foreign markets based on their actual conditions, and help Chinese enterprises better enter the international market.

一、 华为国际营销策略总结

1. Summary of Huawei International Marketing Strategies.

华为的国际营销策略主要是：**第一**，华为在国内采取**先易后难**的战略，即“农村包围城市”的战略，**先从相对容易进入的农村市场着手，然后在农村市场取得成功后转而进入竞争比较激烈的大城市市场。**国际市场方面，华为首先转向亚洲和非洲等通信设备领域不发达的地区，对欧美市场，华为公司则以俄罗斯市场为起点。**第二**，**低价策略。**在面对一个陌生的市场时，华为偏向于通过**低价策略**来开拓新的市场，**从而获得市场认知度和市场占有率。****第三**，**品牌建设。**华为曾策划过一系列大型品牌营销活动，华为也积极参加展会，让客户亲身体验华为的产品服务，**使其更加信任华为的产品。****第四**，**重视技术创新与研发。**华为非常重视**技术创新和研发**，**2018年华为在欧盟工业研发投入排名全球第五，近十年累计研发费用已超过四千八百亿元人民币。**

二、 华为国际营销策略完善建议

2. Suggestions on Marketing Strategy Improvement of Huawei International.

(一)坚持科技创新

作为一家高科技公司，华为的研发和创新是其核心竞争力，也是维持公司生存发展的持续动力。现今社会，**重视技术创新和研发**显得尤为重要，**因为在科技飞速发展的时代，科技设备的更新换代速度之快，在人类历史上是前所未有的。所以，作为一家高科技公司，只有掌握了核心技术，才能让自身企业更加具有竞争力。只有真正掌握了核心技术才能从需求端满足消费者多样化的需求，同时避免来自于供给端产业链上相关企业的制约，更好地把主动权牢牢掌握在自己手中。如果在供给端相关企业不能给华为提供重要的元部件，而其又具有不可替代性的话，华为的生产经营活动势必受到很大的影响，从而制约企业在各个方面的发展。所以，华为需要把科技创新作为一个重要的战略布局，继续稳步加大研发投入，重视科技人才的培育和引进。**

(二)加强公关游说能力

从目前的情况来看,华为在开拓海外市场时,遇到最为棘手的问题是一些国家以威胁国家安全为由阻止华为进入其市场。近年来,华为也曾雇佣专业的游说公司尝试去说服这些国家,让华为进入其市场,但是就实际效果来看,收效甚微,这些游说公司并没有起到很大作用。华为也曾尝试通过赞助活动去获得认可,但是当地政府并不买账。要解决这一问题,华为首先从战略上要重视该问题,如果此类问题得不

到解决,在未来华为将会很难开拓新市场或者将新产品投放到国际市场。另外,华为可以尝试投入足够的资源,建立起自己的公关游说团队,致力于该类问题的解决。团队也可以从相关成功的游说案例中学习经验,从而确定具有针对性游说方案。最后,华为也可以尝试寻多方帮助,比如可以邀请友好合作伙伴来协助游说,或者争取国家层面的支持。

(三)制定适合员工的企业文化

文化是精神层面的,优秀的企业文化能够不断鼓励和激励员工为企业做出有效率的贡献。随着华为队伍不断壮大,员工队伍对于企业文化的了解也在弱化,所以华为公司需要加强在文化方面的相关培训,防止企业文化被稀释。企业文化是一个企业的动力源泉,我们不能仅看到企业生产效率的提高,也要注重企业文化的培养。另一方面,在高科技公司中,员工面临的压力相对来说是比较大的,我们也可以看到

华为的文化中推崇的是“狼性”文化,这种文化氛围可以在很大程度上提高企业的效率。但是我们也应该考虑通过运用不同方式来增加一些人文关怀,让员工产生更多的归属感,给员工以更多的关爱,关注员工情绪的变化。总的来说,所有的管理核心是要管好“人”,坚持以人为本的角度来提出问题、分析问题进而解决问题,这样才能留住和引进更多的高知人才,从而更好地为公司创造价值。

三、 华为国际营销策略对我国企业进行海外营销的启示

3. Implications of Huawei International's Marketing Strategy for Chinese Enterprises' Overseas Marketing.

(一)重视保护知识产权

我国企业在进入国际市场的时候,一方面由于缺乏保护知识产权的意识,或者不了解外国市场的法律法规而侵犯他国企业的知识产权,最后被东道国政府处以巨额的罚金,从而影响企业营销计划,甚至从此一蹶不振,最后退出国际市场。华为公司经历了产品代理权被收回和遭思科诉讼事件以后,深刻认识到拥有企业自主知识产权的重要性,尤其是新技术的知识产权。所以,中国企业在海外经营时一定要避免侵犯他国企业的知识产权,同时也要保护自身的知识产权不受侵害。

(二)准确选择目标市场

企业在刚刚进入国际市场的时候,将会面临更多的挑战。不同于国内的市场,在国际市场中,企业将不得不面对更多的竞争对手,更加复杂的市场环境。不同国家不同的文化背景和风俗习惯,使得企业更需要重点关注目标市场的选择,企业需要考虑其产品能否为当地消费者所接受。华为在进入国际市场时,先转向亚洲和非洲等通信设备领域不发达的地区,这些市场相对而言竞争没有那么激烈,而且更容易进入。所以,我国企业在进入国际市场的时候,也可以借鉴华为“先易后难”的策略,企业需要仔细分析自身的优劣所在,在进入之前务必要进行详细的市场调查,进而分析企业进入目标市场的可行性。另一方

面,我国企业技术水平相对于发达国家处于劣势地位,但是在欠发达地区却有着一定的优势,而且由于大公司并不看重这些市场,竞争程度较小,所以企业可以在这些欠发达地区施展身手。最后,在这些相对不发达的地区立足之后,企业又可以尝试去开拓发达地区的市场,从而让企业处于一个“进可攻,退可守”的状态。

(三) 重视研发投入

华为从一个籍籍无名的小企业成为世界知名的大公司,它的成功很大程度上是科技创新上的成功,华为对于研发投入和人才重视是我国其他企业值得学习的。企业只有重视研发投入才能更好满足消费者的需求,才能更有效率地开拓新市场。科学技术的创新是竞争力也是生产力,而创新源于对研发和人才的投入。所以,一个企业想要获得竞争力,获得消费者的认可,则需要重视研发的投入。另外,十九大报告也提出了加大科技创新投入的号召,重视基础研究的同时,要注重产学研的有机结合。

(四) 本地化运营

华为在进入国际市场后,会根据不同国家的实际情况进行本土化的经营策略,把当地的文化理念融入企业的经营管理中,企业的生产和营销环节都充分考虑当地的文化和风俗习惯。具体地来讲,华为派往国外市场的员工都需要学习当地的制度和法律法规。在墨西哥和印度,华为充分尊重当地的文化和风俗习惯,赢得了当地居民的信赖与支持。所以,学会结合东道国的特点进行本地化运营和提供优质的服务是非常重要的方面。

(五) 响应相关法律法规

这里所提到的政策法规包括并购方的母国和东道国的政策和法规。不同国家会根据宏观经济的运行情况,制定符合经济发展情况的经济政策和法律法规,从而一定程度上影响企业经营。另外,国家会对每个产业的发展出台相应产业政策,这些政策的实行可能会给企业带来正面或者负面的影响,而且这种影响将会是重大而且是深远的。例如,如果存在反垄断法,会给企业的经营活动带来负面的影响;如果国家的政策和法律法规与企业的利益是一致的,这将会促进企业的发展。企业只有积极响应不同国家相关法律法规,其在海外的发展才能得到更多的支持和保障。积极响应相关法律法规,企业才能更好、更自信和更有活力地走出去。

四、结语

总的来说,打铁还需自身硬。我们纵观华为国际营销战略的过程,可以看出,一个企业要在国际营销战略上取得成功,首先要有自身的核心竞争力,就如华为的技术。有了自己的核心竞争力,企业才能更好地走出去而且能够走得更远。所以,企业要注重核心竞争力的培育和发展。另外,我们在华为的国际营销战略中看到了很多其他企业值得学习的地方,但是我们也需要考虑到,国际营销战略的过程也是一个尝试的过程,企业必须结合自身特点,在进行国际营销战略之前,清楚地认识到自身的优劣势所在,扬长而补短,而不是盲目地进行扩张。

参考文献:

1. 罗茜文.华为的创新之路给中国通信企业带来的启示[J].移动通信, 2010 (Z1) : 13-16.
2. 刘伟兵.华为技术有限公司国际营销策略分析[D].上海:上海交通大学, 2010.
3. 邱俊铭.竞合模式下华为公司服务营销策略分析[D].北京:北京邮电大学, 2011.

4. 曲艺.华为市场营销战略分析[J].商场现代化, 2015 (07) : 82-83.
5. 苏大伟.华为技术有限公司市场营销策略研究[D].上海: 复旦大学, 2008.
6. 张成.基于创新能力的华为国际化发展研究[J].中国商论, 2017 (32) : 167-168.
7. 珍妮.华为公司在俄罗斯市场营销SWOT分析[D].哈尔滨: 哈尔滨工业大学, 2015.
8. 张晓波.华为公司东南亚市场营销策略研究[D].北京: 北京邮电大学, 2010.
9. 王若男, 马慧肖.中国手机产业出口现状及国际营销策略优化[J].对外经贸实务, 2019 (07) : 50-53.
10. 周超.国际视角下涉外型商业会展拓展渠道及路径优化分析[J].中国商论, 2020 (12) : 8-11.
11. 余文伟, 张少峰, 魏可姗, 等.企业不同生命周期国际市场进入方式及营销策略选择——以香精香料行业为例[J].管理现代化, 2019, 39 (05) : 77-79.
12. 蔡琪梦.市场营销策略在企业走出去过程中的应用分析——以华为为例[J].商, 2016 (34) : 132-133

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА КИТАЯ

Н.В. Агазарян, канд. экон. наук, доц.,

Сочинский институт (филиал) Российского университета дружбы народов, Россия

В настоящее время мировые энергетические рынки претерпевают глубочайшие изменения. Технологический прогресс в значительной степени усовершенствовал процесс производства, транспортировки и потребления энергии; способствовал диверсификации источников энергии. Более того, возросла межтопливная конкуренция, конкуренция между традиционными и нетрадиционными энергоносителями. Вследствие чего, меняются стратегии управления энергетическими рынками.

Несмотря на то, что развитие энергетики всегда было ключевым направлением центрального правительства Китая, институциональный механизм и энергетическая стратегия претерпели существенные перемены, в частности, в процессе перехода страны от плановой экономики к рыночной, начавшегося в конце 1978 г. Эти изменения сыграли решающую роль в формировании энергетической системы КНР.

Развитие китайского энергетического сектора с момента образования КНР в 1949 г. можно разделить на четыре периода:

- 1) Советская модель энергетической политики (1949-1979 гг.);
- 2) Реформы Дэн Сяопина (1980-1992 гг.);
- 3) Переходный этап (1993-2002 гг.);
- 4) Энергетический кризис (2002 г. - настоящее время).

I этап: Советская модель энергетической политики (1949-1979 гг.).

В послевоенный период энергетическая отрасль КНР находилась в тяжелом положении: общий объем производства энергоресурсов составлял лишь 23 700 тыс. тонн угля. Научно-технический уровень был очень низким, а возможности для производства энергии в Китае были ограничены.

В сложившейся ситуации Китай перенял и внедрил в институциональную структуру рынка энергетики «советскую модель», характерными особенностями которой стали [1, с. 95]: 1) система централизованного планирования с государственным контролем и низким уровнем конкуренции в отрасли; 2) недостаток долгосрочных стратегических планов по производству энергии; 3) постоянная смена управления за счет слияния и разделения ведомств.

Централизованная система управления оправдывала себя в начале 1950-х гг., в период восстановления экономики после длительной гражданской войны. Жесткий контроль в энергетическом секторе, в экономике в целом, позволил мобилизовать ресурсы для достижения поставленных целей экономического развития.

Однако по мере роста и диверсификации экономики Китая, данная система стала давать сбои: в экономике с фиксированными ценами и низким уровнем конкуренции у предприятий отсутствовали стимулы для снижения издержек, а значит и более эффективного использования ресурсов. Более того, была сформирована жесткая система отношений между «верхами» и «низами», которая подавляла инициативу в научно-техническом прогрессе.

Попытка ускорить экономический рост и индустриализацию, отразившаяся в политике Большого скачка 1958-1961 гг., оказала разрушительное воздействие на развитие энергетической отрасли, в особенности угольной промышленности.

Исключение составила сырая нефть, производство которой возросло благодаря открытию крупнейшего нефтегазового месторождения Дацин. Не могло не сказаться на развитии энергетики и охлаждение отношений между СССР и Китаем в 1960 г., когда были отозваны советские советники из КНР. В связи с этим, Китай перешел к идее самообеспеченности или «опоры на собственные силы».

Экономический кризис заставил правительство страны перейти к политике урегулирования или «курсу из 8 иероглифов», среди всего прочего, преследовавшего цель разработки новых источников энергии. К 1965 г. Китай стал самодостаточным в вопросе производства нефти, в то время как угольная промышленность все еще не могла оправиться от последствий Большого Скачка.

В период Культурной революции 1966-1976 гг. правительство направило основные силы на разведку южных и восточных угольных месторождений, забросив северные запасы ресурсов, что привело к падению производительности.

Неэффективность энергетического сектора, в конечном счете, привела к сворачиванию первоначальной реструктуризации; к 1975 году центральное правительство вновь берет под контроль крупные энергетические предприятия, повторно были сформированы отдельные министерства для угольной и нефтяной промышленности.

В условиях централизованно планируемой экономики правительство и государственные предприятия полностью монополизировали и национализировали энергетический сектор. Однако при отсутствии рыночной конкуренции, государственные предприятия не имели стимулов для улучшения качества и эффективности. Правительство пыталось лучше координировать энергетические отрасли, периодически проводя слияния и разделения соответствующих министерств, но не сделало ничего для уменьшения повседневного государственного контроля над производством энергии.

Перейдем к рассмотрению II этапа реформ: Реформы Дэн Сяопина (1980-1992 гг.).

«Политика реформ и открытости» во многом предопределила развитие энергетического сектора КНР в 80-е гг. Быстрое развитие экономики, сопровождающееся индустриализацией и урбанизацией, актуализировало проблему дефицита энергоресурсов в стране.

В начале 1980-х годов, 20 % или более производственных мощностей Китая простаивало ввиду отсутствия электроэнергии. Заводы в южной части Китая были вынуждены прекращать работу из-за дефицита энергии. При попытке проведения индустриализации Китай столкнулся с проблемой несоответствия производственных баз и рыночного спроса на энергию. Транспортные проблемы и неполная распределительная сеть только обострили проблемы.

Исходя из этого, основными энергетическими целями 6-ой пятилетки КНР, принятой в 1982 г. в рамках проведения политики реформ и открытости, были провозглашены: 1) разработка месторождений в крупных угледобывающих районах Шаньси, восточная Внутренняя Монголия, Шангдонг, Анхуэй, а также в юго-центральной, юго-западной и северо-западной частях Китая; 2) развитие традиционных нефтяных место-

рождений на северо-востоке страны; 3) привлечение иностранных компаний к участию в разведочных программах морских шельфов.

Так, в 1982 г. Китай официально открыл Южно-Китайское море для иностранного участия, а в 1985 г. в рамках политических усилий по увеличению добычи нефти иностранцы получили доступ к разведке районов: Аньхой, Фуцзянь, Гуандун, Гуанси, Гуйчжоу, Хунань, Цзянсу, Цзянси, Юньнань и Чжэцзян.

Одним из шагов перехода от централизованной плановой экономики к рыночной стало введение контрактной системы, которая была использована для стимулирования производства энергии. Правительство назначило производственные квоты предприятиям, и им было разрешено продавать излишки продукции на внешнем рынке по рыночным ценам.

Процесс отделения производства и распределения энергии в Китае начался в 1981 г. с нефтяной индустрии: после открытия крупных месторождений в конце 60-х гг. перед правительством стояла задача стимулирования нефтедобычи.

Для этого Министерство нефтяной промышленности было разделено на три крупнейшие энергетические корпорации: Китайская национальная корпорация по разработке нефтяных месторождений на шельфе получила права на разведку, разработку, производство и продажу в заранее определенных оффшорных зон; Китайская нефтехимическая корпорация Sinopec была создана с целью использования нефти и природного газа в производстве нефтепродуктов, синтетических материалов, органического сырья; основной задачей Китайской национальной нефтегазовой корпорации стала разведка, разработка и добыча нефти.

Таким образом, это была первая попытка правительства снять централизованный государственный контроль за производством энергии в различных подотраслях энергетики.

Последовавшие изменения 1985-1988 гг. были направлены на повышение конкуренции между национальными энергетическими компаниями: государственные ведомства были вытеснены крупнейшими государственными энергетическими компаниями, на которые ложилась ответственность за деятельность по производству энергии.

Так, место Министерства угольной промышленности заняли такие крупные энергетические гиганты, как China National Coal Corporation, Northeast Inner Mongolia United Coal Industry Corporation и China National Local Coal Mine Development Corporation.

Создание энергетических корпораций, наделенных правом принятия решений, касающихся производства, оплаты труда, было обусловлено необходимостью создания стимулов для предприятий, повышения конкуренции в отрасли.

Национальные энергетические компании стали «подрядчиками» центрального правительства: они были уполномочены принимать решения по управлению производством, кадровым изменениям, заработной плате и бонусной системе для сотрудников, однако по-прежнему подлежали контролю со стороны правительственных органов.

На II этапе развития энергетического сектора КНР был также принят ряд законодательных актов, регулирующих иностранное участие в отрасли и фактически отразивших позицию государства по вопросам внешней торговли и экономической деятельности. В 1982 г. с целью регулирования было образовано Министерство внешнеэкономической

ческих связей и торговли, в дальнейшем переименованное как Министерство внешней торговли и внешнеэкономического сотрудничества [2, с. 23].

Таким образом, меры и подходы, предпринятые в энергетическом секторе в рассматриваемый период, а именно, введение контрактной системы, двухуровневая структура ценообразования, программа энергосбережения, способствовали повышению продуктивности и эффективности отрасли. Однако присутствие системы централизованного планирования, отсутствие слаженности действий тормозили процесс реформирования энергетического сектора.

Ниже рассмотрим III этап: Переходный этап (1993-2002 гг.).

В период 1993-1998 гг. происходит усиление государственного вмешательства в экономику.

Развитие энергетического сектора в рассматриваемый период происходило под пристальным наблюдением правительства. Распределение полномочий между увеличившимся числом государственных структур и, как следствие, отсутствие должной скоординированности между подотраслями привело к дублированию в реализации энергетических проектов.

Общий уровень экономической активности и экономическая политика оказали серьезное влияние на потребление энергии в Китае. В период реализации восьмой пятилетки (1991-1995 гг.) Китай достиг самого высокого показателя экономического развития с 1950 г.: темп экономического роста составил 12 %.

Высокие темпы роста и, как следствие, возросший спрос на энергию усилили необходимость в расширении коммерческих поставок энергии. Плановые цены на уголь постепенно были повышены до уровня рыночных, больше сырья было поставлено на свободный рынок нефти в 1993 г.

В конце 1990-х гг. Китай начал диверсификацию источников энергии, пытаясь уменьшить зависимость от угольных ресурсов. Была разработана программа поощрения развития возобновляемых источников энергии, таких как геотермальные и ветровые ресурсы, в отдаленных и экономически неразвитых провинциях. За счет развития возобновляемых источников энергии, натурального газа, ядерной энергии. В юго-восточных прибрежных районах страны, которые испытывали недостаток запасов угля при бурном развитии экономики, были построены атомные электростанции.

Энергетическая стратегия КНР также изменилась от установки на самообеспечение к активному поиску зарубежных поставок нефти и газа. Этот сдвиг привел к ряду стратегических изменений в нефтяной и газовой промышленности страны с точки зрения привлечения средств для капитальных вложений, сокращения затрат, а также усилий на развитие экологически чистых видов топлива.

Повышение энергоэффективности в рассматриваемый период было обусловлено рядом факторов: закрытием тысяч небольших угольных шахт, повышением качества угля, переходом от угля к газу и электроэнергии для использования в отопительных системах.

В конце 90-х гг. была проведена стремительная реформа ценообразования на энергоносители, что послужило ключевым фактором в плане привлечения внутренних и иностранных инвестиций. В январе 1994 г. Китай отказался от «двойной системы» ценообразования (сочетавшей плановые и рыночные цены) на рынке угля: уголь впредь

продавался по рыночным ценам. Либерализация цен стала мощнейшим стимулом для расширения производства.

В начале 1994 г. был принят налоговый кодекс, упразднивший налоговые льготы для проектов, связанных с энергоэффективными технологиями; был отменен ряд других стимулов, поощрявших инвестиции в повышении энергоэффективности.

Развитие возобновляемых источников происходило в сельских районах, главным образом, за счет государственных программ и международных проектов по оказанию помощи. Правительство по-прежнему уделяло особое внимание энергоэффективности, однако в связи с переходом к рыночной экономике объемы государственной поддержки сократились.

IV этап: Энергетический кризис (2002 г. - настоящее время).

Программа всестороннего «построения среднезажиточного общества», провозглашенная на XVI съезде КПК в конце 2002 г., предусматривала учетверение ВВП к 2020 г., формирование среднего класса, проведение урбанизации и индустриализации. Вступление Китая в этот этап требовало реформирования энергетического сектора страны в соответствии с мировыми тенденциями.

«Ахиллесовой пятой» китайской экономики, энергетического сектора Китая на начало XXI в. была бедность углеводородным сырьем: обеспеченность Китая запасами нефти в расчете на душу населения в 2000 г. оценивалась в 2,6 т., природного газа - 1074 куб. м, угля - 90 т.

Ситуация усложнялась растущим потреблением электроэнергии и угля, вызванного ускорением роста ВВП. Можно заметить, что темпы роста использования энергии в Китае заметно превосходят темпы роста ВВП. В поисках выхода из энергетического кризиса правительство провело ряд институциональных преобразований: была образована Государственная канцелярия по нефтяным резервам, Энергетическое управление, ведомства по разработке энергетической стратегии.

В 2018 г. в «новой Белой книге энергетики Китая» были сформулированы основные направления энергетической политики. Магистральным направлением стало энергосбережение, предусматривающее разработку энергосберегающих стандартов, повышение энергоэффективности, стимулирование инвестиций в развитие энергосберегающих технологий [5, с. 121].

В вопросе обеспечения энергетических потребностей населения Китай главным образом полагается на внутреннее предложение ресурсов, однако ограниченность внутренних возможностей добычи поставила страну перед необходимостью поиска надежных поставщиков энергоносителей, наращивания импорта.

Немного опоздав к «традиционному» распределению энергетического «пирога», китайские компании вынуждены получать остатки в таких рискованных местах, как Венесуэла, Мьянма и др. самообеспечение внутренними ресурсами, защита окружающей среды, взаимовыгодное сотрудничество с иностранными поставщиками. Таким образом, самообеспеченность внутренними ресурсами была вытеснена рациональным использованием сырья.

Сдерживающим фактором развития энергетического сектора КНР в первой четверти XXI в. является сохраняющееся доминирование угля в топливно-энергетическом балансе страны, использование которого связано с массовыми выбросами отходов

и, как следствие, экологическими катастрофами. В связи с этим, приоритетным направлением энергетической политики также является защита окружающей среды.

Список использованных источников

1. Бергер, Я. Об энергетической стратегии Китая / Я. Бергер. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2017. – 380 с.
2. Венжега, Р.В. Угольная промышленность Китая и стран СНГ: проблемы функционирования в контексте современных вызовов / Р.В. Венжега. – М. : Олимп-Бизнес, 2016. – 240 с.
3. Вэй, Х. Развитие энергетической стратегии КНР / Х. Вэй. – Волгоград: Утро, 2019. – 272 с.
4. Салыгин, В.И. Проблемы и перспективы развития сектора возобновляемых источников энергии в Китае / В.И. Салыгин. – М. : Бизнес, 2016. – 288 с.
5. Топалов, А. Китай спасает нефть / А. Топалов. – М. : Вершина, 2019. – 95 с.
6. Blackman, A. Foreign Direct Investment in China's Power Sector: Trends, Benefits and Barriers / Al. Blackman, Xun Wu // Energy Policy. – 2015. – Vol. 27. – No. 12. – P. 695-711.
7. Ming Yang, China's Power Management / Ming Yang, Xin Yu // Energy Policy. – 2017. – Vol. 24. – No. 8. – P. 735-757.

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ КОЛЛАБОРАЦИИ В РАМКАХ ИНИЦИАТИВЫ «ОДИН ПОЯС – ОДИН ПУТЬ»

В.В. Климук, канд. экон. наук, доц.,

Барановичский государственный университет, Беларусь

Используя собственные ресурсы и, самое главное – развивая их – страна создает и накапливает свои конкурентные преимущества, получая возможность выхода на новые рыночные сегменты. Необходимым механизмом стабилизации социально-экономической модели каждой страны в текущей ситуации пандемического кризиса является создание и развитие многоотраслевых кооперационных связей на основе приоритетности одного из ведущих секторов для стран-партнеров. Только на основе взаимного обмена положительным опытом, совместного ресурсопользования, совместных научно- и инновационно ориентированных проектов возможно преодоление регрессивных последствий пандемии и дисбаланса в экономике и социальной сфере. Несмотря на существенные различия в территориальных масштабах, демографической ситуации, уровне ВВП Беларуси и Китая, определяющим в активизации двусторонних отношений в различных отраслях выступает, безусловно, диверсифицированная политика стратегических направлений развития благодаря грамотности и дальновидности лидеров наших государств – Александра Григорьевича Лукашенко и Си Цзиньпина (рисунки 1 и 2).

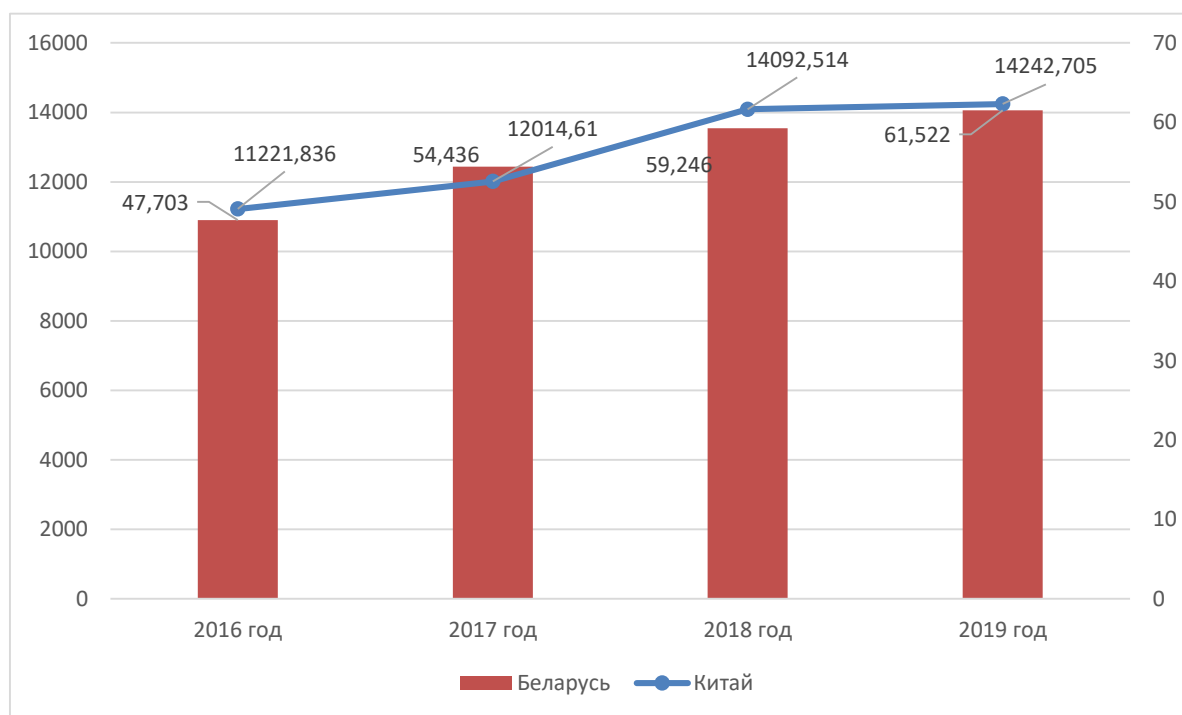


Рисунок 1. – Динамика ВВП Республики Беларусь и Китайской Народной Республики за 2016-2019 гг., млрд долл. США

Источник: собственная разработка на основе [1].

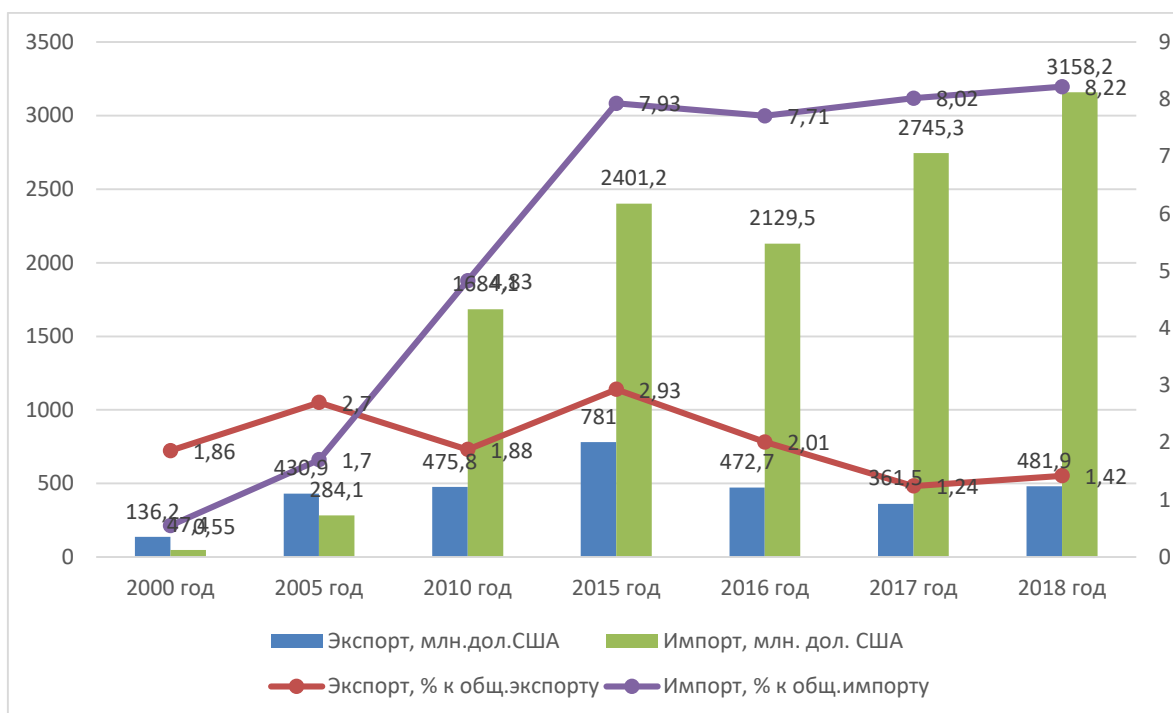


Рисунок 2. – Динамика внешнеторговой деятельности Республики Беларусь с Китайской Народной Республикой за 2000-2018 гг.

Источник: собственная разработка на основе [1].

На основе индекса экономики знаний – одного из распространенных инструментов анализа национальных экономик в условиях цифровой трансформации общества – следует вывод о наличии «узких мест» и в Беларуси, и в Китае, что обуславливает необходимость кооперации по «отстающим» направлениям с целью повышения национальной конкурентоспособности (рисунок 3).

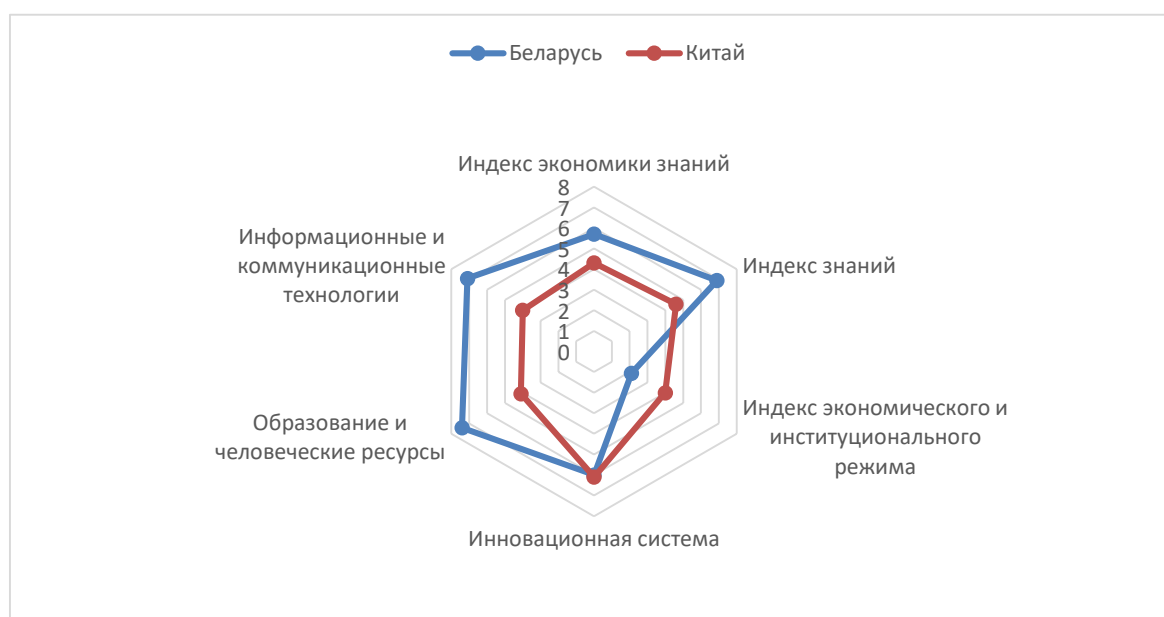


Рисунок 3. – Показатели индекса экономики знаний в страновом разрезе

Источник: собственная разработка на основе [2].

Базой для генерации новых идей и их внедрения в отрасли экономики и социальной сферы является развитая инновационная инфраструктура. Так, в Китае функционирует 75 зон новых и высоких технологий. В Беларуси работает 14 технопарков, 9 центров трансфера технологий, Белорусский инновационный фонд [1]. Несомненно, доля выпуска новой продукции резидентами субъектов инновационной инфраструктуры недостаточна для существенного повышения темпов экономического развития страны, однако с каждым годом данный показатель растет.

Обмен опытом является одним из ключевых аспектов, нацеленных на поиск инновационных форм, разработку новых технологий, внедрение механизмов совершенствования экономических, социальных, технологических, организационных, иных институциональных процессов.

Барановичский государственный университет имеет 2 надежных университета-партнера из Китайской Народной Республики: Ланьчжоуский университет финансов и экономики (провинция Ганьсу) и Северо-Западный университет лесного и сельского хозяйства (провинция Шэньси). При содействии данных китайских партнеров в 2019 году в нашем университете создан Белорусско-Китайский научно-исследовательский центр (совместно с Ланьжоуским университетом, а в 2020 году – научно-образовательный комплекс «Класс Конфуция» (совместно с Северо-Западным университетом при поддержке Штаб-квартиры Институтов Конфуция «Ханьбань», Посольства Китайской Народной Республики в Республике Беларусь).

Список использованных источников

1. Субъекты инновационной инфраструктуры Республики Беларусь / под ред. А.Г. Шумилина. – Минск : ГУ «БелИСА», 2018. – 98 с.
2. Шашко, А.А. Сравнительный анализ инновационного развития Беларуси и Китая в международных рейтингах / А.А. Шашко // Новости науки и технологий. – 2015. – № 1 (32). – С. 43-52.
3. Рейтинг экономик мира 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://basetop.ru/rejting-ekonomik-mira-2019-tablitsa-vvp-stran-mira>. – Дата доступа: 01.11.2019.

СЕКЦИЯ 5
СОЦИАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ:
ИСТОРИЯ, ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

MARKETING COMMUNICATIONS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

S. Kuskova, Ph.D. in Economics, associate professor,

O. Zaika

Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture, Ukraine

With the growing level of information technology implementation in modern society, the role and importance of marketing communications in the educational environment is changing. Educational institutions in general and higher education institutions in particular are equal participants in research projects implemented jointly with major partners.

Higher education institutions are tasked with training professionals who are in demand in a highly competitive market environment, form individual career trajectories and constantly improve their competencies through a continuous educational process throughout the professional life of professionals.

This involves building communication with applicants, graduates and graduates on a long-term basis.

The model of such interaction is formed in the new information environment, which has a special interest in innovative marketing communications, adapted to the organization of contact with consumers of educational services, called digital-native, who perceive information through online communication.

An important aspect that characterizes the conditions of functioning of higher education institutions and their communication is that they work in a competitive environment, which should involve different categories of higher education. This involves market relationships with target customer audiences based on marketing and communication interactions. Accordingly, educational institutions should conduct marketing research that will provide a fuller coverage of the customer base, automate marketing activities, improve marketing communications, develop loyalty programs for long-term cooperation with higher education and graduates [1, 4].

In this regard, more in-depth research and development of theoretical foundations for the use of tools of communication with client audiences in the activities of higher education institutions is required.

Educational marketing is one of the areas of management of an educational institution in a market economy, which provides research on the demand for educational services and a certain level of education above the standards set by the state; formation of a positive image of the educational institution; development and implementation of the concept of providing quality educational services; influence on the development of educational needs of citizens.

The concept of marketing in education should provide for the implementation of a constant search for new ways to meet the educational needs of society, the introduction

of innovations; development of educational programs that take into account the interests of the educational institution and are useful for the social development of the region; abandonment of those educational programs that harm the interests of consumers. The main activities of the head of the educational institution from the standpoint of educational marketing are:

- study of the market of educational services, the dynamics of consumer demand, the characteristics of different consumer groups;
- taking into account the requirements of the market in the organization of the educational process, in particular the search for untapped opportunities of the educational institution;
- orientation of marketing strategy on the future;
- diversification of forms and types of educational services, ensuring timely transition to new services, training programs, scientific and methodological support, etc.;
- promoting the development of professionalism of teachers, training teachers to introduce innovations, encouraging them to creatively solve problems;
- ensuring the advantages of its educational institution in conditions of competition [2, 4].

One of the activities of an educational institution may be the impact of pedagogical means on the market of educational services. Sometimes consumers do not even know they have certain needs until they find out about them. The role of the teaching staff is to inform about the opportunities that the educational institution can provide. The components of this work are open information work with the community, parents of students. The latest trends in the development of public consciousness, associated with the formation of a socially oriented market mechanism, are consistent with the socio-ethical concept of marketing. The main provisions of the concept of educational institution:

- meets educational needs based on the humane principles of society;
- constantly searches for new ways to meet educational needs, takes into account their variability, introduces innovations;
- refuses educational programs that harm the interests of consumers;
- develops and implements such educational programs that take into account the interests of the educational institution and is useful for the social development of the region [3].

Marketing activities in education are becoming increasingly necessary and provide the following opportunities:

- for consumers of educational services (students, parents) - to expand opportunities to meet their needs; get quality educational services, gain new knowledge beyond existing standards;
- for heads of educational institutions - to define a new strategy of management of an educational institution in the conditions of changes and effectively to manage resources of an educational institution;
- for teachers - to use wider opportunities for self-realization; work with the best result; be able to get extra pay.

Marketing communications is the process of effectively communicating product information or ideas to a target audience.

The main functions of marketing communications are:

- informative - informing the target audience about the educational services provided by the educational institution, their benefits and quality;

- reminder - reminding the target audience about certain principles and activities of the educational institution and their benefits;
- persuasive - convincing the target audience in its decisions in favor of a positive attitude to the educational service offered by the educational institution;
- image - creating and maintaining a positive image of the educational institution;
- patriotic - education and instilling patriotism;
- research - assessment of the market situation through the reverse communicative flow, in order to adapt the goals of the educational institution to the current situation;
- management - management of relationships in the market and within a particular educational institution;
- partnership - the establishment of close mutually beneficial partnerships between market participants [4, 5].

Communications must be subordinated to the goals and objectives of marketing. The goals of marketing communication policy are divided into two groups:

- communications, in order to create services that will be in demand in the market, are aimed at finding ideas for new services, testing the concept, testing new services, bringing them to market, ensuring the commercial success of services;
- communications, in order to promote educational services, - marketing communication is considered in the context of promotion of services, this is the aspect of communication policy of higher education institution [3, 5].

Thus, improving the efficiency of the education sector today requires the introduction of responsibility for the results of their activities, flexibility, entrepreneurship and adaptability of educational institutions to changing labor market conditions, competitiveness, and most importantly - strategic planning, clear definition of actions that would ensure sustainable development of higher education institutions. An urgent problem is also the study of demand for educational services, improving their quality, the need to ensure a sufficient level of remuneration of highly qualified teachers of higher education, establishing a clear relationship between them and customers - parents and children. The solution of these and many other problems of development of modern higher education institutions is impossible without expanding their independence, creating a legal basis for attracting additional financial resources, active application in their practice of innovation management such as marketing in general and marketing communications in particular.

References:

1. Peshkova, I. G. Marketing and Managerial Competitiveness in Modern Organizations / V. A. Bepalko, I. G. Peshkova, V. U. Shalimova, D. V. Filin // European Research Studies Journal. – 2018. – Vol. XXII, Special Issue 2. – P. 962-969.
2. Боголіб, Т. М. Менеджмент і маркетинг в освіті : навч. посіб. / Т. М. Бологіб. – Львів, 2000. – 164 с.
3. Котлер, Ф. Стратегічний маркетинг для навчальних закладів / Ф. Котлер, Ф. А. Карен. – Київ : УАМ, Хімджест, 2011. – 580 с.
4. Рябова, З. В. Наукові основи маркетингового управління в освіті: монографія / З.Рябова. – Київ : Педагогічна думка, 2013. – 268 с.
5. Діброва, Т. Г. Маркетингова політика комунікації: стратегії, вітчизняна практика : навч. посіб. / Т. Г. Діброва. – Київ : Професіонал, 2009. – 320 с.

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В условиях роста уровня внедрения информационных технологий в современном обществе меняется роль и значение маркетинговых коммуникаций в сфере образования.

Перед учреждениями высшего образования ставятся задачи по подготовке специалистов, которые пользуются спросом в высоко конкурентной рыночной среде, формируют индивидуальные карьерные траектории и постоянно повышают свои компетенции за счет непрерывного образовательного процесса в течение всей профессиональной жизни.

Это предполагает для высших учебных заведений выстраивание коммуникационного взаимодействия со всеми стейкхолдерами на долгосрочной основе.

АСАБЛІВАСЦІ ПАЛІТЫЧНАЙ КАМУНІКАЦЫІ ПОЛАЦКАЙ ШЛЯХТЫ Ў КАНЦЫ XVI – ПАЧАТКУ XVII ст. У СВЯТЛЕ СОЙМІКАВЫХ ІНСТРУКЦЫЙ

І.А. Бортнік, канд. філасоф. навук, дац.,
Полацкі дзяржаўны ўніверсітэт, Беларусь

Сацыяльна-палітычныя рэформы, праведзеныя ў Вялікім Княстве Літоўскім у другой палове XVI ст., у выніку якіх паўстала сістэма, што прадугледжвала шырокае прадстаўніцтва шляхты ў парламенцкіх і судовых органах улады, садзейнічала сутнаснаму пашырэнню публічнай сферы. Характарызуючы палітычную культуру Рэчы Паспалітай канца XVI – першай паловы XVII стст., польскі даследчык Э. Апаліньскі залічвае яе да тыпу культуры ўдзелу, характэрнымі рысамі якой выступаюць разуменне грамадствам сутнасці палітычнай сістэмы і яе прызнанне, палітычная актыўнасць, перакананасць ва ўласнай магчымасці істотна ўплываць на палітычныя рашэнні, высокая ступень ведаў і кампетэнтнасці ў сферы палітыкі [1, с. 7, 294].

Узгаданыя вышэй рэформы садзейнічалі паскоранай інтэграцыі грамадства Полацкага ваяводства, што раней мела значную аўтаномію, у палітычныя структуры ВКЛ, вылучэнню мясцовай шляхейкай супольнасці, якая выступала суб'ектам палітычнай дзейнасці. Шматлікія захаваныя інструкцыі шляхецкіх соймаў канца XVI – першай паловы XVII стст. дазваляюць вызначыць асаблівасці палітычнай камунікацыі полацкай шляхты гэтага перыяду ў кантэксце шляхецкай палітычнай культуры ВКЛ.

Камунікацыйныя практыкі полацкай шляхты ўключаюць у сябе спосабы рэагавання на дзейнасць уладных інстытутаў, якія адлюстроўваюць ступень падтрымкі грамадскасцю палітычнай сістэмы і ўзровень сацыяльнай дысцыпліны. Таксама сюды ўключаны тыпы патрабаванняў і пажаданняў шляхты ў дачыненні да асобных інстытутаў палітычнай сістэмы ў адпаведнасці з прынятымі каштоўнасцямі і нормамі, а таксама існуючай сацыяльна-палітычнай і сацыяльна-эканамічнай рэчаіснасцю.

У гэтай сувязі неабходна вылучыць некалькі асноўных праблем, якія актуалізавалі камунікацыйныя практыкі полацкай шляхты:

1. *Праблема функцыянавання дзяржаўна-палітычнага і прававога парадку.* Сюды трэба залічыць патрабаванні да караля аб захаванні агульных асноў дзяржаўна-палітычнага ладу, якія манарх абавязваўся выконваць у адпаведнасці з пакта канвента [2, с. 422; 3, с. 237; 4, с. 71]. Чуткі аб спробах караля ўвесці ў Рэчы Паспалітай спадчынную манархію выклікалі патрабаванне захавання «вольнай элекцыі» ў інструкцыі на люблінскі з'езд 1606 г. [5, с. 2]. Полацкі соймак 1598 г. выказваўся за ўзмацненне ролі ў парламенцкай сістэме дзяржавы пасольскай ізбы і захаванне яе самастойнасці ў адносінах да караля і сенату. Яшчэ больш рашуча полацкі соймак выступаў за павышэнне ролі пасольскай ізбы ў палітычнай сістэме ў 1606 г.; ён востра крытыкаваў караля і сенат за тое, што з іх ініцыятывы ва ўхвалах сойму не была ўлічана пазіцыя шляхты [5, с. 1].

Характэрным прыкладам рэакцыі полацкай шляхты на парушэнне права з боку караля быў яе ўдзел у барацьбе «абывацеляў» ВКЛ супраць намінацыі на пасаду віленскага біскупа паляка Бернарда Мацеёўскага насуперак Статуту ВКЛ, што доўжылася 10 гадоў і скончылася перамогай літвінскай шляхты. Гэты ўдзел зафіксаваны ў патрабаваннях соймаў 1597 і 1598 гг. аб адмене намінацыі Б. Мацеёўскага [2, с. 422; 3, с. 241].

2. *Праблема міжканфесійных адносін і ўзаемаадносін дзяржавы і рэлігійных інстытутаў.* Агульнай рысай патрабаванняў полацкай шляхты ў дадзенай сферы з'яўляюцца захаванне рэлігійнай талеранцыі на аснове акту Варшаўскай канфедэрацыі і пацвярджэнне апошняга прававымі гарантыямі, абарона ад уціску пратэстанцкіх і праваслаўнай канфесій.

З невялікага паведамлення пра змест інструкцыі полацкага сойма 1597 г. вядома, што ў ёй змяшчалася традыцыйнае для соймавых дакументаў таго часу патрабаванне захавання акту Варшаўскай канфедэрацыі, а таксама пазбаўлення пасада тых праваслаўных іерархаў, якія падпісалі акт уніі на Берасцейскім саборы ў кастрычніку 1596 г. Акрамя таго, полацкая шляхта выказвала скаргі на мясцовых езуітаў [2, с. 422]. На сойміку 1598 г. у агульных словах патрабавалася захаванне і ўмацаванне акту канфедэрацыі канкрэтнымі прававымі актамі. Полацкая шляхта падтрымала скаргу Віленскага праваслаўнага брацтва на ўціск і прымушанне да ўніі, а таксама выступіла за адхіленне ад кіравання епархіямі і маёмасцю «грэчаскай» царквы прыхільнікаў уніі і замену іх асобамі, якія захавалі вернасць праваслаўю (што фактычна азначала патрабаванне да ўладаў скасаваць унію). Пасламі на сойм былі абраныя два пратэстанты: Пётр Стаброўскі і Якуб Сямашка [3, с. 237-239].

Інструкцыі паслам на ракашавыя з'езды ў Любліне 1606 г. і Енджэёве 1607 г. не закраналі рэлігійнае пытанне. Несумненна, аднак, што полацкія «абывацелі», якія ўдзельнічалі ў іх складанні, падтрымлівалі пастулаты аб прававым замацаванні прынцыпаў рэлігійнай талеранцыі, паколькі ў інструкцыях з адабрэннем ўзгадваюцца праект пасольскай ізбы на сойме 1606 г. і ракашавыя «Сандамірскія артыкулы», якія прадугледжвалі жорсткія пакаранні за інспірацыю рэлігійнага прымусу. Ускосна аб гэтым сведчыць таксама тое, што інструкцыі былі падпісаныя пераважна прадстаўнікамі пратэстанцкай і праваслаўнай шляхты, а пасламі былі накіраваны, паводле меркавання польскага даследчыка Т. Кэмпы, адпаведна на Люблінскі з'езд 1606 г. пратэстант Юзэф Есман і праваслаўны Фрыдрых Неміровіч Шчыт, на Енджэўскі з'езд 1607 г. пратэстанты Пётр Стаброўскі і Данііл Корсак і праваслаўны Пётр Канінскі [6, с. 223, 239]. Соймік той часткі полацкай шляхты, якая накіравала паслоў на сойм 1607 г., у сваёй інструкцыі патрабавала кампрамісу з ракашанамі і ўзяцця пад увагу «Сандамірскіх артыкулаў». У ёй таксама меліся патрабаванні выбараў полацкага епіскапа мясцовай шляхтай і забеспячэння захавання маёмасці епархіі ў выпадку смерці іерарха, абароны правоў Віленскага праваслаўнага брацтва [6, с. 239; 7, к. 190-191; 8, с. 294]. Апошнія пажаданні, на думку Т. Кэмпы, сведчаць аб актыўным удзеле ў працы сойма праваслаўнай шляхты (адным з паслоў на сойм быў абраны праваслаўны Данііл Шчыт Забельскі), нягледзячы на тое, што ўдзел у ім прымалі некалькі ўніятаў на чале з полацкім епіскапам Гедэонам Бральніцкім [6, с. 239].

Інструкцыя 1608 г. змяшчала ў сабе агульныя патрабаванні «працэсу» (гарантавання прававымі актамі) Варшаўскай канфедэрацыі, а таксама захавання маёмасці «Рускай царквы». Разам з тым у чарговы раз полацкая шляхта ўзяла пад увагу скаргу Віленскага праваслаўнага брацтва аб абароне яго ад уціску [4, с. 71-72].

Больш расшчуае выступленне паводле рэлігійнага пытання змяшчалася ў інструкцыі паслам на сойм 1611 г., якое Т. Кэмп лічыць яркім прыкладам супрацоўніцтва пра-

васлаўнай і пратэстанцкай шляхты. Характэрна, што паслом ад соймаку быў абраны адзін з актыўных прыхільнікаў такога супрацоўніцтва Пётр Стаброўскі, асуджаны раней за ўдзел у рокашы (сабраныя на соймаку патрабавалі поўнай амністыі П. Стаброўскага і вяртання яму канфіскаваных маёнткаў). Полацкая шляхта патрабавала сурова пакараць вінаватых у разбурэнні евангеліцка-рэфармаванага збору ў Вільні, што адбылося напярэдадні, а таксама рэалізацыі соймавай канстытуцыі 1609 г., якая гарантавала свабоду праваслаўнага культу і іншыя правы праваслаўнай супольнасці. Апошняе патрабаванне было звязана ў чарговы раз з падтрымкай Віленскага праваслаўнага брацтва, што вяло працяглую барацьбу з уніяцкім мітрапалітам Іпаціем Пацеем [9, с. 51]. Адметна тое, што пад інструкцыяй падпісаліся не толькі пратэстанты і праваслаўныя, але і вядомы шляхціц, што прыняў унію, войскі полацкі Астафій Корсак Галубіцкі [6, с. 266-267; 9, с. 51-52;].

3. *Праблема правядзення знешняй палітыкі.* У разглядаемы перыяд найбольш напружанымі былі знешнепалітычныя адносіны Рэчы Паспалітай са Шведскім Каралеўствам, Маскоўскай дзяржавай і Асманскай імперыяй. Спецыфіка ўзаемаадносін са Швецыяй палягала на тым, што Жыгімонт Ваза на працягу 1592-1599 гг. з'яўляўся спадчынным каралём гэтай дзяржавы. Яго праўленне на працягу ўсяго гэтага перыяду было нестабільным і абавіралася на вузкую сацыяльную базу. Гэта ў сваю чаргу патрабавала ад караля частых ад'ездаў у Швецыю, кошт якіх пакрываўся сродкамі Рэчы Паспалітай. Крытычны момант наступіў у 1598 г., калі Жыгімонт Ваза склікаў вальны сойм з мэтай дамагчыся згоды на паездку ў Швецыю ва ўмовах падрыхтоўкі ўзброенай барацьбы за ўладу з герцагам Карлам Сундэрманландскім. Полацкі перадсоймавы соймак, як і большасць іншых соймакаў ВКЛ, выказаў згоду на ад'езд караля, аднак, у той жа час выказаў занепакоенасць перспектывай уцягвання Рэчы Паспалітай у вайну ва ўмовах адсутнасці трывалага міру з Маскоўскай дзяржавай і Турцыяй [2, с. 237]. Адначасова, трэба звярнуць увагу на тое, што полацкая шляхта і ў 1597 і ў 1598 гг. выступала за захаванне мірных адносін з Масковіяй [2, с. 422; 3, с. 237]. Але далейшыя падзеі прывялі ў 1600 г. да перарастання дынастычнай барацьбы за ўладу ў працяглую вайну паміж Рэччу Паспалітай і Швецыяй. З-за адсутнасці крыніц мы не ведаем пра пазіцыю полацкай шляхты ў перыяд развязвання вайны. У інструкцыі 1608 г. змяшчаюцца меркаванні на конт далейшага паспяховага вядзення вайны; пры гэтым падкрэсліваецца неабходнасць захавання мірных адносін з Масковіяй і Турцыяй [4, с. 71].

У 1609 г. Рэч Паспалітая апынулася ў стане новай вайны з Маскоўскай дзяржавай. Скліканне сойму ў 1611 г. было абумоўлена перадусім неабходнасцю арганізаваць забеспячэнне войска для далейшага вядзення вайны. Нягледзячы на паспяховы пачатак вайны, яе далейшы працяг не выклікаў энтузіязму сярод значнай часткі шляхты. Інструкцыя полацкага соймаку не змяшчала выказаў падзякі каралю за вайсковыя перамогі і пашырэнне межаў дзяржавы. Сярод вядомых перадсоймавых інструкцый з ВКЛ 1611 г. гэта быў адзіны выпадак (у Каралеўстве Польскім не змясцілі выказаў падзякі пяць соймакаў). Полацкая шляхта ў сваёй інструкцыі скардзілася на зацягванне вайны, на цяжкасці, звязаныя з вайной супраць Швецыі і небяспекай з боку Турцыі і Крымскага ханства. Больш за тое яна асудзіла сам факт развязвання вайны, патрабавала выявіць і пакараць яе арганізатараў, а таксама забараніць распачынаць войны без згоды сойму [9, с. 49]. Э. Апаліньскі вызначае падобныя патрабаванні як пераломны момант, калі

шляхта ўпершыню паставіла пад сумненне права манархаў распачынаць войны без згоды сойма [1, с. 138].

Такім чынам, з аналізу соймавых інструкцый можна заўважыць пераважна негатыўнае стаўленне полацкай шляхты да войнаў, якія праводзіла Рэч Паспалітая, і імкненне да падтрымання мірных адносін з суседнімі дзяржавамі. Такія інтэнцыі выразна адлюстроўваюць антываенныя настроі полацкіх «абывацеляў» нават на фоне непрыхільнай у цэлым да арганізацыі войнаў шляхты Рэчы Паспалітай.

4. *Праблема фінансава-падатковага характару.* Пытанне «пабору» традыцыйна з'яўлялася першым ў соймавых інструкцыях, паколькі скліканне соймаў каралём, як правіла, звязвалася з патрэбамі ў фінансавым забеспячэнні войска. Згода на збор «пабору» сведчыла аб узроўні сацыяльнай дысцыпліны сярод шляхты, але яна таксама часта суправаджалася патрабаваннямі да забеспячэння інтарэсаў «абывацеляў». Інструкцыі полацкіх соймаў 1608 і нават 1611 гг. фіксуюць адабрэнне «пабору», што звязвалася з выкананнем шэрагу умоў [4, с. 71; 9, с. 49]. У 1598 г. полацкі соймік не даў згоды на «пабор», як і ўсе іншыя соймікі ВКЛ, з-за голаду, які апанаваў на той час краіну [3, с. 238]. Інструкцыя паслам на Люблінскі з'езд 1606 г. змяшчала ў сабе адмову ад выплаты «пабору», вызначанага на папярэднім сойме з-за незадавальнення шляхты вынікамі сойму [5, с. 1].

Цікавымі падаюцца праекты рэфармавання падаткова-фінансавай сістэмы, прадстаўленыя ў інструкцыях полацкіх соймаў 1598, 1606 і 1611 гг. У 1598 г. полацкая шляхта патрабавала перадачы на карысць дзяржаўнага скарбу траціны даходаў з кара-леўшчын, прыбыткаў ад манетнага двара, а таксама выплаты на карысць скарбу пэўных сум прускім князем і іншымі леннікамі Рэчы Паспалітай. У згодзе з іншымі соймамі ВКЛ была актуалізавана прапанова аб тым, каб выдаткі, звязаныя з адпраўленнем даніны Крымскаму ханству («памінкаў татарскіх»), ажыццяўляліся за кошт Польскага Каралеўства [3, с. 238]. Інструкцыя 1606 г. таксама змяшчае патрабаванне стварэння сталай крыніцы фінансавага забеспячэння войска з дзяржаўных маёмасцяў [5, с. 3]. Можна пагадзіцца з польскім гісторыкам Я. Мацішэўскім, што ў падобных патрабаваннях гучала імкненне дробнай шляхты перакласці цяжар фінансавых выдаткаў на магнатаў, якія часта з'яўляліся трымальнікамі дзяржаўных маёнткаў [43, с. 158].

5. *Праблемы рэгіянальнага характару, якія датычылі выключна Полацкага ваяводства.* Найбольш важнымі сярод іх выступаюць патрабаванні выбараў полацкага ваяводы і скасавання ўнутраных мытных у дзвінскім гандлі.

Першае з іх упершыню выступае ў інструкцыі 1597 г. [2, с. 422]. Больш разгорнута гэтае патрабаванне сфармулявана ў інструкцыі паслам на Люблінскі з'езд 1606 г. [5, с. 3]. Справа ў тым, што прывілеі вялікіх князёў літоўскіх Полацкай зямлі ўтрымлівалі пункт, паводле якога на пасаду полацкага ваяводы павінна быць намінаваная асоба, якую абрала мясцовая шляхта: «даваці нам воеводу нашого полочаном по их воли. А которыи будеть воевода наш нелюб, и нам им воеводу нашего дати по их воли» [11, с. 90]. Аднак фактычна гэты пункт не выконваўся. Патрабаванне шляхты ў інструкцыі 1606 г. яскрава паказвае, што полацкія ваяводы прызначаліся каралём. Аднак разам з тым полацкая шляхта захоўвала веданне зместу Полацкага прывілею і імкнулася да рэалізацыі змешчаных у ім пастулатаў. Гэта з'яўляецца сведчаннем захавання ў асяроддзі полацкай шляхты ўяўленняў аб аўтарытэтнасці мясцовага архаічнага права.

Патрабаванне скасавання ўнутраных мытняў у дзвінскім гандлі было змешчана ў інструкцыях 1598 і 1606 гг. [3, с. 239; 5, с. 343]. Полаччына традыцыйна падтрымлівала цесныя гандлёвыя сувязі з Рыгай. На тэрыторыі Полацкага ваяводства знаходзіліся дзве мытныя акругі ў Полацку і Дзісне. Памеры мыта павялічыліся падчас вайны са Швецыяй 1600-1611 гг. Існаванне ўнутраных мытняў было выгадна для буйных магнатаў Радзівілаў і Сапегаў, кліенты якіх займалі вядучыя адміністрацыйныя пасады на землях у сярэднім цячэнні Дзвіны [12, с. 143–147]. У інструкцыі 1606 г. утрымлівалася патрабаванне да Люблінскага шляхецкага з'езду ліквідаваць унутраныя мытні, паколькі яны перашкаджаюць развіццю гандлю і садзейнічаюць павышэнню коштаў. Толькі на сойме 1607 г. было забаронена браць мыта са шляхецкіх тавараў у Кокенгаўзе і Дынабургу (Інфлянты), аднак зборы з купцоў захаваліся [13, с. 449]. Адметна тое, што соймавая інструкцыя 1606 г. выступала ў дадзенай справе ў абарону не толькі полацкай шляхты, але і мяшчанства. Прычынай такой салідарнасці можа быць не толькі эканамічны інтарэс, але і захаванне сярод полацкай шляхты рэшткаў агульнаграмадзянскай свядомасці жыхароў Полацкай зямлі, якая на той час яшчэ не была цалкам выцеснена карпаратыўнай станавай свядомасцю.

Такім чынам, да асаблівасцяў палітычнай камунікацыі полацкай шляхты паводле соймавых інструкцый канца XVI – пачатку XVII стст. можна залічыць актыўнае адстойванне патрабаванняў захавання існуючага дзяржаўна-палітычнага і прававога парадку, што забяспечвалі шляхецкаму стану статус актыўнага суб'екта палітычнай дзейнасці, рэлігійнай талеранцыі і прававых гарантый рэлігійнага міру, правядзення знешняй палітыкі, арыентаванай на мірныя адносіны з суседнімі дзяржавамі, эфектыўнай арганізацыі дзяржаўных фінансаў. Гэта сведчыць пра тое, што полацкая шляхецкая супольнасць на мяжы XVI-XVII стст. актыўна інтэгралася ў карпаратыўную культуру ВКЛ. Разам з тым у межах палітычнай камунікацыі полацкай шляхты ў гэты перыяд яшчэ захоўваліся элементы рэгіянальнага дыскурсу. Гэта пацвярджаецца павагай да полацкай палітычнай і прававой традыцыі, добрым веданнем мясцовых прывілеяў.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Opaliński, E. Kultura polityczna szlachty polskiej w latach 1587-1652 / E. Opaliński. – Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe, 1995. – 347 s.
2. Dyaryusze sejmowe r. 1597; wyd. E. Barwiński. – Kraków: Nakład Akademii Umiejetności, 1907. – XXVIII, 545 s.
3. Biblioteka książąt Czartoryskich (BCzart.) w Krakowie. – Sygn. 2234.
4. Галубовіч, В., Радаман, А. Інструкцыя полацкай шляхты на сойм 1608 г. / В. Галубовіч, А. Радаман // Полацкія гістарычныя запіскі. – Т. III. – 2006. – С. 70-72.
5. Archiwum Główny Akt Dawnych (AGAD) w Warszawie. – Archiwum Radziwiłłów (AR). – Dział II. – Nr 450.
6. Kempa, T. Wobec kontrreformacji. Protestanci i prawosławni w obronie swobód wyznaniowych w Rzeczypospolitej w końcu XVI i w pierwszej połowie XVII wieku / T. Kempa. – Toruń: Adam Marszałek, 2007. – 624 s.
7. Biblioteka Polskiej Akademii Nauk i Polskiej Akademii Umiejetności (BPAU-PAN) w Krakowie. – Sygn. 360.

8. Wiśner, H. Litwa wobec rokoszu (1606-1607) / H. Wiśner // Kwartalnik Historyczny. – T. – 1972. – Z. 2. – S. 278-299.
9. Biblioteka Polskiej Akademii Nauk i Polskiej Akademii Umiejętności (BPAU-PAN) w Krakowie. – Sygn. 365.
10. Maciszewski, J. Wojna domowa w Polsce (1606-1609): studium z dziejów walki przeciw kontrreformacji. Cz. 1: Od Stężycy do Janowca / J. Maciszewski. – Wrocław: Zakł Nar. im. Ossolińskich, 1960. – VI, 368 s.
11. Полоцкие грамоты XIII – начала XVI вв.: в 5 т.; изд. А.Л. Хорошкевич– Москва: Изд-во АН СССР, 1977-1983. – Вып. 3. – 1980. – 215 с.
12. Якубаў, В. У. Сапері ў барацьбе Жыгімонта Вазы за шведскую карону 1594–1611 г. / В. У. Якубаў // Леў Сапера (1557–1633) і яго час: матэрыялы міжнароднай навукова-тэарэтычнай канферэнцыі, Гродна 4–5 красавіка 2007 г.; рэдкал. : С. В. Марозава, В. У. Галубовіч, А. І. Груша. – Гродна, 2007. – С. 143–149.
13. Volumina legum: w 9 t. / przedruk zbioru praw staraniem xx. pijarow w Warszawie, od roku 1732 do roku 1782, wydanego. – SPb.: Druk. J. Ohryzki, 1859-1860. – T. 2: Ab anno 1550 ad annum 1609. – 1859. – 483 s.

МУЗЕІ Ў ЧАС КАРОНАВІРУСУ: НОВЫЯ МЕДЫЯ-РОЛІ АРТЭФАКТАЎ І НАВЕДВАЛЬНІКАЎ

А.Л. Ластоўскі, канд. сац. навук,
Полацкі дзяржаўны ўніверсітэт, Беларусь

Пандэмія каронавіруса радыкальна паўплывала на жыццё ўсяго чалавецтва. Зараз мы яшчэ не можам пралічыць усе істотныя змены, найперш заўважныя эканамічныя наступствы, трансфармацыя цэлых сектараў эканомікі. Але відавочна, што змены пашыраюцца значна глыбей, і ўплываюць у тым ліку на прынцыпы працы інстытуцый, сацыяльныя паводзіны, каштоўнасці людзей. У гэтым дачладзе я хачу звярнуцца да тых прынцыповых зменаў, якія адбыліся ў сферы дзейнасці такіх важных культурных інстытуцый, як музеі.

Звернемся да канвенцыйнага вызначэння музеяў, прапанаванага Міжнародным камітэтам музеяў (ICOM): Музей – гэта некамерцыйная перманентная інстытуцыя, якая служыць грамадству і яго развіццю, адкрытая для публікі, якая набывае, кансервуе, даследуе, распаўядае і выстаўляе матэрыяльную і нематэрыяльную спадчыну чалавецтва і яго асяроддзя з мэтай адукацыі, даследавання і забаўлення» [1]. Такім чынам, музеі спалучаюць у сабе два базавых прынцыпы: адзін скіраваны на захаванне важных сфераў культурнай актыўнасці, кансервацыю нейкіх важных культурных артэфактаў і адначасовае назапашванне адпаведнай веды. Але іншы аспект скіраваны на адкрыццё, папулярызацыю, працу з наведвальнікамі, без якіх таксама было немагчыма ўявіць музеі – да 2020 года. Паводле статыстычных дадзеных, да 2019 года колькасць наведвальнікаў музеяў у свеце пастаянна расла, некаторыя музеі давалі фантастычныя лічбы – так, Луўр у 2019 годзе наведальнікі 9,6 мільёнаў турыстаў. Відавочна, гэта давала магчымасць музейам атрымоўваць вялікія прыбыткі, якія былі скіраваныя на набыццё новых артэфактаў, арганізацыю вялікіх выстаў і іншыя накірункі актыўнасці.

Хоць у вызначэнні музеяў пазначана, што гэта некамерцыйныя інстытуцыі, але радыкальнае змяншэнне колькасці наведвальнікаў стварае для іх надзвычайныя цяжкасці ў фінансавым плане. Ужо заўважна, што сярод ахвяраў каронавірусу можна назваць кінатэатры і прыватныя тэатры, многія з якіх збанкрутавалі і вымушаныя назаўжды зачыніцца. Музеі пераважна трымаюцца на дзяржаўных датацыях, таму перад імі няма такой непасрэднай пагрозы існаванню, але змяншэнне фінансавых магчымасцей таксама негатыўна ўплывае на арганізацыйныя перспектывы. І найбольш падатлівымі да змяншэння патокаў наведвальнікаў апынуліся прыватныя музеі, якія не маюць дзяржаўнай падтрымкі.

Але галоўнае, што пандэмія каронавірусу паставіла перад усімі музеймі прынцыповае пытанне: як працаваць ва ўмовах адсутнасці наведвальнікаў. Некаторыя музеі вырашылі, што гэта добры час для таго, каб правесці нейкія тэхнічныя рэнавацыі, ажыццявіць рамонт, але гэта толькі частковы адказ, які не вырашае праблему па сутнасці. Музеі былі змушаныя непасрэдна стаць перад выклікамі лічбавай эпохі, якія і раней былі заўважныя, але зараз яны выйшлі на першы план. Многія лічбавыя магчымасці выкарыстоўваліся і раней: лічбавыя каталогі, магчымасці зведваць экспазіцыю ў 3D,

адмысловыя музейныя аплікацыі, выкарыстанне сацыяльных сетак для распаўсюду інфармацыі і стварэння прывабнага вобраза музея. Але ў «дапандэмічны» час лічбавыя магчымасці мусілі ўзбагачаць візіт, дапаўняць яго інфармацыяй – ці рэкламаваць музей для патэнцыйных наведвальнікаў.

У першую хвалю пандэміі амаль ва ўсіх краінах свету (адным з нешматлікіх выключэнняў стала Беларусь) музеі былі зачыненыя. Гэта адразу ж выклікала вялікую хвалю сыходу музеяў у лічбавую прастору. Чаму гэта стала такім прывабным выйсцем? Лічбавая эпоха змяніла сярод іншага наша разуменне дзейнасці і прысутнасці, істотна абмежаванага раней фізічнымі рамкамі. Раней для паўнаwartаснага досведу рэчаіснасці трэба было знаходзіцца сваім фізічным целам у канкрэтным месцы, і медыя-прыстасаванні разглядаліся як каналы, якія замяшчалі гэты досвед. Але ўспрыняцце рэчаіснасці праз медыі ў такім выпадку выглядае субстытутам, меншым па вартасці. Праглядваанне галівудскіх фільмаў не можа замяніць цалкам паўнату адчуванняў ад падарожжа ў Амерыку. Толькі з'яўленне і пашырэнне новай інтэрнэт-культуры, заснаванай на ўсёпаглынальным досведзе сацыяльных сетак, дало магчымасць для стварэння цалкам іншай сістэмы каштоўнасцей, дзе паўнаwartасным досвед рэчаіснасці можа быць толькі ў выпадку медыятызацыі. Досвед падарожжа пераўтварыўся ў стварэнне фотаздымкаў, якія мусяць быць распаўсюджаныя праз сацыяльныя сеткі – і толькі пазітыўны фідбэк асяроддзя дазваляе адчуць паўнату і ўдаласць экзістэнцыі. Гэты працэс можа весці да межавой сітуацыі, калі ўжо не патрэбны досвед падарожжа – дастаткова пазітыўнага водгуку сацыяльных сетак на фэйкавыя фотаздымкі. Але рух у гэтым накірунку яшчэ толькі ідзе.

Разам з тым, музеі засноўваюцца на іншай сістэме каштоўнасцей, дзе вялікае значэнне мае «аўтэнтычнасць». Гэта папулярная міфалогія, якая сцвярджае безумоўную вартасць захаваных артэфактаў, якім мы можам прыпісаць сапраўднасць. Артэфакты тады змяшчаюць у сабе безліч культурных сэнсаў, яны атрымоўваюць аўру, якая прыцягвае ўвагу і надае ім прыярытэт у культурным спажыванні. Музеі выступаюць як інстытуцыі, якія не проста захоўваюць аўтэнтычныя артэфакты, але і распаўсюджваюць вакол іх культурную міфалогію, што дазваляе ім прывабліваць наведвальнікаў і захоўваць пазіцыі ў канкурэнтнай барацьбе. Гэта дазваляе прыцягваць мільёны наведвальнікаў, якія хочуць зірнуць на аўтэнтычную «Мону Лізу» – ці нават важней, зрабіць фотаздымак на фоне карціны, які б дазволіў цалкам зафіксаваць уласны досвед спажывання гэтага культурнага прадукта. Зараз ёсць магчымасць ствараць паўнаwartасныя лічбавыя копіі карцін, напрыклад, я ў Тбілісі быў на выставе, складзенай з копіяў усіх карцін да Вінчы – але ажыятаж быў непараўнальным з маштабнай выставай да Вінчы ў Луўры, дзе квітки былі раскупленыя на некалькі месяцаў наперад.

Па ідэі, віртуальныя туры і анлайн-выставы могуць быць яшчэ больш інфарматыўнымі, даваць наведвальнікам магчымасць сузіраць творы мастацтва ў візуальнай паўнаце. Але музеі ў такім выпадку аказваюцца закладнікамі выгоднай жа менавіта для іх міфалогіі аўтэнтычнасці: культура стварае імідж музеяў, дзе паўнаwartасны досвед можа быць толькі непасрэдным знаходжаннем з арыгінальнай рэччу і магчымасцю сузірання. У іншым выпадку, свет бы хутка запоўніўся таннымі копіямі, якія як бы абясцэньвалі арыгіналы – і інстытуцыі, дзе яны захоўваюцца. Адпаведна, першая хваля лічбавых пра-

дуктаў (віртуальныя экскурсіі, анлайн-гутаркі з куратарамі і музейнымі супрацоўнікамі) заўжды суправаджалася рыторыкай «часовасці», гэтыя прадукты нагадвалі нам пра экстрэмальную сітуацыю, створаную пандэміяй, і мелі своеасаблівы настальгічны маркер – калі мы не можам наведаць музей ці выставу, то хоць пагледзім адтуль анлайн-экскурсію. Тут вельмі важнае размежаванне паміж часовасцю, змушанасцю актуальнай сітуацыі і жаданнем вярнуцца ў нармальны стан, калі музейныя залы зноў запоўняць наведвальнікі.

Але моцным штуршком для разбурэння гэтай настальгічнага адчування часовасці сталі новыя мастацкія практыкі, якія ўзялі для сябе пандэмію і самаізаляцыю як тэмы для асэнсавання. У гэтых мастацкіх формах часовасць становіцца ўласнай нормай, якая пераўтварае досвед чалавечай экзістэнцыі. Узнік «каранавірусны» тэатр, які ствараецца акцёрамі ў самаізаляцыі. Ужо ўлетку 2020 года прайшло некалькі мастацкіх выстаў, дзе новы досвед самаізаляцыі радыкалізаваўся. І для новых формаў мастацтва тады гэта мяжа паміж «аўтэнтчным творам» («артэфактам») і «копіяй» знікае, што разбурае сцены прывілегій, якія выбудавалі вакол сябе музеі. Мастацтва як творчасць перамяшчаецца ў віртуальную прастору, там яно можа размаўляць на важныя тэмы, знаходзіць шчыра зацікаўленую аўдыторыю, нараджаць дыскусіі. І паўстае практычнае пытанне: ці можа гэта імерсіўная сетка практык, тыповых для пандэміі, агулам адкінуць патрэбу ў такіх інстытуцыях, як музеі?

У актуальны момант, з новай хваляй каронавірусу і чарговым закрыццём музеяў, мы назіраем чарговую трансфармацыю музейнай лічбавай культуры. Лічбавыя прадукты, якія былі часовымі, былі субстытутамі аўтэнтчнага досведу, пачынаюць успрымацца ўжо інакш – як паўнаватасныя прадукты. Карэнным маркерам такога злomu стала пашырэнне продажу электронных экскурсій, так, напрыклад, у дадзены момант можна віртуальна зведаць выставу Артэмізі Джэнтыескі ў лонданскай Нацыянальнай галерэі разам з куратарам, заплаціўшы за гэта 8 фунтаў. Адчуванне аўтэнтчнасці ў гэтым выпадку апасродкавана медыямі, але мы ведаем, што гэтыя карціны сапраўды вісяць у галерэі, што дазваляе нам забывацца на штучнасць інтэрнэт-злучэння. Такім чынам, віртуальны прадукт набывае новую якасць, медыі ўжо не замяняюць досвед сутыкнення з культурнымі артэфактамі, наадварот – яго рэалізуюць. Падобны злом адбыўся і ў тэатральнай сферы (дзе таксама важная міфалогія прысутнасці ў залі і непасрэднага эмацыйнага назірання за гульнёй акцёраў), пасля працяглага крызіснага перыяду і хвалі трансляцый спектакляў, зараз анлайн-спектаклі – прадаюцца.

Але гэтае размыванне межаў аўтэнтчнасці і непасрэднасці можа весці музеі далей. Калі любы выхад за межы ўтульнай прасторы становіцца небяспечным, не застаецца месца для публічных практык – і інстытуцый. Калі досвед сузірання на маніторы ноўтбука не з'яўляецца горшым па сваёй якасці і ацэнцы ў культуры спажывання, то адпадае патрэба хадзіць у музей. Пакуль што музеі трывала трымаюцца за сваю рыторыку настальгіі, але магчыма і ім наканавана стаць ахвярамі новай лічбавай эпохі, як і кінатэатрам, якія паміраюць на нашых вачах.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Museum Definition. ICOM. [Электронны рэсурс]. – Рэжым доступа: <https://icom.museum/en/resources/standards-guidelines/museum-definition/>. – Дата доступа: 16.09.2020.

НАРОДНАЯ ПЕДАГОГІКА БЕЛАРУСАЎ ЯК СІСТЭМА КУЛЬТУРНАЙ ТРАНСМІСІІ Ў ТРАДЫЦЫЙНЫМ ГРАМАДСТВЕ¹

В.І. Мішына

Полацкі дзяржаўны ўніверсітэт, Беларусь

Народная педагогіка беларусаў уяўляе сабой разгалінаваную сістэму сродкаў і метадаў выхавання, якая «з’явілася і развілася як вынік неабходнасці перадаваць ад пакалення да пакалення пэўныя працоўныя веды, умельствы і навыкі, а таксама правілы і нормы грамадскіх паводзін, без якіх была б немагчыма жыццядзейнасць чалавека» [1, с. 5]. Асаблівасцю традыцыйнага грамадства, як вядома, з’яўляецца безумоўная пераемнасць традыцыйных узораў, нормаў, светапоглядных асноваў; арыентацыя на пастаяннае ўзнаўленне сфармаваных на працягу стагоддзяў сацыяльных структур і спосабаў практычнай дзейнасці.

Менавіта пасродкам традыцыйных спосабаў, метадаў, інструментаў выхавання і навучання і забяспечваюцца названыя параметры традыцыйнага грамадства, інакш кажучы, ажыццяўляецца ў яго межах культурная трансмісія. Народная педагогіка, як сістэма традыцыйнага выхавання, прадугледжвае шматбаковае і інтэнсіўнае ўздзеянне на асобу дзіцяці, такім чынам яна арыентавана на забеспячэнне сацыялізацыі і інкультурацыі асобы, якія з’яўляюцца асноўнымі складнікамі культурнай трансмісіі [2].

Зыходзячы з класіфікацыі відаў культурнай трансмісіі, прапанаванай крос-культурным псіхалагам Дж. Бэры [2], у сістэме народнай педагогікі беларусаў можна вылучыць перш за ўсё механізмы вертыкальнай трансмісіі (перадача культурных каштоўнасцей, уменняў, вераванняў ад бацькоў да дзяцей) і гарызантальнай (засваенне сацыяльнага вопыту і традыцый культуры ў працэсе камунікацыі з аднагодкамі), а таксама трансмісіі непрамой (атрыманне вопыту ад іншых дарослых – родных, старэйшых членаў абшчыны, суседзяў і г.д.). Такім чынам, асноўнымі агентамі інкультурацыі і сацыялізацыі ў традыцыйным грамадстве з’яўляюцца сям’я, абшчына і група аднагодкаў.

Народная педагогіка беларусаў, як комплексная сістэма выхавання, ахоплівае ўсе сферы і накірункі жыццядзейнасці чалавека ў традыцыйным грамадстве, адпаведна, механізмы культурнай трансмісіі дзейнічаюць ва ўсіх гэтых сферах. На нашу думку, асаблівае значэнне ў гэтым плане набываюць працоўная дзейнасць, рытуальна-сімвалічная сфера і гульня.

Працоўная дзейнасць. Даследчыкі народнай педагогікі беларусаў адзначаюць, што адным з самых старажытных і эфектыўных сродкаў выхавання была праца. Улічваючы, што вытворчая дзейнасць традыцыйнай сям’і з’яўлялася асноўным спосабам яе існавання, ранняе далучэнне падростаючага пакалення да працы было жыццёвай неабходнасцю. Вытворчы цыкл традыцыйнай сям’і ўключаў у сябе шматлікія віды працоўнай дзейнасці, перш за ўсё сельскагаспадарчай, а таксама рамесна-вытворчай і штодзённа-пабытовай. Задзейнічанымі ў гэтым працэсе ў той ці іншай ступені

¹ Праца падрыхтавана ў межах праекта № Г20Р-095 «Субкультура дзяцінства ў дыскурсе усной гісторыі, мовы і фальклору Віцебска-Пскоўскага паграніч’я XX - пачатку XXI стагоддзя».

аказваліся абсалютна ўсе члены сям’і, і дзеці не з’яўляліся выключэннем. Этнографы XIX стагоддзя сведчаць аб тым, што ўжо з 4-5 гадоў дзецям даручалі выконваць пэўныя працоўныя дзеянні. Па меры сталення яны асвойвалі ўсё больш складаныя працоўныя аперацыі. Вельмі паказальным у гэтым плане з’яўляецца сведчанне М.В. Доўнар-Запольскага: «Дзеці з ранніх год выконваюць тыя ці іншыя гаспадарчыя абавязкі, і чым сям’я меней, тым раней сялянскі падлетак знаёміцца з суровай працай. З пяці год дзіця няньчыць сваіх маленькіх братоў і сяцёр, з 7-8 яно ўжо пастух, ідзе за возам і пад., з 12 год для хлопчыка пачынаюцца першыя практыкаванні ў земляробстве: ён зграбае сена, барануе, з пятнаццаці год бярэцца за цэп, касу, а яшчэ гады праз два і за саху, так што да 20 год ён ужо хлебароб, што прайшоў усе акадэмічныя курсы сялянскай гаспадаркі. Дзяўчына да 16-17 год ведае жаночыя работы» [3, с. 17].

Фактычна з першых гадоў жыцця дзіця атрымлівала магчымасць назіраць за працоўнымі працэсамі, а затым пакрысе далучацца да іх. Асноўным і найбольш арганічным сродкам фармавання працоўных навыкаў было навучанне на прыкладзе бацькоў ці старэйшых членаў сям’і [1, с. 24]. Акрамя таго, быў задзейнічаны і педагагічны патэнцыял вуснай народнай творчасці, накіраваны на фармаванне адпаведных нарматыўна-каштоўнасных арыентацый дзіцяці. Так, прыказкі і прымаўкі ў імператыўнай форме паказвалі значнасць працы як асновы жыццядзейнасці («Без працы жыць – толькі неба капціць», «Калі добра ўзарэш – то і ўраджай збярэш», «Як патрудзішся – так пажывеш» [4, с. 86-87]. Абрадавы і пазаабрадавы фальклор, адлюстроўваючы традыцыйную карціну свету, ўтрымліваў, апроча іншага, і важнейшыя звесткі практычнага характару (напрыклад, своеасаблівы «працоўны каляндар» валачобных песень з пералікам паслядоўнасці асноўных гаспадарчых работ: «Святы Казімір дровы сячэць ... / Благавешчанне жытцо рушыць... / Свята вербніца сошкі правіць... / Чысты Чацвер заворываіць... / Радаўніца барануіць...» [5, с. 167-168]. Казкавая проза (асабліва сацыяльна-бытавога жанру) ў якасці станоўчага героя пазіцыянуе ў першую чаргу працоўнага чалавека, які, дзякуючы сваім мудрасці, кемлівасці, ўмельству, знаходзіць выйсце са складанага становішча, перамагае ў канфлікце з прадстаўнікамі антаганістычных сацыяльных слаёў («Як селянін зрабіўся памочнікам цара»; «Цана лусты хлеба», «Хлопец-нянька» і да т.п. [6, с. 24-25, с. 43-44, с. 175-177]). Акрамя таго, у сацыяльна-бытавых казках «народ, які асабліва высока цэніць шчырую працу, больш бязлітасна высмейвае гультайства, чым іншыя заганы» [6, с. 17].

Рытуальна-сімвалічная сфера. Неад’емным складнікам традыцыйнай культуры з’яўляецца сістэма каляндарных, сямейных і аказіянальных рытуалаў, якія, выконваючы функцыі сацыялізацыі, інтэграцыі і актуалізацыі сацыяльнага вопыту [7, с. 31-32], выступаюць у якасці важнейшых сродкаў культурнай трансмісіі. Удзел дзяцей і моладзі ў рытуалах рэгламентаваўся сістэмай уяўленняў аб адпаведнасці тых ці іншых жыццёвых падзей ці прыродных цыклаў і ўзросту чалавека. Так, калі для радзіннага абраду рытуальны «тэкст» дзіцяці быў адным з асноўных [7, с. 41], то ўдзел дзяцей у пахавальных абрадах практычна выключаўся. У каляндарных абрадах найбольшая актыўнасць дзяцей і моладзі назіраецца ў калядны, а затым вяснова-летні перыяды, што адпавядае агульным ідэям нараджэння «новага», росту і росквіту прыроды [8, с. 168-169, с. 172-173].

183]. З'яўляючыся ў рытуалах не пасіўнымі назіральнікамі, а выканаўцамі пэўных абрадавых роляў, дзеці засвойвалі агульныя правілы рытуальна-сімвалічных паводзін, адаптэдыя вербальныя формулы (заклінанні, дыялогі, пажаданні), прынцыпы выкарыстання матэрыяльнай атрыбутыкі і абрадавы фальклор. Досыць добра, напрыклад, ілюструе сказанае вышэй, абрад «засявання», зафіксаваны Е.Р. Раманавым у пачатку XX ст.: «Дзень Новага года вядомы больш пад назвай «Васілья». Раніцай у гэты дзень сялянскія дзеці ходзяць па хатах з торбачкамі ў руках, у якія насыпана рознае зерне. Увайшоўшы ў хату, дзеці абсыпаюць яе жменямі зерня, прамаўляючы верш: «Ходзя Ілья / На Васіля, / Нося пугу, / Жыцяную. / Гдзе замахне - / Жыта расьце, / Гдзе ня махая, / Там ня бувае / А ў полі ядром, / А ў доме дабром! / Радзі, Божа, жыта-пшаніцу, усякаю пшаніцу» [9, с. 126].

Акрамя таго, існавала досыць вялікая група рытуалаў і рытуальных дзеянняў, функцыянальна скіраваных менавіта на сацыялізацыю і інкультурацыю дзіцяці (далучэнне дзіцяці да свету «культуры», сімвалічнае фарміраванне яго фізічных, разумовых здольнасцей, працоўных навыкаў, якасцей характару і да т.п.). У першую чаргу гэта, безумоўна, радзінна-хрэсцінныя рытуалы (адразанне пупавіны, купанне, апрананне, наданне імя, інтэграцыя ў сямейную, вясковую і канфесійную супольнасць): «Пупавіну хлопчыку баба атрэзвае, палажыўшы на дубовую дошку, каб хлопец быў моцны як дуб, ці на тапарышча, каб ён добра трымаў сакеру да быў лоўкі рабоцько. А дзеваццы пупавіну баба атрэзвае, палажыўшы на прасніцу, або на чоўнік, каб яна як вырасце, была ахвотніца да жаночае работы» [10, с. 174]; «Калі народзіцца дзіця, бабка рыхтуе вадку купаць яго, а бацька кідае ў вадку срэбныя грошы, каб дзіця было багатым і чыстым» [9, с. 329]; «Покуль дзіцяці не хрысцяць, яму не можна класці сарочачкі, яго толькі кладуць у пялёнкі, зробленыя са старызны: сарачок маткі, бацька, бабка, дзеда ці каго-небудзь з старшых. Робяць гэта дзеля таго, каб дзіця ва ўсём было, як яго бацькі, дзяды ці другія сроднікі» [10, с. 174]; «Кум і кума павінны на хрысцінах многа праміж сябе гаварыць, каб дзіця было гаваркое да да людзей прыхільнае» [10, с. 180]. У працэсе далейшага росту і сталення дзіцяці рытуальным чынам маркіраваліся з'яўленне першага зуба і пачатак выпадзення малочных зубоў, пачатак хаджэння і маўлення, першы год з дня нараджэння, пераходы з адной полаўзроставай ступені дзяцінства ў другую, авалоданне некаторымі працоўнымі навыкамі: «Калі ў дзіцяці стануць бачныя першыя прыкметы прарэзвання зубоў, то трэба даваць яму грызці воўчы зуб: яны хутка прарэжуцца і будуць моцныя, падобна да воўчых» [11, с. 27]; «Калі дзіця своечасова робіць спробу «ад дыбак к ходу», то першая жанчына, якая гэта заўважыла, павінна зараз жа тройчы правесці нажом паміж ножак дзіцяці, каб канчаткова вызваліць яго ад «дзяціных путаў» [11, с. 29]; «Першае, што робіць дзіця трэба ўкінуць у вагон, та яно будзе ахвотно ... рабіць, што схочэ» [10, с. 185]; «Каля таго часу як дзіця пачынае «бавіцца цацкамі»..., бацькі кладуць на стол кнігу, грошы, сякеру, зярняты і іншыя прадметы, падносяць дзіця і «прыцямлваюць», за што дзяцёнак ухопіцца, тое і будзе ведаць у дарослым стане» [11, с. 30].

Гульня. Спецыялісты ў галіне народнай педагогікі адназначна падкрэсліваюць выключны педагогічны патэнцыял гульні: «Гульня адыгрывала важнейшую ролю

ў жыцці дзіцяці, развіцці яго фізічных і разумовых здольнасцей. У гульні дзеці ўдасканальваліся і вучыліся кіраваць сваімі асабістымі паводзінамі. У ёй спасцігаліся маральныя і этычныя нормы, набываліся жыццёва важныя веды, нараджалася пачуццё калектывізму, патрыятызму як вышэйшых маральных якасцей, неабходных любому грамадству» [12, с. 199]. Менавіта гульня як важнейшы элемент дзіцячай субкультуры, выступае ў якасці галоўнага сродка гарызантальнай культурнай трансмісіі (камунікацыя з аднагодкамі), але, разам з тым, з’яўляецца спосабам мадэлявання сацыяльных адносін, садзейнічае развіццю разумовых здольнасцей дзіцяці, засваенню працоўных навыкаў і маральных нормаў традыцыйнай супольнасці (то бок з’яўляецца інструментам трансмісіі вертыкальнай).

Сацыялізацыя і інкультурацыя дзіцяці пасродкам гульні адбываецца па шэрагу накірункаў, сярод якіх, на нашу думку, важнейшымі з’яўляюцца наступныя:

- засваенне сацыяльных роляў і правілаў паводзін паміж людзьмі (ролевыя і сітуацыйныя гульні: «У маці і дачку», «У дом», «У вяселле» і да т.п. [13, с. 192, с. 194]);
- авалодванне працоўнымі навыкамі (імітацыйныя гульні: «у сяўбу», «уборку ўраджаю», «Мак», «Проса», «Лён» і інш. [13, с. 192; 14, с. 375-377]);
- развіццё фізічных і разумовых здольнасцей, кемлівасці, спрыту, наглядальнасці (рухомыя гульні, гульні з інвентаром, т.зв. «скаўцкія» і да т.п.: «Пікар», «Клёк», «Класы», «Краскі», «Хованкі», «Жгучкі» і інш. [14, с. 247, 253, 306, 331, 336, 370]);
- засваенне ведаў аб навакольным свеце (гульні, дзе імітуюцца асаблівасці паводзін жывёл і птушак, пэўным чынам адлюстроўваюцца прыродныя і сацыяльныя з’явы: «Птушкі ляцяць», «Кароль», «Цар, злодзей і палач», «Французы і беларусы», «Мышка», «Каршун і качкі» і інш. [14, с. 268, 286, 296, 310, 313, 317]);
- эстэтычнае выхаванне (засваенне дзіцем пачуцця рытму, рыфмы, музычнай гармоніі, эстэтыкі рухаў («забаўляльнікі», «пацешкі», «гушчалкі» для самых маленькіх [13, с. 189-191], гульні з драматычнымі, вакальнымі і харэаграфічнымі элементамі: «Я малюшанькі», «Ку-ку», «Ручаёк» і г.д. [14, с. 373, 390-397, 414]).

Разглядаючы гульню як інструмент культурнай трансмісіі не варта выпускаць з-пад увагі і агульныя характарыстыкі гульні як пэўнага сацыякультурнага феномена, паколькі яны таксама аказваюць істотны ўплыў на станаўленне і развіццё асобы ў экзістэнцыяльным сэнсе. Тут неабходна згадаць і агульную культуратворчую функцыю гульні (І. Хейзінга), і такія яе рысы, як добраахвотны характар, наяўнасць правіл, арыентаванасць на гульнёвы працэс, парстарава-часавая абмежаванасць і інш. [15]

Такім чынам, народная педагогіка з’яўляецца адным з важнейшых механізмаў культурнай трансмісіі ў традыцыйным грамадстве, забяспечваючы пераемнасць сацыякультурных нормаў, стэрэатыпаў паводзін, сродкаў і спосабаў камунікацыі паміж людзьмі.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Арлова, Г. П. Беларуская народная педагогіка / Г. П. Арлова. - Мінск : Народная асвета, 1993 г. – 120 с.
2. Черепова, А. А. Междисциплинарный подход к определению понятия «Культурная трансмиссия» [Электронный ресурс] / А. А. Черепова // Общество: философия, ис-

- тория, культура. – 2016. – №8. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdistsiplinaryy-podhod-k-opredeleniyu-ponyatiya-kulturnaya-transmissiya>. – Дата доступа: 21.11.2020.
3. Довнар-Запольский, М. В. Очерки семейственного обычного права крестьян минской губернии / М. В. Довнар-Запольский // Исследования и статьи, Т.1. – Киев, 1909. – С. 1-60.
4. Арлова, Г. П. Народная педагогіка ў выхаваўчай рабоце школы / Г. П. Арлова. – Мінск : ГВАЗТ «Маладняк», 1995. – 160 с.
5. Валачобныя песні / Склад. Г. А. Барташэвіч, Л. М. Салавей, склад. муз. часткі В.І. Ялатаў. Рэд. тома К.П. Кабашнікаў. – Мінск : Навука і тэхніка, 1980 – 560 с. – (Беларуская народная творчасць).
6. Сацыяльна-бытавыя казкі / Склад. тома і аўтар уступнага артыкула А. С. Фядосік, склад. каментарыяў Л. Р. Бараг ; рэд. тома В. К. Бандарчык. — Мінск : Навука і тэхніка, 1976. — 520 с. — (Беларуская народная творчасць).
7. Байбурин, А. К. Ритуал в традиционной культуре: Структурно-семантический анализ восточнославянских обрядов / А. К. Байбурин. – СПб. : Наука, 1993. – 240 с.
8. Бернштам, Т. А. Молодежь в обрядовой жизни русской общины XIX – начала XX в. / Т. А. Бернштам. – Л. : Наука, 1988. – 277 с.
9. Романов, Е. Р. Белорусский сборник. В 9 вып. / Е.Р. Романов. - 1886-1912. – Вып. 8: Быт белоруса. – Вильна, 1912. – 600 с.
10. Сержпутоўскі, А.К. Прымхі і забабоны беларусаў-палешукоў / А.К. Сержпутоўскі. – Мінск : Універсітэцкае, 1998. – 301 с.
11. Никифоровский, Н.Я. Простонародные приметы и поверья, суеверные обряды и обычаи, легендарные сказания о лицах и местах. / Н.Я. Никифоровский – Витебск, 1897. – 336 с.
12. Ракава, Л.В. Эвалюцыя традыцый сямейнага выхавання беларусаў у XIX-XX стст. / Л. В. Ракава. – Мінск : Беларус. навука, 2009. – 311 с.
13. Беларусы: у 8 т. Т.5. Сям'я. / В. К. Бандарчык, Г. М. Курыловіч, Т. І. Кухаронак [і інш.] ; рэдкал. : В. К. Бандарчык [і інш.]; Ін-т мастацтвазнаўства, этнаграфіі і фальклору НАН Беларусі. – Мінск : Бел. навука, 2001. – 375 с.
14. Гульні, забавы, ігрышчы / Склад. А. Ю. Лозка. – 2-е выд. – Мінск : Бел. навука, 1996. – 534 с. – (Беларуская народная творчасць).
15. Нестерова, Н. В. Игра как объект культурологического анализа [Электронный ресурс] / Н. В. Нестерова, К. Ю. Баннов // Вестник ЧГАКИ. – 2006. – №1 (9). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/igra-kak-obekt-kulturologicheskogo-analiza>. – Дата доступа: 21.11.2020.

**НАВУКОВАЯ КАМУНІКАЦЫЯ АРХЕОЛАГАЎ – ДАСЛЕДЧЫКАЎ БЕЛАРУСІ ў XIX ст.:
СПЕЦЫФІКА, ФОРМЫ, РАЗВІЦЦЁ (НА ПРЫКЛАДЗЕ ВЫВУЧЭННЯ
ПОЗНЕСЯРЭДНЕВЯКОВЫХ ПАХАВАЛЬНЫХ ПОМНІКАЎ ПАДЗВІННЯ)**

В.У. Чараўко, канд. гіст. навук,
Полацкі дзяржаўны ўніверсітэт, Беларусь

У XIX ст. вывучэнне беларускіх земляў прайшло шлях ад дзейнасці даследчыкаў-аматараў да ўласна навуковых даследаванняў. Развіццё грамадства, назапашванне факталагічных ведаў, іх тэарэтычнае асэнсаванне абумоўлівалі развіццё формаў арганізацыі даследчыкаў і навуковай камунікацыі паміж імі. У пачатку XIX ст. вывучэннем тэрыторыі Беларусі займаліся асобныя энтузіясты. Іх актыўнасць не была скаардынавана, а адкрыцці і напрацоўкі становіліся досведам вузкага кола людзей. У другой палове XIX ст. даследчыкі публікавалі вынікі ўласных навуковых пошукаў, абмяркоўвалі іх на археалагічных з'ездах, палемізавалі паміж сабой у друку. Разгледзім развіццё навуковай камунікацыі даследчыкаў Беларусі на прыкладзе дзейнасці археолагаў, якія вывучалі познесярэдневяковыя пахавальныя помнікі Падзвіння.

Асабістае ліставанне як форма навуковай камунікацыі. Сістэматычныя даследаванні пахаванняў у краінах Заходняй Еўропы і ЗША пачаліся ў канцы XVIII – пачатку XIX ст. [1, с. 6]. Без уліку данавуковай «народнай археалогіі» [2, с. 91–95], звесткі аб першых аматарскіх «раскопках» на Беларусі адносяцца да 1790 г. Сяляне маёнтка Мосар (зараз вёска ў Глыбоцкім раёне) выпадкова раскапалі старадаўняе пахаванне. Уладальнік маёнтка чашнік ВКЛ Роберт Бжастоўскі паведаміў аб здарэнні манарху Рэчы Паспалітай Станіславу Аўгусту Панятоўскаму. Той зацікавіўся знаходкай і даслаў ліст з просьбай удакладніць некаторыя дэталі. Для гэтага былі арганізаваны спецыяльныя «раскопкі» [3, с. 16; 4, с. 285–289].

У апошняй чвэрці XVIII ст. беларускія землі ўвайшлі ў склад Расійскай імперыі. Падзелы Рэчы Паспалітай абудзілі цікавасць да мінулага ў польскім грамадстве, а напалеонаўскія войны – у асяроддзі рускай інтэлігенцыі. Інтэрэс да археалагічных аб'ектаў праявілі энтузіясты як з мясцовых памешчыкаў, так і з ліку чыноўнікаў і афіцэраў [3, с. 21–22, 24, 60; 5, с. 11; 6, с. 42]. Даследчыкі-аматары першых дзесяцігоддзяў XIX ст. займаліся вывучэннем старажытнасцей несістэмна і некаардынавана. Матэрыялы і вынікі такіх навуковых пошукаў працяглы час заставаліся вядомымі толькі самім даследчыкам. Абмеркаванне знаходак, абмен інфармацыяй і вопытам паміж імі калі і адбываліся, то праз асабістае ліставанне. Ліставанне выступала галоўнай формай тагачаснай навуковай камунікацыі [7, с. 190–192]. Толькі ў асобных выпадках звесткі аб пошуках старажытнасцей траплялі на старонкі газет, часопісаў і становіліся вядомымі грамадскасці.

Прыкметную ролю ў вывучэнні старажытнасцей у пачатку XIX ст. адыгрываў Мікалай Пятровіч Румянцаў (1754–1826). Асабліваю ўвагу М.П. Румянцаў праяўляў да тэрыторыі Беларусі, дзе знаходзілася яго асноўнае ўладанне – Гомель. Вакол яго склаўся гурток даследчыкаў-энтузіястаў і сетка мясцовых карэспандэнтаў [3, с. 25]. З дзейнасцю сябраў гуртка звязаны першыя звесткі аб познесярэдневяковых помніках Беларускага Падзвіння – каменных крыжоў у ваколіцах Полацка.

У 1818 г. газета «Паўночная пошта, або Новая Санкт-Пецярбургская газета» апублікавала заметку аб Рагвалодавым камяні ў ваколіцах Оршы. Заметка выклікала цікавасць у інтэнданта І арміі Ягора Францавіча Канкрына (1774–1845) – будучага міністра фінансаў [3, с. 29–31]. Ён удакладніў звесткі аб Рагвалодавым камяні і правёў пошукі Барысавых камянёў, прыцягнуўшы да гэтага падначаленых. Вынікі пошукаў ён апісаў у лістах да М.П. Румянцава і часткова апублікаваў у «Паўночнай пошце». Да аднаго з лістоў Я.Ф. Канкрын прыклаў копію рапарта наглядчыка правіянцкай крамы ў Полацку Рэпіна. Той паведамляў, што аглядаў каменныя крыжы ў маёнтку Бяздзедавічы і ў Экімані каля Полацка [3, с. 26, 30–39]. Гэта паведамленне з’яўляецца першай вядомай згадкай познесярэдневяковых пахавальных помнікаў Беларускага Падзвіння ў прыватнай карэспандэнцыі [8, с. 142].

У 1821 г. Полацк па даручэнню М.П. Румянцава наведаў сябра яго гуртка, паштовы чыноўнік і будучы акадэмік Пётр Іванавіч Кёпен. Ён спадзяваўся адшукаць адзін з Барысавых камянёў, але змог апісаць толькі каменны крыж у Бяздзедавічах, аб якім паведамляў Я.Ф. Канкрын. Даследчык замалёваў крыж, адзначыўшы наяўнасць на ім надпісу і даты (1650 г.) [3, с. 26, 39–41; 9, с. 103–104]. Гэты прыклад выдатна дэманструе абмежаванасць асабістага ліставання як сродка навуковай камунікацыі. Сябра румянцаўскага гуртка П.І. Кёпен не ведаў пра паведамленне аб гэтым крыжы, дасланае М.П. Румянцаву тры гады таму.

Першая згадка познесярэдневяковых пахаванняў Беларускага Падзвіння ў навуковай публікацыі звязана з імем Зарыяна Даленгі-Хадакоўскага (1784–1825), які зрабіў сваё назіранне практычна адначасова з лістом Я.Ф. Канкрына. Адзначаючы наяўнасць гарадзішчаў ва ўсіх старажытных славянскіх паселішчах, даследчык мімаходзь згадаў, што цяпер на гарадзішчы Полацка знаходзяцца могілкі [10, с. 30–31]. Паведамленне аб гэтым утрымліваецца ў «Данясенні аб першых поспехах падарожжа ў Расію», падрыхтаваным З. Даленгам-Хадакоўскім у 1822 г. Можна меркаваць, што назіранне было зроблена ў 1819 г. [8, с. 143]. Але апублікавана «Данясенне...» было толькі ў 1844 г., праз 22 гады пасля напісання і ўжо пасля смерці аўтара [10]. Далейшае развіццё археалагічнай навукі патрабавала новых арганізацыйных форм узаемадзеяння даследчыкаў [11, с. 207], якія б дазвалялі больш эфектыўна і апэратыўна абменьвацца інфармацыяй.

Навуковыя таварыствы. У 1846 г. у неафіцыйнай частцы «Віленскіх губернскіх ведамасцей» было надрукавана «Кіраўніцтва да пошуку старажытнасцей у Заходняй Русі» [12, с. 150; 13]. Чытачам тлумачылася, што некаторыя расійскія і замежныя таварыствы аматараў старажытнасцей (у прыватнасці, у Адэсе і ў Капенгагене) распрацавалі адмысловыя правілы і настаўленні. Пры дапамозе іх прыватныя асобы маглі садзейнічаць пошуку, даследаванню і захаванню старажытнасцей. Прымаючы пад увагу малую вядомасць тых настаўленняў, увазе чытачоў быў прапанаваны іх варыянт, адаптаваны да мясцовых умоў [13, с. 133]. «Віленскія губернскія ведамасці» не падаюць звестак аб складальніку «Кіраўніцтва...». Асабліваці прапануемай метадыкі даследавання, спецыфіка класіфікацыі археалагічных помнікаў [14, с. 140; 15, с. 15; 16, с. 14–15, 28], пазначаная сувязь з даследчыцкай суполкай у Капенгагене дазваляюць выказаць меркаванне, што складальнікам «Кіраўніцтва да пошуку старажытнасцей у Заходняй Русі» быў адзін з братаў Тышкевічаў. На карысць гэтага кажа і невялікая на момант публікацыі колькасць кваліфікаваных даследчыкаў на беларускіх землях.

Браты Канстанцін і Яўстафій Тышкевічы ў 1830-х – 1840-х гг. заклалі на беларускіх землях асновы навуковай археалогіі. Канстанцін Тышкевіч (1806–1868) праводзіў раскопкі курганоў і гарадзішчаў, Яўстафій Тышкевіч (1814–1873) сканцэнтраван сваю ўвагу на курганах [3, с. 57–59]. Яны падтрымлівалі сувязі з агульнарасійскімі і замежнымі навуковымі аб’яднаннямі і друкавалі артыкулы аб сваіх даследаваннях. Так, Я. Тышкевіч з’яўляўся членам Каралеўскага Капенгагенскага таварыства паўночных антыкварыяў, Рыжскага таварыства даследчыкаў гісторыі і старажытнасцяў, Таварыства аматараў прыродазнаўства пры Маскоўскім універсітэце, ганаровым членам Пецябургскай акадэміі навук, Стэкгольмскай Каралеўскай акадэміі свабодных навук, гісторыі і старажытнасцей, Лонданскага археалагічнага інстытута, членам-карэспандэнтам Пецябургскага археалагічна-нумізматычнага таварыства (ператворанага ў 1851 г. у Рускае археалагічнае таварыства) [11, с. 85–86; 17, с. 13; 18, с. 52, 56; 19, с. 3]. Падобныя навуковыя таварыствы і іх выданні стваралі для даследчыкаў ўмовы для камунікацыі і плённага абмену вопытам [7, с. 191–192].

Стварэнне па ініцыятыве Я. Тышкевіча ў 1855 г. Віленскага музея старажытнасцей і Віленскай археалагічнай камісіі пры ім адлюстроўвала пачатак пераходу да навуковага вывучэння помнікаў на беларускіх землях [3, с. 62, 200]. Музей арганізоўваўся з улікам перадавога вопыту, для азнаямлення з якім Я. Тышкевіч наведаў Данію і Швецыю, а К. Тышкевіч – Кракаў, Прагу і Вену [20, с. 14–15].

Планавалася, што камісія складзе спісы помнікаў, падрыхтуе каталогі археалагічных знаходак, распрацуе метадычныя рэкамендацыі па правядзенню раскопак. Нешматлікасць даследчыкаў-археолагаў не дазволіла рэалізаваць гэтыя планы за кароткі тэрмін. У час падаўлення паўстання 1863–1864 гг. работа вучонага таварыства была парушана. Дзейнасць Віленскага музея старажытнасцей мясцовыя ўлады прызналі не адпавядаючай інтарэсам дзяржавы, а Я. Тышкевіча абвінавацілі ў неразуменні ўрадавай палітыкі. У 1865 г. музей быў рэарганізаваны і фактычна разгромлены, а Віленская археалагічная камісія – ліквідавана. Гэта на некалькі дзесяцігоддзяў замарудзіла археалагічныя даследаванні на Беларусі [3, с. 63, 81–83; 20, с. 17; 21, с. 18].

Але вывучэнне мясцовых старажытнасцей не было спынена. Краязнаўчая дзейнасць прадстаўнікоў праваслаўнага духавенства, дваранства, чыноўнікаў і афіцэраў не сустракала перашкод з боку ўрадавай адміністрацыі. Тое ж можна сказаць аб пошуках камандзіраваных у беларускія губерні прадстаўнікоў агульнарасійскіх навуковых таварыстваў. На 1860–1880-я гг. прыпадае дзейнасць мастака Маскоўскай Аружэйнай палаты Д.М. Струкава (1828–1899), сакратара Віцебскага губернскага статыстычнага камітэта і ўдзельніка раскопак археолагаў-аматараў А.М. Семянтоўскага (1823–1893), актыўнага археолага-аматара М.Ф. Кусцінскага (1829–1905), які праз свайго вядомага сакурніка А.С. Уварава падтрымліваў сувязі з археолагамі Санкт-Пецярбурга і Масквы [3, с. 93–117; 22, с. 359; 23].

Навуковая палеміка. Праявай развіцця навуковай камунікацыі трэба лічыць навуковую палеміку. Яшчэ З. Даленга-Хадакоўскі, маючы на ўвазе неназваных апанентаў, з іроніяй заўважаў: «Я яшчэ раз скажу, што зручней за ўсе даследаванні можна судзіць у палацах і пакоях. Шкада толькі, што ў прасторы і нетрах зямлі нашай не тое адкрываецца» [10, с. 377–378]. Гэта выказванне паказвае разуменне даследчыкам

вялікага патэнцыялу археалагічных крыніц. К. Тышкевіч у сваёй кнізе «Аб курганах у Літве і Заходняй Русі» высока ацаніў унёсак З. Даленга-Хадакоўскага ў справу вывучэння старажытнасцей, але не пагадзіўся з нястрогім выкарыстаннем тэрміну «жальнік», аргументавана пазначыўшы сваю пазіцыю [15, с. 137–138; 16, с. 273].

Значна больш крытычную ацэнку ён даў свайму сучасніку Ксенафонту Антонавічу Гаворскаму (1811–1871). Выкладчык Полацкай духоўнай семінарыі, той з’яўляўся даследчыкам-аматарам. У 1852 г. ён ажыццявіў тры археалагічныя паездкі ў ваколіцы Полацка, дзе правёў археалагічныя разведкі і нават невялікія раскопкі познесярэднявечных пахаванняў [24, с. 116–119, 126]. Матэрыялы пошукаў былі выкладзены К.А. Гаворскім у артыкулах «Археалагічныя пошукі ў ваколіцах г. Полацка» [25] і «Паездка (14 верасня 1852 г.) з г. Полацка па напрамку так званай Альгердавай дарогі» [26].

Дзейнасць К.А. Гаворскага была станоўча ацэнена Рускім археалагічным таварыствам у Пецярбургу, членам-карэспандэнтам якога ён стаў [24, с. 126]. К. Тышкевіч, наадварот, адгукнуўся аб ёй крытычна. У першым (рускомоўным) выданні пазначанай кнігі «Аб курганах» (1865) К. Тышкевіч, не называючы К.А. Гаворскага па імені, падрабязна спыніўся на публікацыях «аднаго вучонага» і выказаў сумненне ў рэпрэзентатывнасці атрыманых тым вынікаў [15, с. 11]. У другім (польскамоўным) выданні (1868) К. Тышкевіч паўтарыў крытыку, на гэты пазначыўшы імя К.А. Гаворскага [16, с. 19–21]. На яго думку, К. А. Гаворскі мусіў вывучыць як мінімум некалькі соцень курганоў, а не спяшацца публікаваць матэрыялы раскопак некалькіх пахаванняў, будуючы высновы на нетрывалай глебе [15, с. 11; 16, с. 19–21]. Далейшыя даследаванні пацвердзілі, што высновы К. А. Гаворскага не былі паспешлівымі [27, с. 296]. Л.В. Аляксееў меркаваў, што рэзкі водгук К. Тышкевіча мог тлумачыцца не столькі розніцай у метадалагічных падыходах, колькі адрознай грамадска-палітычнай пазіцыяй даследчыкаў [12, с. 158].

Пазначаныя крытычныя водгукі і заўвагі К. Тышкевіча з’яўляюцца прыкладамі традыцыйнай для навукі палемікі і адлюстроўваюць развіццё археалагічных ведаў, як і сам факт публікацыі артыкулаў (не кніг) братамі Тышкевічамі і К.А. Гаворскім. Яшчэ ў пачатку XIX ст. асноўным прадуктам вучонай дзейнасці была менавіта кніга, матэрыялы для якой збіралі і апрацоўвалі дзесяцігоддзямі (паміж першымі раскопкамі К. Тышкевіча і выхадам яго працы «Аб курганах» прайшло каля 30 гадоў). У сярэдзіне – другой палове XIX ст. побач з кнігай важным прадуктам вучонай дзейнасці становіцца артыкул, які даваў магчымасць аператыўнай публікацыі матэрыялаў і вынікаў даследавання. Адначасова артыкул становіцца і формай камунікацыі даследчыкаў, хаця ў другой палове XIX ст. яшчэ адыгрывае вялікае значэнне і асабістае ліставанне паміж імі [7, с. 190–192].

IX Археалагічны з’езд у Вільні. У 1890-х гг. вывучэнне старажытнасцей у беларускіх губернях актывізавалася, што звязана з правядзеннем IX Археалагічнага з’езда. Археалагічныя з’езды ў Расійскай імперыі прысвечаліся важным у навуковым плане, але недастаткова даследаваным тэрыторыям. Іх правядзенню папярэднічала падрыхтоўка і планаванне даследаванняў. IX Археалагічны з’езд было вырашана прысвяціць «заходнерускім» землям і правесці ў 1893 г. у Вільні. У 1891 г. быў створаны Папярэдні камітэт IX з’езда і яго Віленскае аддзяленне [3, с. 131–133; 11, с. 99, 209–210].

Прызнавалася неабходным стварыць археалагічныя карты губерній «Паўночна-заходняга краю», правесці раскопкі на некаторых помніках і сабраць звесткі аб прыват-

ных калекцыях. Звесткі аб помніках збіраліся ў адпаведнасці са спецыяльнай праграмай. Пасля вывучэння атрыманых адказаў дапоўненая рэдакцыя праграмы зноў была разаслана на месцы. Яе агульны наклад склаў каля 9 000 экзэмпляраў. Атрымальнікамі сталі чыноўнікі, духавенства, памешчыкі, настаўнікі [3, с. 132–133; 28, с. 3; 29, с. 22, 30; 30, с. 24–25].

Вынікам картаграфавання помнікаў сталі падрыхтаваныя захавальнікам Віленскага музея Ф.В. Пакроўскім (1855–1903) археалагічныя карты Віленскай, Гродзенскай і Ковенскай губерній [28; 31]. Матэрыял браўся як з апублікаваных крыніц і даследаванняў, так і з адказаў на пытанні згаданай праграмы. Найбольш актыўнымі па назіраннях Ф.В. Пакроўскага аказаліся настаўнікі народных школ. Матэрыялы таксама дасылалі праваслаўныя святары, валасныя пісары, ляснічыя [28, с. 3; 31, с. VII].

Логіка развіцця навукі прадугледжвае перыядычны перагляд тэарэтычных падыходаў, крытыку ранейшых гіпотэз, прапанову новых ідэй. Хуткасць змены метадалогіі даследавання адлюстроўвае дынаміку развіцця навукі. Менш чым праз дваццаць гадоў пасля публікацый Ф.В. Пакроўскага, у 1910 г., інспектар народных вучылішчаў Віленскай навучальнай акругі Е.Р. Раманаў (1855–1922) адзначыў іх састарэласць і неабходнасць падрыхтоўкі новых археалагічных карт [32, с. 1]. Далейшыя археалагічныя даследаванні былі перарваны першай сусветнай вайной.

Такім чынам, у канцы XVIII – сярэдзіне 60-х гг. XIX ст. былі зроблены першыя крокі ў археалагічным вывучэнні Беларусі. Яны ўвасобіліся ў зборы інфармацыі аб помніках, іх апісанні і інтэрпрэтацыі, невялікіх раскопках, публікацыі матэрыялаў даследаванняў. У першай палове XIX ст. вывучэнне не насіла сістэмнага характару і ажыццяўлялася сіламі даследчыкаў-аматараў. Навуковая камунікацыя паміж імі ажыццяўлялася праз асабістае ліставанне і не была абавязковай. Адкрыцці і напрацоўкі станавіліся вядомымі грамадскасці ў лепшым выпадку праз дзесяцігоддзі, пасля публікацыі кніг.

У сярэдзіне XIX ст. пачалося супрацоўніцтва мясцовых археолагаў-аматараў з агульнарасійскімі і замежнымі навуковымі таварыствамі. Даследчыкі дасылалі у перыядычныя выданні вучоных суполак свае публікацыі. Побач з кнігай і асабістым ліставаннем як форма навуковай камунікацыі паўстаў артыкул, які дазволіў аператыўна друкаваць матэрыялы і вынікі даследаванняў, а таксама весці палеміку. Рост колькасці зацікаўленых асоб і развіццё археалагічных ведаў патрабавалі стварэння мясцовага навуковага таварыства, якім павінна была стаць Віленская археалагічная камісія. Яе ліквідацыя замарудзіла вывучэнне беларускіх земляў, але не спыніла яго цалкам. Новае ажыўленне даследаванняў звязана з падрыхтоўкай і правядзеннем IX Археалагічнага з’езда ў Вільні. Ён абумовіў неабходнасць планавання і скаардынаванай працы шэрагу даследчыкаў, таму стаў важнай вехай у справе вывучэння тэрыторыі Беларусі і развіцця навуковай камунікацыі археолагаў.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Гуляев, В. И. Изучение погребального обряда в зарубежной археологии / В. И. Гуляев // Краткие сообщения института археологии РАН. – М., 2010. – Вып. 224. – С. 5–19.
2. Чараўко, В. У. «Народная археалогія» і данавуковыя ўяўленні аб пахавальных помніках Беларускага Падзвіння XIV–XVIII стагоддзяў / В. У. Чараўко // Матэрыялы

- па археалогіі Беларусі. – Мінск, 2020. – Вып. 31. Даследаванне беларускіх старажытнасцей (да 80-годдзя з дня нараджэння Алены Генадзьеўны Калечыц). – С. 91–97.
3. Алексеев, Л. В. Археология и краеведение Беларуси: XVI в. – 30-е годы XX в. / Л. В. Алексеев ; под ред. Б. А. Рыбакова. – Мінск : Бел. навука, 1996. – 206 с.
 4. Mienicki, W. Wykopisko w Mosarzu w końcu XVIII stulecia, przyczynek do archeologii krajowej / W. Mienicki // Wiadomości numizmatyczno-archeologiczne. – 1892. – № 1–2 (11–12). – К. 286–289. [Электронны рэсурс]. – Рэжым доступа: http://www.mbc.malopolska.pl/dlibra/info?forceRequestHandlerId=true&mimetype=image/x.djvu&sec=false&handler=djvu_html5&content_url=/Content/18344/index.djvu. – Дата доступа: 15.09.2020.
 5. Алексеев, Л. В. Полоцкая земля в IX–XIII вв. (Очерки истории Северной Белоруссии) / Л. В. Алексеев. – М. : Наука, 1966. – 295 с. ; ил.
 6. Формозов, А. А. Очерки по истории русской археологии / А. А. Формозов. – М. : Издательство Академии наук СССР, 1961. – 128 с.
 7. Стёпин, В. С. История и философия науки : учебник для аспирантов и соискателей учёной степени кандидата наук / В. С. Стёпин. – М. : Академический проект, Трикста, 2011. – 423 с.
 8. Чараўко, В. У. Пачатак вывучэння познесярэднявечных пахавальных помнікаў Падзвіння ў кантэксце агульнага развіцця археалагічных ведаў на Беларусі / В. У. Чараўко // Віцебскі край: матэрыялы IV Міжнароднай навукова-практычнай канферэнцыі, прысвечанай 80-годдзю ўтварэння Віцебскай вобласці, Віцебск, 22 лістапада 2018 г. / рэдкал. : Т. М. Адамян (гал. рэд.) [і інш.]. – Мінск : Нацыянальная бібліятэка Беларусі, 2019. – Т. 4. – С. 141–145.
 9. Кеппен, П. Список русским памятникам, служащим к составлению истории художеств и отечественной палеографии / П. Кеппен. – М. : В типографии С. Селивановского, 1822. – С. А–К + VIII с. + 119 с.
 10. Русский исторический сборник, издаваемый императорским Обществом истории и древностей российских. Т. 7. – М. : В Университетской типографии, 1844. – 378 с.
 11. Лебедев, Г. С. История отечественной археологии. 1700–1971 гг. / Г. С. Лебедев. – СПб. : Издательство С.-Петербургского университета, 1992. – 464 с.
 12. Алексеев, Л. В. Очерк истории белорусской дореволюционной археологии и исторического краеведения до 60-х годов XX в. / Л. В. Алексеев // Советская археология. – 1967. – № 4. – С. 146–163.
 13. Руководство к изысканию древностей в Западной Руси // Виленские губернские ведомости. Часть неофициальная. – 1846. – № 17. – С. 132–135. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://нэб.пф/catalog/000200_000018_RU_NLR_DRGNLR_483/. – Дата доступа: 25.10.2020.
 14. Руководство к изысканию древностей в Западной Руси (продолжение) // Виленские губернские ведомости. Часть неофициальная. – 1846. – № 18. – С. 139–142. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://нэб.пф/catalog/000200_000018_RU_NLR_DRGNLR_483/. – Дата доступа: 25.12.2017.
 15. Тышкевич, К. О курганах в Литве и Западной Руси. Археологические исследования / К. Тышкевич. – Вильна : В типографии А. И. Киркора, 1865. – IV с. + 142 с. + II с.

16. Tyszkiewicz, K. O kurhanach na Litwie i Rusi Zachodniej. Studium archeologiczne / K. Tyszkiewicz. – Berlin : W księgarni B. Behra, 1868. – VI s. + 287 s.
17. Карпечанка, Г. А. Навуковыя сувязі Канстанціна і Яўстафія Тышкевічаў з Таварыствам аматараў прыродазнаўства, антрапалогіі і этнаграфіі / Г. А. Карпечанка // Веснік БДУ. Серыя 3. – 2014. – № 3. – С. 12–15.
18. Каханоўскі, Г. А. Археалогія і гістарычнае краязнаўства Беларусі ў XVI–XIX стст. / Г. А. Каханоўскі. – Мінск : Навука і тэхніка, 1984. – 120 с. ; іл.
19. Tyszkiewicz, E. Badania archeologiczne nad zabytkami przedmiotów sztuk i rzemiosł i t.d. w dawnej Litwie i Rusi Litewskiej / E. Tyszkiewicz. – Wilno : Nakładem i drukiem Józefa Zawadzkiego, 1850. – 96 s.
20. Blomberg, M. M. Badania archeologiczne Polaków na terenach Wielkiego Księstwa Litewskiego (XIX – początek XX wieku) / M. M. Blomberg // Archaeologia Historica Polona. – 2012. – Т. 20. Regiony, rzemiosła, kategorie – archeologia późnego średniowiecza i czasów nowożytnych w uwarunkowaniach nowego ustroju. – S. 7–41.
21. Добриян, А. Деятельность Виленского музея древностей и временной Археологической комиссии по изучению археологических памятников / А. Добриян // Гістарычна-археалагічны зборнік. – Мінск, 2006. – Вып. 22. – С. 14–19.
22. Каробушкіна, Т. М. Кусцінскі Міхаіл Францавіч / Т. М. Каробушкіна, Г. А. Каханоўскі // Археалогія і нумізматыка Беларусі : энцыклапедыя. – Мінск : Беларус. Энцыкл. імя П. Броўкі, 1993. – С. 359.
23. Сементовский, А. М. Белорусские древности. Вып. 1 / А. М. Сементовский. – СПб. : Б.и., 1890. – 136 с. ; ил.
24. Щеглов, Г. Э. Археологические разыскания Ксенофонта Говорского близ Полоцка в 1852 г. / Г. Э. Щеглов // Беларуская даўніна. – Мінск, 2016. – Вып. 3. – С. 114–128.
25. Говорский, К. Археологические розыскания в окрестностях г. Полоцка / К. Говорский // Записки императорского археологического общества. – Т. V. – СПб., 1853. – С. 98–103.
26. Говорский, К. Поездка (14 сентября 1852 г.) из г. Полоцка по направлению так называемой Ольгердовой дороги / К. Говорский // Записки императорского археологического общества. – Т. V. – СПб., 1853. – С. 88–97.
27. Алексеев, Л. В. Археологические памятники эпохи железа в среднем течении Западной Двины (Материалы к археологической карте Витебской области БССР) / Л. В. Алексеев // Труды Прибалтийской объединённой комплексной экспедиции. Т. 1. Вопросы этнической истории народов Прибалтики: по данным археологии, этнографии и антропологии / под ред. С. А. Таракановой, Л. Н. Терентьевой. – Москва : Издательство Академии наук СССР, 1959. – С. 273–315.
28. Покровский, Ф. В. Археологическая карта Ковенской губернии / Ф. В. Покровский. – Вильна : Типография А. Г. Сыркина, 1899. – 161 с.
29. Труды Виленского отделения Московского предварительного комитета по устройству в Вильне IX Археологического съезда. – Вильна : Типография А. Г. Сыркина, 1893. – XI с. + 170 с. + XVIII с. + 371 с. + 104 с.
30. Труды IX Археологического съезда в Вильне 1893 [г.]. Т. II. – М. : Типография Э. Лиснера и Ю. Романа, 1897. – VII с. + 328 с. + 126 с.

31. Покровский, Ф. В. Археологическая карта Виленской губернии / Ф. В. Покровский. – Вильна : Типография А. Г. Сыркина, 1893. – XVIII с.+164 с.
32. Романов, Е. Р. Краткие указания для совершения археологических экскурсий средними учебными заведениями Виленского учебного округа. Записка члена временной комиссии по устройству и управлению Виленской публичной библиотеки и музея / Е. Р. Романов. – Вильна : Б.и., 1910. – 14 с. ; ил.

КАНСТРУЯВАННЕ ІМІДЖА І КУЛЬТУРНАЙ РЭПУТАЦЫІ НАВАПОЛАЦКА НА ПАМУРКУ МАЛЫХ АРХІТЭКТУРНЫХ ФОРМ І ЎПРЫГОЖАННЯЎ

В.У. Якубаў, канд. гіст. навук, дац.,

Полацкі дзяржаўны ўніверсітэт, Беларусь

Наваполацк – адзін з самых маладых гарадоў Беларусі. Мы знаходзімся побач з самым старажытным горадам краіны. Падавалася б, якая памяць і якімі помнікамі тут можна ганарыцца? На якіх гістарычных культурных прыкладах выбудоўваць ідэнтычнасць насельніцтва і рэпутацыю горада?

У сучасным інфармацыйным грамадстве і звышнасычаным рынку асабліваю вагу ў бесперапынным развіцці брэндаў атрымліваюць нецэнзаваныя фактары. Тэя ці іншыя ўласцівасці тавараў ацэньваюцца не толькі па дызайне, кошце, але і па пэўнай «гісторыі» якую яны нясуць, з чым іх асацыююць канечны спажывец, грамадства і замежныя партнеры. Набор пэўных якасцяў, якія ўвасобленыя ў канкрэтныя візуальныя і слоўныя вобразы, звычайна іменуюцца іміджамі. Калі набор іміджаў паўтараецца і заслугоўвае давер іншых актараў грамадства на працягу доўгага перыяду часу – фармуецца рэпутацыя. На падмурку рэпутацыі ствараюцца трывалыя прыватныя і дзелавыя адносіны. Паспрабуем разабрацца, якія візуальныя і тэкставыя вобразы Наваполацка існуюць у айчынным інфармацыйным полі і ў якім чынам можна паляпшаць культурную рэпутацыю горада.

Важнейшым элементам стварэння рэпутацыі і даверу з’яўляюцца падзеленыя бакамі камунікацыі каштоўнасці. Каштоўнасці, мадэлі паводзінаў, з якіх складаецца рэпутацыя, утрымлівае памяць. Як і іншыя віды інфармацыі, культурная памяць – гэта канструкт, створаны сістэмай адукацыі, культуры і СМІ. Гарызонтамі памяці звычайна з’яўляюцца жыцці 1–3 пакаленняў (80 год), больш таго, асабістая памяць падлягае трансфармацыі пад ўплывам СМІ, адукацыі і грамадскага меркавання [1, с.53-55]. Пры стварэнні важных іміджаў і рэпутацыі, якія ўтрымлівае памяць, паказваюцца сучасныя і зразумелыя мэтавай аўдыторыі вобразы месцаў і эмоцыі ў пэўнай паслядоўнасці. Паводле перапісу 2019 г., сярэдні ўзрост навапалачан – 38 гадоў, а навапалачанак – 44 [2]. Мы ўжо не «горад маладых». Больш таго, першабудуўнікі адыходзяць, а таму падвышаецца роля сучасных СМІ пры стварэнні і трансляцыі культурнай памяці, сімвалаў і легенд, якія замяняць камунікатыўную памяць.

За гісторыю горада праводзілася шмат культурных мерапрыемстваў, створана шмат аб’ектаў, але нават папярэднія даследаванні паказваюць адсутнасць стратэгічнай выбудовы інфармацыйнай палітыкі адносінаў з супольнасцямі. Вобразы і рэпутацыя горада гістарычна і сёння фарміруюцца стыхійна. Будуецца «месцы памяці» [3, с. 227], але стылістычна і канцэптуальна яны рознамасныя, а час ад часу кіраваныя і анахронічныя. У нацыянальным медыя-абшары прамыслоўнасць яўна «з’ела» горад. Найбольш частым ў становай інтэрпрэтацыі вобразам Наваполацка з’яўляецца імідж нафтахімічных вытворчасцяў і рэпутацыя «горад вялікай хіміі». Пры гэтым фатаздымкі самога горада ў нацыянальных СМІ звычайна адсучнічаюць, толькі коміны і трубы НПЗ. З хіміяй жа, пры той жа візуалізацыі, звязана асноўная адмоўная рэпутацыя «самага забруджанага» гора-

да Беларусі, якая прысутнічае ў школьных падручніках. Дадзены факт неабходна абгульваць не толькі «платай за цывілізацыю», але і фактамі азелянення горада і даследваннямі НАН Беларусі, якія паказваюць, што узровень забруджвання леса і грунтовых водаў у горадзе і прамзоне памяншаецца. Больш таго, для мінімізацыі шкоды, як правільна адзначаюць СМІ, робіцца шмат сучасных ачысных збудаванняў. Прадпрыемствы адказныя перад насельніцтвам не толькі тэхналогіямі ачысткі, але ўдзелам у азеляненні і гд.

У сучаснай эканоміцы асноўная дадатковая вартасць ствараецца не толькі на перавагах у тэхналогіях, але на правільна падобраных і падобраных для мэтавай аўдыторыі культурных асаблівасцяў і легендзе брэнда. Для адносін з грамадствам, карпаратыўнай рэпутацыі і сторытэлінга важна стварэнне вобраза горада як месца паходжання маркі. З кожным годам агульны трэнд на гуманізацыю ва ўсіх сферах жыцця грамадства расце. Ён змяшчае вагу апісання гарадоў з індустрыяльных параметраў у бок апісання іх культуры як месца пражывання людзей. Брэндывы і вытворцы ўсе актыўней паказваюць свой ўдзел, карыснасць і адказнасць у жыцці грамадства.

Паводле большасці даследванняў эфектыўнасці ўздзеяння рэкламы, найбольшы ўплыў на спажывоўца маюць вобразы людзей. Для пераадолення інфармацыйных фільтраў мэтавых аўдыторый пры фармаванні вобразаў і рэпутацыі машын і тэхналогій неабходна складаныя для недасведчанага абывацеля тэрміны «ачалавечваць». Даваць ім праз СМІ аблічча ў выглядзе вобразаў «апаратчыкаў», «будаўнікоў» ці «навукоўцаў-вынаходнікаў». Прыём гэты не новы і ў нашай гісторыі ўжо быў. Так, у дакументальным фільме «Сосны зазіраюць у вокны» 1968 г. [4] журналіст, раскажваючы пра будаўніцтва «Паліміра», адмыслова «не стамляе гледача завумнымі» назвамі хімічных рэчываў і тэхналогій, а паказвае будаўнікоў якія ствараюць «новую і карысную» вытворчасць «пластмасы» для Беларусі. Знаёмыя нам з дзяцінства метады падачы інфармацыі трэба карэктаваць, бо яны адфільтроўваюцца насельніцтвам як спам. «Гісторыі поспеху» зараз павінны падавацца ў новым візуальным, мультымедычным шэрагу з выкарыстаннем сацыяльных сетак, іх інструментарыя і сэнсавага шэрагу.

Прасторавы вобраз горада як «горада адной вуліцы» зафіксаваны ў савецкім гульнявым фільме «Вуліца без канца» 1972 г. Сцэнар распавядае пра горад Наваполацк і яго жыхароў у пачатку 1970-х. Для паляпшэння рэпутацыі горада фільм заслужыў агулізацыі ў масавай свядомасці не толькі гаражан, але і іншых беларусаў [5].

Досыць спрэчнае планіровачнае рашэнне расцягнуць горад і тыпавая савецкая панэльная архітэктура ствараюць характэрны савецкі бездамінанты выгляд. Паколькі асабліва нічога новага ў архітэктуры горада не з'явілася за апошнія дзесяцігоддзі, мы павінны надаваць новыя сэнсы савецкай спадчыне. У гэтым плане развіццё вобраза індустрыяльнага горада павінна аперціся на ўплыў прамысловых гігантаў на жыццё і эстэтыку асяроддзя. Так ці іначай, у СМІ павінна было б з'явіцца тлумачэнне, што канцэпт «лінейных гарадоў» быў прапанаваны мадэрністамі ў пачатку ХХст. і ў нас ён рэалізаваны зграбней і лепей чым у Валгаградзе, з якога бралі прыклад планіроўшчыкі.

Што можа быць візуальнай архітэктурнай разынкай Наваполацка? У першую чаргу, гэта помнікі позняй савецкай эпохі: «першая палатка» і скульптурныя фантаны каля школы №4 і «Пралескі». Драўляныя скульптуры, якія ўпрыгожвалі горад у 70-80 я гг., –

згнілі. Невялікія драўляныя скульптуры зроблены ў дварах 5 і 6 района, яны звязваюць сучаснасць з народнымі традыцыямі. Гэта, бяспрэчна, трэба пашыраць, але для «горада маладых» важна прэзентацыя ў формах і відах сучаснай культуры, у прыватнасці, малых архітэктурных формах і аздабленнях. Таму нядаўна пастаўленая рэалістычная скульптура пары закаханых пад «Садко» ці А.С. Пушкіна з’яўляюцца анахранізмам, у адрозненне ад намаляванага побач раней на валуне маманта ці некалькіх сучасных скульптур каля «Паўлінкі». Кічам, які нагадвае помнікі на могілках, выглядаюць свежыя помнікі першабудаўнікам Ктатараву і Ероньку. Гэтая стылістыка 60-х пасавала б у савецкія часы, але падобнага кшталту рэчы тады не будаваліся ў «маладзежным» горадзе. Да таго ж, перыяд савецкага рэалізму ў гісторыі сусветнага мастацтва скончыўся пакаленне таму.

З іншага боку, якаснымі праектамі, якія накіраваныя на сучаснасць, з’яўляюцца ажыццяўленыя за кошт «Нафтана» скульптурныя ўпрыгожванні ў «сасонніку» за школай №4 і рэстаўраваны з удзелам ЕС гарадскі парк адпачынку. Вельмі ўдалым іміджавым праектам, хаця і не арыгінальным, з’яўляецца надпіс «Я♥Наваполацк». Паколькі на вуліцы Маладзёжнай дастаткова пустых плошчаў, варта стварыць сучасныя малыя архітэктурныя формы і «зоны для сэлфі» у мікрараёнах горада. Іх павінна стварыць сама моладзь.

У плане прэзентацыі палітычнай ідэалогіі Наваполацк – ці не адзіны буйны горад Беларусі без помніка Леніну і іншым правадырам камунізму. Таксама, акрамя вуліцы Калініна, у тапаніміцы горада адсутнічаюць іменны партыйных дзеячоў. З савецкіх часоў акцэнт быў зроблены на стварэнне іміджу «горада маладых», і вуліцы называліся ў гонар або першабудаўнікоў, або класікаў беларускай культуры. Адсутнасць палітыкі ў назвах тапанімічных аб’ектаў добра для ўнутранага клімату гораду, бо не праводзіць да стварэння спрэчак і сацыяльных падзелаў вакол іх. Разам з тым, бачны трэнд на дэкамунізацыю ў суседніх краінах, можна выкарыстоўваць дзеля правядзення больш удалага пазіцыянавання ў нашай камунікацыі з імі.

Як казалася вышэй, станючы акцэнт у гарадской культурнай памяці зроблены на рамантызм будоўлі моладдзю прамысловага горада ў 60-70-я гады XX ст. Ен павінен падмацоўвацца гісторыяй поспеху першабудаўнікаў. Крытэрамі поспеху ў тым ліку будуць умовы жыцця, якія ў былых калгаснікаў яўна палепшыліся з пераездам у горад. Увасабленнем горада, бяспрэчна, з’яўляюцца яго дамы. Паколькі планавае савецкае будаўніцтва было аднатыпным, у прамоцыі трэба акцэнтаваць увагу на нейкую мясцовую асаблівасць.

Досыць унікальнай з’явай у межах нашай краіны, на падмурку якой можна выбудоўваць арыгінальны вобраз і падвысіць культурную рэпутацыю Наваполацка, з’яўляюцца смальтавыя мазаікі. Іх колькасць сягае некалькіх дзесяткаў: вялікія – на палацах культуры нафтавікоў і цэнтры дзіцячай творчасці, трохі меншыя – на дзіцячых садках, на пад’ездах жылых дамоў у пятым, шостым і сёмым мікрараёне. Большасць з іх мае досыць высокі мастацкі ўзровень і, хоць рабіліся яны амаль паўстагоддзя таму, добрую захаванасць. Сюжэты рознакаляровых мазаічных пано розныя, ад фігур піянераў і хімікаў у стылі сацыялістычнага рэалізму да карцін з алегарычнымі вобразамі айчыннай культуры і прыроды.



Малюнак 1. – Мазайка вул. Маладзежная 167 (1986 г.)

Акрамя пазіцыянавання ў нацыянальнай культурнай прасторы, дадзеныя помнікі матэрыяльнай культуры павінны стаць часткай лакальнай папулярнай культуры, а праз гэта самастойна працаваць на пашырэнне вядомасці горада ў пазітыўным ключы, паколькі наяўнасць мазаечных карцін на пад'ездах паказвае клопат гарадскіх уладаў і прадпрыемстваў аб эстэтыцы архітэктурнага асяроддзя горада і культурным жыцці гараджан. Больш таго, у гэтых районах пражывае каля 20 000 чалавек, і для іх мазайкі будуць мець бяспрэчную сэнсавую нагрузку «дома». Жыхары будуць дабраахотнымі пасламі брэнда. Цікава, што гэты ўнікальны культурны прадукт ніяк не каталагізаваны і не апісаны ў культуралагічнай літаратуры, не унесены ў рэестры, як не вядомыя шырокай грамадскасці і аўтары пано. А таму Наваполацк мае ўсе шанцы заслупіць мазайку як гарадскую асаблівасць у нацыянальнай культурнай прасторы. Унікаты і цікавосткі – асноўны элемент адрознення і стварэння вобразаў і брэндаў у тым ліку гарадоў.

Такім чынам, у якасці іміджаў, на падмурку якіх павінна была б развівацца культурная рэпутацыя горада, прапануецца развіваць місію «горада маладых», увабляючы яе ў формы сучаснага мастацтва. Пажадана, у розных раёнах горада. Разам з тым, напрацоўкі савецкай эпохі неабходна напаўняць новымі сэнсамі, ствараць гісторыі і тэксты вакол існуючай рэчавай спадчыны. Аб'ектамі, якія безумоўна заслугоўваюць такой працы і якія могуць быць унікатам і падмуркам для пазіцыянавання горада, будуць мазайкі на пад'ездах і вялікія пано. Іх неабходна каталагізаваць, і пачынаючы з этапа апісання ствараць іх вобразы ў СМІ, а потым – у гарадскіх сувенірах і іншай прадукцыі культуры. Сучасная культура, эстэтыка утульнага і блізкага да людзей мастацтва павінны быць асновай культурнай рэпутацыі Наваполацка. Пры гэтым неабходна правесці шэраг уцяжных піар-кампаній праз СМІ і мясцовую сістэму адукацыі для папулярнага лакальнай культурнай спадчыны і здабыткаў.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Erll, A. Kultura pamięci / A. Erll. – Warszawa : Uniwersytet Warszawski, 2018. – 318 s.
2. Занятные цифры переписи населения в Полоцке и Новополоцке: сколько у нас холостяков, у многих ли высшее образование? [Электронны рэсурс]. – Рэжым доступа: <https://gorod214.by/new/6000>. – Дата доступа: 02.12.2020.
3. den Boer, P. Loci memoriae – lieux de memoire / P. den Boer // Antropologia pamięci. – Red. K. Chmielewska. – Warszawa : Uniwersytet Warszawski, 2018. - S. 223–231.
4. «Сосны заглядывают в окна» (1968 г.) [Электронны рэсурс]. – Рэжым доступа: <https://youtu.be/A9R4TH5AKi0>. – Дата доступа: 02.12.2020.
5. «Улица без конца». «Беларусьфильм» 1972 г. [Электронны рэсурс]. – Рэжым доступа: <https://youtu.be/hqpvHvPXM9o>. – Дата доступа: 03.12.2020.

ФЕНОМЕН ГРАНИЦЫ КАК ЗОНЫ МЕЖГРУППОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПОЛОЦКОЙ ЗЕМЛИ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XII в.)

Ю.Н. Кежа, канд. ист. наук,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

В любом социуме категория пространства осмысливается как один из основополагающих элементов устройства мира, необходимой составляющей которого является наличие границ. Пространство приобретает очертание (границы) только тогда, когда оно «одушевлено» присутствием людей, которые наполняют обитаемую территорию культурным смыслом [1, с. 228].

В мировоззрении традиционных обществ территория, освоенная людьми, представляющими сообщество с общей коллективной идентичностью, воспринимается как «свое» пространство, которое отличается по ряду признаков от пространства «чужого», населённого представителями других сообществ. Образ «другого»/«чужого» отличен и непонятен, вследствие чего воспринимается как потенциальная угроза, а процесс возведения границы реальной или воображаемой приводит к закреплению этого образа [2, с. 16].

Принимая на себя большое количество противоположных значений (зона «своего» и «чужого», «освоенного» и «неосвоенного», «хорошего» и «плохого»), граница приобретает особый семиотический статус «конфликтной зоны», зоны напряженных значений, которая характеризуется состоянием неустойчивости, переходности, чистого измерения [3, с. 20 – 21].

Все пограничные участки в традиционной (доиндустриальной) культуре могут быть отмечены интенсивной концентрацией происходящих возле них ритуалов. В этой связи граница характеризуется не только как механизм отделения «своего» от «чужого», но и как зона коммуникации между этими сферами, как пространство активных взаимовлияний [4, с. 106]. Именно в пограничных участках происходили коммуникации с представителями «чужого» пространства. Данные контакты нашли свои проявления в народной культуре.

Так, например, в славянской традиции широко распространён ритуал одаривания «мифических гостей» в преддверии рождественских праздников через пограничные территории дома – порог и окно. В мировоззрении традиционного общества эти элементы являются коммуникационными каналами с «иным миром» [5, с. 21–22; 6, с. 349–350]. Во время приглашения предков на рождественский ужин, хозяин дома выходит на порог, к воротам, тем самым происходит преодоление границы между внутренним пространством дома и внешним миром, и, таким образом, устанавливается связь между «этим» и «тем» светом [3, с. 24].

С точки зрения осуществления продуктивной коммуникации между двумя пространствами, двумя социумами со своими идентичностями и, как следствие, двумя мирами – пограничная территория становится авангардом такого рода контактов [7, с. 175].

Цель данной статьи – рассмотрение случаев межгрупповых пограничных коммуникаций второй половины XII в. между сообществом полочан и контрагентами, в ка-

честве которых выступают древнерусские князья или представители определённых городских сообществ (новгородцы, смоляне, псковичи, новоторжцы, ладожане).

В отличие от современных государств, безусловным атрибутом которых является наличие контролируемых линейных границ, для средневековых территориально-политических образований понятия чёткой границы не существовало. Из-за частых военных столкновений периферия была размыта и не представляла строго обозначенных рубежей. Для периода X–XIII вв. приходится говорить главным образом о пограничных зонах, обозначенных элементами природного ландшафта (река, лес, поле, степь), которые маркировали владение правителя или династии [8, с. 4]. В некоторых случаях границы могли обозначаться искусственно, возведенными форпостами с военными контингентами [9, стб. 121].

Учитывая предельную условность понимания «границы» в Средние века (имеется в виду период до XIV в.), мы не будем проводить географической демаркации границ Полоцкой земли, упоминания о которой встречаются в летописях. Основное наше внимание будет обращено к действиям коллективов на приграничной территории, а также последствиям данных действий.

Также при работе с летописным материалом следует обозначить восприятие «чужого» в древнерусском обществе XII в. В древнерусской интеллектуальной среде данный образ соотносился с представителями окружающих Русь нехристианских народов (печенеги, половцы, волжские булгары, чудь, литва) и не относился к христианскому населению древнерусских земель [10, с. 54–58]. В обыденных представлениях населения Древней Руси (киян, новгородцев, полочан, смолян и т.д.) образ «своего» и «чужого» обусловлен границами земли-княжества. Всё что за пределами этих границ – воспринималось как неизвестное и небезопасное [11, с. 267 – 268].

В соответствии с анализом древнерусских летописных источников, выделяются три случая коммуникаций и коллективных действий полочан в зоне пограничья, зафиксированных в Лаврентьевской летописи (1186 г.) и Новгородской первой летописи старшего извода (1191 и 1198 гг.).

Первое летописное сообщение, где упоминаются границы Полоцкой земли, относится к 1186 г. В этом году произошёл конфликт между полочанами и смоленским князем Давыдом Ростиславичем. В результате был запланирован поход на Полоцк коалиции князей Рюриковичей (Давыда Мстиславича и его сына Мстислава) и двух князей Рогволодовичей (Василько Володарьевича и Всеслава Рогволодовича) во главе со смоленским князем: *«Тогожъ лѣта . на зиму иде на Полтескъ . Дѣдъ Ростиславичъ изъ Смолинъска . а сѣнь юго Мстиславъ из Новагорода . из Ложьска Василко Володаревичъ . из Дреютьска Всеславъ . и слышаша Полочане . и здумаша рекуще . не може мы стати противу Новгородцемъ . и Смолнѣмъ . аще попустимъ ихъ в землю свою . аще и миръ створимъ с ними . а много ны зла створять . попустят ны землю идучи до насъ . поидемъ к нимъ на сумежъе . и собращася вси . и идоша к нимъ . и срѣтоша æ на межахъ с поклономъ и с чѣсью . и даша юму дары многы и оуладишася . и разидошася в страны своѣ каждо ихъ»* [9, стб. 404].

В сообщении в качестве терминов обозначающих границу(цы) Полоцкой земли выступают древнерусские слова «на сумежъе» и «на межахъ» [12, с. 518–519]. При обо-

значении «своей» территории, пространства проживания коллективов – указываются термины «в землю свою», «в страны своѣ».

Обращают на себя внимание действия полочан, как организованного сообщества, при отсутствии упоминаний про полоцкого князя, и, какого бы то ни было координатора коллективных действий. Первоначально полочане собираются для принятия решения: пропустить коалицию князей в пределы Полоцкой земли или заключить с ними мир за пределами княжества: «*аще попустимъ ихъ в землю свою . аще и миръ створимъ с ними*». [9, стб. 404]. При этом летописец приводит размышления полочан о негативном сценарии, когда коалиция князей преодолет границы Полоцкой земли: «*а много ны зла створять . попустят ны землю идучи до насъ .*» [9, стб. 404]. В результате принимается решение о заключении договора с наступающей стороной на приграничной территории: «*пойдемъ к нимъ на сумежьѣ .*» [9, стб. 404].

В данном случае контрагенты полочан – князья, возглавляющие поход, а также участвующие в походе смоляне и новгородцы – обозначаются как «чужие» и потенциально опасные представители иного сообщества. Поэтому чётко противопоставляется зона контакта с контрагентами – приграничная зона («сумежьѣ») как нейтральная территория («не своя» и «не чужая»), на которой может вестись коммуникация между коллективами.

В качестве потенциальных врагов, способных принести разорение Полоцкой земле, выступает войско смолян во главе с Давыдом Ростиславичем и новгородцев во главе с Мстиславом Давыдовичем: «*не може мы стати противу Новгородцемъ . и Смоленномъ*» [9, стб. 404]. Представители полоцкой княжеской династии – лагойский князь Василько Володарьевич и друцкий князь Всеслав Рогволодович – не обозначаются как «чужие» для полоцкого сообщества, несмотря на то, что участвуют в совместном походе с князьями-Рюриковичами.

Далее происходят непосредственные действия, направленные на выстраивание контакта с князьями-Рюриковичами в целях предотвращения потенциальной опасности для территории Полоцкой земли: «*собрашася вси . и идоша к нимъ . и срѣтоша ѿ на межахъ с поклономъ и с чѣью . и даша ѹму* (видимо, имеется в виду Давыд Ростиславич – Ю.К.) *дары многы и оуладишася*» [9, стб. 404].

Полочане, вероятно избранные представители от городского сообщества, отправляются на границу(ы), где осуществляя обозначенный летописцем церемониал, встречают контрагентов: «*и срѣтоша ѿ на межахъ с поклономъ и с чѣью . и даша ѹму дары многы*».

Как отмечают исследователи, при выстраивании диалога с представителями «чужих» групп, обмен приветствиями имеет цель идентифицировать члена иного сообщества, превратить его из чужого, возможно враждебного человека в объект доверительного диалога, члена своего коллектива [13, с. 532]. После приветствий, обращает на себя внимание ритуал вручения полочанами даров своим контрагентам, итогом чего стало заключение договора («*оуладишася*») между противоположными сторонами.

В архаических обществах и средневековые дары и дарообмен являлись одним из основополагающих факторов выстраивания социального общения и межгрупповой

коммуникации [14]. На материалах варварских коллективов раннесредневековой Северной Европы, А.Я. Гуревичем показано, что обмен дарами способствовал поддержанию мирного добрососедства и союзничества между племенами и политическими объединениями [15, с. 175–189]. В сообщении 1186 г. институт вручения даров также способствует выстраиванию коммуникации между противоположными сторонами и последующему заключению соглашения.

Последняя фраза интересующего нас сообщения обозначает противоположные территории, в направлении которых расходятся стороны, заключившие между собой договор: «*и разидошася в страны своѣ каждо ихъ*» [9, стб. 404]. Можно предположить, что летописец маркирует границу как зону переходного состояния не имеющего отношения ни к «своей», ни к «чужой» территории. После заключения соглашения (договора), стороны отправляются на «свои» земли, тем самым ранее контактирующие на границе сообщества, возвращаются к исходному состоянию.

Второе сообщение, свидетельствующее о пограничных контактах полочан, зафиксировано под 1191 г. в Новгородской первой летописи старшего извода. В летописной статье сообщается о встрече новгородского князя Ярослава Владимировича и полочан вместе с полоцкими князьями на границе («*на рубежи*») Полоцкой и Новгородской земель. Итогом встречи стало заключение соглашения о совместном военном походе на литву или чудь: «*Въ то же лѣто ходи князь Ярослав на Луки, позванъ полотьскою княжьєю и полоцяны, и поя съ собою новъгородьць передьнюю дружину; и съняшася на рубежи и положиша межи собою любъвь, яко на зиму всѣмъ сънятися любо на Литву, любо на Чудь; и приде князь Новугороду Ярославъ одаренъ.*» [16, с. 40].

В отличие от сообщения 1186 г., в событиях 1191 г. отсутствует восприятие сообществами полочан и новгородцев один одного как «чужого» и представляющего опасность. Сама встреча на границе земель инициирована полоцкой стороной, где новгородский князь Ярослав – «*позванъ полотьскою княжьєю и полоцяны*» [16, с. 40]. Также в событиях 1191 г. принимают участие не только полочане, но и полоцкие князья Рогволодовичи («*полотьскою княжьєю*»). Основная цель встречи и переговоров – организация военного похода на литву или чудь. По всей вероятности, именно эти народности воспринимаются новгородцами и полочанами как «чужие» и «враждебные». Отрицательное отношение к литве-язычникам начинает проявляться с конца XII – первой трети XIII в. и связано с новгородским летописанием [10, с. 211–219].

Показательно, что итогом встречи стал договор («*положиша межи собою любъвь*»), где слово «*любъвь*» может выступать в качестве обозначения взаимной поддержки и союза [17, с. 67]. Во время встречи происходит вручение даров полочанами Ярославу Владимировичу. Об этом свидетельствует окончание интересующего нас сообщения, где говорится, что Ярослав вернулся в Новгород «*одаренъ*» [16, с. 40]. Летописец не сообщает, вручались ли Ярославом ответные дары полочанам. Однако сам факт вручения даров после заключения соглашения может свидетельствовать о подобной практике, как распространённой процедуре контактов в приграничной зоне.

В следующем сообщении Новгородской первой летописи старшего извода за 1198 г. повествуется о военном походе на Полоцк новгородского князя Ярослава

Владимировича во главе большой коалиции горожан Новгородской земли (новгородцев, псковичей, новоторжцев, ладожан): *«На ту же зиму ходи князь Ярославъ съ новъгородъци и съ плъсковичи и съ новотържъци и съ ладожаны и съ всею областью Новгородскою къ Полотьску, и устретоша полоцяне съ поклономъ на озѣре на Касъиле; и възъмъше миръ, възвратишася Новугороду: богъ бо не вда крѣви пролитья крестьяномъ межи собою.»* [16, с. 44].

Причиной похода на Полоцк стало совместное нападение полочан и литовцев на Великие Луки – город, находящийся у новгородско-полоцкого рубежа: *«На ту же осень придоша полочяне съ Литвою на Луки и пожгоша хоромы, а лучяне устерегошася и избыша въ городъ.»* [16, с. 44].

Учитывая, что Новгород являлся основным экономическим и политическим конкурентом Полоцка на севере Руси – военное противостояние двух городов наблюдается на всём протяжении XI–XII вв. Вероятно, это сформировало отрицательный образ Полоцкой земли в новгородском летописании [18, с. 41].

При этом в сообщении 1198 г. новгородский летописец разграничивает литву и полочан. По наблюдениям А.В. Лаушкина, в данной статье чувствуется противоречие, т.к. литва, согласно букве рассказа появляется под эгидой полочан, т.е. полочане по всей видимости являются организаторами похода. Однако крепость Великие Луки названа оплотом именно против литвы как языческого народа [10, с. 214]. Это подкрепляют размышления летописца после заключения между полочанами и новгородцами договора: *«не вда крѣви пролитья крестьяномъ межи собою.»* [16, с. 44], где полочане воспринимаются, как и новгородцы – христианским сообществом.

Как и в сообщении 1186 гг. отсутствует упоминание о полоцких князьях. Полоцкие горожане выступают самостоятельной политической силой в переговорах. Так же, как и в сообщении 1186 гг. полочане встречают коалиционное войско новгородской земли на границе, обозначением которой в 1198 г. выступает озеро Каспля (*«на Касъиле»*). Вновь форма коллективного приветствия становится исходной формулой пограничной коммуникации с представителями конкурентного сообщества – горожанами Новгородской земли: *«и устретоша полоцяне съ поклономъ»* [16, с. 44]. Лаколичность сообщения 1198 г. не позволяет говорить об иных церемониальных действиях во время переговоров, однако, как и в предыдущих событиях, итогом переговоров стало заключение мира: *«и възъмъше миръ, възвратишася Новугороду»* [16, с. 44].

Таким образом, на примере трёх пограничных контактов, отражённых в древнерусских летописных источниках, проявляется феномен границы, как зоны межгрупповых коммуникаций, где обозначаются интересы групповых идентичностей. Межгрупповые контакты на границе древнерусских земель обусловлены восприятием целостности своей территории. Преодоление границы контрагентом потенциально опасным в восприятии коллектива недопустимо. Подобная угроза для Полоцкой земли просматривается в сообщениях 1186 и 1198 гг. С целью предотвращения военной угрозы происходит выстраивание межгруппового диалога. Коммуникации в пограничной зоне предусматривают соблюдение определённой процедуры, включая установление диалога (приветствия) и вручения даров. Успешным итогом пограничного контакта является заключение договора между противоположными группами, что означает возвращение коллективов к доконфликтному состоянию.

Список использованных источников

1. Топоров, В. Н. Пространство и текст / В. Н. Топоров // Текст: Семантика и структура. – М., 1983. – С. 227–284.
2. Панарина, Д. С. Граница и фронтир как фактор развития региона и/или страны / Д. С. Панарина // История и современность. – 2015. – № 1. – С. 15–41.
3. Виноградова, Л. Н. Граница как особая пространственная категория в народной культуре / Л. Н. Виноградова // Культура и пространство. Славянский мир. – М.: Логос, 2004. – С. 18–26.
4. Лобач, У. А. Міф. Прастора. Чалавек: традыцыйны культурны ландшафт беларусаў у сяміятычнай перспектыве / У. А. Лобач. – Мінск : Тэхналогія, 2013. – 510 с.
5. Зайкоўскі, Э. Акно / Э. Зайкоўскі, І. Швед // Міфалогія беларусаў: энцыкл. слоўн. / склад. І. Клімковіч, В. Аўтушка ; навук. рэд. Т. Валодзіна, С. Санько. – Мінск : Беларусь, 2011. – С. 21 – 22.
6. Лобач, У. Парог / У. Лобач // Міфалогія беларусаў: энцыкл. слоўн. / склад. І. Клімковіч, В. Аўтушка; навук. рэд. Т. Валодзіна, С. Санько. – Мінск : Беларусь, 2011. – С. 21 – 22. С. 349–350.
7. Чикалова, И. Р. Концепты «Фронтир» - «Граница» - «Пограничье» в исследовательском арсенале учёных-гуманитариев / И. Р. Чикалова // Метадалогія даследвання гісторыі Беларусі: праблемы, дасягненні, перспектывы: зб. навук. арт. – Минск, 2018. – С. 171–180.
8. Дук, Д. У. Нашчадкі Рагвалода і пачаткі дзяржаўнасці на беларускіх землях: разважанні да першага тома «Гісторыі беларускай дзяржаўнасці» / Д. У. Дук, Ю. М. Кежа // Беларускі гістарычны часопіс. – 2020. – №2. – С. 3–8.
9. Полное собрание русских летописей: Т. 1 Лаврентьевская летопись. – Ленинград : Изд-во Академии наук СССР, 1926–1928 . – 379 с.
10. Лаушкин, А. В. Русь и соседи: история этноконфессиональных представлений в древнерусской книжности XI–XIII вв. / А. В. Лаушкин. – М. : Университет Дмитрия Пожарского. Русский фонд содействия образованию и науки, 2019 – 304 с.
11. Долгов, В. В. Быт и нравы Древней Руси. / В. В. Долгов. – М. : Яуза, Эксмо, 2007. – 512 с.
12. Словарь древнерусского языка (XI–XIV вв.): В 10 т. Т.4. / АН СССР. Ин-т рус. яз.; гл. ред. Р. И. Аванесов. – М., 1991. – 559 с.
13. Агапкина, Т. А. Гость / Т. А. Агапкина, Л. Г. Невская // Славянские древности. Этнолингвистический словарь под редакцией Н.И. Толстого. Т.1. – М. : «Международные отношения», 1995. – С. 531–533.
14. Мосс, М. Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии / М. Мосс. – М. : КДУ, 2011. – 416 с.
15. Гуревич, А. Я. Избранные труды. Средневековый мир / А. Я. Гуревич. – СПб. : Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2007. – 560 с.
16. Новгородская первая летопись старшего и младшего изводов. – М.: Издательство Академии наук СССР, 1950. – 576 с., ил.
17. Родэвальд, Ш. «Пра Полацкую Венецыю». Калектыўныя дзеянні сацыяльных груп горада паміж Усходняй і Цэнтральнай Еўропай (Сярэднявечча, ранні Новы час, XIX ст. – да 1914 г.) / Ш. Родэвальд. – Мінск: 2020. – 632 с.

18. Кежа, Ю. Н. «Находжение Антиохово»: к негативному образу Всеслава Полоцкого в древнерусском летописании / Ю. Н. Кежа // Веснік Магілёўскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя /А. А. Куляшова. Серыя А. Гуманітарныя навукі (гісторыя, філасофія, філалогія). – №2 (56). – 2020. – С. 36–42.

ДИАЛОГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ ВЛАСТИ И ГРАЖДАН В УПРАВЛЕНИИ ТЕРРИТОРИЯМИ

В.Г. Краля, канд. экон. наук, доц.,

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. П. Василенко, Украина

По всему миру страны стремятся найти новые формы управления, предусматривающие привлечение граждан, формирования нового формата коммуникаций между гражданами и их правительством. Среди таких инициатив [2]: более активное обучение по различным формам гражданства; включения в управления широких слоев населения, особенно из групп бедных людей, расовых и этнических меньшинств, молодежи, людей старшего поколения; участие заинтересованных сторон в новых формах сотрудничества; широкая практика методов обсуждения, в том числе использование диалога в обеспечении легитимности решений.

На сегодняшний день для большинства государств актуализируется задача решения проблемы содействие коммуникации и создание платформы для структурированного и постоянного диалога власти и общества. Налаживание диалога власти и общества способно значительно повысить эффективность управленческой деятельности, в том числе по достижению стабильности государственной системы на всех уровнях.

За последние десятилетия многие страны накопили опыт по организации и проведения референдумов, гражданских форумов, жюри граждан, бюджетирования участия и многих других моделей участия граждан [1]. Ведь привлечение граждан может способствовать росту их доверия к правительству, повышению легитимности и качества управления [5]. Взаимодействие граждан с властью является «фундаментальным условием» для установления и поддержания жизнеспособности демократического общества, отношений в формате «человек-человек», «гражданин-гражданин» [3, с. 405-406].

При хорошо организованном участии, граждане и заинтересованные группы могут значительным образом влиять на результат решений. Доступ к информации и электронной связи раскрывает гражданам широкие возможности в донесении власти своих взглядов. В то время как некоторые рассматривают это как проблему, другие видят в этом пробуждения гражданской активности. Как бы там ни было, умелое управление процессами участия граждан в принятии решений необходимо. Для эффективности процесса важно прежде всего выяснить, какого характера есть вопросы, которые требуют участия граждан, так как для различных вопросов предполагается разный уровень участия. После определения целей участия граждан, необходимо выбрать соответствующие методы участия. Выбор метода должен непосредственно отображать тип необходимой информации. Так, чтобы получить идеи от общественности необходимые коммуникации с обществом, например - публичные / общественные слушания.

Йодер Д. предлагает участие граждан путем достижения шести общих целей [6, с.13], в частности: значительного взноса в сферу государственной политики; дальнейшего развития демократических ценностей путем обеспечение интересов большинства граждан; планирование с учетом потребностей различных групп, является

признанием разнообразия местного сообщества; реализации социальных изменений путем принятия политики, обеспечивает равный доступ к услугам всего местного населения; информированию единомышленников.

Необходимыми элементами для конструктивного участия граждан в принятии решений являются: инициатива и желание осуществить изменения (граждане должны чувствовать, что последствия принятых властью решений непосредственно влиять на их жизнь), преданность делу (граждане должны быть настойчивыми в своих намерениях соучастия), знания методов участия общественности особенностей их внедрения и потенциальных результатов; работа со своими правами и обязанностями по сотрудничеству с властью и влияния на процесс принятия решений; необходимо подготовка; сотрудничество с местными властями (представители местных органов власти должны научиться общаться с гражданами, быть беспристрастными и относиться с пониманием к их потребностям) четкий ориентир на успех как для граждан, так и для местной власти (активное участие граждан в процессе разработки и внедрении политики происходит при условии, что проблема касается их непосредственно или они получают определенные преимущества от ее решения); планировании и внедрении; прозрачность; гибкость (власть и граждане должны уметь договариваться и сотрудничать) привлечение профессиональных экспертов, в частности, специалистов по гражданской просвещения, организации общественных слушаний, проведения исследований качества услуг и тому подобное. В настоящее время считается, что участие граждан в местном развитии является ключом открытости и устойчивости территорий.

Проведение тренингов на основе программ для граждан имеет решающее значение для поддержания и содействия эффективному участию общественности в местном самоуправлении [3]. Эффективные программы подготовки могут гарантировать, что советы будут эффективнее функционировать, их члены будут хорошо проинформированы, общественность сможет лучше взаимодействовать и сотрудничать с органами управления, и качество участия общественности увеличится.

Диалог власти и общества включает в себя крупномасштабные кампании в СМИ, социальный маркетинг, распространения печатных материалов, а также включения межличностного общения: общение «лицом к лицу»- общение один на один или в небольших группах.

Диалоговая коммуникация рассматривается как способ усиления голоса общественности, содействие эффективной участия и социальным изменениям.

На сегодня в мировой практике диалога власти и общества (особенно на региональном и местном уровнях), а также в управленческой науке развивается такой тип коммуникации, как коммуникация для развития. Такая коммуникация облегчает национальный и местный диалог [4]. Благодаря этому учитываются мысли граждан, повышает прозрачность управления. Такая коммуникация привлекает множество заинтересованных сторон, а именно средства массовой информации, общества и отдельных лиц; формирует доверие путем диалога и уважения; помогает определить преимущества и препятствия, связанные с каждой новацией развития; способствует решению социальных проблем, связанных с процессами реформирования; совершенствует управление в инфраструктурных проектах; способствует сохранению культурных и традици-

онных особенностей участия общин; создает условия для эффективного управления (с привлечением заинтересованных сторон); служит в качестве важного инструмента решения проблем расширение доступа к основным услугам.

Список использованных источников

1. Європейська стратегія щодо інновацій та доброго врядування на місцевому рівні [Електронний ресурс]. – Режим доступу з екрану: <http://irgo.org.ua/politika-i-vlast/yevropejska-strategiya-shhodo-innovacij-ta-dobrogo-vryaduvannya-na-miscevomu-rivni>.
2. Gavent, J. Strengthening Participatory Approaches to Local Governance: Learning the Lessons from Abroad. National Civic Review / John Gavent // National Civic Review. – Winter 2004 – P. 16-27. – Mode of access: <http://www.ids.ac.uk/logolink>.
3. Lachapelle, Paul R. The Pedagogy of Citizen Participation in Local Government: Designing and Implementing Effective Board Training Programs for Municipalities and Counties / Paul R. Lachapelle, Elizabeth A. Shanahan // Journal of Public Affairs Education. – JPAE. – № 16(3). – P. 401–419.
4. Mefalopulos, P. Broadening the Boundaries Communication. Development Communication / Paolo Mefalopulos. – Sourcebook. – Washington D.C: The International Bank for Reconstruction and Development: Green press initiative/The World Bank, 2009 – 245 p.
5. Yetano, A. What is driving the increasing presence of citizen participation initiatives? / Ana Yetano, Royo Sonia, Acerete Basilio. – Departamento de Contabilidad y Finanzas Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza // DTECONZ. – 2009 – № 2 – 32 p.
6. Yoder, D.E. A Contingency Framework for Environmental Decision-Making: Linking Decisions, Problems and Processes // Policy Studies Review. – № 16 (3/4). – 2009 – P. 11-35.

СОЦИАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Э.А. Круг, канд. экон. наук, доц.,
Псковский государственный университет, Россия

Социальная коммуникация, как самостоятельный объект исследования выделяются только в XX веке. До этого момента она понималась как момент гносеологического отношения двух субъектов: один субъект – источник информации, а другой был ее пассивным приемником.

Вопросам социальных коммуникаций посвящены труды многих ученых: Е.В. Армера, Л.Г. Гусляковой, А.В. Миронова, Ю. Подгорецки, А.В. Соколова, др. Существует множество определений понятия «социальная коммуникация, табл. 1.

Таблица 1. – Понятие «социальная коммуникация»: позиции авторов

Автор	Определение
Б. Вульвин	осознанный (неосознанный), с намерением (без намерения) процесс, в котором происходит передача вербальных или невербальных сообщений на межличностном либо социальном уровне [1]
Ю. Подгорецки	процесс создания, преобразования информации между отдельными индивидами, группами, а также общественными организациями. Который нацелен на динамическое развитие, преобразование (изменение) знаний, поведения, с целью влияния на субъектов и воздействия на их системы ценностей и интересы [2]
А.В. Соколов	движение в социальном времени и/или пространстве. Оно возможно только между субъектами, которые вовлечены в социальную сферу [3, с. 23]
К.В. Ковтун	процесс социальной интеракции, при котором осуществляется передача социально значимой информации, оказывающей влияние на взгляды, интересы и поведение определенных социальных субъектов социальной и ситуационной среды [4, с. 43]

Важная роль социальных коммуникаций, связана с генезисом социального события. Поскольку благодаря социальной коммуникации возникает интеграция социальных действий субъектов в скоординированное массовое коллективное поведение, вызванное социальным событием. Благодаря социальной коммуникации осуществляется интеграция определенных индивидуальных мнений и интересов социальных субъектов в массовые разделяемые цели и интересы, которые являются значимыми для определенного социального события.

Свойствами социальных коммуникаций являются: социальная закономерность и направленность, социальная информационность, интерактивность, целенаправленность, социальная детерминированность, взаимообмен и др.

Известно, что первая коммуникационная модель была предложена Г. Лассуэлом в 1948 году. Она включала в себя следующие элементы:

1. Кто передает;
2. Что передает?
3. Каким образом осуществляется передача сообщения?

4. Кому направленно сообщение?
5. Какова эффективность передачи сообщения?

Представленная Г. Лассуэлом модель монологична, поскольку автор его реципиент остается пассивным, т.к. не принимает активного участия в процессе обмена информацией, что снижает эффект воздействия. Исследователи отмечают, что именно линейный характер отличает первые модели социальных коммуникаций от современных коммуникаций [3, с. 89].

Аспекты социальной коммуникации представлены в табл. 2 [2].

Таблица 2. – Аспекты социальной коммуникации

Аспект	Сущность
Социальный	ориентирован на оценку коммуникативных средств и их применение (социальные функции коммуникации)
Языковой	отражает проблемы межличностной коммуникации, поскольку субъекты обмениваются информацией, т.е. выстраивается процесс общения
Коммуникативный	основан на воздействии массовой коммуникации в рамках общественных отношений

Отличительными чертами социальной коммуникации от других видов коммуникационного общения является то, что она основана на наличии передаваемого объекта, целесообразности обмена информацией, наличии двух участников (групп). Это целесообразное и опосредованное взаимодействие двух субъектов.

Следует выделить основные функции социальной коммуникации (табл. 3) [1,4].

Таблица 3. – Функции социальной коммуникации

Функция	Значение
Синдикативная	средство объединения людей
Инструментальная	управление различными действиями
Трансляционная	передача информации
Социальный контроль	регламентация поведения
Экспрессивная	выражение отношения к явлениям и процессам социальной жизни
Социализация	развитие навыков взаимодействия в обществе, принятие норм и правил

Социальные коммуникации связаны с происходящим социальным событием. В процессе генезиса коммуникационный процесс проявляет особую значимость, особенно в трансформационные периоды жизни общества. При помощи социальных коммуникаций осуществляется обмен социально значимой информацией. В процессе трансформационного развития осуществляются социально-значимые действия и изменения, а это влечет за собой появление большого количества актуальной и социально-востребованной информации. Данная информация отражается в общественном сознании, а также рефлексировается социальными субъектами в процессе непрерывного обмена социальными коммуникациями [5, с. 199].

Посредством социальной коммуникации в социальном событии происходит организация и координация действий индивидуумов в коллективные взаимосвязанные

социальной системы. Взаимосвязь социальной коммуникации с социальным событием представлена на рисунке 1 [6].



Рисунок 1. – Взаимосвязь социальной коммуникации с социальным событием

Процесс развития социального события является достаточно сложным явлением, поскольку осуществляется за счет коммуникативного взаимодействия различных социальных субъектов. Данный процесс характеризуется динамической сложностью, выражающийся в этапизации различных изменений, направленных на создание единого коммуникативного комплекса взаимосвязанных социальных событий.

Генезис социальных коммуникаций характеризуется направленностью и нарастающими тенденциями развития, в ходе которых происходит интеграция с субъективными и объективными компонентами, привлечение большого количества социальных субъектов.

В научной литературе выделяется множество подходов к классификации социальной коммуникации, что отражает многоаспектность данного процесса [2; 3; 6].

Таблица 4. – Классификация основных видов социальной коммуникации

Принцип классификации	Вид	Характеристика
1	2	3
По характеру аудитории	1. Межличностная (индивидуализированная)	Представляет собой непосредственный, «лицом к лицу» контакт людей, психологическую близость партнеров, наличие понимания и сопереживания.
	2. Групповая	Коммуникация осуществляется между двумя или большим количеством людей определенной социальной группы (территориальной, профессиональной, религиозной и др.) или организации (предприятия, учреждения, фирмы, банка и т.п.) в целях осуществления взаимозависимых действий и решения совместных задач
	3. Массовая	Процесс распространения информации и её влияния на общество посредством печати, телевидения, радио, кино и т.д., в результате чего сообщение поступает сразу к большим массам людей.

Окончание таблицы 4

1	2	3
По характеру взаимодействия	1. Личностная; 2. Ролевая	Носит более экспрессивный характер, связанный с самовыражением «Я»; Более формализована в своих проявлениях, ее содержание и форма определены ролевыми отношениями партнеров, а процесс передачи информации нацелен на достижение определенного результата.
По источнику сообщения	1. Официальная (формальная) 2. Неформальная	Предполагает наличие определенного протокола, правил и норм, регулирующих взаимодействие сторон, а также использование строгого, документального делового языка. Способствует расширению круга обсуждаемых вопросов, достижению большего взаимопонимания между партнерами.
По каналу передачи	1. Вербальная 2. Невербальная	Словесная форма общения, способ передачи информации с помощью языка Включает мимику, тон и высоту голоса, жестикуляцию, отображаемые посредством языка тела, а также соблюдение личного пространства и физического расстояния

В современных условиях развития организаций, социальные коммуникации являются обязательными ее компонентами. Конкурентоспособность компаний зависит от социального взаимодействия с партнерами, потребителями. От эффективно выработанной стратегии, направленной на развитие социальных коммуникаций, зависит общий уровень информационной культуры организации.

Однако развитие рыночных отношений, расширение рамок конкурентной борьбы приводит к изменениям в социальном коммуникативном обмене. Которые могут привести от состояния равновесия к состоянию застоя, упадка, что может негативно сказаться на общем экономическом развитии компании.

Последствия социальных коммуникаций могут носить два ракурса, рисунок 2 [5, с.202].

Таким образом, с целью минимизации негативных последствий, необходимо построение такой социально-коммуникативной модели управления, которая способствовала бы повышению репутации компании и благоприятному течению организационных изменений. Необходимо постоянно осуществлять мониторинг по отслеживанию качественного состояния сложившихся межкультурных коммуникаций и определять направления их развития.

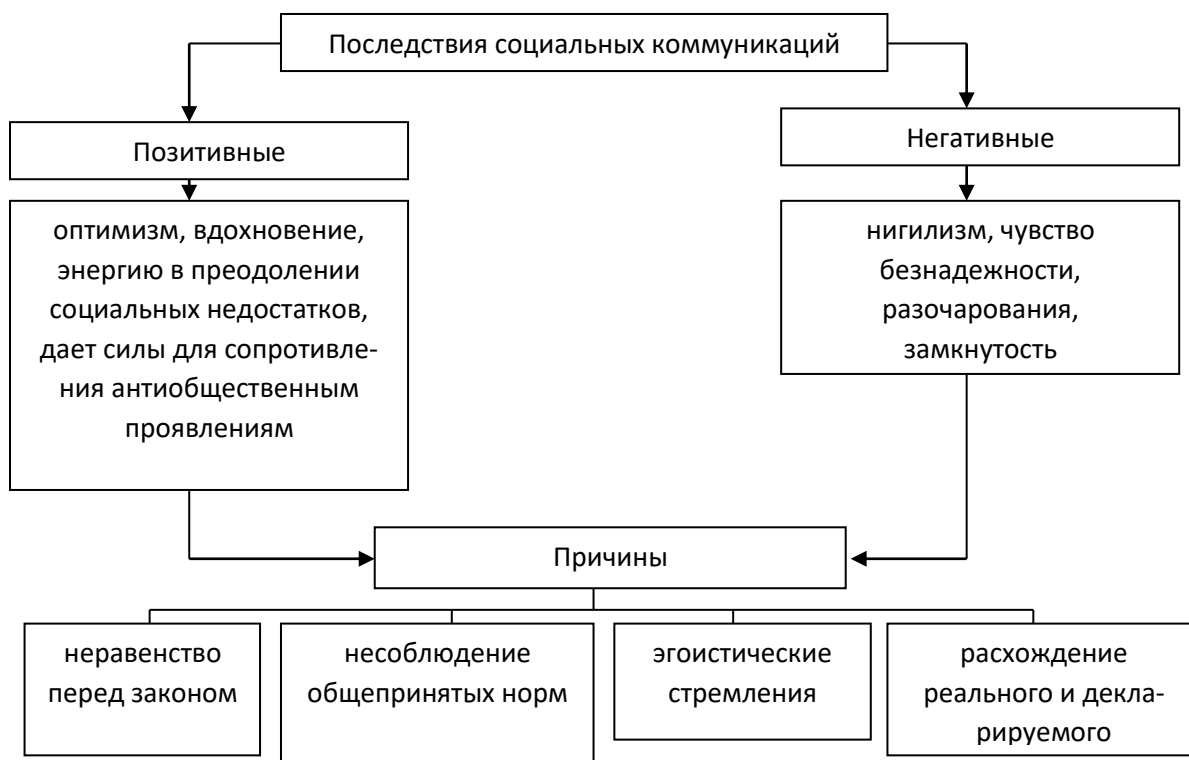


Рисунок 2. – Последствия социальных коммуникаций

В этой связи возникает необходимость в более широком и всестороннем исследовании социальных коммуникаций. Учет коммуникативных аспектов обуславливает необходимость изучения социальных коммуникаций, как определенного процесса, имеющего важное отношение к функционированию групп, организации и в целом общества.

Список использованных источников

1. Миронов, А. В. Моральный регулятор социальной коммуникации в интерпретации проблемы социального одиночества / А. В. Миронов // Парадигмы истории и общественного развития. – 2017. – № 5. – С. 22–26.
2. Армер, Е. В. Социальные коммуникации и картина социальной реальности: классический и современный подходы к пониманию связи / Е. В. Армер // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20682950>. – Дата доступа: 25.10.2020.
2. Подгорецки, Ю. Социальная коммуникация. Наука XXI века / Ю. Подгорецки // ИСОМ. – 2015. – № 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-kommuni>. – Дата доступа: 25.10.2020.
3. Соколов, А. В. Общая теория социальной коммуникации : учеб. пособие / А. В. Соколов. – СПб. : Михайлов, 2002. – 460 с.
4. Ковтун, К. В. Социальная коммуникация как основание категориальной трансформации социальных наук / К. В. Ковтун // Вестник Вологодского государственного университета. Серия: Гуманитарные, общественные, педагогические науки. – 2017. – № 4 (7). – С. 42-48.

5. Малмыгин, А. С. Социальная коммуникация как источник генезиса и развития социального события в глобализирующемся мире / А. С. Малмыгин // Электронный сетевой политематический журнал «Научные труды КубГТУ». – 2017. – № 6. – С. 198-204.
6. Гусякова, Л. Г. Специфика использования социальных коммуникаций в профессиональной деятельности социальных работников / Л. Г. Гусякова // Информация и образование: границы коммуникации.– 2013.– № 5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=21958098&>. – Дата доступа: 25.10.2020.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО И ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

А.С. Ларионов

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Пандемия Covid-19 в 2020 году стала новейшим вызовом для глобальных экономических процессов в целом, а для туристической отрасли всего мира и Республики Беларусь катастрофической кризисной ситуацией. Республиканский союз туристических организаций (РСТО) РБ считает, что ситуация в туристической отрасли Беларуси развивается "самым драматическим образом и оказалась в самом тяжёлом положении" [1]. ООН обнародовала аналитическое заключение "Туризм и COVID-19". В документе акцентируется внимание на самых пессимистичных сценариях в туризме, а именно, что число международных туристов в 2020 году сокращается от 58% до 78% в зависимости от региона. В свою очередь это ведёт к сокращению расходов туристами с 1,5 триллиона долларов в 2019 году до 310-570 миллиардов долларов в году 2020. Генсек ООН Антониу Гутерреш отметил, что в результате пандемии коронавируса без работы в сфере туризма останутся около 120 миллионов человек. Специалистами РСТО РБ в срочном порядке разрабатываются меры по восстановлению отрасли внутри страны. Решения предлагаются в сферах правового и общего регулирования, налоговой нагрузки, финансовой и других. Однако, среди предложений по выходу из кризиса практически отсутствуют разработки в направлении интернет маркетинга.

При этом перспектива развития туристической и гостиничной отрасли существенна в странах с активно развивающейся экономикой (Россия, Китай, Южная Африка). Учитывая, что Республика Беларусь входит в единый таможенный союз с Российской Федерацией, целесообразно заключить, что перспективы развития туризма (как внутреннего, так и внешнего) в РБ имеют большой потенциал после окончания пандемии. Кривая жизненного цикла туристической отрасли указанных стран находится на этапе стремительного индустриального роста [2, с. 11].

В современных условиях развития информационных технологий интернет стал не только средством передачи информации на расстоянии, но и эффективным средством интернет-маркетинга. Применение интернет-маркетинга особо актуально в сфере управления туристическим и гостиничным бизнесом. Это связано с тем, что целевые группы объектов туристического бизнеса существенно разрозненны и рассредоточены на широком географическом пространстве хаотично. Возможности интернета практически неограниченны в пространстве для распространения информации, позиционирования объектов и территорий и их особенностей, рекламы туристических услуг, а также развитие туристического бизнеса путём продаж туристических услуг в будущем посредством интернет.

Интернет маркетинг – это комплексное использование технологий и приёмов маркетинга в сети интернет, продвижение товаров и услуг посредством онлайн сервисов [3, с. 6].

Перспективы интернет-маркетинга в сфере управления туристическим бизнесом трудно переоценить в силу ряда объективных факторов. А именно:

1. По данным сайта Internet World Stats в марте 2020 года использовали интернет 4,833,521,806 человек в мире (более половины населения планеты) [4]. Для сравнения, на начало 2013 года 1/3 часть населения Земли являлись пользователями интернета (2,40 млрд. человек). За 7 лет количество пользователей выросло больше, чем вдвое. Подобным охватом аудитории не может оперировать ни одно современное средство массовой коммуникации. При этом ежедневно количество пользователей интернета интенсивно растёт. Это означает максимальный охват потенциальных целевых аудитории на широком географическом пространстве, что для туристического бизнеса актуально как ни для какого другого.

2. По данным сервиса 60 Second marketer из 7,796 млрд. человек, населяющих планету, около 5 млрд. используют мобильный телефон, который при современном развитии мобильных и информационных технологий обеспечивает возможность использования сети интернет [5] Аудитория мобильного интернета растёт в 2 раза быстрее, чем аудитория интернета в целом. Развитие мобильных устройств существенно расширяет возможности использования интернета в различных местах. Это значительно увеличивает охват потенциальной аудитории для распространения информационных сообщений.

3. Современные возможности интернета позволяют использовать широчайший спектр интегрированных маркетинговых коммуникаций, таких как:

- распространение пресс-релизов;
- видео-презентации;
- виртуальный 3D тур по какому-либо объекту (например, музей, галерея, парк достопримечательностей и т.п.);
- осуществление массовых рассылок, интересующие интернет пользователей;
- Direct Marketing;
- использование интернет форм, блогов, страниц, социальных сетей (SMM);
- баннерная, контекстная реклама;
- интерактивная коммуникация;
- social media релизы;
- корпоративные сайты;
- распространение «вирусной» рекламы; «партизанского» маркетинга и т.п.

Столь широкого спектра возможностей использования маркетинговых коммуникаций нет ни у одного современного средства массовой коммуникации. Это особо подтверждает актуальность использования интернет маркетинга именно в туристическом и гостиничном бизнесе, так как дает возможность более четко позиционировать объект туристического бизнеса широким набором маркетингового инструментария.

4. Издание Forbes констатирует, что 72% покупателей в различных успешных высоко оценивают предложения товаров и услуг в интернете и доверяют им странами. 81% опрошенных респондентов отметили, что информация в сети от тех или иных торговых

предложениях оказывает существенное влияние на их покупки [6]. Одной из главных тенденций развития интернета является стремительный рост популярности социальных сетей. По данным сайта comScore социальной сетью Facebook (самая популярная социальная сеть) в 2020 году регулярно пользовались 2,5 млрд. человек (треть от всего населения планеты). 1,66 млрд. используют социальную сеть минимум по разу в день. При этом Facebook используют 65% взрослых в возрасте от 50 до 64 лет, т.е. потенциальная перспективная целевая группа туристического бизнеса. Это говорит о громадных перспективах нахождения будущих потенциальных клиентов для объектов туристического бизнеса посредством маркетинга в социальных сетях и развития «вовлеченного» маркетинга и развития SMM (Social Media Marketing). Social Media Marketing – это создание в различных социальных сетях постоянной аудитории за счёт привлечения их внимания полезной интересной информацией. Наиболее популярными социальными сетями являются Facebook, Youtube, Instagram, VK, ОК и другие [7, с. 12].

5. По данным Media and Entertainment к 2023 году ожидается, что рост доходов от Media и развлекательных услуг превысит 1 трлн. долларов [8] Это говорит о тенденции высокой положительной динамики роста маркетинговых коммуникаций в сети интернет. Затраты европейских бизнес компаний на интернет-маркетинг и SEO (SEO, англ. search engine optimization, поисковая оптимизация) – комплекс мер для поднятия позиций сайта в поисковых системах по определенным запросам пользователей с целью продвижения сайта. Чем выше позиция сайта в результатах поиска, тем больше заинтересованных посетителей переходит на него с поисковых систем) на сегодня составляют половину бюджета, предусмотренного на маркетинговые коммуникации. При этом рост расходов на маркетинг в интернет демонстрирует самую высокую динамику по сравнению с другими средствами маркетинговых коммуникаций (TV, радио, газеты, журналы, наружная реклама, кино). Это подтверждает высокую эффективность интернет маркетинга.

6. Сравнительная дешевизна интегрированных маркетинговых коммуникаций посредством интернет по сравнению с другими средствами массовых коммуникаций, таких как TV, радио, газеты, журналы, наружная реклама и массовый охват широких слоев целевых аудиторий позволяет более эффективно расходовать бюджет на маркетинговые коммуникации и сократить финансовые расходы на продвижение любых объектов туристического бизнеса.

7. Высокая избирательность целевых аудиторий и возможности интерактивного общения, благодаря использованию контекстной рекламы, специализированных интернет ресурсов, тематических сайтов, комментариев и массовых рассылок, позволяют обеспечить наиболее полезный охват именно нужных, заинтересованных целевых групп (например, используя таргетинг). Это существенно повышает эффективность маркетинговых коммуникаций и выгодно отличает маркетинговые коммуникации в интернет от других средств маркетинговых коммуникаций. Facebook, Twitter, Vkontakte рассматриваются как мощные интернет-ресурсы, привлекающие внимание широких масс. Высокая востребованность данных ресурсов дала развитие SMM, создав на этой базе активно востребованную отрасль интернет маркетинга [7, с. 24].

8. Легкость, привлекательность и доступность совершения покупки или осуществления заказа делает привлекательными продажи посредством сети интернет. Это даёт хорошую возможность для реализации сувенирной туристической продукции. По данным Power Reviews (исследовательская интернет платформа) 79% пользователей, совершающих покупки онлайн, проводят до 50% времени в интернете для поисков новых товаров, а число онлайн-покупателей стремительно растёт от года к году [8] Это говорит о громадном потенциале возможных продаж туристических услуг посредством сети интернет.

9. По данным comScore пользователями интернета, сегментированными по возрасту являются: 15-24 лет – 30,7%, 25-34 лет – 30,2%, 35-44 лет – 20,1%, 45-54 лет – 13,4%, более 55 лет – 5,6% [9] Это говорит о высоком потенциале продвижения туристических услуг среди экономически активного населения планеты и серьёзных перспективах спозиционировать объекты туристического бизнеса среди широких целевых аудиторий именно в период пандемии Covid-19. Громадное число молодых пользователей интернета говорит о бескрайних перспективах поиска свои будущих клиентов уже в настоящее время.

10. Легкость и интерактивность в коммуникациях с целевыми аудиториями позволяет повысить эффективность маркетинговых исследований, благодаря охвату различных слоев потенциальных клиентов на широких географических пространствах и сокращению временных и финансовых затрат на проведение опросных исследований в виду скорости передачи информации. Это особо важно в туристическом бизнесе, так как при проведение опросных маркетинговых исследований целевые группы могут находится в различных частях Света и в разных странах [10, с. 149].

11. Tourism Review акцентирует внимание на том, что после нескольких месяцев самоизоляции и ограничений из-за коронавируса европейцы не могут дождаться, чтобы отправиться в путешествие. Согласно отчёту, подготовленному консалтинговой компанией Оливера Уаймана, 57% жителей Европы планируют путешествовать (46% европейских туристов планируют выезжать за пределы границ Евросоюза. 59% британцев, 52% немцев и 51% французов отвечают, что они поедут за границу как только это будет возможно) [11].

Приведённые данные свидетельствуют о огромных бизнес перспективах развития интернет-маркетинга для туристической отрасли и открывают множество новейших эффективных способов продвижения туристических услуг, объектов туристического бизнеса, позиционирования туристических объектов, продажи туристических услуг посредством сети интернет, развития e-mail-маркетинга и поиска новых клиентов из числа отдаленных целевых групп. С учетом специфики рассредоточенности целевых групп для объектов туристического и гостиничного бизнеса на широких географических пространствах интернет маркетинг позволяет осуществить большой полезный охват интересующих целевых аудиторий с минимальными временными затратами. В этой связи развитие маркетинговых коммуникаций посредством сети интернет представляет особый интерес в ближайшей перспективе и демонстрирует потребность в специалистах высокого уровня по интегрированным маркетинговым коммуникациям в интернете для ряда туристических предприятий.

Следует признать, что в условиях пандемии Covid19 маркетинг в сфере туризма не связан с высокой эффективностью и конверсией. Однако реализация интернет маркетинга в настоящее время представляется особо эффективным на перспективу, когда есть возможность в условиях спада подогревать интерес потенциальных туристов прозрачной, полезной и справедливой информацией (в том числе и в рекламных целях на перспективу). От активного использования интернет маркетинга в условиях кризиса будет зависеть скорость восстановления отдельных объектов туристической сферы. Это именно то, что окупится после окончания пандемии и отмены ограничений – создание бренда, укрепление доверия, надёжности, спозиционированности, популярности и т.п.

Если сейчас активно использовать технологии интернет маркетинга, можно заключить, что туристические компании (объекты сферы туризма и гостеприимства) станут сильнее после кризиса. Правительства различных стран, в том числе и Республики Беларусь, активно работают над пакетами поддержки для местных туристических организаций. Поскольку индустрия туризма является одной из наиболее пострадавших областей, можно ожидать, что в эту область будут вложены значительные инвестиции. Поэтому крайне важно именно сейчас использовать возможности интернет маркетинга и маркетинговых коммуникаций на перспективу, планировать предложения на время, когда путешествия снова будет находится в центре внимания многих людей, а продвигать в сети интернет именно сейчас. При активной работе туристических кампаний в период кризиса в сфере интернет маркетинга будет значительно эффективнее выходить из сложившейся кризисной ситуации.

Список использованных источников:

1. РСТО (Республиканский союз туристических организаций Республики Беларусь) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.toursoyuz.by>. – Дата доступа: 27.10.2020.
2. Костин, К. Б. Проблемы развития туристического и гостиничного бизнеса России и пути их решения / К. Б. Костин // Известия СПбУЭФ. – 2013. – №4 (82).
3. Петрик, Е. А. Интернет маркетинг / Е. А. Петрик. – Москва: НФПА, 2004. – 299 с.
4. Internet World Stats. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://internetworldstats.com>. – Дата доступа: 25.10.2020.
5. 60 Second marketer. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://60secondmarketer.com>. – Дата доступа: 26.10.2020.
6. Интернет-журнал Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.com>. – Дата доступа: 28.10.2020.
7. Интернет маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/digital_strategies_tutorial.htm. – Дата доступа: 24.10.2020.
8. Power Reviews [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.com>. – Дата доступа: 27.10.2020.
9. comSkore [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.comscore.com>. – Дата доступа: 27.10.2020.

10. Халилов, Д. Маркетинг в социальных сетях / Д.Халилов. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 240 с.
11. Tourism Review [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tourism-review.su>. – Дата доступа: 24.10.2020.
12. Media and Entertainment (аналитика глобальных медиа рынков) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://omdia.tech.informa.com>. – Дата доступа: 26.10.2020.

**СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИННОВАЦИОННО-
КОММУНИКАТИВНАЯ ПЛАТФОРМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РИСКАМ И УГРОЗАМ
ПАНДЕМИИ COVID-19 ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ
СФЕРЫ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ²**

О.Ф. Новикова, д-р экон. наук, проф.,

О.В. Панькова, канд. соц. наук, доц.,

А.Ю. Касперович

Институт экономики промышленности НАН Украины, Киев

Необходимость оперативного и комплексного решения проблем, связанных с распространением пандемии COVID-19, ее негативными последствиями в сфере труда и занятости, актуализирует запрос на эффективное ответственное взаимодействие сторон социально-трудовых отношений (далее – СТО) – работодателей, профсоюзов, государственных органов власти, их представительских органов на принципах социального диалога и социальной ответственности для своевременного противодействия возникающим рискам и угрозам. В условиях санитарно-эпидемиологических и карантинных ограничений необходимо найти действенную форму взаимодействия для выработки совместных согласованных решений и своевременного реагирования на ухудшение ситуации в сфере труда и занятости. Ответом на этот запрос определенным образом могут стать социальные инновации, направленные на укрепление платформы социального диалога, усиление социальной ответственности его сторон (участников), поиск возможностей, форм, инструментов привлечения ресурсов цифровизации, использование информационно-коммуникативных технологий (ИКТ), электронных, онлайн-технологий для обеспечения взаимодействия и эффективных коммуникаций Сторон социального диалога, как в системе СТО, так и в обществе в целом.

Международная практика, опыт национальных правительств доказывает, что действенная, устойчивая система социально-трудовых отношений развивается на платформе эффективного партнерского взаимодействия сторон социального диалога, в основе которой – баланс их интересов, продуктивное сотрудничество и социальная ответственность в целях совместного решения острых проблем, возникающих в сфере обеспечения экономической стабильности, устойчивого развития, безопасности жизнедеятельности. Эффективность диалога зависит от уровня социальной ответственности участников, от выполнения взятых на себя обязательств, в том числе совместных обязательств. Сбалансирование социальных интересов сторон СТВ нуждается в совершенствовании форм и механизмов партнерского взаимодействия на принципах социальной ответственности.

Социальный диалог является эффективным методом коллективного взаимодействия субъектов различного уровня – от глобального (наднационального) до местного,

² Публикация подготовлена по результатам грантового проекта «Преодоление социально-экономических рисков и угроз в сфере труда и занятости Украины в условиях воздействия пандемии COVID-19» (регистрационный номер проекта 2020.01 / 0253).

локального, ведь он обеспечивает совместное принятие решений на основе солидарной ответственности для решения наиболее острых проблем. В Украине система социального диалога в стратегическом плане реализуется на уровнях: 1) социально-трудовых и 2) общественных отношений, как правило, на трехсторонней основе, что является весьма ценным в новейших условиях. По словам главного специалиста по международным трудовым нормам Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии Лео Сиббеля, страны, которые используют трехсторонний социальный диалог (авт. – это шведская модель социального диалога реализуется в Украине), быстрее других смогли выработать и реализовать эффективные меры для преодоления кризиса. Эти действия помогают обеспечить безопасность и здоровье на рабочем месте, социальную защиту работников, помогают предприятиям адаптироваться и избежать банкротства, удержать работников на работе и обеспечить их доходы [1]. В информационной записке МОТ «Социальный диалог на высшем уровне как инструмент управления во время пандемии COVID-19: Глобальные и региональные тенденции и вопросы политики» [2] подчеркивается, что социальный диалог и трипартизм на всех уровнях – национальном, федеральном, региональном, отраслевых и корпоративных – являются фундаментальными элементами в современных демократиях, а также ключевыми компонентами управления рынком труда в условиях пандемии COVID-19.

Как отмечается в докладе «Глобальный договор для достойного труда и инклюзивного роста: Социальный диалог, навыки и COVID-19», социальный диалог играет ключевую роль в смягчении воздействия таких потрясений, как текущая пандемия, на бизнес и работников, делая рынки труда более устойчивыми. На основе социального доверия и справедливости, правительства и социальные партнеры используют социальный диалог для оперативного реагирования на риски и угрозы, для сохранения рабочих мест и внедрения гибких режимов рабочего времени. Социальный диалог также способствует управлению рисками, вызванными COVID-19, для сохранения здоровья и обеспечения безопасности на рабочем месте [3]. Такой сложный кризис с далеко идущими последствиями требует усилий всего общества, а правительства должны инициировать и активно взаимодействовать с социальными партнерами в сфере труда (работодателями, профсоюзами, гражданским обществом). Необходимы эффективный социальный диалог и сотрудничество, в рамках которых организации работодателей и работников совместно оценивают потребности по всем направлениям (медицинским, социальным и экономическим) и разрабатывают эффективные стратегии и политические меры по смягчению социально-экономических последствий кризиса, защиты работников и их семей, прежде всего наиболее уязвимых из них, защиты от потери работы и доходов, а предприятий – от банкротства [4].

Результаты проведенной МОТ оценки мер реагирования на кризис, вызванный пандемией COVID-19, свидетельствуют о том, что во многих странах (в частности, Германии, Марокко, Южной Корее и Швейцарии) социальный диалог был использован на начальной стадии кризиса с успешными результатами. Это способствовало быстрому принятию экстренных мер, и, таким образом, служило признанием ценности участия социальных партнеров на всех стадиях политического реагирования [4].

Для формирования достойных ответов на вызовы современности, для выхода Украины из глубокого пандемийного кризиса и потрясений, преодоления острых противоречий в сфере труда и занятости, необходимо максимально мобилизовать внутренние ресурсы и резервы. Одним из шагов изменения такой ситуации может стать развитие **платформы социально ответственного партнерства** (СОП) как мощного нематериального ресурса, который способен обеспечить принятие и реализацию совместных согласованных решений в новейших условиях [5]. Такая платформа интегрирует принципы социального партнерства, социального диалога, общественного диалога, государственно-частного партнерства для выработки и принятия совместных согласованных решений с целью обеспечения мощного солидарного противодействия негативным процессам, рискам и угрозам любого характера, в том числе пандемии COVID-19 в трудовой сфере. Платформа СВП направлена одновременно на поиск компромиссов и баланс социальных интересов сторон социального диалога, что необходимо для обеспечения внутренней устойчивости социально-экономических систем в условиях воздействия форс-мажорных обстоятельств.

В условиях распространения пандемии COVID-19 запрос на обеспечение баланса интересов субъектов социального диалога, возможностей вести переговоры и достигать договоренностей на всех уровнях управления значительно возрастает, ведь меняются условия и сама возможность непосредственного контакта в процессе осуществления социального диалога (режим ограничения прямых социальных контактов). Также высокую значимость приобретает сам процесс ведения конструктивного диалога для выработки согласованных эффективных решений, ответственное выполнение взятых на себя обязательств и общих договоренностей между Сторонами о взаимной солидарной социальной ответственности [6] с целью противодействия негативным последствиям коронакризиса в сфере труда и занятости, для решения других острых проблем.

Переход на платформу социально ответственного партнерства (СОП) субъектов социально-трудовых отношений будет способствовать:

- социальной самоорганизации субъектов СТО, широкому вовлечению институтов гражданского общества (со стороны работодателей, профсоюзов, агентств, малого и среднего бизнеса, общественных организаций ученых, педагогов, медиков и т.п.);
- обеспечению процесса коммуникативного взаимодействия, ведения переговоров, выработке согласованных решений в условиях неопределенности, нестабильности;
- расширению ресурсной базы (информационно-коммуникативной, технологической и т.д.) сторон социального диалога – субъектов СТО, других партнеров;
- широкому использованию удобных форм информационно-коммуникативного взаимодействия;
- расширению круга партнеров социального диалога, которые способны влиять на ослабление рисков и угроз коронакризиса в системе СТО, для стабилизации ситуации на рынке труда, в системе СТО;
- обновлению инструментов и механизмов коллективно-договорного регулирования на производственном, территориальном, отраслевом, национальном уровнях управления;

- расширению форм, способов и возможностей организаций работодателей и работников вести конструктивный диалог, предотвращать возникновение и решать коллективные трудовые споры (конфликты), в том числе через использование информационно-коммуникативных, цифровых технологий;
- выработке эффективных механизмов взаимодействия сторон СТО для срочного реагирования на ситуации, которые могут возникать на предприятиях из-за распространения рисков и угроз пандемии COVID-19;
- применению новых способов коммуникативного взаимодействия (в т.ч. цифровых, виртуальных, онлайн-коммуникаций) сторон для предотвращения возникновения коллективных трудовых споров (конфликтов);
- созданию устойчивых, прозрачных и эффективных механизмов примирения и арбитража;
- формированию эффективных коммуникационных стратегий с использованием цифровых, информационно-коммуникативных технологий (ИКТ), он-лайн и медиа платформ, социальных сетей, интернет-коммуникаций, что особенно актуально в условиях противоэпидемических карантинных ограничений и т.д.

Важными стартовыми условиями реализации платформы социально-ответственного партнерства (СОП) на всех уровнях управления является соответствующее нормативно-правовое, организационно-управленческое, институциональное, инфраструктурное, кадровое обеспечение.

Приоритетными направлениями противодействия рискам и угрозам пандемии COVID-19 в социально-трудовой сфере Украины на основе перехода на платформу социально ответственного партнерства (СОП) для обеспечения ее устойчивости являются:

1. Восстановление и обеспечение конструктивного социального диалога в системе социально-трудовых отношений на всех уровнях управления для минимизации и смягчения негативных последствий пандемии, стабилизации обстановки в сфере труда и занятости Украины в нынешних условиях.

2. Строгое соблюдение норм ответственности сторонами социального диалога в соответствии с действующими документами коллективно-договорного регулирования – соглашений, коллективных договоров, контрактов с целью обеспечения стабилизации обстановки в сфере труда и занятости Украины.

3. Создание благоприятных условий использования инструментов социального диалога для максимального вовлечения адаптивных механизмов с целью противодействия рискам и угрозам пандемии в сфере труда на основании стратегических и тактических рекомендаций, выработанными высшими органами международного сотрудничества (ООН, МОТ, Европейской комиссией, ОЭСР, других ведущих организаций).

4. Укрепление платформы социально ответственного партнерства (СОП) для обеспечения соответствия действующей в Украине системы социально-трудовых отношений международным трудовым нормам (требованиям конвенций МОТ, нормам Восточного партнерства, нормам выполнения Соглашения Украина – ЕС) для обеспечения социальной защиты работающих в условиях пандемии.

5. Максимальное обеспечение прав и гарантий работающих на производственном (локальном) уровне через систему коллективно-договорного регулирования с учетом угроз, которые несет пандемия COVID-19.

6. Обновление механизмов коллективно-договорного регулирования путем применения инструментов цифровизации, усиление технологических ресурсов и возможностей для этого на уровне предприятий (производственном), территориальном, отраслевом и национальном уровнях управления.

7. Вовлечение потенциала современных информационно-коммуникативных технологий в реализацию современных инновационных форм взаимодействия сторон СТО, других субъектов социально-экономического развития на основе социально-ответственного партнерства.

8. Реализация платформенного подхода к организации расширенного взаимодействия сторон социального диалога – работодателей, профсоюзов, государственных структур, а также субъектов рынка труда, всех заинтересованных партнеров с целью обеспечения социально-экономической устойчивости.

9. Создание порталов электронных сервисов, обеспечение всестороннего проникновения новейших технологий, интенсивное применение современного оборудования, цифровизация приоритетных бизнес-процессов.

10. Обеспечение технических возможностей для слаженного взаимодействия Сторон социально-трудовых отношений, субъектов рынка труда и занятости через широкое использование ресурсов и инструментов цифровизации, ИКТ, коммуникативных онлайн-платформ, социальных сетей, национальных порталов, направленных на поиск и выработку эффективных путей преодоления негативных последствий пандемии COVID-19.

11. Расширение возможностей беспрепятственного переговорного процесса всеми заинтересованными сторонами диалога через создание удобных онлайн-площадок, а также использования онлайн платформ ZOOM, Skype, Viber, платформы WebEx [7], видео-хостингов, каналов самых популярных социальных сетей FACEBOOK, VK, Telegram и др. для планируемого и оперативного реагирования в решении острых проблем, минимизации рисков влияния пандемии COVID-19 и обеспечения устойчивости национальной экономики, сферы труда и занятости.

Список использованных источников

1. Социальный диалог и защита работников во время пандемии: что советуют в МОТ? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/mizhnarodna-robota/18710-sotsialnij-dialog-ta-zakhist-pratsivnikiv-pid-chas-pandemiji-shcho-radyat-u-mop.html>. – Дата доступа: 15.09.2020.
2. Peak-level social dialogue as a governance tool during the COVID-19 pandemic: Global and regional trends and policy issues. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---dialogue/documents/briefingnote/wcms_759072.pdf. – Дата доступа: 15.09.2020.
3. The Global Deal for Decent Work and Inclusive Growth Flagship Report 2020: Social Dialogue, Skills and COVID-19 / The International Labour Organization (ILO), the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) and the Global Deal Support Unit. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_758550.pdf. – Дата доступа: 15.09.2020.

4. Необходимость социального диалога в связи с кризисом, вызванным пандемией COVID-19: Справка по вопросам политики / Международная организация труда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/briefingnote/wcms_746920.pdf. – Дата доступа: 15.09.2020.
5. Панькова О.В., Касперович А.Ю., Ищенко А.В. Социально-ответственное партнерство как инновационная платформа обеспечения развития сферы занятости в условиях глобальных цифровых преобразований. *Journal of European Economy*. – Т. 19. No 2 (73). Апрель-июнь 2020. – С. 392-409.
6. Социальная ответственность: научно-учеб. пособие. / А. М. Колот, А. А. Гришнова, А. А. Герасименко и др. ; под общ. ред. А. М. Колота. – Киев : КНЭУ, 2015. – 519 с.
7. Анализ онлайн-платформ для обучения от финалистов конкурса бизнес-тренеров в номинации «онлайн-тренеры». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://buro-akzent.ru/biblioteka/article/analiz-platform-dlya-onlajn-obucheniya.html>. – Дата доступа: 15.09.2020.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ю.Н. Сагачко, канд. экон. наук, доц.,

В.Г. Ткаченко,

В.А. Федорец

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. П. Василенко, Украина

Изменения в экономической жизни, связанные с созданием современной рыночной экономики, требуют принципиально новых подходов к формированию и осуществлению земельной политики. Проблема управления земельными ресурсами является главной в решении задач социально-экономического развития. Земля – это национальное богатство, которое было и всегда будет особенным объектом общественных отношений. Обобщение опыта землепользования ряда передовых стран позволяет выявить основные закономерности и принципы, с использованием которых происходит эффективное управление земельными ресурсами в различных странах мира.

В Украине земельные преобразования берут начало с 90-х годов прошлого века, в результате чего сформировались предпосылки для введения рыночного оборота земель. В настоящее время продолжается завершающий этап земельной реформы, важными составляющими которого являются воплощение в практику хозяйствования принципов экологически опасного землепользования и введение полноценного рыночного оборота земель. Учитывая, что большинство стран Восточной Европы прошли путь аграрных преобразований, чрезвычайно важно проанализировать их опыт, а также других стран мира, чтобы избежать возможных просчетов и предотвратить возможные риски.

Значительное внимание исследованию развития земельных отношений в мировой практике посвятили в свои трудах такие исследователи как Т.А. Коваленко [1], А.В. Пронина [2], А.В. Ходаковская [3], Л.П. Алешкина [4] и др.

Страны с переходной экономикой - это группировка государств, находящихся в процессе реформирования политической и социально-экономической структуры, трансформации существующих здесь ранее административно-командных экономических систем в рыночной экономике [5]. Речь идет о странах, очень похожи на Украину в переходных процессах, хотя и имеют разную «степень аграрности» - количество сельскохозяйственных земель, структуру производства, количество людей, проживающих и работающих в селах. Тем не менее, каждая из этих стран в конце XX века имела подобные задачи в вопросе реформирования земельных отношений и перехода к новым формам хозяйствования.

Общие меры всех стран по реформированию аграрного сектора и земельные отношения, были: принятие концептуальных законодательных актов; разгосударствления земель и равенство форм собственности на землю и средства производства; определение порядка приватизации земель и стимулирование частного сектора; свободная конкуренция и рынок с элементами государственной регуляторной политики; поддержка интеграционных процессов в аграрной сфере; введение системы социальной защиты населения от негативных явлений; связанных с реформированием и реорганизацией земельных отношений и аграрного сектора экономики [6].

Если говорить о Восточной Европе (государства Балтии, Центральной и Восточной Европы, балканские государства и Грузия), то в большинстве стран отношения по поводу владения, пользования и распоряжения земельными ресурсами развивались похожими путями и мало отличаются от тех, присущих Западной Европе. Так, в частности, в странах Восточной Европы XX века было отмечено многими земельными реформами: перераспределение земель с наделением мелких хозяйств, национализация и / или коллективизация, и начиная с 1990-х годов, реприватизация, которая осуществлялась в рамках земельной политики государств: возвращение (реституция) земельной собственности бывшим владельцам, ее равное распределение, проведения земельных аукционов, продажа земель и т.д. [7]. А, в частности, на постсоветском пространстве, в основе реформ лежали два основных подхода: а) реституция (страны Прибалтика, Румыния, Словакия, Албания, др. Страны); б) приватизация земельных участков (Украина, Россия, Беларусь). Во всех этих случаях, национализация земель сопровождалась централизацией в рамках системы управления земельными ресурсами.

В Польше рынок земель регулируют преимущественно экономические средства. Государство через специально созданное Агентство сельскохозяйственной собственности государственной казны (АВРСРП) выкупает у крестьянских хозяйств земли и недвижимость и продает их перспективным хозяйствам, малоземельным, молодым крестьянам и тому подобное. Приоритет предоставляют покупателям, которые имеют надлежащую квалификацию. Максимальная площадь земельного участка, которая может быть куплена в одни руки, составляет 500 га. Стоимость 1 га земли составляет 9100 евро, 81% земель находится в частной собственности. Налог на продажу земли колеблется в диапазоне 2-5% и взимается с покупателя. Налог на землевладение отсутствует [8].

В Словакии рынок земли регулируется государством через созданный Словацкий земельный фонд. Собственниками земли сельскохозяйственного назначения в Словакии, могут быть физические лица, которые работали и вели бизнес в области сельского хозяйства не менее трех лет. Юридические лица имеют право покупать землю, если зарегистрировали свой бизнес по крайней мере 10 лет назад, и должны доказать, что имеют трехлетний стаж ведения бизнеса в сельском хозяйстве. Цена 1 га земли установлена в размере 12000 евро. В частной собственности находится 81% земель.

В Латвии, несмотря на то, что это не аграрное государство, рынок земли эффективно функционирует. Разрешение на куплю-продажу земли имеют как граждане Латвии, так и зарегистрированные там предприятия. Все операции по передаче прав на землю согласовывают с государственными органами и фиксируют в земельном кадастре. Никаких ограничений по размеру земельного участка нет. Купить землю в Латвии можно за 2917 евро за 1 га., 99% земель в частной собственности.

В Венгрии, как и в других восточноевропейских странах, существуют определенные ограничения на куплю-продажу земли. Это обусловлено прежде всего предоставлением приоритетного права на приобретение земельных участков сельскохозяйственного назначения лицам, которые связаны с сельскохозяйственной деятельностью и имеют аграрное образование. Для того, чтобы купить в этой стране землю, надо обладать навыками в области сельского хозяйства или вести бизнес в сельском хозяйстве не менее 3 лет.

В Австрии рынок земли весьма ограничен. Сделки купли-продажи земель регулируют исключительно местные органы власти, к тому же, учитывая федеративное устройство страны, в каждой из провинций существуют свои правила передачи земли в собственность. В некоторых провинциях установлены ограничения относительно минимальной площади земельного участка и ограничения цены.

Во Франции по всем операциям на рынке земли сельскохозяйственного назначения следит Агентство по управлению землями и развития сельских территорий (SAFER). Агентство имеет право первенства на покупку земли, кроме того, оно может не допустить подписания соглашения на продажу земли, если считать, что операция носит спекулятивный характер, либо торги происходят по сниженной цене.

Рынок земли находится в поле зрения государства, формирует специальную земельную политику. Она направлена прежде всего на совершенствование аграрной структуры, перераспределение земли и регулирования рынка сельскохозяйственных земель. Все операции по купле-продаже, предоставление в аренду земельных участков во Франции находятся под строгим контролем органов власти [9]. В общем, механизм Франции строго урегулированы, здесь действует не только право первенства на покупку земель, но и запрет в течение 15 лет продавать или сдавать в аренду приобретенные земли. Страна настолько защищает свою землю перед иностранным покупателем, на практике она может приобрести только коренной французский фермер.

Германия - страна со свободным рынком земли, к тому же она безоговорочный лидер по продаже сельскохозяйственных угодий в Евросоюзе. Иностранцы и граждане страны могут свободно покупать землю. При продаже земли установлен налог в размере не более 3,5% от цены сделки, который оплачивает покупатель. В Германии введен либеральный рынок земель, на котором торговля земельными участками между частными лицами (физические или юридические лица) происходит без ограничений со стороны государства. Однако для того, чтобы приобрести земли сельскохозяйственного назначения, необходимо получение разрешения от специальных органов.

Нидерланды в агросекторе считают одной из самых стран в мире, рынок земли здесь совершенно открыт. Государство не устанавливает никаких ограничений относительно права собственности на землю для иностранных физических и юридических лиц. Также установлено максимальной площади земельного участка, которая может быть приобретена в собственность. Цены на земельные участки полностью регулирует рынок. Нидерланды являются страной, где установлена самая высокая цена за 1 га земли - 62972 евро.

Исследовав земельные отношения различных стран мира, можно сделать вывод, что они достигают хороших результатов в сельском хозяйстве, когда государство осуществляет контроль за использованием и оборотом сельскохозяйственных земель, устанавливает ограничения по их продаже и аренде.

Учитывая опыт европейских стран по внедрению рынка сельскохозяйственных земель, в Украине в процессе формирования земельного рынка приоритетными целями должны быть: создание эффективной нормативно-правовой базы, совершенствование методики оценки сельскохозяйственных земель; предотвращения чрезмерного

распыления сельскохозяйственных угодий и рационализация землепользования. Также стоило учесть американский опыт формирования и регулирования рынка земли: предотвращать спекуляции на земельном рынке через установленные экономические рычаги; при продаже земли сельскохозяйственного назначения не допускать изменять целевое назначение земельного участка; изымать земельные участки, если их используют в течение года.

Список использованных источников

1. Коваленко, Т. А. Земельные реформы в зарубежных странах / Т. А. Коваленко, А. М. Мирошниченко // Агробизнес сегодня. – 2015. – № 11(306). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agro-business.com.ua/u-pravovomupoli/3442-zemelni-reformy-u-zarubizhnykh-kraiinakh.html>. – Дата доступа: 15.09.2020.
2. Пронина, А. В. Регулирование земельных отношений на примере зарубежного опыта / А. В. Пронина // Теория и практика государственного управления и местного самоуправления. – 2014. – №1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ttpdu_2014_1_20. – Дата доступа: 15.09.2020.
3. Ходаковская, А. В. Рынок земель сельскохозяйственного назначения в странах ЕС: возможности использования опыта в Украине / А. В. Ходаковская // Экономика АПК. – 2012. – №5. – С. 30-36.
4. Алешкина, Л. П. Развитие мирового рынка земли и применение передового опыта в Украине / Л. П. Алешкина // Агросвіт. – 2011. – № 11. – С. 6-9.
5. Козик, В. В. Международная экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://readbookz.com/pbooks-/book-37/ua/>. – Дата доступа: 15.09.2020.
6. Шарий, Г.И. Зарубежный опыт управления та реформирования земельных отношений / Г. И. Шарий // Инновационная экономика. – 2013. – №6 (44). – С. 145-146.
7. Верманн, Б. Управление режимом владения землей в странах Восточной Европы и Содружества независимых Государств (СНГ) / Б. Верманн // ФАО, 2010.
8. Галушко, В. П. Формирование рынка земли в Украине / В. П. Галушко, Ю. Д. Билык, А. С. Даниленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2006. – 280 с.
9. Нечипоренко, А. Мировая практика развития земельных отношений / А. Нечипоренко // Экономика АПК. – 2007. – № 4. – С. 154-157.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА

И.В. Сидоренко,

А.Н. Обора

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
им. П. Василенко, Украина

Трансформационные изменения, которые в последнее время происходят в экономике Украины, требуют обновления и совершенствования исходящих организационных структур предприятиями и формирование структур, адаптированных к функционированию в условиях глобализации экономики.

Организационная структура должна соответствовать стратегии организации, обеспечить оперативное взаимодействие с внешней средой организации, качественное и своевременное достижение основных целей организации [1].

Сверхзадача коррекции организационной структуры предприятий аграрного сектора является переход к предпринимательскому варианту этой структурной переменной. А именно таким вариантом в условиях Украины есть основания рассматривать продуктовую или региональную (территориальную) дивизиональную организационную структуру. Ведь она предполагает наделение непосредственных товаропроизводителей статусом субъектов индивидуальной (частной) и коллективной предпринимательской деятельности. Исходя из этого, все же не трудно сформулировать определение общей (исходной) цели коррекции организационной структуры, предприятий аграрного сектора, как такое положение формальных групп непосредственных товаропроизводителей и отдельных товаропроизводителей, не входящих в состав формальных групп, который позволяет им работать в режиме свободного предпринимательства и устойчиво демонстрировать глубокую заинтересованность в продуктивной рыночной среде. Сформулированная таким образом общая цель коррекции организационной структуры должна играть роль отправного пункта для построения дерева целей этого процесса. Но перед тем как приступить к построению дерева целей коррекции организационной структуры, надо выяснить сущность понятия «предпринимательство».

В Украине основы предпринимательской деятельности закреплены законами «О предпринимательстве» и «О предприятиях в Украине», которые были упразднены в связи с принятием Хозяйственного кодекса Украины. Большинство норм этих законов в усовершенствованном виде вошли в Хозяйственный кодекс [2]. В соответствии с Хозяйственным кодексом, предпринимательство определяют как самостоятельную, инициативную, систематическую, на свой риск хозяйственную деятельность, которая осуществляется субъектами хозяйствования (предпринимателями) с целью достижения экономических и социальных результатов [2].

Предпринимательская деятельность, предприятий аграрного сектора, возможна только при следующих условиях:

- во-первых, при наличии обособленных субъектов рыночного хозяйства, вступающих между собой в правовые, финансовые и другие отношения;

- во-вторых, при условии предоставления субъектам предпринимательства статуса владельцев или земельных и имущественных паев, или участков земли и имущества, полученных в частную собственность в результате натурализации этих паев;
- в-третьих, при условии делегирования субъектам предпринимательства соответствующих задач и полномочий (полномочий самоуправления, в частности);
- в-четвертых, при условии применения современного менеджмента;
- в-пятых, при условии наличия благоприятной предпринимательской среды;
- в-шестых, при условии освоения модернизированных индустриальных и новых постиндустриальных (ноосферно-космических) технологий.

Все приведенные выше условия успешной предпринимательской деятельности обуславливают необходимость разветвления общей цели коррекции организационной структуры, как минимум на пять составляющих:

1) непосредственные товаропроизводители являются субъектами права частной собственности на земельные и имущественные паи или участки земли и имущество, полученные в порядке натурализации;

2) организационная структура организации представляет собой такую иерархию формальных групп низовой уровень которой составлен из первичных микроколлективов и отдельных товаропроизводителей, способных выполнять функции обособленных субъектов предпринимательской деятельности;

3) непосредственным товаропроизводителям делегированы полномочия организации хозяйственной деятельности, а они способны освоить модернизированные индустриальные и новые постиндустриальные технологии;

4) непосредственные товаропроизводители способны и имеют возможность применять современный менеджмент;

5) сформировалось и успешно функционирует внутренняя предпринимательская среда внутри организации, а внешняя предпринимательская среда является благоприятным для эффективного и продуктивного функционирования организации.

После выделения перечисленных выше пяти целей первого яруса из этих последних выделяются цели второго яруса, а дальше из целей второго яруса выделяются цели третьего и последующих ярусов.

Имея в своем распоряжении дерево целей коррекции организационной структуры, можно уже определить основные направления этого процесса. Ведь каждый из пяти целей первого яруса дерева целей коррекции организационной структуры является отправным пунктом для формирования соответствующих пакетов курсов действий каждый из которых и является одним из основных направлений коррекции организационной структуры организации аграрного сектора:

1. Персонификация земли и имущества крупных предприятий аграрного сектора, натурализация, земельных и имущественных паев их владельцами, формирование локальных имущественных комплексов формальных групп и отдельных товаропроизводителей на индивидуальном подряде-иерархии так называемых интракапиталов. Персонификация земли и имущества крупных предприятий с коллективной неразделенной собственностью, как важное направление коррекции организационной структуры

в то же время является одним из этапов другого процесса - процесса приватизации. В процессе приватизации фокусируются развитие и совершенствование производственных отношений в аграрном секторе. Понятие «приватизация» определяется как: «одна из форм разгосударствления», то есть - передачи (продажи) предприятий, принадлежащих государству, и других объектов другим владельцам (акционерным обществам, трудовым коллективам, отдельным гражданам) [3].

Связь процесса коррекции организационной структуры с процессом приватизации вполне очевиден. Ведь целевой установкой каждой из них является обеспечение перехода к функционированию непосредственных товаропроизводителей в режиме свободного предпринимательства в пределах каждого отдельного предприятия аграрного сектора. Каждый из этих двух процессов относительно самостоятельный. Так приватизацию можно осуществлять без коррекции организационной структуры, а коррекцию организационной структуры - без приватизации. Но далеко не во всех случаях это возможно. Например, первые этапы приватизации можно осуществить везде, но следующие ее этапы нельзя осуществить без определенных сдвигов в организационной структуре предприятий. Коррекцию организационной структуры можно осуществлять по схеме «сверху вниз» везде. Но, как известно, если в схеме коррекции отсутствует компонент «снизу вверх», то ее успех становится достаточно проблематичным. Но этот компонент без приватизации не возникает.

2. Последовательная департаментализация - построение иерархии формальных групп способных работать в режиме внутрихозяйственного (внутрифирменного) предпринимательства - интрапренерства. Комплектование формальных групп.

Осуществляя департаментализацию, не надо забывать о том, что она осуществляется не ради осуществления, а ради создания благоприятных условий для перехода непосредственных товаропроизводителей на функционирование в режиме свободного предпринимательства. Поэтому первым шагом на пути обеспечения эффективности процесса департаментализации является выбор наиболее принятых для данных конкретных условий систем в результате применения которых может быть сконструирована оптимальная организационная структура. Поэтому в ходе коррекции организационной структуры невозможно избежать такой процедуры как ознакомление со всеми известными науке и практике ее вариантами и отбор такого, который бы обеспечивал наиболее эффективное взаимодействие с внешней средой и достижение целей хозяйственной организации. Как видно из специальной переводной литературы [4], в организациях среднего и малого размера используется функциональная организационная структура. Говоря о департаментализации не следует забывать, что она хоть и является важным направлением коррекции организационной структуры, но она не всегда нужна. Ниже перечислены ситуации, в которых коррекции организационной структуры организаций аграрного сектора можно осуществлять без департаментализации:

1) двухступенчатой организационной структурой «организация-Ланка (или другой приравнен к ней подразделение)»;

2) трехступенчатой организационной структурой «организация - бригада - звено», или «организация - цех - звено»;

3) четырехступенчатый организационная структура «организация - цех (отделение или производственный участок) - бригада - звено».

3. Делегирование формальными группами задач и полномочий. Авторы [5] дают такое определение этому понятию «делегирование»: «... делегирование - это передача задач и полномочий лицу, которое принимает на себя ответственность за их выполнение, это акт, который превращает человека в ...» распорядителя ресурсами организации, включая и рабочую силу. Полномочия они определяют как ограниченное право использовать ресурсы организации и направлять усилия ее сотрудников на выполнение задания. Ответственность они признают как обязательство выполнять задания и обеспечивать их удовлетворительное завершение. Наиболее значимым курсом действий в рамках направления «делегирование задач и полномочий» является предоставление всем формальным группам статуса глубоко автономного, самоуправяемого хозяйствующего субъекта

4. Производственно-хозяйственное интегрирования (кооперация) формальных групп, создание на территории каждой территориальной общины локального производственного агропромышленного объединения корпоративного типа. Структурные подразделения по производственно-технологической организационной структуры должны получить статус автономных, самоуправяемых хозяйствующих субъектов. Они при наличии соответствующей предпринимательской среды способны функционировать в режиме внутрихозяйственного предпринимательства - интрапренерства. А значит, все такие формальные группы - цеха, бригады, звенья в организационном плане являются потенциальными субъектами малого и среднего предпринимательства.

5. Формирование предпринимательской среды в пределах территориальной общины. Формирование предпринимательской среды является важным направлением коррекции организационной структуры. Конечно предпринимательская среда рассматривается как наличие условий и факторов, влияющих на функционирование субъекта предпринимательской деятельности и вызывают необходимость принятия управленческих решений, которые их предусматривают или их устранения, или приспособления к ним [1]. Итак, важнейшими составляющими предпринимательской среды организаций аграрного сектора являются:

- наличие у субъектов предпринимательского интереса, то есть стремление осуществлять предпринимательскую деятельность;
- наличие в системе внутренних переменных организаций мощных генераторов предпринимательского интереса;
- наличие внутрихозяйственного рынка и развития внутрихозяйственной инфраструктуры рынка, утверждение обмена деятельностью внутри организаций в форме купли-продажи;
- освоение модернизированных индустриальных и новых постиндустриальных технологий;
- каждый непосредственный товаропроизводитель обладает навыками менеджера и имеет возможность их реализовать.

Список использованных источников

1. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Дело, 2005.

2. Господарський кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>. – Дата доступу: 15.09.2020.
3. Турченко, М. М. Менеджмент підприємств АПК у питаннях та відповідях : [Навч.посібник]. Випуск 2 / М. М. Турченко. –Харків : ХДТУСГ, 2003. – 68 с.
4. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 40. – С. 14-15.
5. Рогач, С. М. Економіка і підприємництво, менеджмент. Навчальний посібник / С. М. Рогач [та ін.] – Київ : Видавничий центр НУБіП України, 2015. – 726 с.

СЕКЦИЯ 6
ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ НА РАЗВИТИЕ
УЧЕТА, ФИНАНСОВ, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ

INTERNAL AUDIT OF INVENTORIES
AS AN ELEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE COMPANY

N.I. Ryzhykova, doctor of economics, professor,
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture, Ukraine

Development of market relationships, introduction of various forms of ownership, reforms of economic relationships in Ukraine place more and more new requirements to accounting as the main method of controlling how business of the companies is made.

According to ISA 400, the structure, tasks, list of the powers of the internal audit service are formed by the company's management. Contemporary executives do not always consider it necessary. Therefore, expediency of such a service at the company is asserted by too costly mistakes in making management decisions, abuse of employees, penalties from the governmental regulatory authorities. One more very important factor that slows down development of the internal audit is an option of alternative means of control: independent audit and involvement of outsourcing, i.e. a transfer of the internal audit functions to a specialized company [1].

In our opinion, availability of alternative approaches is always a positive factor. After all, each option possesses its advantages and disadvantages. It is noteworthy that the internal audit by no means shall be considered as an alternative to the external one. The difference is not only that the external audit is carried out by independent auditors or auditing firms, and the internal one by employees of the internal audit departments of the audited company (Table) [2].

Table. – Comparative characteristics of external, internal audit and outsourcing

Elements	External audit	Internal audit	Outsourcing
Setting of tasks	To be determined by the contract within the bounds of the law	To be determined by the management subject to the management needs	To be determined by the contract
Methods	Use of identical methods; the difference lies in consistency of application of the methods, degree of detail and accuracy		
Level of "know your customer business"	Adequate	Highest	Adequate
Skills	Only certified auditors are eligible	To be determined by the requirements of the company's management structure	According to the requirements of the outsourcer
Confidentiality of information	Maximum, to be regulated by the law	At the highest level, to be regulated by the labour relationships	To be regulated by the terms and conditions of the contract, though a disclosure of information can potentially take place

The internal audit service evaluates the company's internal control system and the one of its structural units, as well as develops the appropriate recommendations as for improvement of efficiency and output of the financial and business activities; ensures safety of the assets; increases reliability of internal and external reporting indicators; ensures compliance with laws and other external requirements, as well as with the management directives and other internal requirements.

The internal audit's goals vary depending on the management's requirements, while the main objective of the external auditor is to confirm reliability and completeness of the financial statements [3].

We believe that a number of arrangements shall be made in order to introduce the internal audit of inventories in the companies, particularly:

- 1) to develop local regulations governing the internal audit (regulations on the internal audit department, job descriptions, etc.);
- 2) to have the internal auditors' vacancies filled;
- 3) to have the optimal distribution of control functions;
- 4) to develop the plan and working documents of the internal audit service;
- 5) to ensure cooperation between the internal auditor and the legal adviser as regards compliance with the policy framework.

In general, when establishing the internal audit service, one should keep it in mind that the internal audit must meet the following characteristics:

- 1) impartiality, i.e. the auditor shall make all the conclusions and assessments objectively;
- 2) independence, stipulating that the internal audit service is subject only to the top management of the company;
- 3) improvement of the company's activities, i.e. it should be clearly understood that the purpose of the internal audit service is not to identify any errors and violations and further to punish the wrongdoers, but, above all, to identify the risks and weaknesses in the company's activity and to provide recommendations on improvement of efficiency of the given business entity;
- 4) provision of guarantees is important for the company owners and can be ensured only as a result of the high quality operations by the internal audit service;
- 5) advisory nature envisages an opportunity for the management to receive the highly qualified assistance in solving particular problems related to the company's activity.

Thus, introduction of the internal audit at the agricultural companies, in our opinion, has great prospects. Importance of the internal audit is recognized at the global level, and therefore the business entities of agricultural sector shall also give it a chance to show its capabilities and to prove, to both the owners and the management, its relevance as a powerful tool for improving the business efficiency.

We consider it necessary to propose a system of the internal business control divided into the following components:

- goals and tasks of control;
- subject and object of control;
- methods of control;
- mechanisms of control;
- controlling staff.

The major goals of the internal control (audit) of inventories, in our opinion, include:

- 1) control over preservation and efficient use of the company's assets;
- 2) prompt compliance with the effective law and the company management's policy;
- 3) provision of the company's efficient functioning, its financial stability and prospects of development;
- 4) formation of reliable information with of the owner for making efficient management decisions.

Functioning of a proper system of the internal control (audit) ensures minimization of potential wrong, unfavourable decisions and occurrence of losses, counteraction to occurrence of errors in the current operations.

To address the issues of the internal control (audit), it is necessary to substantiate how the internal audit is arranged and which methods of assessing efficiency thereof exist.

References

1. L.Y Dyachenko. Implementation of Internal Audit at the Meat Processing Companies / L.Y. Dyachenko, Y.M. Beznosyuk // Accounting and Finance in Agricultural Industry. – 2010. – No. 2. – Pp. 91-93.
2. Y.V. Honcharov. Evaluation of Inventory: Domestic and International Experiences / Y.V. Honcharov, I.V. Kravchenko // Accounting and Finance in Agricultural Industry. – 2011. – No. 1. – Pp. 50-53.
3. L.I. Maruschak. Economic Essence of Inventories / L.I. Maruschak // Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Formation and Problems of Development. – 2012. – No. 577. – Pp. 225-230.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье приведена сравнительная характеристика внешнего аудита, внутреннего и аутсорсинга. Выяснено, что цели функционирования внутреннего аудита производственных запасов меняются в зависимости от требований управленческого персонала, в то время как основной задачей внешнего аудитора является подтверждение достоверности и полноты финансовой отчетности. Предложено введение ряд мер для проведения внутреннего аудита производственных запасов на предприятиях. Определены основные цели внутреннего контроля.

КРИЗИС, КОРОНОВИРУС, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Е.Б. Абдалова, канд. экон. наук, доц.,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Бухгалтерский учет и финансовая отчетность, как продукт бухгалтерского учета, развиваются под воздействием изменяющейся экономики, рынков и требований пользователей учетной информации. Причины изменяющейся экономики можно обобщить в две большие группы: положительные (новые технологии, исследования, открытия и т.д.) и отрицательные (кризисы, негативный опыт развития, пандемия и т.д.). Кризисы являются специфическими драйверами эволюции учета и финансовой отчетности. Именно кризисные явления в экономике способствуют развитию существующих и появлению новых методов и методологических приемов в представлении информации о деятельности хозяйствующего субъекта. Последние десятилетия сопровождаются бурными реформами в области учета и финансовой отчетности в нашей стране. Реформы связаны с внедрением трехплоскостного подхода к формированию финансовой отчетности, построенные на основе поиска компромисса между рациональностью и репрезентативностью. Эти плоскости можно представить от упрощенного подхода, который разрешен для субъектов малого предпринимательства, к общепринятому в национальной практике (для хозяйствующих субъектов, которые не относятся к субъектам малого предпринимательства) и консолидированной информационной плоскости, которая формируется на основе международных стандартов. С точки зрения воздействия кризисов интересно отметить, что больше подвержены негативным влияниям на хозяйственную деятельность субъекты малого предпринимательства, а с точки зрения воздействия кризисов на формирование информации в финансовой отчетности – крупные и средние хозяйствующие субъекты, в том числе группы.

В качестве иллюстрации данных выше утверждений можно привести последствия экономического кризиса 2008 года. Что они привнесли в развитие финансовой отчетности? Во-первых, научная литература обогатилась дискуссиями по вопросам достоверности информации представляемой в финансовой отчетности, ее качественных характеристик, ценности и востребованности данной информации, информационной асимметрии, а также влиянии финансовой отчетности (или правильнее сказать, информации, представленной в финансовой отчетности) на возникновение и развитие экономических кризисов. Как результат данных дискуссий, а также процесса конвергенции, раскрытия в финансовой отчетности экономической сущности хозяйственных явлений можно выделить признание новых подходов к определению, классификации и признанию выручки, аренды, финансовых инструментов, рисков деятельности, оценки (появление концепции смешанной оценки, принятие отдельного стандарта по справедливой стоимости в рамках МСФО) и другие. Особое внимание было уделено проблеме измерения, поиска оптимальных методов оценки, совершенствованию справедливой стоимости. Участников дискуссии по справедливой стоимости можно разделить на два конкурирующих по воззрению на нее лагеря. Первые обвиняли именно

применение справедливой стоимости для оценки показателей финансовой отчетности в том, что она привела к развитию кризисных явлений, рассчитывалась на основе субъективного мнения, а вторые защищали справедливую стоимость, мотивируя тем, что виновата не оценка и методология ее определения, а непрофессионализм в ее интерпретации и использовании. Дискуссии были связаны с формированием оценок или измерений на совершенном и несовершенном рынках, построение методологии на базе закона о компаниях или регулирования рынка, очевидности и однозначности ее определения, выбора рынка для определения данной оценки, компонентов, формирующих данное измерение, определить влияние прошлых, настоящих и будущих неопределенностей, неопределённости параметров, применение данной оценки к активам, обязательствам, капиталу, доходам и расходам,

Справедливая стоимость может быть индикатором оценки эффективности управления руководством компании, по достижении максимальной капитализации через измерение справедливой стоимости отдельных активов на основе мониторинга прошлого, прогнозирования будущего и предположения величины будущих денежных потоков.

Абсолютная достоверность и точность измерения информации в финансовой отчетности являются не достижимыми. Следовательно, задача состоит в формировании и использовании общепринятых и понятных правил формирования информации, на основе целей и среды использования финансовой отчетности. Применение исторической стоимости основывается на прошлых событиях, а для оценки способности развития и функционирования в будущем необходимо оценивать будущие денежные потоки с использованием измерений отличных от исторической стоимости. Историческая стоимость может являться в системе оценки денежных потоков элементом входа.

Происходит смещение фокуса представления информации в финансовой отчетности «с прошлого на будущее». Прошедшие факты становятся второстепенными, а особое влияние на изменение в финансовом положении через денежные потоки оказывают будущие события. 2019-2020 года являются ярким подтверждением данного утверждения. В мировой учетной практике сложились правила признания и раскрытия информации о событиях после отчетной даты. Как повлияла мировая эпидемия COVID-19 на учет и финансовую отчетность? Мир узнал о возникновении и развитии коронавирусной инфекции в Китае 31 декабря 2019 года. ВОЗ объявила пандемию в марте 2020 года. Пандемия привела к остановке в деятельности не только отдельных хозяйствующих субъектов, но и отдельных отраслей экономики и ограничениях в деятельности других. Данные факты внимательно изучаются профессиональными организациями и органами, регулирующими порядок ведения учета и составления финансовой отчетности. Первые рекомендации в части формирования финансовой отчетности компаний за 2019 год были связаны с раскрытием информации о событиях после отчетной даты. Однако, последующее развитие событий показало, что негативное влияние на бизнес сложно и практически невозможно оценить. Регулирующие органы выпустили ряд рекомендаций как для хозяйствующих субъектов, так и для аудиторов о возможных действиях по признанию и отражению в финансовой отчетности влияния

пандемии. Необходимо отметить, что это не прямое влияние пандемии на финансовую отчетность, а воздействие мировой эпидемии на финансово-хозяйственную деятельность экономических субъектов. Финансовая отчетность как зеркало отражает финансовое положение, результаты деятельности и изменения в финансовом положении под воздействием внешних и внутренних факторов.

Самые революционные рекомендации предлагают выйти за рамки существующих стандартов, т.к. сложившиеся стандарты никогда не сталкивались с необходимостью отражать социальную ответственность за здоровье человека и финансовое положение, результаты деятельности в синтезе определения, классификации и оценки рисков, оценки и тестирования на обесценение элементов финансовой отчётности, соблюдения допущения непрерывности деятельности организации и формирования достоверной отчётной информации.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ В ЭПОХУ DIGITAL ECO

Е.Б. Абдалова, канд. экон. наук, доц.,

В.Е. Смирнова,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Актуальность. Цифровая революция изменила жизнь общества с беспрецедентной скоростью и масштабом, открывая новые возможности, и бросая новые вызовы. Современные технологии могут внести значительный вклад в становление всех сферах общественных отношений с переориентацией их в поле цифрового пространства. Скоротечное развитие цифровых технологий меняет многие виды экономической деятельности. Согласно Указа Президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1] первостепенной целью становления информатизации общественных отношений является цифровизация экономики.

Именно, цифровые технологии в период недавней пандемии COVID-19, сыграли ключевую роль в обеспечении устойчивости функционирования финансовой инфраструктуры, и дали толчок к колоссальным изменениям в области цифровой экономики.

Цифровая экономика масштабируется, благодаря способности аккумулировать и анализировать большие объемы данных на основе цифровых следов деловой активности хозяйствующих субъектов, происходящих на различных цифровых платформах.

Анализируя происходящие изменения через призму бизнес-сообщества, трансформация всех сегментов рынка с использованием цифровизации может сподвигнуть к производству товаров и оказанию услуг более высокого качества при наименьших затратах. Кроме того, цифровизация по-разному трансформирует цепочки ценности, и открывает новые каналы для создания цепочек добавленной стоимости.

Развитие цифровой экономики приводит к появлению новых уникальных экономических явлений, таких как смарт-контракты, технологичная платформа блокчейн, цифровые активы, передовые интегрированные протоколы и др., которые интегрируются с существующими в бухгалтерском учете экономическими категориями.

С целью минимизации рисков, все больше хозяйствующих субъектов уходят в цифровое поле контрактных отношений, заключая, так называемые, смарт или умные контракты с контрагентами – разновидность цифровых контрактов 21 века.

Согласно действующему гражданскому законодательству РФ любой контракт (сделка) представляет собой обоюдное волеизъявление сторон на совершение конклюдентных действия, которые порождают права и обязанности сторон такой сделки в рамках гражданского оборота.

На сегодняшний день, в законодательных нормативно-правовых актов дефиниция «умного» контракта не закреплена, что влечет за собой возникновение обоснованных коллизий при заключение такого цифрового вида материальной сделки. Попытка упорядочить вопросы регулирования смарт контрактов на законодательном уровне предпринята в Федеральном законе от 31.07.2020 № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах,

цифровой валюте и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2], не вступившим в законную силу.

Так, Сазонов С.П. [3, с. 388] определяет смарт контракт как соглашение между физическими и юридическими лицами, но только описанное в виде программного кода, который исполняется автоматически. Данное соглашение имеет верифицированный доступ при помощи так называемых «оракулов» - программ, которые обеспечивают реальную и цифровую интеграцию, и получает все необходимые данные.

Упомянутая автором дефиниция «умного контракта» справедлива, но не нова, и, на наш взгляд, является модифицированным от первоисточника, который нашел свое отражение в Декрете Президента Республики Беларусь от 28.03.2018 № 8 «О развитии цифровой экономики» [4]. В Декрете под смарт контрактом понимается программный код, предназначенный для функционирования в реестре блоков транзакций (блокчейне), иной распределенной информационной системе в целях автоматизированного совершения иных значимых юридических действиях.

Так, Дядькин Д.С. [5, с. 17] справедливо указывает, что смарт контракт не может рассматриваться как отдельный вид обязательства или сделки (договора), а представляет собой уникальный способ обеспечения исполнения обязательства.

По нашему мнению, наиболее обоснованная для целей хозяйственного оборота, является дефиниция смарт контракта, как цифровой формы обличия традиционной коммерческой сделки, совершенной между контрагентами по передачи товара (работ, услуг) и получения денежного вознаграждения. То есть «сделка-спутник» цифровой кооперации защищённого и ускоренного взаимообмена кодируемой информации произведенных между контрагентами виртуальных операций для целей их последующего учета в электронном поле документооборота. Таким образом, использовании смарт контракта подразумевает имплементацию норм гражданского и цифрового права.

Безусловно, существование смарт - контракта возможно на основании электронной платформы, созданной с помощью вариативных языков программирования, которая создает бизнес модель цикличного жизнеоборота последовательных зашифрованных кодовых операций.

Интересным представляется, что смарт - контракт порождает у одной стороны цифровое финансовое обязательство, выраженное в форме кодовой информации (например счет-фактура), и цифровое финансовое право на актив у другой (например, передача документов о собственности на товар).

Таким образом, можно предположить, что смарт-контракты порождают у одной стороны «умной» сделки цифровую дебиторская задолженность, а у другой – цифровую кредиторскую задолженность.

Как высоколиквидный финансовый (оборотный) актив, дебиторская задолженность всегда представляла наибольший интерес для внешних пользователей финансовой отчетности. В условиях глобальной цифровизации экономики управление дебиторской задолженностью моделирует перед организациями новые цели - принципиально новый подход к созданию эффективной системы управления дебиторской задолженностью на базе цифровых платформ.

В свете перспектив ухода системы бухгалтерского (финансового) учета в эру цифровых технологий, на первый план встает вопрос создания эффективной системы управления дебиторской задолженностью, адаптивной к преобразующимся цифровым отношениям по учету хозяйственных операций между контрагентами.

В этой связи многие организации внедряют в систему управления дебиторской задолженностью автоматизированную платформу по отслеживанию в режиме реального времени всех операций жизненного цикла дебиторской задолженности – от выставления электронных счетов-фактур (инвойсов), заключению контрактов (в том числе электронных-смарт), контролю за денежными потоками по оплате выполненных работ (услуг) в наличной/безналичной форме, до контроля над безнадежной дебиторской задолженностью и разрешению споров. Такого вида платформы функционируют на базе искусственного интеллекта, основной задачей которых является установление точной и оперативной цифровой связи между контрагентами на протяжении всего цикла их взаимодействия.

На наш взгляд, процесс функционирования таких платформ можно представить следующими этапами:

- «облачный» мониторинг кредитного риска. Этот процесс в режиме реального времени позволяет снизить кредитный риск при помощи автоматизированного и непрерывного мониторинга клиентских портфелей;
- механизм кредитного скоринга клиентской базы. Такая гибкая модель скоринга позволяет организации в режиме реального времени принимать решения по кредитованию клиентов с учетом особенностей действующей в организации кредитной политики;
- совместный процесс по управлению кредитными рисками. В данном случае в режиме реального времени у контрагентов есть совместный «облачный» доступ к данным о денежных потоках по совершенным операциям;
- «облачные» решения цифрового документооборота. Данный автоматизированный процесс позволяет создать «облачное» хранилище по взаимнообмену и отслеживанию между контрагентами различного рода электронных документов (претензии, счета-фактуры, инвойсы, налоговые сертификаты, банковская гарантия, платежное поручение и др.);
- «облачный» репозиторий для контрагентов. Такое архивное хранилище цифровых следов между контрагентами позволяет отслеживать истории совершенных платежей по операциям между контрагентами, имеющиеся претензии, открытые счета-фактуры и др.;
- «облачный» учет денежных потоков. Указанный этап автоматизирует агрегацию денежных потоков из различных источников, создавая «облачные» связки платежей, сопоставление счетов-фактур, кодирование вычетов, что, в конечном итоге, оказывает положительное влияние на интегрированную систему балансировки и оптимизации ресурсов организации;
- «облако» вычетов. Данный процесс аккумулирует резервное хранение копий документов, которые дают основания для бюджетных (налоговых) преференция, в том числе, налоговый вычет НДС, для целей межотраслевого, клиентского и государственного взаимодействия;

– «облако» отслеживания платежей. С помощью искусственного интеллекта организация сможет увеличить денежный поток, снизить коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Данный автоматизированный процесс позволяет спрогнозировать даты оплаты и тенденции к погашению платежей, автоматически отсортировать контрагентов с низким и высоким уровнем кредитного риска. Кроме того, на таком этапе можно предоставить верифицированный доступ третьим лицам по взысканию/ продаже образовавшейся задолженности с контрагентами;

– платежный шлюз. Автоматизированный процесс обеспечивает многоформатный прием платежей при использовании токенизации для минимизации комплаенс-риска, и длительного хранения цифровых следов о произведенных транзакциях между контрагентами. Кроме того, данный процесс позволяет снизить расходы контрагента при оплате кредитными/дебетовыми картами, а также сократить временной разрыв осуществлении контрагентом оплаты за выполненную работу (услугу), что, в свою очередь, положительно повлияет на коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

С учетом происходящих реалий цифровизации всех сфер общественной жизни, автоматизированные платформы начинают уверенно занимать нишу потенциально новых систем управления дебиторской задолженностью организации. Эпоха цифровизации экономики благотворно влияет на процесс финансового учета операций между хозяйствующими субъектами, аккумулируя преимущества цифрового следа всех совершенных операций и транзакций между контрагентами, а также защищая такие операции от несанкционированного и не верифицированного доступа к ним третьих лиц. На наш взгляд, эффективная система управления дебиторской задолженностью организации на базе автоматизированных платформ, будет способствовать повышению коэффициента ликвидности организации, и сделает ее максимально привлекательной для инвестирования.

Список использованных источников

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2018 N 204// [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432/#dst0.
2. О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные акты Российской Федерации: федер. закон от 31.07.2020 N 259–ФЗ// [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/.
3. Сазонов С.П. Роль смарт-контрактов в работе бухгалтера в цифровой экономике. [Электронный ресурс]/ С.П. Сазонов – 2017. – С. 388-389. – Режим доступа: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_37375012_40787484.pdf, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.;
4. О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Республики Беларусь от 28.03.2018 N 8// [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://legal.report/uploads/doc/%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%80%D0%B5%D1%828.pdf>.
5. Дядькин Д.С. Смарт-контракты в России: перспективы законодательного регулирования// Universum: экономика и юриспруденция. – 2018. – N 5. – С. 17-20.

СУЩНОСТЬ ЦИФРОВОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КАК НОВОГО МЕХАНИЗМА ОБРАБОТКИ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Е.Ю. Афанасьева, канд. экон. наук, доц.,
А.А. Конон,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

Современное общество вступило в новый этап мирового экономического развития, получивший название «цифровая экономика», который характеризуется углублённой информатизацией и цифровизацией всех аспектов человеческой деятельности. Мировой тренд развития цифровой экономики закреплён в Декларации «О цифровой экономике: инновации, рост и социальное благополучие», принятой на Министерской конференции в Канкуне (Мексика) (2016 г.) [1].

В соответствии с Государственной программой развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 гг. [2], в Республике Беларусь предполагается совершенствование условий для формирования цифровой экономики и развития информационного общества на основании внедрения цифровых технологий в образование, здравоохранение, сельское хозяйство и промышленность. В этом контексте приобретают актуальность вопросы переосмысления роли и места бухгалтерского учета в системе информационного обеспечения управления экономическими процессами, поскольку его функционал традиционно включает сбор, обработку и предоставление экономической информации о деятельности хозяйствующих субъектов.

В последние годы наиболее важным стал вопрос становления новой парадигмы бухгалтерского учета, связанной с цифровизацией экономики и развитием информационного общества XXI века. Известные ученые-экономисты стали использовать в научных публикациях новые термины: «цифровой учет», «цифровизация бухгалтерского учета». Вместе с тем, на сегодняшний день отсутствует единый подход к реформированию методологии бухгалтерского учета, так как данные понятия не закреплёны в законодательстве, а авторы расходятся во мнениях.

Одни авторы [3, с. 33; 4, с. 251] считают основным направлением модернизации бухгалтерского учета использование новых цифровых технологий (технологии блокчейн, смарт-контракты, облачные хранилища, др.), внедрение которых в сравнении с ручной обработкой информации даёт следующие преимущества:

- отсутствие или сокращение количества первичных документов;
- снижение трудоемкости обработки бухгалтерской информации;
- быстрая обработка больших массивов данных;
- представление данных в удобном для анализа виде (диаграммы, графики, таблицы);
- мгновенный обмен информацией, как между структурными подразделениями организации, так и между организацией и государственными органами;
- исключение арифметических ошибок;
- общение онлайн с контролирующими государственными органами и банками;
- возможность быстрого реагирования на изменение законодательства и др.

Другие авторы [5, с. 65; 6, с. 54] делают акцент на появлении новых объектов бухгалтерского учета (токены, криптовалюта, блок транзакций, цифровые записи, права собственности в реестре транзакций, человеческий капитал, клиентская база и др.), для которых возникает необходимость разработки новых методик и принципов учета.

В таблице представлены мнения различных авторов по определению понятий «цифровой учёт» и «цифровизация бухгалтерского учёта».

Таблица. – Подходы к определению сущности понятий «цифровой учёт» и «цифровизация бухгалтерского учёта»

Название литературного источника / автор, год	Определение
1	2
Варламова, Д.В., Алексеева, Л.Д. Вопросы внедрения цифровых технологий в систему бухгалтерского учёта, 2020	Цифровизация бухгалтерского учёта – это существенные изменения в бухгалтерском учете, в которых задействованы инновационные процессы создания, хранения и передачи информации, а именно: технология получения, хранения и передачи необходимой информации адресатам в бухгалтерском учете; методология систематизации информации [4, с. 250]
Карпова, Т.П. Направления развития бухгалтерского учёта в цифровой экономике, 2018	Цифровой учёт – это модификация бухгалтерского учета, базирующаяся на новых показателях, способах сбора и обработки не только финансовой информации, но и достаточности её интеграции с информацией о других сторонах бизнеса и внешней среды [6, с. 52]
Цих, А. Бухгалтер в цифровую эпоху, 2019	Цифровизация бухгалтерских операций – это разноска выписок по счетам в программе бухгалтерского учёта, обработка первичных документов и заведение (регистрация) документов для проведения бухгалтерских операций [7]
Пожарицкая, И.М. Цифровой учёт: миф или реальность? 2019	Цифровой учёт – система регистрации, накопления, систематизации, хранения и передачи информации в электронном виде об объектах цифровой экономики, как на национальном, так и международном уровнях [8]
Филиппова, А. В., Еременко, В. А. Перспективы внедрения цифровых технологий в российскую экономику и бухгалтерский учёт, 2020	Цифровой учет – это внедрение цифровых технологий в бухгалтерский учет [9]
Пак, М.В., Ткач, В.И., Модель цифрового учёта, 2019	Цифровой учет – это учет, который опирается на цифровую платформу, состоящую из инжинирингового плана счетов, блокчейна и других программ [10]
Колосова, О.Е, Цифровизация бухгалтерского учёта, 2019	Цифровизация бухгалтерского учёта – это регулирование производства в единой виртуальной среде с различных информационных технологий и прикладных программных продуктов [11]

Продолжение таблицы

1	2
Ерёменко, В.А., Мамлеева, А.М. Влияние цифровизации на бухгалтерский учёт, 2019	Цифровизация бухгалтерского учёта – подход к использованию цифровых ресурсов в работе организации, переопределение технологий и бизнеспроцессов для усовершенствования рабочей среды сотрудников, взаимодействия с заказчиками и другими участниками деятельности современного предприятия [12]
Локтионова, С.А., Стрекалова, С.А. Взаимодействие бухгалтерского учёта и цифровой экономики, 2019	Цифровизация бухгалтерского учёта – модернизация ведения хозяйственной деятельности организации, обработка большего объёма информации, чем способен обработать человек, повышение эффективности производственных процессов [13]
Пидоря, С.А. Элементы цифрового метода бухгалтерского учёта, 2019	Цифровой бухгалтерский учёт – это система приемов и методов, используемых для создания бизнеса, удовлетворяющего целям, поставленным перед организацией [14]
Пикалов, П.А. Цифровая экономика в бухгалтерском учете, 2019	Цифровизация бухгалтерского учёта – инновационные возможности ведения бухгалтерского учёта: новые инструменты и каналы связи для ведения цифрового учёта и обмена знаниями [15]
Кочеткова, А.С., Селезнева, М.П. Влияние цифровизации на бухгалтерский учёт, 2019	Цифровизация бухгалтерского учёта – это улучшение, как характеристик бухгалтерской информации, так и возможностей ее применения; собрание показателей, характеризующие состояние внутренних социально-экономических процессов предприятия [16]
Дуйсен, К. Развитие бухгалтерского учета в эпоху цифровизации, 2019	Цифровизация бухгалтерского учета – это создание единой базы данных, благодаря которой сократятся временные и трудовые ресурсы на управление бухгалтерским учетом [17]
Воронина, Н.И., Надеждина, С.Д., Пьянкова, Л.М., Фадейкина, Н.В. Будущее бухгалтерского учета в контексте современного развития цифровой экономики, 2019	Цифровой учёт – информация, представляющая форму нематериального актива в рамках субъекта хозяйствования [18]
Щербакова, А.В., Брянцева, Т.А. Взаимосвязь цифровизации и бухгалтерского учета, 2019	Цифровизация бухгалтерского учета – это автоматизация сбора, обмена, анализа и использования информации в электронном и цифровом виде и создание единой информационной системы предприятия. Цифровизация – это подход к применению цифровых ресурсов в работе организации [19]
Авдийский, В.И., Трушанина А.Д. Минимизация рисков бухгалтерского учета с использованием цифровых технологий, 2019	Цифровизация бухгалтерского учёта – это обеспечение качественного сбора, обобщения, систематизации и анализа в огромных объемах любой информации о финансово-экономической и иной деятельности хозяйствующих субъектов [20]
Лагуновская, Е.О. Основные направления развития бухгалтерского учета в условиях цифровой экономики в республике Беларусь, 2020	Цифровизация бухгалтерского учёта – это изменения его содержательных, методологических и концептуальных основ под влиянием информационно-коммуникационных технологий [21]

Окончание таблицы

1	2
Филиппова, А.С., Илатовская, М.А. Цифровые технологии в бухгалтерском учете: сравнение современных сервисов, 2020	Цифровизация бухгалтерского учёта – инструменты и каналы связи для различного учета данных, а также осуществление обмена данными [22]
Возьянова, А.Н. Особенности цифрового бухгалтерского учета в современном обществе, 2020	Цифровой учет – это когда все транзакции записываются в онлайн-сервер или базу данных [23]

Примечание: собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы, электронных ресурсов.

Анализ понятий, представленных в таблице, подтверждает, что большинство авторов отождествляют понятия «цифровой учет» и «цифровизация бухгалтерского учета». По нашему мнению, «цифровой учет» - это комплексное понятие, которое включает изменения, основанные на использовании цифровых технологий не только в бухгалтерском учете, но и в других видах учета: оперативном, статистическом, налоговом, кадровом, социальном, экологическом. Соответственно, с точки зрения бухгалтерского учета следует характеризовать более узкое понятие «цифровой бухгалтерский учет».

В соответствии с Законом «О бухгалтерском учете и отчетности» № 57-З от 2 июля 2013 г. «бухгалтерский учет – система непрерывного формирования информации в стоимостном выражении об активах, обязательствах, о собственном капитале, доходах, расходах организации посредством документирования, инвентаризации, учетной оценки, двойной записи на счетах бухгалтерского учета, обобщения в отчетности» [24]. Вместе с тем, при цифровом бухгалтерском учете сохраняется система непрерывного формирования информации, но меняется порядок осуществления и обобщения записей, соответственно, под цифровым бухгалтерским учетом следует понимать новую форму бухгалтерского учета, которая приходит на смену автоматизированному учету. Таким образом, следует разделять понятия «цифровой бухгалтерский учет» и «цифровизация бухгалтерского учета». «Цифровой бухгалтерский учет» – это новая форма бухгалтерского учета, тогда как «цифровизация бухгалтерского учета» – это процесс внедрения изменений в бухгалтерский учет.

На основании изученных определений, представленных в таблице 1, нами были выделены основные признаки, характеризующие цифровой бухгалтерский учет:

- модернизация, автоматизация, модификация бухгалтерского учета – в 29% определений;
- использование новых показателей, способов сбора и обработки информации – в 33 % определений;
- внедрение цифровых технологий – в 35 % определений;
- система приёмов, методов, инструментов – в 20 % определений;
- создание единой информационной системы предприятия – в 30 % определений;
- способствует повышению качества сбора, обобщения, систематизации и анализа информации в любых объёмах, усовершенствованию рабочей среды – в 25 % определений.

Таким образом, на основании изученных мнений ученых-экономистов и выделенных отличительных характеристик цифровизации, нами предлагается авторское определение понятия «цифровой бухгалтерский учёт»: это форма бухгалтерского учёта, основанная на внедрении современных цифровых технологий в учетный процесс и применении модифицированных методов и инструментов бухгалтерского учёта, с целью повышения качества сбора, обобщения, систематизации, анализа больших объемов данных, контроля за ними и создания единой информационной системы организации. Предлагаемое определение, в отличие от представленных в таблице, полностью раскрывает сущность понятия «цифровой бухгалтерский учет», так как дает представление не только о сути предлагаемых изменений в бухгалтерском учете, но и о методах их осуществления, и главное, о цели реформирования системы.

Список использованных источников

1. Ministerial declaration on the digital economy: innovation, growth and social prosperity («Cancuá n declaration»). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/sti/ieconomy/Digital-Economy-Ministerial-Declaration-2016.pdf>. – Дата доступа: 17.06.2017). – Текст на англ. – Пер. Загл. с экрана: Министерская декларация: о цифровой экономике: инновации, рост и социальное процветание.
2. Об утверждении Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы: утв. Пост. Совета Министров Республики Беларусь от 23 марта 2016 г. № 235
3. Каморджанова, Н.А. Цифровая экономика: изменение парадигмы бухгалтерского учета // материалы XII международной научной конференции студентов, аспирантов, преподавателей «Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития». – 2017. – С. 31-36
4. Варламова, Д.В. , Алексеева, Л.Д. Вопросы внедрения цифровых технологий в систему бухгалтерского учёта // Вопросы внедрения цифровых технологий в систему бухгалтерского учёта. -2020. - №5 – С. 248-254 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://readera.org/voprosy-vnedrenija-cifrovyh-tehnologij-v-sistemu-buhgalterskogo-ucheta-142223574> Дата доступа : 12.10.2020.
5. Пожарицкая И.М. Проблемы идентификации и признания цифровых финансовых активов в учете // Учет. Анализ. Аудит. - №5(6), 2018. – С. 61-66.
6. Карпова, Т.П. Направления развития бухгалтерского учёта в цифровой экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического ресурса. – 2018. – С. 52 - 57 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-razvitiya-buhgalterskogo-uchyota-v-tsifrovoy-ekonomike> .- Дата доступа : 12.10.2020.
7. Цих, А. Бухгалтер в цифровую эпоху // Что делать Обозрение. - 2019. - №5 (168) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.4dk.ru/news/d/20191009133144-bukhgalter-v-tsifrovuyu-epokhu> .- Дата доступа : 12.10.2020.
8. Пожарицкая, И.М. Цифровой учёт: миф или реальность? - 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37105356> - Дата доступа : 12.10.2020.

9. Филиппова, А. В., Еременко, В. А. Перспективы внедрения цифровых технологий в российскую экономику и бухгалтерский учёт // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. - №5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42914119> - Дата доступа : 12.10.2020
10. Пак, М.В., Ткач, В.И., Модель цифрового учёта // Экономические исследования и разработки. – 2019. - №10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41374687> Дата доступа : 12.10.2020
11. Колосова, О.Е, Цифровизация бухгалтерского учёта // Научные приоритеты в АПК: Инновации, проблемы, перспективы развития. – 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41415517>. Дата доступа : 12.10.2020
12. Ерёмченко, В.А., Мамлеева, А.М. Влияние цифровизации на бухгалтерский учёт // Вектор экономики. – 2019. - №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-tsifrovizatsii-na-buhgalterskiy-uchet> Дата доступа : 15.10.2020
13. Локтионова, С.А., Стрекалова, С.А. Взаимодействие бухгалтерского учёта и цифровой экономики // сборник трудов конференции «Образование и наука в современных реалиях» 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41718703> Дата доступа : 15.10.2020
14. Ерёмченко, В.А., Пидоря, С.А. Элементы цифрового метода бухгалтерского учёта // Элементы цифрового метода бухгалтерского учёта. – 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=38096141>. Дата доступа : 15.10.2020
15. Пикалов, П.А. Цифровая экономика в бухгалтерском учете // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42917002>. Дата доступа : 15.10.2020
16. Кочеткова, А.С., Селезнева, М.П. Влияние цифровизации на бухгалтерский учёт // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41802751>. Дата доступа : 15.10.2020
17. Дуйсен, К. Развитие бухгалтерского учета в эпоху цифровизации // сборник Международной научно-практической конференции. - 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43309460>. Дата доступа : 15.10.2020
18. Воронина, Н.И., Надеждина, С.Д., Пьянкова, Л.М., Фадейкина, Н.В. Будущее бухгалтерского учета в контексте современного развития цифровой экономики // Сибирская финансовая школа. – 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42396545>. Дата доступа : 15.10.2020
19. Щербакова, А.В., Брянцева, Т.А. Взаимосвязь цифровизации и бухгалтерского учета // сборник трудов конференций Международный молодежный форум «Образование. Наука. Производство». - 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43872962>. Дата доступа : 15.10.2020
20. Авдийский, В.И., Трушанина А.Д. Минимизация рисков бухгалтерского учета с использованием цифровых технологий // Минимизация рисков бухгалтерского учета с использованием цифровых технологий 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41591912>. Дата доступа : 15.10.2020

21. Лагуновская, Е.О. Основные направления развития бухгалтерского учета в условиях цифровой экономики в Республике Беларусь // Вестник науки. - 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://events.spbu.ru/eventsContent/events/2020/econsymp/new.pdf>. Дата доступа : 15.10.2020
22. Филиппова, А.С., Илатовская, М.А. Цифровые технологии в бухгалтерском учете: сравнение современных сервисов // 2020. - №5 (63) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://esa-conference.ru/wp-content/uploads/files/pdf/Filippova-Anna-Sergeevna.pdf>. Дата доступа : 12.10.2020.
23. Возьянова, А.Н. Особенности цифрового бухгалтерского учета в современном обществе // Аллея науки. – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://alley-science.ru/domains_data/files/4June2020.pdf. Дата доступа : 12.10.2020.
24. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Респ. Беларусь № 57-3 от 2 июля 2013 г.

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

Т.Е. Бондарь, канд. экон. наук, доц.,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Современной финансовой науке свойственна значительная теоретическая неопределенность в части финансов организаций. По сей день в деловом сообществе отсутствует единство в понимании сущности финансов, сферы возникновения и распространения финансовых отношений организации. До сих пор однозначно не определено, где проходит четкая граница, отделяющая финансы от денег, где начинается и заканчивается действие финансов в системе денежных отношений [1, с.2]. Ученые с сожалением констатируют тот факт, что финансовая наука не определилась с пониманием важнейших ее атрибутивных признаков, не выработала однозначно воспринимаемого концепта финансов [2, с.4].

Многие постулаты распределительной концепции финансов, которая господствует в Беларуси, устарели, не соответствуют вызовам современного мира, не объясняют феномены, порождаемые рыночной экономикой. Сегодня в отечественной науке мы наблюдаем отставание теоретического познания категории финансов от эмпирического её познания.

Практическая реализация целей и задач, обусловленных планами на дальнейшее устойчивое развитие национальной экономики, требует должного внимания к проблеме дискуссионности финансовой науки. Ведь эта проблема вышла за границы только теории финансов и стала отрицательно сказываться на практике организации финансовых отношений, финансового образования.

Нами предпринята попытка системного рассмотрения феномена дискуссионности финансов с установлением ее предмета, причин и последствий [6]. В этой же работе мы остановимся на одном аспекте дискуссионности финансов организаций, который порожден необходимостью их постоянного разграничения с деньгами. Известно, что действующая парадигма отечественной финансовой теории в значительной степени основана на утверждении: финансы – это не деньги, а отношения. Или в более поздней трактовке: финансы – это только часть денежных поступлений и доходов организации, которая обособляется в целевых фондах организации, становится ее финансовыми ресурсами и направляется на нужды расширенного воспроизводства [7; 8].

Именно поэтому познание сущности финансов всегда требовало разграничения сферы применения терминов «деньги» и «финансы». Со временем стало заметно, что этот разграничительный постулат распределительной концепции финансов порождает массу вопросов, приводит не к упорядочению деловой лексики, а, наоборот, к лексической неразберихе. Нельзя назвать правильной и удобной ситуацию, при которой практики должны контролировать правильность применения этих терминов. Так, характеризуя механизм покрытия текущих затрат организации, специалисты должны прибегать к использованию термина «денежные средства», а при характеристике механизма покрытия капитальных уже требуется использование термина «финансовые ресурсы». И когда руководитель организации говорит «у организации нет финансовых ресурсов для завершения

производственного цикла, (для выплаты заработной платы, для приобретения необходимого сырья, для оплаты счетов за электроэнергию и т.п.), то, исходя из базовых положений распределительной концепции финансов, его надо уличить в терминологической некорректности. Ведь во всех этих случаях организации не хватает «денежных средств», а «финансовых ресурсов» у нее может не хватить на такие нужды расширенного производства как модернизация производства, его техническое перевооружение, реконструкция, материальное стимулирование работников и т.п.

Но самое главное, далеко не все финансисты принимают во внимание тот факт, что под действием кардинальных перемен, которые произошли в обществе и социуме, этот разграничительный принцип познания сущности финансов себя исчерпал. В основе разграничения денег и финансов лежала, как известно, классическая теория денег. Согласно этой теории, деньги – это особый товар, который является всеобщим эквивалентом. Этот главный постулат теории денег и формировал линию разграничения между «финансами» и «деньгами»: а) если мы наблюдаем эквивалентный обмен с встречным движением денег и товаров – это сфера действия денег; б) если мы наблюдаем распределительные процессы, с безэквивалентным, односторонним движением стоимости – это сфера действия финансов.

Однако ситуация коренным образом изменилась с крушением золотого стандарта, отменой автоматического действия закона стоимости, искажением формата проявления главной функции денег – объективно соизмерять стоимость всех товаров [9, 10]. В результате произошло и продолжает происходить стирание границ между финансами и деньгами, «все сложнее становится выделить чисто денежный (без финансовой «окраски») агрегат в общей денежной массе» [11, с. 6].

Данность сегодняшнего дня такова: объективная основа для разграничения финансов и денег утеряна. Финансовая наука по инерции продолжает смотреть на финансы через разграничительную призму денег, но это – «взгляд в никуда». Не надо это разграничение искусственно поддерживать в угоду устаревшим постулатам распределительной концепции финансов. Практики всегда под финансами понимали деньги, которыми организация располагает и вкладывает в дело. Зарубежные исследователи, основываясь на теории предельной полезности, никогда не смотрели на финансы как на абстрактное понятие и всегда трактовали их как деньги – прикладной экономический инструмент. Подход к пониманию финансов с позиции прикладной направленности представляется и нам верным и в большей степени соответствующим рыночной экономике: финансовые ресурсы как часть денежных средств являются денежными средствами, так как часть всегда обладает свойствами целого; денежные средства, которыми оперирует организация и есть ее финансовые ресурсы.

Мы абсолютно согласны с исследователями, утверждающими, что «финансы – это работающие деньги» [12], с заложенной в них потенциальной возможностью генерировать экономическую выгоду. На расчетный счет или в кассу коммерческой организации поступают денежные средства в виде выручки от реализации продукции, работ, услуг; доходов от инвестиционной и финансовой деятельности. Но как только организация

начинает распоряжаться ими, вкладывает их в деловой оборот – денежные средства становятся ее финансовыми ресурсами.

Такой «осовремененный» взгляд на сущность финансовых ресурсов дает предпосылку для дальнейшего совершенствования практики использования этой категории. Так, пришло время согласиться с теми финансистами, которые уже давно настаивают на расширении традиционного понимания сущности финансовых ресурсов посредством введения в деловой оборот терминов «финансовые активы» и «финансовые обязательства»: Барулина С.В.(2004), Ковалева В.В.(2005), Сабитова Н.М. (2014), Уласевич Ю.М. (2015). Они обращают внимание на то, что финансовые активы и обязательства лежат в основе любого договора, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долевой инструмент – у другой. Финансовые ресурсы – это те активы, с помощью которых некий субъект может решать свои задачи инвестиционно-финансового характера.

Обновленное толкование финансовых ресурсов организации позволяет поменять привычный взгляд и на факторы генерирования новой стоимости. В современных условиях происходит абсолютизация стоимости: стоимость становится одновременно главным ресурсом, фактором, средством и ведущей целью экономических агентов. Выйдя за пределы процессов производства и обмена, стоимость начинает контролировать экономическое пространство. Концентрация управленческих усилий на ключевых стоимостных показателях обусловили появление идеологии стоимостного управления. В ее основе ориентирование не столько на прибыль, сколько на рост стоимости бизнеса. А поэтому, в современных условиях, в роли фактора генерирования новой стоимости следует рассматривать нематериальные активы (деловая репутация, лояльность потребителей, бренд, рейтинги деловую информацию и т.п.). В частности, информация сегодня трансформировалась в реальный ресурс. Это обусловило появление информационного сегмента финансового рынка и даже мирового рынка финансовой информации [13].

Фактором генерирования новой стоимости сегодня признаются и поведенческие закономерности. Это подтверждается очевидной зависимостью котировок (акций, нефти) от политических заявлений, сомнительных слухов, хозяйственных разногласий, судебных разбирательств и иных неэкономических отношений, которые, между тем, зачастую провоцируют не только корректировку цены акций, нефти определенных продавцов, но и обвал рынка в целом. Роль поведенческих закономерностей в генерировании стоимости обусловила появление особого вида финансов – поведенческих финансов, основанных на учете влияния психологических факторов при принятии финансовых решений[14 с.3-6].

Таким образом, тенденции развития рыночной экономики, процесс глобализации мирового хозяйства требуют отражения в составе «финансовых ресурсов коммерческих организаций» не только их денежных доходов и поступлений, но их финансовых активов и обязательств, а также - всех факторов генерирования новой стоимости: нематериальных активов, поведенческих закономерностей. И только в таком наполнении категория «финансовые ресурсы» сможет количественно и качественно соответствовать нуждам и вызовам сегодняшнего времени.

Список использованных источников

1. Барулин, С.В. Ковалева, Т.М. Сущность финансов: новые реалии. Финансы и кредит. – 2004–№5(143) –С. 2-8
2. Останин, В.А., Рожков Ю. В., Глухов В.В. Концепт понятия «финансы»: проблемы метода познания. Финансы и кредит –2011 –№22 (454) –С. 2-9
3. Рожков, Ю.В., Глухов В.В. Анализ состояния науки о финансах: теоретико-методологический аспект. Вопросы экономики. – 2012. – №9(99). – С.13-20.
4. Ковалев, В.В. Эволюция категории финансы. – Вестник ВЭГУ. – 2011. – №1 – С.40-50
5. Глухов, В.В. Современная интерпретация теоретических положений финансовой науки. Финансы и кредит.– 2010. – №31 (415) – С.37-43.
6. Тамара Бондарь. Дискуссионность современной финансовой науки. Lambert Academic Publishing, 2020. 90с
7. Финансы: учебник /под ред. В.М. Родионовой — М.: Финансы и статистика. –1995. – 425 с.
8. Абаева, Н.П. Развитие концепции финансового менеджмента / Н.П. Абаева// Финансы и кредит. – 2013. № 47. – с.25-28.
9. Евтух, А.Т. Суть денег через призму современных финансов. Финансы и кредит. – 2006. № 6 (210). – С.14-21.
10. Тарасов, В. Генезис основных теорий денег. Банковский вестник. –2007. –№ 22 (387). – С. 12-18].
11. Самаруха, В.И., Самаруха, И.В. К вопросу о сущности и функциях денег и финансов: дискуссионный аспект. Сибирская финансовая школа. –2018. – №1. – С. 3-10.
12. Миргородская, Е.О. Эволюция финансового капитала в условиях глобализации // автореферат диссертации на соискание степени доктора экономических наук. М.2007.
13. Хотинская, Г.И., Черникова, Л.И. Современные финансы и их влияние на экономику: качественный и количественный аспекты. Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. –2009–№2 –С.77-82
14. Айдынов Р., Журавлева И. И Поведенческие финансы Бизнес-образование в экономике знаний № 1 2019 С.3-6

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТХОДОВ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Н.А. Борейко, канд. экон. наук, доц.,

М.А. Борейко,

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года (НСУР-2030) – это долгосрочная стратегия, определяющая цели, этапы и направления перехода Республики Беларусь к постиндустриальному обществу и инновационному развитию экономики при гарантировании всестороннего развития личности, повышении стандартов жизни человека и обеспечении благоприятной окружающей среды. Она призвана устранить имеющиеся дисбалансы и создать прочный фундамент для дальнейшего устойчивого развития на основе модернизации системы экономических отношений и эффективного управления на всех уровнях с целью обеспечения равновесия между социальным, экономическим и экологически безопасным развитием страны. Трансформация перспективной модели национальной экономики будет направлена на переход от преимущественно административного к индикативному механизму планирования, достижение равного вклада государственной и частной собственности в создание валового внутреннего продукта страны, внедрение принципов «зеленой экономики» в производство, формирование высокотехнологичного сектора и опережающее развитие сферы услуг, предоставление максимальных возможностей для реализации личностного потенциала человека.

Разработка НСУР-2030 базируется на научных достижениях и практических подходах международного сообщества применительно к новым условиям глобального развития с их адаптацией к особенностям Республики Беларусь. Структура и содержание НСУР-2030 основаны на принципе преемственности задач и приоритетов, определенных в программных документах ООН и ПРООН, НСУР-2020, Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года и иных программных документах на средне- и долгосрочную перспективы, а также принятых критериев экономической безопасности страны. Стратегия учитывает программные документы на средне- и долгосрочную перспективу стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС), Европейского союза (ЕС) и основных торговых партнеров Беларуси.

Противостояние экономики и экологии – одна из узловых проблем охраны природы. Долгое время ее пытались решить административно-правовым путем на основе запретов, ограничений, административных и уголовных наказаний и т. д. Сегодня разработаны некоторые экономические механизмы, опирающиеся на материальную заинтересованность исполнителя в решении природоохранных задач.

Реализация экономических механизмов осуществляется через многие институты: кадастры, материально-техническое обеспечение, платы за пользование природными ресурсами и их загрязнение, экологические фонд

Платы за пользование природными ресурсами и загрязнение окружающей среды – институт, введенный в период рыночной реформы после отмены исключительной

государственной собственности на землю и другие ресурсы и превращения их в объекты гражданско-правовых сделок. Предполагается, что платность природных ресурсов повысит материальную заинтересованность производителей в их эффективном использовании и сохранении, появятся дополнительные средства на их восстановление и воспроизводство.

Закон ООПС предусматривает два вида платы за загрязнение:

1) за выбросы, сбросы вредных веществ и размещение отходов в пределах установленных лимитов

2) за выбросы, сбросы и размещение отходов без разрешения.

После рассмотрения экономических механизмов охраны окружающей среды, можно сделать вывод, что платность является одним из основных принципов природопользования.

Так как главным звеном в определении «экологическая безопасность» является окружающая среда, то важнейшим источников негативного воздействия являются отходы.

Определение термина «отходы» содержится в Законе Республики Беларусь № 271-З «Об обращении с отходами» от 20.07.2007 принятом Палатой представителей. Так, согласно ст.1 вышеуказанного Закона под отходами понимаются вещества или предметы, образующиеся в процессе осуществления экономической деятельности, жизнедеятельности человека и не имеющие определенного предназначения по месту их образования либо утратившие полностью или частично свои потребительские свойства.

Кроме того, в Законе Республики Беларусь «Об обращении с отходами» в качестве объектов правового регулирования рассматриваются не только сами отходы, но и порядок обращения с ними. Согласно статье 1 Закона Республики Беларусь «Об обращении с отходами», обращение с отходами – это деятельность, связанная с образованием отходов, их сбором, разделением по видам отходов, удалением, хранением, захоронением, перевозкой, обезвреживанием и (или) использованием отходов.

Различные авторы по-разному дают определение понятия «отходы», по этой причине нами были рассмотрены подходы к сущности понятия, чтобы дать наиболее точное и полное определение.

Рассмотрим подходы к сущности понятия «Отходы» в таблице.

Таблица. – Подходы к сущности понятия «Отходы»

Название литературного источника / автор, год	Определение
1	2
Нормативные документы Республики Беларусь, Российской Федерации	
Закон Об обращении с отходами от 20 июля 2007 г. № 271-З	Отходы – вещества или предметы, образующиеся в процессе осуществления экономической деятельности, жизнедеятельности человека и не имеющие определенного предназначения по месту их образования либо утратившие полностью или частично свои потребительские свойства.

Продолжение таблицы

1	2
Федеральный закон от 24.06.1998 N 89-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "Об отходах производства и потребления" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018)	Отходы - вещества или предметы, которые образованы в процессе производства, выполнения работ, оказания услуг или в процессе потребления, которые удаляются, предназначены для удаления или подлежат удалению в соответствии с настоящим Федеральным законом
Словари, энциклопедии, справочники	
Словарь термины и определения по охране окружающей среды, природопользованию и экологической безопасности, Издательство: "Изд-во СПбГУ", 2001	Отходы - остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, иных изделий или продуктов, которые образовались в процессе производства или потребления, а также товары (продукция), утратившие свои потребительские свойства
Н. Ф. Реймерс / Природопользование: Словарь-справочник Издательство: Москва. "Мысль	Отходы – непригодные для производства данной продукции виды сырья, его неупотребимые остатки или возникающие в ходе технологических процессов вещества (твёрдые, жидкие и газообразные) и энергия, не подвергающиеся утилизации в рассматриваемом производстве (в том числе сельском хозяйстве и строительстве). Отходы одного производства могут служить сырьём для другого
Глоссарий по экологии, экологической безопасности техносферы, природопользованию, и охране окружающей среды: справочное пособие / Авт.-сост. А.М. Адам, О.Д. Лукашевич. – Томск : Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2008. – 368 с	Отходы – не пригодные для производства данной продукции виды сырья, его не употребимые остатки или возникающие в ходе технологических процессов вещества и энергия, не подвергающиеся утилизации в рассматриваемом производстве. Скопления отходов часто служат источником загрязнения почв, грунтов и подземных вод
Экологический энциклопедический словарь /И.И.Дедю 406 с.	Отходы - не используемые непосредственно в местах их образования отходы производства, быта, транспорта и др., к-рые могут быть реально или потенциально использованы как продукт в др. отраслях хозяйства или в ходе регенерации. Негодные О. считаются отбросами
Другие источники	
https://ecocity.by/likbez-po-zakonodatelstvu/ Пояснение отдельных терминов, понятий, применяемых в законодательстве об обращении с отходами	Отходами называют вещества или предметы, образующиеся в процессе осуществления экономической деятельности, жизнедеятельности человека и не имеющие определенного предназначения по месту их образования либо утратившие полностью или частично свои потребительские свойства. Иными словами, отходы – это вещества или предметы, которые не могут быть использованы в том же процессе, в котором образовались вследствие каких-либо причин, обстоятельств.

Окончание таблицы

1	2
https://ru.wikipedia.org/wiki/Отходы	Отходы - вещества или предметы, которые образуются в процессе производства, выполнения работ, оказания услуг или в процессе потребления, которые удаляются, предназначены для удаления или подлежат удалению
http://businessvoc.ru/ Бизнес-словарь	Отходы - остающиеся в процессе производства продукты, которые не могут быть подвергнуты полной утилизации. Различаются твердые, жидкие и газообразные О.
https://technical_translator_dictionary.academic.ru/ Справочник технического переводчика	Отходы - остатки продуктов или дополнительный продукт, образующиеся в процессе или по завершении определенной деятельности и не используемые в непосредственной связи с этой деятельностью

Примечание: собственная разработка на основании изученной экономической литературы, нормативных документов РФ и РБ.

По нашему мнению, отходы – это вещества или предметы образующиеся в процессе осуществления экономической деятельности, жизнедеятельности человека и не имеющие определенного предназначения по месту их образования либо утратившие полностью или частично свои потребительские свойства, а также вещества остающиеся в процессе производства продукты, которые не могут быть подвергнуты полной утилизации.

В Законе Республики Беларусь «Об обращении с отходами» в качестве объектов правового регулирования рассматриваются не только сами отходы, но и порядок обращения с ними. Согласно статье 1 Закона Республики Беларусь «Об обращении с отходами», обращение с отходами – это деятельность, связанная с образованием отходов, их сбором, разделением по видам отходов, удалением, хранением, захоронением, перевозкой, обезвреживанием и (или) использованием отходов.

Список использованных источников

1. Закон Республики Беларусь от 20 июля 2007 г. №271-3 (в ред. 12.12.2012 N 6-3) "Об обращении с отходами" http://kodeksy-by.com/zakon_rb_ob_obrawenii_s_othodami.htm, платный, дата доступа 01.10.2018г.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития РБ до 2030г/Министерство экономики Республики Беларусь-Минск, 2015.-143с.
3. Глоссарий по экологии, экологической безопасности техносферы, природопользованию, и охране окружающей среды: справочное пособие / Авт.-сост. А.М. Адам, О.Д. Лукашевич. – Томск : Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2008. – 368 с

ЭМИССИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

С.В. Бословяк, канд. экон. наук, доц.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

Ключевой ролью финансового рынка выступает трансформация общественных сбережений в инвестиции, в результате чего создаются условия для формирования капитала, способствующего увеличению национального богатства и повышению уровня жизни населения. Вместе с тем, в финансовой системе Беларуси пока еще полностью не решена проблема перехода сбережений в ликвидную форму с помощью финансовых посредников, а также проблема трансформации краткосрочной ликвидности в долгосрочные инвестиционные ресурсы, используемые в реальном секторе экономики.

На развитых финансовых рынках одним из перспективных способов финансирования является выпуск корпоративных облигаций. Основным преимуществом корпоративных облигаций по сравнению с другими инструментами финансирования является наличие ликвидного биржевого вторичного рынка, предоставляющего эмитенту больше возможностей по управлению ликвидностью и регулированию объема текущей задолженности [1, с. 88].

Накопленный объем допущенных к обращению облигаций представлен в таблице.

Таблица. – Динамика и структура объемов выпусков облигаций, находящихся в обращении

Виды облигаций	01.01.2018		01.01.2019		01.01.2020	
	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %
Правительственные облигации	9180,1	30,0	8887,2	29,1	8750,8	29,1
Облигации Национального банка	4603,1	15,1	2254,1	7,4	1159,2	3,9
Облигации местных займов	3594,2	11,8	3427,6	11,2	3149,2	10,5
Облигации банков	7196,2	23,5	8494,5	27,8	8373,8	27,9
Корпоративные облигации нефинансового сектора	6010,0	19,7	7511,7	24,6	8629,7	28,7
Итого	30583,6	100,0	30575,1	100,0	30062,7	100,0

Как видно из таблицы, суммарный удельный вес облигаций юридических лиц (банков и нефинансового сектора) достиг к 01.01.2019 уровня 52,4 %. При этом удельный вес облигаций предприятий и организаций нефинансового сектора возрос с 19,7 % до 24,6 %. По состоянию на 01.01.2020 суммарный удельный вес банковских облигаций и облигаций организаций нефинансового сектора превысил 56 %, а удельный вес корпоративных облигаций организаций нефинансового сектора (28,7 %) впервые превысил удельный вес банковских облигаций (27,9 %).

Накопленный объем эмитированных корпоративных облигаций возрос за 2018 год с 6010 млн руб. до 7511,7 млн руб. (на 25%). Для сравнения: за аналогичный период темп прироста облигаций банков, находящихся в обращении, составил 18 %, накопленные

объемы эмиссии других эмитентов снизились. Это говорит о том, что сегмент корпоративных облигаций нефинансового сектора стал самым быстрорастущим на рынке облигаций по итогам 2018 года. В 2019 году рост накопленных объемов эмиссии облигаций организаций нефинансового сектора составил 15 % к уровню 2018 года. По всем другим сегментам рынка облигаций в этом периоде наблюдается снижение.

Отмеченному росту во многом способствовало принятие Указа Президента Республики Беларусь 18 июля 2016 г. № 272 «О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь», которым был изменен пункт 1 Указа Президента Республики Беларусь от 28 апреля 2006 г. № 277 «О некоторых вопросах регулирования рынка ценных бумаг», в частности, «юридические лица, не имеющие отрицательного финансового результата от реализации продукции, товаров (работ, услуг) или чистого убытка на дату принятия решения о выпуске облигаций, а также в течение двух лет, предшествовавших принятию такого решения (в случае осуществления юридическим лицом деятельности менее трех лет – за весь период его деятельности), при условии, что объем выпусков таких облигаций не превышает размера собственного капитала (чистых активов) эмитента облигаций, рассчитанного в соответствии с законодательством» [2]. Это позволило эмитентам нефинансового сектора выпускать облигации не под залог имущества, а под их обеспечение чистыми активами.

Однако представленная положительная динамика первичного рынка корпоративных облигаций за последние годы пока недостаточно активна с точки зрения покрытия потребности субъектов хозяйствования в долгосрочном финансировании. По состоянию на 01.01.2020 общее количество эмитентов облигаций составило 255 субъектов (по сравнению с 01.01.2019 их количество уменьшилось на 7,3%). При этом общее число коммерческих организаций в Республике Беларусь на 01.01.2020 составило 115,6 тыс. единиц (из них только акционерных обществ 3528) [3, с. 196]. Т.е. подавляющее большинство коммерческих организаций покрывают свой временно возникающий дефицит денежных средств путем использования традиционного инструмента – банковского кредита.

Учитывая столь существенную конкуренцию со стороны банковского сектора, при размещении корпоративных облигаций юридических лиц нефинансового сектора следует учитывать, что нижняя граница их доходности связана с экономическими интересами инвестора и ограничивается доходностью альтернативных инструментов для вложения свободных денежных средств инвесторов (например, процентные ставки по депозитам). Верхняя же граница доходности корпоративных облигаций связана с экономическими интересами эмитента и определяется процентной ставкой альтернативных инструментов привлечения денежных средств, в первую очередь, банковских кредитов.

Проведенный анализ показал, что текущая ситуация на финансовом рынке наиболее благоприятствует к размещению облигаций, номинированных в свободноконвертируемой валюте, в первую очередь, среди физических лиц [4, с. 97].

Вместе с тем при размещении облигаций организациям нефинансового сектора приходится сталкиваться со следующими проблемами:

1) Для финансирования инвестиций необходимы так называемые «длинные» деньги, т.е. долгосрочные заимствования, в то время как спрос на долгосрочные корпоративные облигации со стороны потенциальных инвесторов ограничен: для юридических лиц-профессиональных участников рынка ценных бумаг – по причине «замораживания» активов на длительный срок в условиях нестабильной ситуации на рынке ценных бумаг, для юридических лиц нефинансового сектора – по причине отсутствия свободных денежных средств, для физических лиц – по причине повышенного риска.

2) В сравнении с банковскими депозитами инвестирование в облигации сопряжено с более высокой степенью риска, т.к. в случае неисполнения эмитентом своих обязательств отсутствуют надежные гарантии возврата вложенных средств.

Решение первой проблемы в настоящее время видится через реализацию стимулирующей функции рынка. Так, в настоящее время на данном сегменте рынка есть корпоративные облигации с высокой процентной доходностью. Например, в 2020 году эмиссию облигаций

с доходностью 9 % годовых и выше в долларах США (существенно выше процентных ставок по вновь выдаваемым кредитам) осуществляли ООО «ПриватКапитал» и ООО «Ресторация». Важно отметить, что в настоящее время на рынке корпоративных облигаций преобладает предложение со стороны их эмитентов. В ряде случаев именно высокие ставки становятся решающим фактором для потенциальных инвесторов. Такие признаваемые во всем мире факторы, как деловая репутация и устойчивость финансового состояния эмитентов, часто не являются определяющими. Поэтому одной из первоочередной задач в развитии рынка корпоративных облигаций является повышение финансовой грамотности потенциальных инвесторов – физических лиц. Это позволит сформировать обоснованный уровень конкуренции со стороны спроса, а также будет способствовать принятию инвесторами более взвешенных решений и установлению более приемлемых процентных ставок для эмитентов.

Одним из способов решения второй проблемы может выступить предоставление обслуживающими банками гарантий по эмитируемым их клиентами облигациям. Однако для эмитента при этом возрастёт стоимость привлекаемого капитала. Снижению транзакционных и эмиссионных издержек может способствовать оказание банками комплекса услуг в рамках инвестиционного банкинга: доверительное управление временно свободными денежными средствами потенциальных инвесторов в корпоративные облигации, содействие эмитентам в рациональном целевом финансировании инвестиционной деятельности, консультационные услуги.

Исходя из этого, первоочередное внимание должно уделяться обоснованному сокращению затрат по размещению, обращению и погашению облигаций, повышению финансовой грамотности физических лиц через популяризацию расширения их инвестиционных возможностей за счет инвестирования в корпоративные облигации, а также налаживанию эффективных механизмов взаимодействия между инвесторами и реципиентами инвестиций с учетом возрастания значимости посреднической функции в этом процессе.

Помимо банков, определенную роль в этом процессе начинают играть инвестиционные фонды, а также специальные финансовые организации (СФО). По состоянию на 01.01.2020 в Республике Беларусь было зарегистрировано две таких СФО: ЗАО «СФО «Агентство по реструктуризации обязательств и секьюритизации активов» и ЗАО «СФО «Центр секьюритизации». Для активизации деятельности инвестиционных фондов представляется целесообразным установить для них стимулирующий режим налогообложения. Также необходима конкретизация условий эмиссии необеспеченных облигаций по выпускам, проходящим процедуру государственной регистрации.

При этом следует также учитывать финансово-экономические интересы реципиентов инвестиций. Для этого может быть использован авторский финансовый механизм управления инвестиционным потенциалом организации. Принципы функционирования разработанного финансового механизма следующие: каждый элемент представляет неотъемлемую составную часть единого целого (взаимосвязаны между собой); одновременно все элементы функционируют относительно самостоятельно, что обуславливает необходимость их постоянного согласования; управленческое воздействие с применением соответствующего методического обеспечения и управленческого инструментария прослеживается на всех стадиях функционирования финансового механизма; все решения принимаются на основе финансовых методов и инструментов [5, с. 102].

Ключевая роль в функционировании финансового механизма отводится алгоритму обоснования минимально необходимого уровня рентабельности дополнительно привлекаемых инвестиций [6], применение которого дает возможность обоснованно и своевременно принимать решения об отказе от реализации инвестиционных проектов, эффективность которых недостаточна высока для обеспечения выплат по обслуживанию привлекаемых источников финансирования.

Предложенный алгоритм обеспечивает постоянное согласование элементов финансового механизма, а сам финансовый механизм управления инвестиционным потенциалом позволяет на основе всесторонней оценки инвестиционной привлекательности организации, финансового прогнозирования ее ожидаемой фундаментальной стоимости и оценки перспектив использования дополнительно привлекаемых инвестиций максимально эффективно задействовать имеющийся инвестиционный потенциал, оптимизировать структуру капитала, регулировать уровень инвестиционной активности и своевременно корректировать инвестиционную политику организации.

Список использованных источников

1. Гороховская О., Клыпина О. Сравнительный анализ источников долгового финансирования // Рынок ценных бумаг. – 2004. – № 23. – С. 86–88.
2. Указ Президента Республики Беларусь 18 июля 2016 г. № 272 «О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь» // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 21.07.2016, 1/16546.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2019. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2020. – 436 с.

4. Бословяк, С.В. Корпоративные облигации в системе инвестиционного банкинга / С.В. Бословяк // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2018. – № 13. – С. 95–99.
5. Богатырева В.В., Бословяк, С.В. Финансовый механизм управления инвестиционным потенциалом организации: элементы, концептуальный базис функционирования / В. В. Богатырева, С.В. Бословяк // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 6. – С. 99–107.
6. Бословяк, С.В. Аналитическое обеспечение алгоритма обоснования минимально необходимого уровня рентабельности дополнительно привлекаемых инвестиций / С.В. Бословяк // Бухгалтерский учет и анализ. – 2016. – № 3 (231). – С. 19–25.

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ СЕРВИТУТА В НАЦИОНАЛЬНОМ УЧЕТЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н.С. Бухарова,

ООО «РадиоЛэб», Новополоцк, Беларусь

Практическая реализация системы устойчивого развития базируется на взаимосвязи мировых трендов глобального развития и реализации национальных стратегий устойчивого развития. С этой целью в Республике Беларусь в 2018 году принята Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года. Так, согласно данной концепции основой устойчивого развития станет экономика, базирующаяся на инновациях и эффективном использовании национальных ресурсов, современных стратегиях ведения малого и среднего бизнеса и максимальном использовании частной инициативы.[1]

В условиях ограниченности национальных ресурсов особую значимость приобретают экономико-правовые средства, способствующие наиболее эффективному и рациональному их использованию. Одним из таких средств выступает совместное использование несколькими субъектами хозяйствования отдельных категорий природных ресурсов и производственного капитала, реализующееся сочетанием права собственности и иных вещных прав на данные ресурсы, в частности, путем установления сервитута.

Как категория права сервитут закреплен в Республике Беларусь достаточно давно, однако в практической деятельности субъектов хозяйствования до сих пор не нашел достаточного распространения, в то время как опыт зарубежных стран свидетельствует о широких возможностях его применения, в том числе для решения социальных (сервитуты проезда, сервитуты парковки) и экологических задач (экологические сервитуты сохранения биологического разнообразия).

Развитие института сервитута в Республике Беларусь будет способствовать более эффективному использованию национальных природных ресурсов и развитию современных тенденций малого и среднего бизнеса, и, как следствие, устойчивому развитию экономики. В тоже время, очевидно, что развитие отношений сервитута невозможно без взаимного влияния на развитие национального бухгалтерского учета.

Прежде всего необходимо определить сервитут как учетную категорию. Для этого необходимо достоверно установить место сервитута в составе объектов бухгалтерского учета и варианты его отражения на счетах бухгалтерского учета.

В экономической литературе принято классифицировать объекты бухгалтерского учета по трем основным группам:

- имущество (хозяйственные средства, активы);
- источники формирования имущества (средств, активов);
- хозяйственные процессы. [2, с.15]

Следует отметить, что в современных научных источниках отсутствует единый подход к идентификации сервитута в качестве одного из вышеперечисленных объектов бухгалтерского учета. Более того, анализ подходов, существующих в специальной научной

литературе и международных стандартах бухгалтерского учета, позволяет говорить не только о наличии многовариантности подходов к решению данного вопроса, но и более того, о существовании антагонистических концепций отражения операций сервитута в системе учета. Вышеперечисленное затрудняет формирование единой методики отражения отношений сервитута на счетах бухгалтерского учета.

В специальной экономической литературе противопоставляются два основных подхода. Согласно первому, сервитут признается объектом бухгалтерского учета, а соответственно, находит свое отражение на счетах бухгалтерского учета. Сторонники данного подхода в свою очередь ведут дискуссию о правомерности отражения отношений сервитута на балансовых или забалансовых счетах бухгалтерского учета. Данной концепции придерживаются: Л.И. Куликова [3], А.Б. Тресницкий [4], Е.С. Попова, И.С. Попова [5].

Второй подход основывается на правовой сущности сервитута. А именно: сервитут не является самостоятельным объектом гражданско-правового оборота, т.е. не может отчуждаться, передаваться и иным образом участвовать в экономических сделках, в силу невозможности отделения сервитута от объекта недвижимости, на который он установлен. Следовательно, сервитут не может быть признан самостоятельным объектом бухгалтерского учета и не может быть отражен на счетах бухгалтерского учета.

Такого мнения придерживается, в частности, С.Г. Вегера. В своей монографии, посвященной решению методологических проблем учета земель несельскохозяйственного назначения, она отмечает, что «земельный сервитут, имеющий придаточный характер к определенному праву на земельный участок, не следует отражать отдельно в бухгалтерском учете ни в балансе, ни на забалансовых счетах. На стоимость затрат по оформлению сервитута рекомендуется увеличивать стоимость земельного участка, находящегося в собственности, либо стоимость обремененных сервитутом прав на земельный участок». [6, с.67]

Нормативные правовые акты Республики Беларусь не позволяют однозначно детерминировать сервитут в качестве объекта бухгалтерского учета.

В этой связи представляется целесообразным изучить опыт зарубежных стран, в частности стандарты учета, входящие в американские Общепринятые принципы бухгалтерского учета (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP) и Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Примечательно, что до 2020 года стандарты GAAP США не предусматривали единой методики отражения сервитута в бухгалтерском учете. Сервитуты могли оцениваться в соответствии с ASC 840 «Аренда» по аналогии с арендой, в соответствии с ASC 360 «Основные средства» в составе затрат, формирующих первоначальную стоимость объекта недвижимости или в качестве нематериальных активов в соответствии с ASC 350 «Нематериальные активы». [7]

Таким образом, на практике существовала вариативность отражения сервитутов на счетах бухгалтерского учета.

В 2018 году Американский Совет по стандартам финансовой отчетности (FASB) выпустил обновление к стандартам по учету аренды (Topic 842), поясняющее

их применение в отношении земельных сервитутов, направленное на устранение разнообразия подходов к учету сервитутов в США. Согласно новому стандарту каждый арендный договор должен быть отражен дважды – как обязательство (приведенная стоимость будущих арендных платежей) и актив, представляющий собой действующее в течение всего срока аренды право лизингополучателя на принадлежащий лизингодателю актив. [8]

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности сервитут является нематериальным активом. Порядок отнесения объектов к нематериальным активам и организация их учета регламентируется международным стандартом финансовой отчетности IAS 38 «Нематериальные активы». [9]

Основные подходы к оценке сервитута как объекта бухгалтерского учета, встречающиеся в экономической литературе и международных стандартах бухгалтерского учета представлены на рисунке 1.

На наш взгляд, основной причиной проблем отражения операций сервитута в национальном учете является синкретизм правового и юридического содержания сервитута. В рамках правового содержания сервитут представляет собой один из видов вещных прав – ограниченное вещное право. В рамках экономического подхода необходимо более широкое понимание сервитутов – не только как ограниченное вещное право, но и в виде отношений, между сторонами сервитутных операций по поводу предоставления и использования данного права. Т.е. в качестве объекта учета следует отдельно рассматривать *сервитут* как ограниченное вещное право пользования чужим имуществом и *сервитутные операции*, которые предполагают предоставление, использование данного права и его оплату.

Схематически отражение операций сервитута в бухгалтерском учете Республики Беларусь для каждой из сторон сервитутных отношений представлено на рисунке 2.

На наш взгляд, сервитут как ограниченное право собственности не может быть признан в качестве объекта бухгалтерского учета и должен быть отражен косвенно в составе части служащего имущества. Предлагаем использовать для этих целей забалансовый счет 012 «Часть имущества, обремененная сервитутом». По дебету счета 012 «Часть имущества, обремененная сервитутом» отражается стоимостная оценка части служащего имущества, находящаяся в ограниченном праве пользования сервитуария.

В тоже время, для обеспечения детализации учета недвижимости сервитутодателю рекомендуется открывать для учета недвижимости, обремененной сервитутом, отдельные субсчета

Объектом бухгалтерского учета *сервитутных операций* будут являться:

- для собственника недвижимости, обремененной сервитутом: доходы, связанные с получением соразмерной платы за ограничение права собственности;
- для субъекта хозяйствования, в пользу которого установлен сервитут: расходы, связанные соразмерной платой за пользование имуществом третьих лиц.

Определение отношений сервитута как объекта бухгалтерского учета и дальнейшее развитие методики их учета будет способствовать более широкому применению сервитута в хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования.

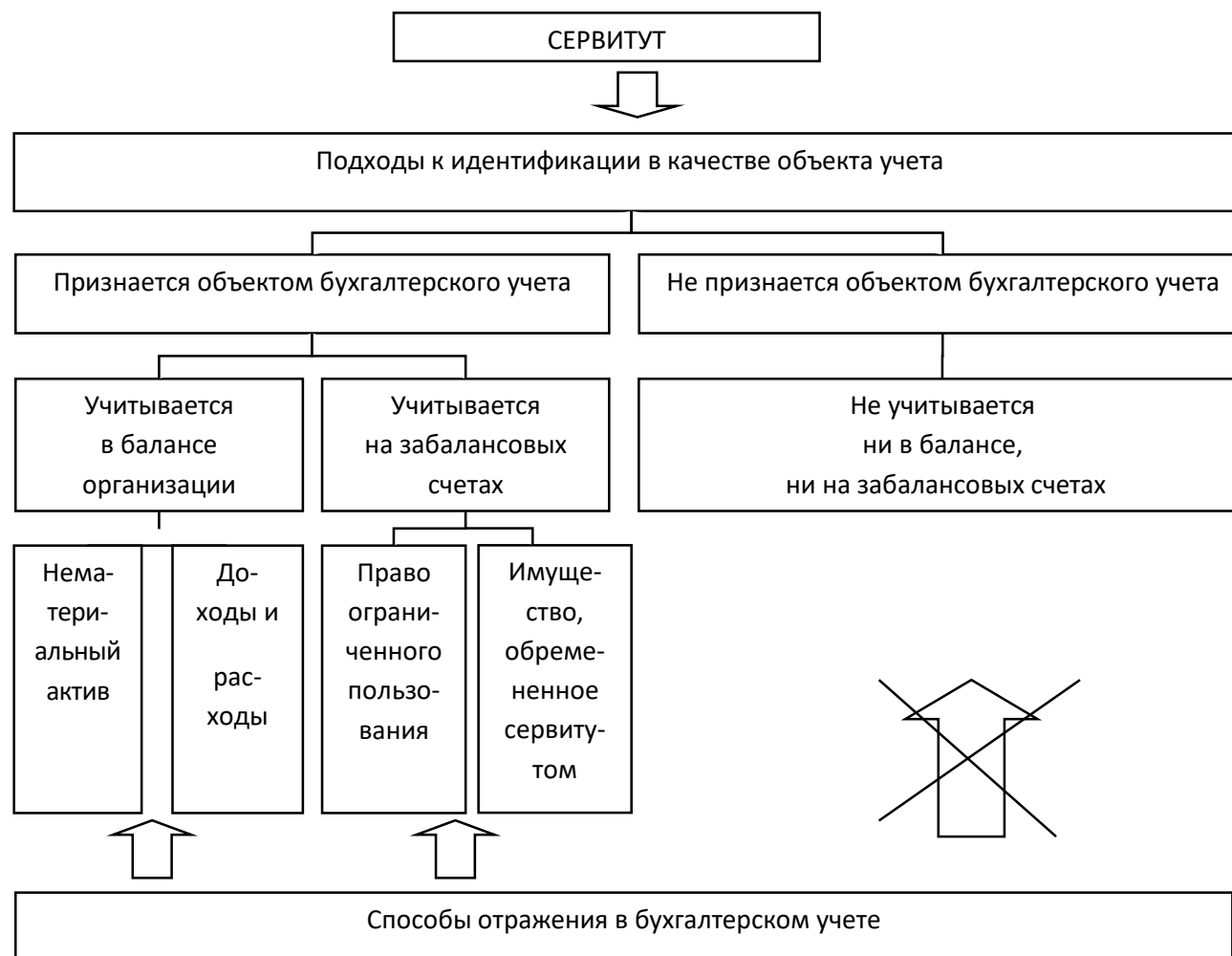


Рисунок 1. – Подходы к идентификации сервитута в качестве объекта бухгалтерского учета

Примечание: собственная разработка на основе изучения научной литературы, международных стандартов финансовой отчетности, USGAAP

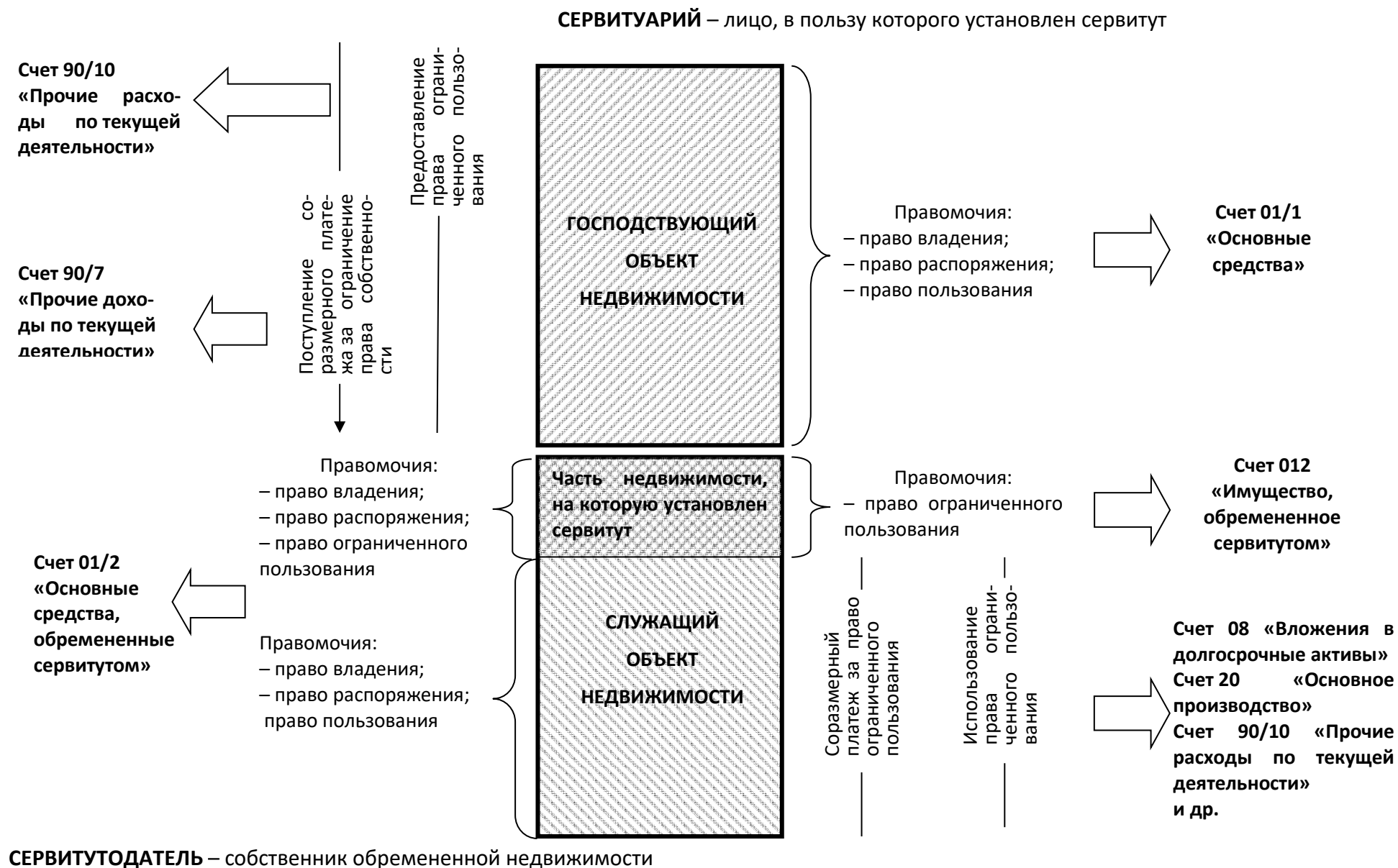


Рисунок 2 – Схема сервитута как объекта бухгалтерского учета

Список использованных источников

1. Концепция Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://www.economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/Kontseptsija-na-sajt.pdf> – Дата доступа: 01.11.2020
2. Папковская, П.Я. Курс теории бухгалтерского учета: Учебное пособие. – Мн.: ООО «Информпресс», 2000. – 216с.
3. Куликова, Л.И. Бухгалтерский учет земельных участков, прав аренды и пользования [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://www.lawmix.ru/bux/146835> – Дата доступа: 16.07.2019
4. Тресницкий, А. Б. Организация учета сервитутных операций : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / А.Б. Тресницкий. – Белгород, 2009 – 181 л.
5. Попова Е.С., Попова И.С. Особенности учета сервитутов на земельные участки в нефтедобывающих организациях [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://publikacia.net/archive/2017/5/5/50> – Дата доступа: 24.11.2019
6. Верера, С.Г. Развитие бухгалтерского учета земель несельскохозяйственного назначения / С.Г. Верера. – Новополюцк : ПГУ, 2009. – 228 с.
7. Land easements under the new lease accounting standard (ASC 842) [Electronic resource] // GAAP Dynamics – Mode of access : [https://www.gaapdynamics.com/insights/blog/2018/04/24/accounting-for-land-easements-and-under-the-new-leasing-standard-\(asc-842\)/](https://www.gaapdynamics.com/insights/blog/2018/04/24/accounting-for-land-easements-and-under-the-new-leasing-standard-(asc-842)/) – Date of access: 26.12.2019
8. FASB уточнил требования к земельным сервитутам в рамках стандарта по учету аренды [Электронный ресурс] // GAAP.RU Теория и практика управленческого учета – Режим доступа : <https://gaap.ru/news/154389/> – Дата доступа: 26.12.2019
9. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» [Электронный ресурс] // Финансовый учет. – Режим доступа: <https://fin-accounting.ru/ifrs/ias38> – Дата доступа 26.12.2019

ДЮ ДИЛИДЖЕНС КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

С.М. Бычкова, д-р экон. наук, проф.,

Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Россия,

О.В. Швец,

Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, Гатчина, Россия

Эффективное функционирование организации прямо зависит от степени защищенности ее финансовых ресурсов. Глобальные и локальные экономические кризисы, потери основных рынков сбыта, недобросовестные контрагенты могут являться факторами, оказывающими негативное влияние на финансовое состояние организации, что может стать угрозой для ее финансовой безопасности. В связи с этим рассматриваемая тема является достаточно актуальной.

Экономическая категория «финансовая безопасность» является достаточно многоплановой и емкой, в связи с этим в научной литературе не сформирован единый подход к ее трактовке. Для детализации указанной категории следует обратиться к интерпретации понятия финансовой безопасности организации российскими учеными. Обзор указанных определений представлен в таблице.

В целом проведенный обзор подходов к трактовке категории «финансовая безопасность» свидетельствует о том, что они достаточно схожи, так как в качестве базовых условий поддержания стабильной финансовой ситуации в организации в указанных определениях отмечается наличие определенных предпосылок для защиты ее от внутренних и внешних угроз, способных оказать негативное влияние на развитие организации в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах. При этом ряд авторов предлагают собственную классификацию указанных угроз. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В. в своем исследовании оценивают роль бухгалтерских рисков в ухудшении финансового состояния организации, а, следовательно, и ее финансовой безопасности. Они предлагают следующую авторскую классификацию указанных рисков:

1. Внешние факторы (система нормативного регулирования бухгалтерского учета, социально-экономическая обстановка в государстве, отношения с контрагентами).

2. Внутренние факторы (миссия, тактические и стратегические цели деятельности организации, состояние ее системы бухгалтерского учета, уровень квалификационной подготовки и профессиональных суждений бухгалтеров организации) [4, с. 24].

Почитаев А.Ю., Ахметов Р.Р. выделяют в качестве ключевого направления разработки финансовой стратегии предприятия в рамках обеспечения ее финансовой безопасности определение мер, направленных на минимизацию внутренних финансовых рисков. При этом к наиболее важным финансовым рискам они относят риски снижения ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности, потери платежеспособности [5, с. 546].

Таблица. – Основные подходы к определению понятия «финансовая безопасность»

Автор(ы)	Определение термина «финансовая безопасность»
Бланк И.О.	Финансовая безопасность предприятия предполагает такое финансовое состояние, которое позволяет обеспечивать защиту его приоритетных финансовых интересов от реальных и потенциальных угроз различного характера, а также создавать необходимые предпосылки для финансовой поддержки его устойчивого развития в текущем и долгосрочном периодах.
Никифоров П.А.	Финансово безопасной организацией может считаться организация, которая своевременно реагирует на внешние и внутренние угрозы ее стабильному финансовому состоянию и управляет своими корпоративными ресурсами взвешенно и рационально.
Кириченко О.А., Лаптев С.М., Прыгунов П.Я., Захаров О.И.	Финансовая безопасность – это состояние достаточно эффективного использования ресурсов предприятия, подтвержденное оптимальными величинами финансовых показателей его деятельности, коэффициентами использования активов, структуры его собственного капитала, нормы выплаты дивидендов, а также рыночной стоимости принадлежащих ему ценных бумаг.
Рознина Н.В., Соколова Е.С.	Под финансовой безопасностью организации понимают состояние ее защищенности от различных дестабилизирующих факторов, при котором возможна устойчивая реализация приоритетных коммерческих интересов предприятия.
Кучеров И.И.	Финансовая безопасность является комплексным понятием, которое предполагает определенную защищенность важнейших составных элементов финансовой системы на микроуровне посредством применения самых различных, в том числе правовых, средств.
Реверчук Н.И.	Финансовая безопасность организации представляет собой такое ее состояние, когда обеспечивается ее защита от потенциальных финансовых потерь и достигается наиболее рациональное использование корпоративных ресурсов.
Епифанов А.А.	Финансовая безопасность предполагает такое состояние организации, при котором имеет место стабильность ее финансовой системы в долгосрочном периоде; достаточная ее независимость от внешних источников финансирования. Кроме того, финансово безопасная организация может обеспечить потребность в финансовых ресурсах для достижения устойчивого расширенного воспроизводства и необходимую оперативность при принятии управленческих решений.

Источник: составлено по [1;2;3].

Достаточно обширную классификацию угроз потери финансовой безопасности предлагает Овечкина О.Н. В соответствии с данной классификацией выделяют следующие группы потенциальных финансовых угроз (рисков):

1. Место возникновения (внешние и внутренние).
2. Степень опасности (особо опасные, опасные).
3. Вероятность возникновения (потенциальные, реальные).

4. Область влияния (общесистемные, локальные).
5. Длительность воздействия (постоянные, временные).
6. Источник появления (субъективные, объективные).
7. Характер воздействия (прямые, косвенные).
8. Вероятность возникновения (явные, скрытые).
9. Степень прогнозируемости (прогнозируемые, непрогнозируемые).
10. Периодичность возникновения ущерба (частые, средней периодичности, редкие).
11. Величина предполагаемого ущерба (катастрофические, значительные, малые).
12. Отдаленность во времени (угрозы ближайшей перспективы, угрозы среднесрочной перспективы, угрозы долгосрочной перспективы) [6, с. 59].

Очевидно, что все рассмотренные выше угрозы способны оказать негативное влияние на финансовую безопасность организации. В связи с этим разработка мероприятий по своевременному выявлению данных угроз является первоочередной задачей для любого экономического субъекта. В качестве достаточно перспективного направления обеспечения финансовой безопасности организации можно рассматривать процедуру дью дилидженс.

Дью дилидженс – это комплексная проверка состояния организации или конкретного актива в целях выявления определенного перечня рисков, оказывающих негативное влияние на их функционирование [7, с. 186]. Изначально дью дилидженс в российской практике использовался при проведении прединвестиционного анализа объекта сделок слияний и поглощений. В современных условиях применение данной процедуры возможно и для прогнозирования финансовой безопасности организации.

Проведение процедуры дью дилидженс для целей обеспечения финансовой безопасности предприятия возможно по нескольким направлениям:

1. Анализ системы ведения учета. Главным объектом проверки при реализации данного направления дью дилидженс является проведение анализа организации и ведения учета в проверяемой организации. Среди основных задач осуществления данного вида дью дилидженс можно выделить: оценку корректности и полноты отражения в учете хозяйственных операций, оценку соответствия системы организации и ведения бухгалтерского учета требованиям действующего законодательства.

2. Анализ финансовой отчетности (ретроспективный финансовый анализ). Объектом анализа является финансовое состояние объекта проверки за определенный период. К задачам при выполнении данного вида дью дилидженс относят: оценку достоверности финансовой отчетности, проведение инвентаризации существующих активов и обязательств организации и анализ полноты их отражения в учете.

3. Перспективный финансовый анализ. В качестве объекта при данном виде дью дилидженс выступает оценка будущих денежных потоков, доходов, расходов и возможного финансового результата. Перечень задач в данном случае следующий: оценить способность объекта проверки генерировать прибыль и денежные потоки в будущем, подготовить прогноз финансового состояния предприятия на перспективу.

4. Операционный (управленческий) дью дилидженс. Объект исследования при данном виде проверки - это оценка корпоративной структуры организации, которая предполагает анализ эффективности деятельности топ-менеджмента и качества управления предприятием. Среди задач, на выполнение которых ориентирован операционный дью дилидженс, выделяют: оценку организационной структуры фирмы с точки зрения эффективности ее функционирования, а также формирование мнения о компетентности руководства проверяемого экономического субъекта [7, с. 196].

5. Налоговый дью дилидженс. В качестве объектов проверки в рамках проведения налогового дью дилидженс выступают: система налогового учета и налоговая политика организации (включая предъявленные претензии со стороны налоговых органов и используемые предприятием схемы налоговой оптимизации). Основными задачами проведения данного вида рассматриваемой процедуры являются: проверка степени достоверности и полноты ведения налогового учета и подготовки налоговой отчетности, инспектирование соответствия ведения налогового учета требованиям налогового законодательства, оценка легитимности схем налоговой оптимизации.

6. Маркетинговый дью дилидженс. Данный вид дью дилидженс ориентирован на проверку текущего и перспективного положения фирмы на рынке. Среди основных задач данного вида процедуры можно отметить следующие: оценка деловой репутации исследуемого предприятия, проведение анализа конкурентной среды, составление прогноза изменения рынка и оценка перспектив организации в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры.

7. Информационный дью дилидженс. В качестве объекта проверки выступают используемые в организации информационные технологии. К основным задачам проводимого исследования можно отнести: анализ эффективности применения программных продуктов, ИТ-инфраструктуры, выявление степени автоматизации бизнес-процессов организации, что может положительно влиять на финансовые показатели деятельности организации, которые являются ключевыми индикаторами финансовой безопасности организации.

8. Экологический дью дилидженс предполагает оценку влияния объекта проверки на окружающую среду. В рамках данной проверки оцениваются риски нанесения вреда окружающей среде предприятием в процессе своей деятельности, которые могут повлечь за собой существенные штрафные санкции и оказать негативное влияние на финансовое состояние организации [7, с. 197-198].

В целом потенциал процедуры дью дилидженс для обеспечения финансовой безопасности организации определяется достаточно обширным перечнем методов, которые могут применяться в рамках указанной процедуры. К наиболее широко используемым методам оценки финансовой безопасности организации в ходе проведения дью дилидженс относят следующие: анализ денежных потоков, использование балльной оценки, графический метод, анализ финансовой устойчивости, ресурсно-функциональный метод, метод с применением индикаторов, анализ вероятности банкротства, системы анализа финансовой безопасности [8, с. 380].

Кроме того, дью дилидженс позволяет решать основные задачи системы обеспечения и поддержания финансовой безопасности организации:

1. Прогнозирование возникновения угроз (рисков).
2. Выявление и оценка реальности внешних и внутренних рисков.
3. Осуществление мероприятий по предупреждению потенциальных угроз (рисков).
4. Разработка мер по реагированию на обнаруженные угрозы [5, с. 60].

Таким образом, можно сделать вывод, что использование процедуры дью дилидженс для обеспечения финансовой безопасности организации позволит снизить предпринимательские риски и выявить факторы, препятствующие ее финансовой устойчивости и платежеспособности. В то же время необходимо отметить, что данное направление дью дилидженс остается достаточно неразработанным и требует проведения дополнительных исследований.

Список использованных источников

1. Казакова Н.А, Иванова А.Н. Финансовая безопасность компании: аналитический аспект // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - № 10. – С. 93 – 105.
2. Кучеров И.И. Слагаемые финансовой безопасности и ее правовое обеспечение // Журнал российского права. – 2017. - № 6. – С. 69-79.
2. Рознина Н.В., Соколова Е.С. Оценка угроз финансовой безопасности организации// Институциональные и финансовые механизмы развития различных экономических систем: Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Самара, 04 марта 2018 год). – Стерлитамак: АМИ, 2018. – С. 200 – 202.
3. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В. Минимизация бухгалтерских рисков – фактор повышения финансовой безопасности организации // Дискуссия. – 2016. - № 2. – С. 23-27.
4. Почитаев А.Ю., Ахметов Р.Р. Трехмерная модель финансовой безопасности как инструмент формирования финансовой стратегии в контексте ценностно ориентированного управления // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. -Т. 16. - Вып. 3. - С. 545–560.
5. Овечкина О.Н. Обеспечение финансовой безопасности предприятия и идентификация угроз ее потери // Инновационное развитие экономики. – 2014. - № 3 (20). – С. 57 - 62.
6. Реорганизация бизнеса: слияние и поглощение : коллективная монография преподавателей научной школы «Школа Молякова Д.С. – финансы микроэкономики» в рамках научных исследований общеуниверситетской комплексной темы «Устойчивое развитие России в условиях глобальных изменений» Подтема департамента «Финансовые инструменты и модели устойчивого развития российских компаний в цифровой экономике» / кол. авторов ; под ред. Л.Г. Паштовой. — Москва: КНОРУС, 2018. — 206 с.
7. Кирильчук Н.А., Блажевич О.Г., Петрова Д.В. Методы оценки финансовой безопасности предприятия // SCIENCE TIME. – 2016. – № 4. – С. 379-386.

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ - ОСОЗНАННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

С.Г. Вегера, д-р экон.наук, проф.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

В настоящее время мировое сообщество пришло к осознанной необходимости рассматривать отчетность субъектов хозяйствования как часть более широкого процесса определения организационной стратегии, претворения в жизнь планов действий и оценки результатов. Проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды, изменением климата, экономическими и социальными кризисами требуют повышения информационной открытости бизнеса, устойчивости и социальной ответственности. Однако существующая модель финансовой отчетности не удовлетворяет указанным требованиям. Основная критика сосредоточена в следующих направлениях [1,2,3]:

- отчеты носят ретроспективный характер — отражают финансовую информацию за предшествующие периоды, но не позволяют сформировать целостное представление о том, как организация осуществляет свою деятельность;
- отсутствует перспективная информация о стратегии, бизнес-моделях и способности компании создавать устойчивую долгосрочную стоимость;
- инвесторам сложно оценить риски и будущее направление развития компании как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе;
- отчеты сложны. Длинное описание и множество цифр, но отсутствует информация как организация использует соответствующие показатели и реагирует на меняющиеся риски. Требуются новые подходы к организации материала, изложению и представлению данных;
- рассматривается только финансовый капитал. Отсутствует информация о влиянии деятельности организации на природные ресурсы, экологию, общество;
- отсутствует информация о взаимодействии с заинтересованными сторонами.

Ответом на необходимость изменения методов предоставления и отражения информации о деятельности экономических субъектов стала публичная нефинансовая отчетность в области устойчивого развития, отражающая показатели экономической, экологической и социальной результативности субъекта хозяйствования. Документом, регламентирующим формирование отчетности в области устойчивого развития, является Руководство по отчетности в области устойчивого развития GRI (версия G4) — независимые стандарты, позволяющие компаниям формировать нефинансовые показатели по таким вопросам, как влияние на изменение климата, управление кадровыми ресурсами и оценка коррупционной составляющей и др [4].

Традиционная финансовая отчетность и нефинансовая отчетность в области устойчивого развития дополняют друг друга, однако, не дают целостного представления о создании стоимости субъекта хозяйствования.

Поэтому следующим этапом на пути к совершенствованию бизнес отчетности явилась идея интегрированной отчетности.

В 2010 г. по инициативе A4S и GRI создается Международный совет по интегрированной отчетности (IIRC), который после обсуждений и общественных консультаций выпускает в 2013 г. Международный стандарт интегрированной отчетности [5].

В соответствии со стандартом сущность интегрированной отчетности заключается в обобщении воедино финансовой и нефинансовой информации, отражающей способность организации создавать и поддерживать свою стоимость в кратко-, средне- и долгосрочном периоде.

Интегрированный отчет включает восемь элементов содержания, которые в своей основе связаны друг с другом и не являются взаимоисключающими [6]:

- *Обзор организации и внешняя среда:* Чем занимается организация и каковы условия, в которых она работает?

- *Управление:* Как структура управления организацией поддерживает ее способность создавать стоимость в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе?

- *Бизнес-модель:* Какова бизнес-модель организации?

- *Риски и возможности:* Каковы конкретные риски и возможности, влияющие на способность организации создавать стоимость на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периодов, и как организация использует такие возможности и управляет такими рисками?

- *Стратегия и распределение ресурсов:* В каком направлении хочет развиваться организация и как она намеревается делать это?

- *Результаты деятельности:* Насколько организация достигла своих стратегических целей за указанный период и каковы результаты ее деятельности с точки зрения прироста/убыли капиталов?

- *Перспективы на будущее:* Какие сложности и неопределенности могут возникнуть у организации при реализации ее стратегии, и каковы потенциальные последствия для ее бизнес-модели и будущей деятельности?

- *Основные принципы презентации:* Как организация определяет, какие вопросы следует включить в интегрированный отчет, и как такие вопросы оцениваются количественно или качественно?

- Согласно IIRC в основе подготовки интегрированной отчетности лежат шесть основополагающих принципов:

- *Стратегический фокус и ориентация на будущее:* Интегрированный отчет должен включать анализ стратегии организации и объяснять, как эта стратегия соотносится со способностью организации создавать стоимость в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах, а также с использованием ею капиталов и воздействием на них.

- *Связность информации:* Интегрированный отчет должен представлять целостную картину комбинаций, взаимосвязи и взаимозависимости между факторами, влияющими на способность организации создавать стоимость в течение долгого времени.

- *Взаимодействие с заинтересованными сторонами:* Интегрированный отчет должен содержать анализ характера и качества взаимодействия организации с ее основными заинтересованными сторонами, в том числе того, как и в какой степени организация понимает и учитывает их законные и обоснованные потребности, интересы и запросы.

- *Существенность:* Интегрированный отчет должен раскрывать информацию по вопросам, оказывающим существенное влияние на оценку способности организации создавать стоимость в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах.

– *Краткость*: Интегрированный отчет должен быть кратким.

– *Достоверность и полнота*: Интегрированный отчет должен включать в себя все существенные факты, как положительные, так и отрицательные, в сбалансированной форме и без ошибок.

– *Постоянство и сопоставимость* Информация, содержащаяся в интегрированном отчете, должна быть представлена: (а) на основе, не меняющейся в течение долгого времени, и (б) таким образом, чтобы можно было провести сравнение с другими организациями, в тех случаях, когда это существенно для способности организации создавать стоимость с течением времени.

Основополагающими концепциями интегрированной отчетности являются [6]:

1. Создание стоимости для организации и для других лиц

Стоимость, созданная организацией с течением времени, отражает увеличение, уменьшение или трансформацию капиталов, обусловленные хозяйственной деятельностью организации и ее результатами.

Деятельность организации, ее взаимодействия и отношения, отдача и результаты по различным капиталам, которые она использует и на которые оказывает воздействие, влияют на способность организации применять указанные капиталы в непрерывном цикле.

2. Процесс создания стоимости

Процесс создания стоимости основан на бизнес-модели организации, которая учитывает информацию о различных капиталах и исходных данных и путем использования данных о хозяйственной деятельности организации позволяет получить отдачу (продукты, услуги, побочные продукты, отходы) и результаты (внутренние и внешние последствия для капитала).

3. Капиталы

Капиталы – это ресурсы и отношения, которые организация использует и на которые оказывает воздействие. В Системе интегрированной отчетности выделяются следующие виды капитала:

– *финансовый* – резерв средств, которые имеются у организации для использования при производстве товаров или оказании услуг; о поступают через финансирование (долговое, доленое финансирование и гранты) или создаются в результате операций или инвестиций;

– *производственный* – производственные физические объекты (в отличие от природных физических объектов), имеющиеся у организации для производства товаров или оказания услуг;

– *интеллектуальный* организационные нематериальные активы, основанные на знаниях, включая: о интеллектуальную собственность, например, патенты, авторские права, программное обеспечение, права и лицензии; о «организационный капитал», например, подразумеваемые знания, системы, процедуры и протоколы;

– *человеческий* – компетенции сотрудников, их способности и опыт, а также их мотивация внедрять инновации, в том числе их: о соответствие структуре управления организации и ее поддержка, подход к управлению рисками и этические ценности; о способность понимать, разрабатывать и реализовывать стратегию организации; о лояльность

и мотивация для совершенствования процессов, товаров и услуг, включая их способность руководить, управлять и сотрудничать;

- социально-репутационный – институты и отношения в рамках сообществ и между ними, а также между группами заинтересованных сторон и другими группами, и способность делиться информацией для повышения индивидуального и коллективного благосостояния. Социально-репутационный капитал включает: о общие нормы и ценности и образцы поведения; о отношения/связи между основными заинтересованными сторонами, а также доверие и готовность сотрудничать, которые организация развивает и стремится построить и поддерживать вместе с внешними заинтересованными сторонами; о нематериальные активы, связанные с брендом и репутацией, созданными организацией; о социальные лицензии на работу организации;

- природный капитал– все возобновляемые и невозобновляемые природные ресурсы и процессы, которые позволяют создавать товары или услуги, поддерживающие прошлое, настоящее или будущее процветание организации. Он включает: о воздух, воду, землю, полезные ископаемые и леса; о биологическое разнообразие и здоровье эко-системы.

Причем Интегрированный отчет может охватывать не все виды капитала, основное внимание уделяется капиталам, которые имеют значение для организации.

Таким образом, интегрированная отчетность направлена на повышение качества информации и выработку более связного и эффективного подхода к корпоративной отчетности, которая соединяла бы в себе различные направления отчетности и предоставляла информацию о полном наборе факторов, оказывающих существенное воздействие на способность организации создавать стоимость в течение долгого времени; усиление ответственности в отношении широкого набора капиталов и улучшение понимания их взаимозависимости.

Список использованных источников

1. Как готовить интегрированный отчет: полезные советы и рекомендации экспертов Baker Tilly [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gaap.ru>.
2. К.В. Сорокина Интегрированная отчетность — новая модель для бизнеса / К.В. Сорокина // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. - № 7. - 2011. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.cfin.ru/ias/manacc/integr.shtml>.
3. Будущее корпоративной отчетности: стремление к единому видению [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2013/06/S_CG_6_rus.pdf.
4. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4. – 2013. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://rspp.ru/document/1/9/c/9c2e77522792061b9ca40337d6225623.pdf>.
5. Интегрированная отчетность: вызов менеджменту / А.И. Агеев, М.В. Галушкина, Е.В. Копкова, В.А. Смирнова, К. Штукельбергер. - М.: Институт экономических стратегий, Национальный центр научно-технической информации, 2016. — 212 с.
6. Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf.

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ

Т.А. Вerezубова, д-р экон. наук, проф.,
Белорусский государственный экономический университет, Минск

В условиях усиления противоречивости глобализационных и интеграционных процессов, последствий пандемии COVID-19, возрастания рискованности хозяйствования экономических структур обостряется проблема обеспечения платежеспособности и более результативного функционирования страховых организаций. Именно от их финансовой устойчивости зависит выполнение их главной миссии - обеспечения финансовой поддержки коммерческих организаций и населения при наступлении чрезвычайных ситуаций и несчастных случаев. При этом увеличивается роль научного обоснования системы контроля платежеспособности страховщиков, как со стороны государства, так и внутри самой организации. В этом процессе важным ориентиром является Европейская директива Solvency II, которая применяется в странах Евросоюза с 2016 г. Ценность этой директивы обусловлена тем, что она построена на риск-ориентированном подходе. В то время, как в белорусском национальном законодательстве о страховании платежеспособность страховых организаций продолжает определяться в целом по страховой организации, независимо от того, какими видами страхования она занимается (оценивается соотношение нормативной и фактической маржи платежеспособности страховой организации), в Европе учитываются риски по каждому виду страхования. Что позволяет своевременно определить возникающие вызовы и опасности осуществления тех или иных видов страховых операций и принять превентивные меры для предотвращения потери финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика.

Следует отметить, что в последние годы белорусский страховой рынок по количеству страховщиков сократился больше чем на треть, в основном за счет частных страховых организаций. Если в 2013 г. деятельность осуществляли 25 страховых организаций, то в 2020 г. – только 16 страховщиков [1]. Страховые организации уходили по разным причинам, в т.ч. и по причине потери своей платежеспособности. Однако соотношение нормативной и фактической маржи платежеспособности при этом оставалось удовлетворительным и не сигнализировало о происходящих негативных переменах.

Между тем, несмотря на снижение числа страховщиков, в результате перераспределения клиентской базы и появления заинтересованности новых страхователей страховой рынок Республики Беларусь отличается позитивной тенденцией роста страховых премий и доли добровольных видов страхования. За последние 10 лет в национальной валюте страховые взносы выросли в 6 раз. В эквиваленте к доллару США – в 3 раза. За 2019 г. аккумулировано почти 700 млн дол. страховых премий.

Несмотря на последствия всемирной пандемии, а в отдельных случаях и благодаря ей, поскольку люди стали больше заботиться о страховой защите своего здоровья, за январь-сентябрь 2020 г. страховые взносы страховых организаций республики по прямому страхованию и сострахованию составили 1097 млн руб., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. на 6,4 %. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составляет 63,3 % (за январь-сентябрь 2019 г. – 62,6

РотсксU

%). Вырос и уровень страховых выплат: за январь-сентябрь 2020 г. составил 52,7%, а за январь- сентябрь 2019 г. – 49,9%.

Тем не менее, на фоне мирового страхового рынка белорусские страховщики, несмотря на некоторый рост, по-прежнему имеют незначительные показатели: по отношению к ВВП в 2019 г. страховые взносы составили чуть больше 1 %, а на одного жителя приходится только 70 дол. страховых премий, что намного меньше в сравнении со среднемировыми показателями (6,13 % и 650 дол. США соответственно), и еще меньше – со среднеевропейскими показателями (6,45 % и 1651 дол. США). Одной из ярких особенностей страхового рынка Беларуси является преобладающая доля в уставных фондах страховщиков государственной собственности (в страховании жизни почти 70 %, в страховании «не жизни» - почти 80 %).

Проведенный анализ недостатков развития страхового дела в Республике Беларусь показал, что кроме законодательных преимуществ для государственных страховщиков и существенных ограничений для частных страховых обществ, большой проблемой является недостаточно эффективная действующая система надзора за платежеспособностью страховых организаций. Как уже отмечалось, до настоящего времени ее оценка производится путем сопоставления фактической маржи платежеспособности с нормативной, т.е. по системе, известной под названием Solvency I (таблица 1).

Таблица 1. – Соотношения фактического и нормативного размеров маржи платежеспособности отдельных белорусских страховщиков за 2013–2018 гг., раз

Страховая организация	2013	2014	2015	2016	2017	2018
«А»	13,91	13,97	13,13	10,30	11,47	9,93
«В»	1,63	1,65	1,69	1,72	1,79	1,81
«С»	2,57	2,96	3,99	4,38	5,20	6,51

Как показывают данные таблицы, построенной на основании сведений из бухгалтерской отчетности трех белорусских страховых организаций разных форм собственности, уровень платежеспособности в 1,5-14 раз превышал имеющийся собственный капитал (нормативную маржу) в целом по страховщику. При этом не учитывались возрастающие риски по конкретным видам страхования и многие страховщики в этот период уходили с рынка, в том числе и по причине финансовой несостоятельности.

Как показало проведенное исследование, основными недостатками действующей системы оценки платежеспособности страховых организаций являются:

1. Не определяется реальная степень финансовой устойчивости страховых организаций;
2. Отсутствует мотивация и поддержка риск-менеджмента;
3. Не принимается в расчет взаимозависимость активов и обязательств;
4. Нормативные требования к оценке результативности деятельности страховых организаций не скоординированы с внутренними корпоративными подходами к контролю эффективности бизнес-процессов.

Рассчитываются также нормативы безопасного функционирования страховых организаций, но их выполнение носит рекомендательный характер. Если они не выполняются, санкции к страховщикам не применяются.

В этой связи с большим интересом исследователи данной проблемы воспринимают первые результаты применения в Европе директивы Solvency II, которая позволяет своевременно сигнализировать как государственным контролирующим органам, так и менеджменту страховых компаний о возникающих рисках для принятия соответствующих мер их нивелирования.

Изучение положений данной директивы показало ряд преимуществ перед прежней системой, и прежде всего риск-ориентированный подход:

- во-первых, используются новые инструменты в сфере идентификации риска потери платежеспособности страховыми организациями;
- во-вторых, посредством разработки стратегических сценариев определяется потенциальная уязвимость страховщиков от опасности крупных потерь;
- в-третьих, определяется объем необходимого и достаточного капитала;
- в-четвертых, совершенствуются методы оценки активов и обязательств, управления риском посредством модернизации государственного, внутреннего корпоративного и общественного контроля.

Но чтобы ее ввести в Беларуси, необходимо создать предпосылки адаптации Solvency II к условиям функционирования национального страхового рынка. В краткой форме их можно охарактеризовать следующим образом (рисунок 1).



Рисунок 1. – Мероприятия по адаптации SOLVENCY II к особенностям национальной организации страхового дела Республики Беларусь

При выполнении научно-исследовательской работы предложен ряд мер для решения данных проблем, в т.ч. методика оценки риска по каждому виду страхования или группам однородных по рискам видам страхования. Она заключается в учете уровня убыточности и его разброса по годам. Например, для Белгосстраха построена матрица рисков в разрезе видов обязательного и добровольного страхования, что позволило определить наиболее опасные виды страхования и при расчете необходимого для обеспечения платежеспособности страховщика капитала учесть наибольший коэффициент по ним (таблица 2).

Таблица 2. – Расчет необходимого капитала для сохранения платежеспособности Белгосстраха по основным и прочим видам страхования исходя из риска их осуществления

Вид страхования	Взвешенный по уровню выплат коэффициент риска, %	Страховые премии за 2018 г., тыс. руб.	Необходимый платежеспособный капитал, тыс. руб.
6. Обязательное страхование ответственности риэлтерских организаций	2,3	620	14
2. Обязательное медицинское страхование иностранных граждан	8,3	6064	503
8. Добровольное страхование имущества юридических лиц	13,8	12928	1784
5. Обязательное страхование перевозчиков перед пассажирами	17,9	2399	429
14. Добровольное страхование от несчастных случаев на время поездки за границу	18,4	8424	1550
16. Прочие виды страхования	16,4	91271	14968
1. Обязательное страхование строений	22,7	11519	2615
12. Добровольное страхование строительно-монтажных рисков	23,5	2586	608
15. Добровольное страхование от несчастных случаев	27,7	14824	4106
3. Обязательное страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний	32,2	195642	62997
9. Добровольное страхование транспортных средств юридических лиц	34,1	27867	9503
13. Добровольное страхование медицинских расходов	37,7	30836	11625
4. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	39,6	110607	43800
10. Добровольное страхование транспортных средств физических лиц	45,3	27924	12650
11. Добровольное страхование риска непогашения кредита	50,1	16566	8300
7. Обязательное страхование урожая сельскохозяйственных культур	110,3	20504	45232
Итого		580581	220684

Как видно из таблицы 2, наиболее опасным видом страхования для Белгосстраха в 2018 г. стало обязательное страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы, соответственно, необходимый для его проведения капитал исчислен более, чем в двухкратном размере от аккумулированных страховых взносов. Необходимый для сохранения платежеспособности капитал Белгосстраха в целом по основным и прочим видам страхования исходя из риска их осуществления составил 220684 тыс.руб, в то время как нормативный размер маржи платежеспособности по Solvency I составлял только 65 769 тыс. руб, т.е. в 3 раза меньше. Однако у Белгосстраха достаточно большой размер собственного капитала (658 159 тыс. руб.), поэтому и одной, и другой величины достаточно, чтобы покрыть взятые Белгосстрахом обязательства.

Аналогичные исследования по другим страховщикам показало, что наиболее опасным видом страхования на протяжении пятилетнего периода 2014–2018 гг. для отдельных из них оказалось добровольное страхование риска непогашения кредита, средний уровень выплат по которому у некоторых страховых организаций превысил аккумулированные страховые взносы более чем в 9 раз, а в отдельные годы даже в 45 раз. Из-за колоссальных колебаний убыточности от 5,9 % (2017 г.) до 4508,3 % (2016 г.) значительной является также дисперсия этих данных и, соответственно, рассчитанный по предлагаемой методике уровень риска 18691,2 %. По этой причине значительно возрастает и величина необходимого капитала таких страховщиков для сохранения платежеспособности с вероятностью 99,5 % на будущий период.

В 2020 г. в рамках предложенной методики также определены виды страхования, наиболее подверженные колебанию убыточности в связи с COVID-19, такие как авиа, морское страхование, туристическое страхование, страхование жизни и здоровья. Для определения коэффициентов по этим видам в настоящее время еще недостаточно информации, однако уже сейчас по отчетности страховщиков за 9 месяцев 2020 г. возможно предположить тенденции флуктуаций в синергетическом эффекте всемирной пандемии.

Таким образом, проведенное исследование показало острую необходимость совершенствования действующей системы контроля платежеспособности белорусских страховщиков в ответ на возникающие вызовы глобального мирового развития, и прежде всего, учета величины рисков по проводимым видам страхования.

Список использованных источников

1. Надзор за страховой деятельностью [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/supervision/stat/>. – Дата доступа: 27.10.2020.

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ МАЙНИНГ-ФЕРМЫ

Г.Г. Виногоров, канд. экон. наук, доц.,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Декрет Президента Республики Беларусь №8 «О развитии цифровой экономики» вступил в силу 28 марта 2018 года и дал сильный импульс росту резидентов Парка высоких технологий [1]. Почти 50% из них стали резидентами в 2018 году. Тем самым этот правовой акт внес очень существенный вклад в повышение инвестиционной привлекательности Беларуси и цифровизацию ее экономики. В Российской Федерации также разработан проект Федерального закона «О цифровых финансовых активах» [2] и уже принят закон «О цифровых правах» [3].

Цифровая экономика – экономика инноваций, развивающаяся за счет эффективного внедрения передовых информационных технологий.

Принятие Декрета Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. №8 «О развитии цифровой экономики» ввело в хозяйственную практику новые понятия: криптовалюта, блокчейн, майнинг, токен, биткоин и др.

Сегодня на всем постсоветском пространстве нет примера страны, в которой параллельно с государственной эмиссией существовал бы частный выпуск денег. Декрет № 8 создал основу для такой практики, пусть и с определенными ограничениями.

Автору не известны какие-либо литературные источники, где бы рассматривалась проблематика, исследуемая в данной статье. По его мнению, в самом общем виде экономическую эффективность работы майнинг-фермы целесообразно определить через показатель рентабельности, который рассчитывается как частное от деления прибыли, полученной от реализации криптовалюты, на затраты (себестоимость), связанные с процессом майнинга и умножить на 100.

В свою очередь усеченную себестоимость можно представить как совокупность затрат на электроэнергию, амортизацию оборудования, ремонт оборудования, заработную плату основную персонала, заработную плату дополнительную персонала, налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти. Прибыль можно представить как разницу между продажной ценой реализованной криптовалюты и усечённой себестоимостью, разложение которой представлено выше.

С этих позиций автором впервые разработана структурно-логическая модель факторной системы рентабельности работы майнинг-фермы (рисунок 1).

Имеем кратный тип модели факторной системы. Для расчёта влияния факторов используется приём цепных подстановок.

Теоретические аспекты апробированы автором на материалах субъекта хозяйствования, зарегистрированного в качестве резидента в Парке высоких технологий и осуществляющего процесс майнинга криптовалюты.

По исследуемой майнинг-ферме имеются следующие данные (таблица 1).

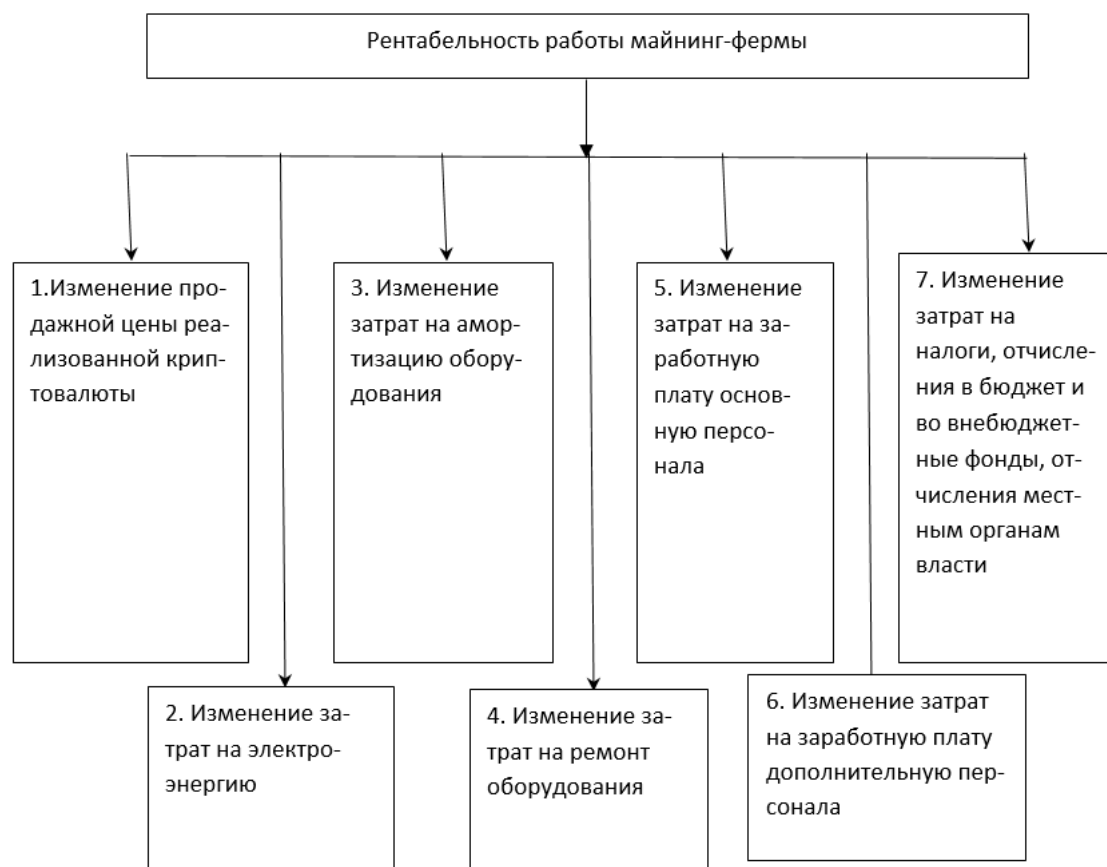


Рисунок 1. – Структурно-логическая модель факторной системы рентабельности работы майнинг-фермы

Источник: авторская разработка.

Таблица 1. – Данные для анализа рентабельности затрат на майнинг (тыс. руб.)

Наименование статей затрат	По плану (базе)	Фактически	Отклонения (+/-)
Затраты на электроэнергию	520	498	-22
Амортизация оборудования	24	24	-
Затраты на ремонт оборудования	40	52	+12
Заработная плата основного персонала	48	42	-6
Заработная плата дополнительного персонала	1	1	-1
Налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти	11	10,2	-0,8

Источник: авторская разработка.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что за отчетный период по исследуемой майнинг-ферме общая экономия составила 16,8 тыс.руб., что составляет 2,6 % от планового уровня. При этом затраты на ремонт оборудования возросли на 12 тыс. руб. или на

30 %. Это обусловлено тем, что произошла непредвиденная серьезная поломка дорогостоящего оборудования, и процесс майнинга какое-то время не осуществлялся. Электроэнергия не потреблялась, поэтому имеется экономия по этой статье затрат на 22 тыс. руб. или на 4,23 % от планового уровня. Непродолжительное время штат персонала был не укомплектован, вследствие чего имеется экономия по заработной плате основной персонала в сумме 6 тыс. руб., что составляет 12,5 % от плана.

Продажная цена реализованной криптовалюты (при условии прямого списывания общехозяйственных затрат и расходов на реализацию на сч. 90-5 «Доходы и расходы по текущей деятельности» - «Управленческие расходы» и сч. 90-6 «Доходы и расходы по текущей деятельности» - «Расходы на реализацию» соответственно) планировалась на уровне 740,6 тыс. руб., а фактическая составила 784 тыс.руб.

Показатели для анализа рентабельности работы майнинг-фермы приведены в таблице 2.

Таблица 2. – Показатели для анализа рентабельности работы майнинг-фермы

Показатели	Расчет показателей	Уровень рентабельности%
1. По плану (базе)	$\frac{740,6 - 644}{644} * 100$	15
3. По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты и затратах на электроэнергию	$\frac{784 - (498 + 24 + 40 + 48 + 1 + 11)}{498 + 24 + 40 + 48 + 1 + 11} * 100$	26,1
4. По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию и амортизацию оборудования	$\frac{784 - (498 + 24 + 40 + 48 + 1 + 11)}{498 + 24 + 40 + 48 + 1 + 11} * 100$	26,1
5. По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию, амортизацию и ремонт оборудования	$\frac{784 - (498 + 24 + 52 + 48 + 1 + 11)}{498 + 24 + 52 + 48 + 1 + 11} * 100$	23,66
6. По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию, амортизацию и ремонт оборудования и заработной плате основной персонала	$\frac{784 - (498 + 24 + 52 + 42 + 1 + 11)}{498 + 24 + 52 + 42 + 1 + 11} * 100$	24,84
7. По плану при фактических: продажной цене реализованной криптовалюты, затратах на электроэнергию, амортизацию и ремонт оборудования, заработной платы основной и дополнительной персонала	$\frac{784 - (498 + 24 + 52 + 42 + 1 + 11)}{498 + 24 + 52 + 42 + 1 + 11} * 100$	24,84
8. Фактически	$\frac{784 - 627,2}{627,2} * 100$	25

Источник: авторская разработка.

Расчет факторов, повлиявших на изменение рентабельности работы майнинг-фермы представлен в таблице 3.

Таблица 3. – Расчет факторов, повлиявших на изменение рентабельности работы майнинг-фермы

Факторы	Расчет уровня влияния	Уровень влияния, %	Структур факторов, %
1.Изменение продажной цены реализованной криптовалюты	21,74 – 15	+6,74	+67,4
2.Изменение затрат на электроэнергию	26,1 – 21,74	+4,36	+43,6
3.Изменение затрат на амортизацию оборудования	26,1 – 26,1	0	-
4.Изменение затрат на ремонт оборудования	23,66 – 26,1	-2,44	-24,4
5.Изменение затрат на заработную плату основную персонала	24,84 – 23,66	+1,18	+11,8
6.Изменение затрат на заработную плату дополнительную персонала	24,84 – 24,84	0	-
7.Изменение затрат на налоги, отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды, отчисления местным органам власти	25 – 24,84	+0,16	+1,6
Итого	25-15	+10	+100

Источник: авторская разработка.

В таблице 3 наглядно представлены уровни влияния всех факторов и их структура. Результаты приведенных расчетов свидетельствуют о том, что наиболее существенное влияние на увеличение уровня рентабельности работы майнинг-фермы оказал рост продажной цены реализованной криптовалюты на 43,4 тыс. руб., что привело к росту рентабельности на 6,74% или на 67,4% от изменения результативного показателя. Благодаря снижению затрат на электроэнергию на 22 тыс. руб. рентабельность возросла на 4,36% или на 43,6% от общего изменения результативного признака. В тоже время вследствие роста затрат на ремонт оборудования на 12 тыс. руб. рентабельность снизилась на 2,44% или на 24,4% от изменения результативного показателя. Требуется уделить должное внимание своевременной профилактике работы действующего оборудования.

Требуется уделить должное внимание своевременной профилактике работы действующего оборудования. Использование предложенной методики на практике поможет субъектам хозяйствования, зарегистрированным в качестве резидентов в белорусском Парке высоких технологий и владеющих майнинг-фермами, оперативно выявлять негативные моменты в ходе процесса майнинга и принимать, при необходимости, соответствующие управленческие решения.

Список использованных источников

1. О развитии цифровой экономики: Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 года №8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrya-2017-g-17716/. – Дата доступа: 20.10.2020.

2. О цифровых финансовых активах: проект федерального закона Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/.../Zakonoproekt_o_TSFA_250118_na_sayt.docx – Дата доступа: 20.10. 2020.
3. О цифровых правах : Федеральный закон Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа : https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/legal/russian/legal.focus_18-06-2019.pdf – Дата доступа: 20.10.2020.

ПРОБЛЕМЫ ДОСТОВЕРНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПЕРЕХОДА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ПАРАДИГМУ ЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

И.Н. Голочалова, д-р экон. наук, доц.,

Г.П. Лушмански, д-р экон. наук, доц.,

Государственный университет Молдовы, Кишинев

В рамках европейского сообщества, в которое входит и РМ, для обеспечения устойчивого развития экономики принята стратегия, базирующаяся на социально-экономической концепции. Катализатором данной концепции является человеческий капитал, эффективное использование которого обеспечивает конкурентные преимущества и лидирующие позиции на экономическом рынке. В этой связи деятельность бизнес-единицы рассматривается не как экономическая система, а система включающая и социальный и экологический компоненты. Поскольку каждая из трех компонент оказывает влияние на стоимость бизнеса, а, следовательно, на его собственный капитал необходимо раскрытие информации о результатах их действенности. Известным фактом является тот, что результат экономической подсистемы бизнес-единицы традиционно находит свое отображение в финансовой отчетности, тогда как результат двух других в ней отсутствует. Для нейтрализации проблемы раскрытия информации о ресурсах, и в первую очередь человеческих, создающих стоимость бизнес-единицы, в рамках его социальной подсистемы, необходимо принятие новой концепции финансовой отчетности – социально-экономической, возникновение которой предопределено изменением подхода в оценке стоимости бизнес-единицы. В контексте соответствия принципу достоверности и представления полезной информации собственникам (основным пользователям финансовой отчетности) бизнес-единицы для принятия ими экономически целесообразных решений **необходима идентификация всех «драйверов» ее стоимости** – новых типов капитала: человеческого, организационного, социального (ЧСО). Итак, первый этап данного исследования направлен на изучение концептуальной платформы идентификации ЧСО капитала.

Проблема идентификации новых форм капитала, обусловленных использованием человеческих ресурсов ненова, и для каждой из них, существует своя концепция со своей историей развития и становления. Считается, что исходной точкой современной теории капитала является экономическая трактовка капитала Ч. Шпруга, согласно которой капитал – это то, что я стою [1, с. 196-200]. Следуя этой трактовке, автор формулирует тезис: чистая прибыль – это прирост стоимости капитала, обусловленный эффективным управлением финансовым капиталом, отражает то, что «стоят менеджеры», а именно, размер их ЧСО капитала и подлежит распределению между ними и вкладчиками финансового капитала.

Как известно, сущность менеджмента бизнес-единицы заключается в отношении к капиталу как источнику формирующего непрерывный процесс деятельности, поэтому в условиях четкого разделения собственника финансового капитала, и собственника ЧСО

капитала, объективной необходимостью является разделение капитала на: финансовый, образованный за счет вкладов собственников, и ЧСО, капитал – менеджеров, призванных финансовым капиталом с целью его приращения.

Следует отметить, что экономическая трактовка капитала модели Ч. Шпруга получила дальнейшее развитие в интерпретациях персоналистической школы и институалистической школы, общая характеристика которых представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Общая характеристика теорий капитала в контексте эволюции модели Ч. Шпруга

Критерии	Персоналисты	Институалисты
Цель учета	Определение финансового положения	Исчисление финансового результата
Основное равенство	Капитальное: Активы – Обязательства = Капитал	Балансовое: Активы = Обязательства + Капитал
Доминирует форма отчетности	Баланс	Отчет о прибыли и убытках
Пассивы	Источники финансирования	Все средства организации
Капитал	Собственный капитал – задолженность организации перед собственниками	Совокупный – капитал организации
Оценка	На базе справедливой стоимости	На базе исторической стоимости

Источник: разработано автором на базе [1].

В развитии этой теории возникло множество новых концепций как в области экономической теории капитала, так и менеджмента, направленных на разрешение этой проблемы. Подчеркнем, что концептуальные аспекты трактовки форм ЧСО капитала, порожденных проявлением β -активностью человека, через призму концепций менеджмента организации и ресурсами подробно раскрыты в работах: [2, с. 18-29] и [3, с. 407-415]. Поэтому в рамках данного исследования остановимся только на ключевых моментах для идентификации форм капитала.

Сегодня мировое признание получило исследование сущности капитала Т. Пикетти точки зрения которого процесс экономического роста характеризуется тем, что значение навыков, умений, шире – человеческого труда, и в производственном процессе постепенно возрастает [4, с. 244]. По мнению Т. Пикетти доля ЧСО капитала в совокупных факторах производства выросла в следствии роста его значения в производственном процессе, одновременно сокращает долю производственного и финансового капитала, и, как следствие, меняет структуру капитала собственников под воздействием разнообразных форм, возникновение которых обусловлено «изменением переговорных позиций труда (человеческого фактора) и финансового капитала» [4, с. 487]. Исследуя проблему сущности капитала в XXI веке Т. Пикетти отметил факт того, что высокая доля капитала собственников обусловлена переходом цивилизации на модель экономики, основанной на человеческом капитале и личных достоинствах, а это требует изменения в структуре капитала и в первую очередь путем признания человеческого и социального капитала. Другой современный исследователь сущности капитала Л. Мизес считает, что капитал – это элемент экономического расчета действенный только в той мере, в какой возникает

необходимость в данных бухгалтерского учета у бизнеса для раскрытия экономических проблем [5, с. 481-486], а, следовательно, нивелирование в финансовой отчетности эффекта воздействия ЧСО капитала на собственный капитал бизнес-единицы снижает достоверность финансовой информации.

Концептуально переосмысление влияния ЧСО капиталов на содержание финансовой отчетности обозначено в работе Р. Каплан и Д. Нортон: традиционная финансовая отчетность неадекватна требованиям инновационного вектора экономики, поскольку ЧСО капиталы не находят в ней отображения, хотя результат их воздействия на стоимость бизнеса гораздо более значителен, чем физического капитала [6, с. 56-58].

Данный подход согласуется с концепцией интегрированной отчетности, нашедшей воплощение в Международном стандарте «Интегрированная отчетность». Базовая идея стандарта заключается в следующем: размер капитала не статичен во времени, один тип капитала преобразуется в другой и между ними происходит постоянный круговорот (одни типы уменьшаются, а другие – увеличиваются) [7, п.2.12]. Для раскрытия информации о создании стоимости бизнес-единицы необходимы данные о ресурсах и сложившихся деловых связях, именуемых капиталами, которые подразделяются на финансовый, производственный, интеллектуальный, человеческий, социально-репутационный и природный [7, п. 2.3].

На базе анализа существующих современных теорий капитала логичным представляется вывод, что все формы ЧСО капитала обладают:

- аналогичными социальными характеристиками: свойственны определенной группе индивидов (связей), формируются институциональной средой, требуют инвестиционной поддержки;
- экономическими характеристиками свойственными финансовому капиталу: обладают качеством конвертируемости (в финансовый капитал и другие формы), приносят дивиденды в будущем, меняют свою стоимость во времени, влияют на общую стоимость бизнес-единицы.

Значение этих концепций велико, и они несомненно вносят существенный вклад в разрешение проблемы представления достоверной информации о влиянии ЧСО капитала на собственный капитал бизнес-единицы, однако в них не затронут такой вопрос как оценка новых форм капитала, поэтому для разрешения обозначенной проблемы **второй этап данного исследования направлен на установление методики оценки ЧСО капитала в контексте социально-экономической парадигмы финансовой отчетности.**

Как обосновано в первой части исследования, социально-экономическая парадигма финансовой отчетности имеет своим основанием концептуальную платформу идентификации ЧСО капитала, то и представление о них информации в финансовой отчетности должно базироваться на современной теоретической базе бухгалтерского учета, включающей логически завершенную концепцию стоимостной оценки. Автор выдвигает гипотезу: концепция оценки по справедливой стоимости – базовая идея методологии Международных Стандартов Финансовой Отчетности (МСФО), отвечает требованиям оценки ЧСО капитала. В ее рамках в зависимости от формы капитала применяется тот или иной метод оценки, предусмотренный базовым стандартом.

Приведем общую характеристику концепции оценки по справедливой стоимости: ее понятие характеризует качественную сторону процесса оценки (измерения стоимости),

а не конкретный метод или способ оценки; ее цель – формирование достоверной финансовой отчетности и обеспечения качественных характеристик ее информации; способ определения – зависит от специфики каждого вида актива или обязательства; акцентирует внимание на применение оценочных процедур, способов, методов определения справедливой стоимости учетных объектов, для представления полезной, а не исключительно точной информации.

Применительно к проблеме оценки ЧСО капиталов уместно выделить работу Р. Замечник (Zamesnik R.), в которой широко рассмотрен комплекс методов оценки человеческих ресурсов и выделена одна из основных проблем оценки – сложность измерения качественных параметров человеческих ресурсов, положенных в основу доходного подхода оценки [8, с. 326-328]. Тем не менее при идентификации конкретной формы ЧСО капитала можно на базе доходного подхода избрать метод для наилучшей его оценки. В рамках обоснования выдвинутой гипотезы приведем сравнение тех МСФО, на базе которых возможна оценка, и как следствие, признание в финансовой отчетности ЧСО капитала:

Таблица 2. – Методы оценки, предусмотренные в системе МСФО

Факторы сравнения	IFRS 2 «Выплаты на основе долевых инструментов»	IAS 19 «Вознаграждения работникам»
«Переговорные позиции труда»	Регламентирует порядок признания и отражения выплат работниками, путем предоставления им вознаграждения на основе долевых инструментов;	Регламентирует порядок оценки на базе справедливой стоимости и признания пенсионного обеспечения в условиях исполнения их планов, один из которых - с установленными выплатам;
Вид ЧСО капитала	Относится к вознаграждениям сотрудников, имеющих полномочия и несущих ответственность за планирование, руководство и контроль над деятельностью организации – вознаграждения за использование человеческого капитала;	Относится к выплатам сотрудникам – социальным субъектам, на базе взносов которых формируется фонд, являющийся социальным капиталом бизнес-единицы – выплатам за использование социального капитала;
Математические методы оценки	Рекомендует: Блэка-Шоулза-Мертона; Биномиальная; Монте-Карло.	Рекомендует: метод актуарных расчетов на основе дисконтирования денежных потоков.

Источник: разработано автором на базе [9].

По мнению автора, проблема оценки влияния человеческого фактора на стоимость бизнес-единицы:

- Обусловлена отсутствием унифицированной методики;
- Решаема, поскольку доказано, что влияние человеческого фактора поддается стоимостной оценке;
- Зависит от идентификации форм капитала, обусловленных α - и β - активностью человека;
- Нивелируется концепцией оценки по справедливой стоимости.

Данный вывод является частью обоснования выдвинутой гипотезы.

Следствием реализации идентификации и оценки ЧСО капитала является разработка механизма бухгалтерского учета операций связанных с признанием объектов наблюдения, возникновение которых обусловлено структурным преобразованием капитала и трансформацией его размера в результате деятельности бизнес-единицы. Такая разработка является **третьим направлением** исследования, результаты которой изложены в работах: [2], [10].

Как следствие, с позиции современной методологии бухгалтерского учета, ориентированной на социально-экономическую парадигму финансовой отчетности, объекты наблюдения должны находить свое отображение в финансовой отчетности: с одной стороны, в разделе «Активы», с другой – в разделе «Пассивы», но в качестве какого ее элемента, капитала или обязательства? Ответом на этот вопрос является предлагаемый автором механизм бухгалтерского учета ЧСО капитала. В рамках исследования автор задается вопросом: сформировано ли в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности Республики Молдова единое концептуальное пространство представления информации о ЧСО капитале как результата проявления участия бизнес-среды в обеспечении устойчивого развития общества? Известно, что национальная система бухгалтерского учета и финансовой отчетности, характеризуется директивностью, что доказывается утверждением форм финансовой отчетности. Более того Законом № 287 закреплено использование юридического подхода при подготовке финансовой отчетности [], и, как следствие, применение концепции оценки по справедливой стоимости, в прочем также, как и переход на социально-экономическую парадигму финансовой отчетности пока не предусмотрено. Выше изложенное дает основания считать, что в национальной системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности Республики Молдова отсутствует единое концептуальное пространство представления информации о социальном капитале как результата проявления участия бизнес-среды в обеспечении устойчивого развития общества.

Выводы: В контексте социально-экономической парадигмы финансовой отчетности ключевая роль отводится методике оценки новых форм капитала – человеческому, социальному и организационному и их признанию, поскольку они оказывают существенное влияние на общую стоимость бизнеса. Методика оценки зависит от идентификации каждого вида ЧСО капитала, а ее унификация необходима для обеспечения адекватного выбора метода оценки и достоверного представления информации о воздействии каждого из капиталов на общую стоимость бизнес-единицы. Реализация проблемы оценки ЧСО капиталов и их отображения в финансовой отчетности возможно на базе положений системы МСФО, в основу которой положены теории капитала с позиции менеджмента и концепция оценки по справедливой стоимости.

Список использованных источников

1. Соколов, Я. Основы теории бухгалтерского учета (2000) – М: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
2. Golochalova I. Pension provision recognition and assessment as a type of social capital in the context of the financial reporting socio-economic paradigm: international practice and

- national experience. (2020) Public Policy and Accounting, 2020, No. 1, ISSN 2707-9325, Doi: <https://doi.org/10.26642/ppa-2020-1-18-29>
3. Голочалова, И., Цуркану, В. (2018). Бухгалтерский учет вознаграждений на основе акций в инновационной экономике: теория и практика. Научный вестник Ужгородского университета, 2018, Серия Экономика, Выпуск 1(51), Doi: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.1\(51\).407-415](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.1(51).407-415)
 4. Пикетти, Т. (2016). Капитал в XXI веке/Т. Пикетти. – Москва: Ад Маргинем Пресс, 2016. – 592 с.
 5. Мизес, Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории/Л. Мизес; пер. с англ.. – Челябинск: Социум, 2012. – 878 с.
 6. Каплан, Р. (2003). Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию/Р., Каплан, Д., Нортон. ЗАО «Олимп – Бизнес», Москва, 2003. – 214 с.
 7. Международный стандарт «Интегрированная Отчетность» – Режим .
 8. Zamecniĳ, R. (2016). The qualitative indicators in human resource accounting, Маркетинг і менеджмент інновацій, 2016, № 4, р. 325-341. retrieved from: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
 9. Международные стандарты финансовой отчетности (версия перевода на русский язык на 17.07. 2015) – Режим доступа: <http://www.mf.gov.md/ru/actnorm/contabil/standartreport/>
 10. Цуркану В., Голочалова, И. (2014). Составление финансовой отчетности в соответствии с Международными Стандартами Финансовой отчетности/Кишинэу: АСАР
 11. Закон № 287 от 15 декабря 2017 года Республики Молдова „О бухгалтерском учете и финансовой отчетности”, режим доступа: <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=363701&lang=2>

ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ

Я.И. Григорьева,

Белорусский государственный университет, Минск

Внутриполитическая ситуация в стране, возросшие девальвационные ожидания, повышенный спрос на иностранную валюту на внутреннем валютном рынке, существенный отток ресурсов с банковских счетов привели к дефициту рублевой ликвидности, наблюдавшемуся в период августа-первой половины сентября текущего года.

Вместе с тем, еще весной 2020 года, в условиях негативных ожиданий от влияния пандемии, вызванной COVID-19, 22 апреля 2020 года Правлением Национального банка Республики Беларусь было принято решение о применении дополнительных мер, направленных на повышение возможностей банков по сохранению финансовой поддержки реальному сектору экономики, в том числе крупнейшим предприятиям и субъектам малого и среднего предпринимательства, в условиях повышенного влияния внешних негативных факторов. Также решением предусмотрено, что в случае снижения уровня ликвидности банков Национальный банк удлинит сроки рефинансирования и предоставит банкам кредиты на срок от 3 до 6 месяцев по ставке рефинансирования [1].

Устойчивое развитие экономики невозможно без стабильной работы финансовой системы страны. По мнению автора, в условиях влияния современных внутренних вызовов на нормальное функционирование финансового рынка страны актуальной задачей является проведение анализа применения Национальным банком инструментов регулирования ликвидности с целью сохранения кредитной поддержки экономики и формирования условий для бесперебойного функционирования банков в условиях дефицита рублевой ликвидности.

Анализ объема ликвидности банковской системы Республики Беларусь показал, что серьезный дефицит ликвидности банки страны испытывали особенно остро в промежутке между 20 августа и 11 сентября текущего года. Максимальный размер дефицита рублевой ликвидности в данный период достигал 1,68 млрд. рублей.



Рисунок 1. – Операции по регулированию ликвидности, млн руб.

Источник: собственная разработка на основе [2].

В соответствии с постановлением Правления Национального банка от 22.04.2020 № 139 в условиях снижения уровня ликвидности банков регулятором выделяется объем среднесрочных кредитов. Оценка степени поддержки банковской системы со стороны Национального банка представлена в таблице (таблица 1).

Таблица 1. – Объем среднесрочных кредитов

дата	30.6.20	1.7.20	3.8.20	1.9.20	1.10.20	2.11.20
среднесрочные кредиты, млн.руб.	0,00	250,00	511,00	1 021,00	1 122,50	1 122,50
изменение за месяц, млн. руб.		250,00	261,00	510,00	101,50	0,00

Источник: собственная разработка на основе [2].

Совокупный объем оказанной Национальным банком поддержки посредства выдачи среднесрочных кредитов банкам по состоянию на 11 ноября текущего года составил 1 122,5 млн. рублей [2].

По состоянию на 1 ноября 2020 года банковский сектор Республики Беларусь включал 24 действующих коммерческих банка, 3 банка находятся в процедуре ликвидации (ЗАО «Дельтабанк», ЗАО «Евробанк», ЗАО «БИТ-Банк»). Автором предлагается классифицировать банки Республики Беларусь по 3 группам в зависимости от формы собственности, с целью оценки степени поддержки, посредствам доступного инструмента регулирования ликвидности (среднесрочных кредитов), регулятором каждой группы в отдельности.

Согласно предложенному распределению банков по форме собственности, 24 действующих коммерческих банка были отнесены автором к одной из трех следующих групп:

1 группа: банки с преобладающей долей (более 50%) в уставном фонде государственных органов и юридических лиц, основанных на государственной форме собственности;

2 группа: банки с преобладающей долей в уставном фонде иностранного капитала;

3 группа: банки, акционерами которых являются резиденты Республики Беларусь.

Следует отметить, что средства Национального банка, размещенные на счетах коммерческих банков, отражаются в бухгалтерских балансах банков по строке «Средства Национального банка» как обязательства.

Анализ размещаемых регулятором средств в банках Республики Беларусь показал, что в докризисный период по состоянию на 01.01.2020 года Национальный банк размещал в банках 63,4 млн. рублей.

По итогам первого квартала текущего года на 01.04.2020 года объем размещения средств регулятора достиг 96,3 млн. рублей (+51,8% или + 32,9 млн.руб. с начала года).

По итогам второго квартала текущего года на 01.07.2020 года объем размещения средств регулятора достиг 464,9 млн. рублей (+632,9% или + 401,4 млн.руб. с начала года).

По итогам третьего квартала текущего года на 01.10.2020 года объем размещения средств регулятора достиг 1 555,0 млн. рублей (+2 351,3% или + 1 491,5 млн.руб. с начала года).

Таблица 2. – Объем выданных среднесрочных кредитов

млн. рублей			01.10.	01.07.	01.04.	01.01.2020	изменение за 3 квартал
1 группа	1	ОАО «АСБ Беларусбанк»	755	148	82	63	608
	2	ОАО «Белагропромбанк»	150	0	0	0	150
	3	ОАО «Белинвестбанк»	40	0	0	0	40
	4	ОАО «Банк Дабрабыт»	90	0	0	0	90
2 группа	5	ОАО «БПС-Сбербанк»	0	0	0	0	0
	6	ОАО «Белгазпромбанк»	400	215	0	0	185
	7	ОАО «Банк БелВЭБ»	100,1	100,2	0	0	-0,1
	8	«Приорбанк» ОАО	0	0	0	0	0
	9	ЗАО «Альфа-Банк»	20	0	0	0	20
	10	ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)	0	0	0	0	0
	11	ОАО «БНБ-Банк»	0	0	0	0	0
	12	ЗАО «Идея Банк»	0	0	0	0	0
	13	ЗАО «ТК Банк»	0	0	0	0	0
	14	ЗАО «БСБ Банк»	0	0	0	0	0
	15	ЗАО «БТА Банк»	0	0	0	0	0
	16	«Франсабанк» ОАО	0	0	0	0	0
	17	ЗАО «Цептер Банк»	0	0	7	0	0
	18	ОАО «Паритетбанк»	0	0	0	0	0
	19	ЗАО «Банк «Решение»	0	0	7	0	0
3 группа	20	ЗАО «РРБ-Банк»	0	2	0	0	-2
	21	ЗАО «МТБанк»	0	0	0	0	0
	22	ОАО «Технобанк»	0	0	0	0	0
	23	ЗАО «Абсолютбанк»	0	0	0	0	0
	24	ОАО «СтатусБанк»	0	0	0	0	0
Итого			1 555,0	464,9	96,3	63,4	1 090,1
<i>из них среднесрочные кредиты</i>			<i>1 122,5</i>	<i>250,0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>872,5</i>

Источник: собственная разработка на основе [3].

Анализ оказанной Национальным банком Республики Беларусь кредитной поддержки банкам показал, что значительная часть помощи была выделена регулятором в 3 квартале текущего года (1 090,1 млн. рублей). Кредитные ресурсы предоставлялись преимущественно первой группе банков (ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Банк Дабрабыт») с преобладающей долей (более 50%) в уставном фонде государственных органов и юридических лиц, основанных на государственной форме собственности, а также некоторым банкам из второй группы (ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Банк БелВЭБ», ЗАО «Альфа-Банк»).

В результате принятых мер Национального банка по сохранению кредитной поддержки экономики и формирования условий для бесперебойного функционирования

банков в условиях рыночной нестабильности, в первой половине сентября 2020 года банковскому регулятору удалось смягчить последствия шоков, которые реализовались в августе текущего года.

Ситуация с ажиотажным спросом на иностранную валюту со стороны населения и предприятий, наблюдавшаяся в течение августа 2020 года, стабилизировалась в первой половине сентября, на фоне избытка предложения иностранной валюты на валютном рынке. В свою очередь наблюдалось снижение напряженности на валютном рынке в первой половине сентября 2020 года.

Ускорившийся с середины августа 2020 года отток срочных рублевых и валютных депозитов, на фоне снижения спроса населения на иностранную валюту, к концу первой половины сентября 2020 года замедлился. Кроме того, в первой половине сентября наблюдалась положительная динамика переводных вкладов в национальной валюте, в то время как переводные депозиты в иностранной валюте сокращались.

Проведенный автором анализ применения Национальным банком инструментов регулирования ликвидности посредством предоставления среднесрочных кредитов банкам с целью сохранения кредитной поддержки экономики и формирования условий для бесперебойного функционирования банков в условиях снижения уровня ликвидности показал свою эффективность. Положительный эффект от принятых мер сохраняется по настоящее время. По состоянию на 11 ноября 2020 года профицит ликвидности банковской системы составил 2,152 млрд. рублей [2].

Список использованных источников

1. О дополнительных мерах, направленных на повышение возможностей банков по оказанию финансовой поддержки реальному сектору экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/press/10167>. – Дата доступа: 03.11.2020.
2. Операции по регулированию ликвидности (фактические данные) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/mp/liquidity>. – Дата доступа: 11.11.2020.
3. Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках на 1 октября 2020 года банков Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/system/banks/financialposition/balancesheet>. – Дата доступа: 03.11.2020.

СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОДВИЖЕНИИ ВНУТРЕННЕЙ КУЛЬТУРЫ КАЧЕСТВА АУДИТА

К.В. Долгий, д-р экон. наук, доц.,
Государственный университет Молдовы, Кишинев

Необходимость внедрения системы менеджмента качества услуг определяется стратегией деятельности каждой организации и является объективной необходимостью для предприятий, оказывающих профессиональные услуги в области аудита, которые смогут не только улучшить свою деятельность в целом, но и обеспечить систематическое изучение системы качества и ее совершенствование. Цели менеджмента в области качества аудита определяются с точки зрения удовлетворения потребностей, ожиданий и требований заинтересованных сторон, поэтому оказанные аудиторские услуги должны соответствовать положениям законодательной и нормативной базы. Для достижения обозначенных целей менеджмент аудиторской организации на постоянной основе разрабатывает и внедряет как механизмы, функционирование которых связано с поиском путей повышения качества аудита, так и инструменты, пробуждающие интерес у заинтересованных сторон участвовать в данных процессах.

Аудиторская деятельность в Республике Молдова (РМ) регламентируется:

- международными стандартами аудита;
- международными стандартами контроля качества;
- международными стандартами заданий по пересмотру, подтверждению достоверности и сопутствующим услугам;
- Кодексом этики, а также другими нормативными актами.

Так, Законом об аудите финансовых отчетов, регулирующим орган в области аудита обозначено Министерство Финансов, а органом, осуществляющим внешний контроль качества – Совет по публичному надзору за аудитом. Каждый субъект аудита подвергается внешнему контролю качества не реже одного раза в шесть лет, а субъекты, проводящие аудит у субъектов публичного интереса, – не реже одного раза в три года [1, ст. 41].

Приоритеты контроля качества аудита состоят в обеспечении: объективного и независимого профессионального мнения аудитора, необходимого и достаточного уровня доверия к мнению аудитора со стороны пользователей.

В соответствии с требованиями Международного стандарта контроля качества (МСКК 1), *цель аудиторской организации* состоит в организации внедрения и поддержания системы контроля качества, позволяющей этой организации получить разумную уверенность в том, что:

- (а) организация и ее сотрудники соблюдают профессиональные стандарты и применимые законодательные и нормативные требования;
- (б) заключения, выпущенные организацией или руководителями заданий, носят надлежащий характер в конкретных обстоятельствах [2, ст. 11].

В процессе разработки и внедрения системы контроля качества, аудиторская организация применяет политики и процедуры согласно с каждым из следующих ее элементов: ответственность руководства за качество в самой аудиторской организации;

соответствующие этические требования; принятие и продолжение отношений с клиентами, кадровые ресурсы; выполнение задания и мониторинг [2, ст. 16].

Эффективная система контроля качества должна состоять из политик, разработанных для достижения этих целей, и процедур, необходимых для реализации и мониторинга соблюдения этих политик. Политики и процедуры контроля качества аудита доводятся до сведения персонала аудиторской организации в форме, позволяющей получить разумную уверенность в том, что они понятны и действенны в процессе проведения аудита.

В настоящее время согласно действующему законодательству РМ система качества аудита подразделяется на: систему внешней проверки, осуществляемую Советом по публичному надзору за аудитом, и, как уже отметили, систему внутреннего качества аудита, проводимую непосредственно аудиторской организацией [3].

Такая двухкомпонентная система контроля качества аудита, в основу которой положены политика и процедуры, в аудиторской организации, нацелена на создание благоприятных условий для развития корпоративной культуры, важнейшей из характеристик которой при выполнении аудиторских проверок является **качество**. Ответственность за положения внутренней политики и процедуры проверки в соответствии с требованиями МСКК 1 принимает на себя руководитель аудиторской организации (генеральный директор или лицо на аналогичной должности) или, если это предусмотрено, - управляющим комитетом партнеров аудиторской организации (или аналогичным управляющим органом).

Достаточный опыт и надлежащие способности обеспечивают возможность лицу (лицам), отвечающим за систему контроля качества аудиторской организации, выявлять и понимать проблематику, связанную с контролем качества и разрабатывать наиболее действенные политику и процедуры, а наделенные полномочия, - позволяют эффективно реализовывать данную политику и процедуры [2, ст. 18].

В обеспечении эффективного функционирования системы контроля качества принимают участие и сотрудники аудиторской организации, а именно, в части соблюдения требований внутренних документов, касающихся качества аудита, в том числе и тех, которые направлены на выполнение ими должностных обязанностей [4, с. 568].

Исходя из вышеизложенного следует, что именно эффективность системы менеджмента качества в аудиторской организации является ключевым фактором, влияющим на качество оказанных ею аудиторских услуг.

Аудиторская организация согласно внутренним положениям принимает на работу сотрудников, с соответствующими компетенциями, и сохраняет трудовые отношения при соблюдении профессиональных стандартов, поддержании ими профессионального уровня, необходимого для выполнения вмененных обязанностей, которые придерживаются принципов независимости, честности, объективности, конфиденциальности и профессионального поведения [5, с. 169]. Выполнение аудиторских заданий доверяется сотрудникам, которые имеют не только достаточную техническую подготовку, но и необходимый опыт, для выполнения конкретного задания, при этом по мере реализации аудиторской проверки опытные аудиторы консультируют персонал с меньшим опытом и навыками, что обеспечивает ее действенность. Руководители

аудиторской компании, их лидерские качества и личные примеры, также влияют на внутреннюю культуру компании.

Продвижение внутренней культуры, ориентированной на качество, зависит от периодичности, четкости и последовательности действий, информированности (сообщений) на всех уровнях управления внутри компании, каждый из которых в соответствии с внутренними положениями сосредоточен на соблюдении политик и исполнения процедур контроля качества нацеленных на осуществление деятельности в соответствии с профессиональными стандартами и требованиями действующего законодательства в данной области и составление достоверных отчетов, соответствующих данным обстоятельствам. Эти требования включаются как во внутренние документы и рабочие материалы аудиторской организации, так и в процедуры оценки партнеров и сотрудников, с тем, чтобы эти сообщения и действия поддерживали и укрепляли видение компании о важности качества, а также и о перспективах его практического достижения.

В соответствии с МСКК 1, который, как выше было указано, устанавливает обязанности аудиторской организации в области системы контроля качества аудита и обзорных проверок финансовой отчетности, а также прочих заданий, обеспечивающих уверенность, и сопутствующих услуг, внутренний контроль качества аудита осуществляется путем **разработки и внедрения определенных политик и процедур контроля качества аудита на уровне субъекта аудита, и политик и процедур контроля качества аудита на уровне аудиторского задания.**

Процедуры, обеспечивающие разумную уверенность аудиторской организации в качестве выполнения задания включают наблюдение за ходом выполнения задания и поддержание постоянного качества выполнения заданий, проверку качества выполнения задания и оценку значимых суждений аудиторов и их выводов. Назначенное лицо, осуществляющее проверку качества выполнения задания, должно обладать достаточным уровнем профессиональной квалификации, необходимой для того, чтобы выступать в этом качестве, включая соответствующие компетенции, опыт и полномочия. Аудиторское заключение не может датироваться более ранним днем, чем день завершения проверки качества выполнения данного задания.

Выводы. В рамках первой части исследования автором обосновывается необходимость проведения руководством аудиторской организации определенных мероприятий для поддержания внутренней культуры качества аудита, и предлагаются некоторые из них:

- исполнение принципа нейтрализации преобладания коммерческих интересов над вопросами качества при выполнении аудиторского задания группой;
- проведение совещаний, круглых столов, обучающие семинары, на которых должны обсуждаться внутренние требования по соблюдению качества аудита;
- информирование сотрудников аудиторской организации об изменениях и внедрении новых процедур по обеспечению качества аудита на уровне компании и аудиторского задания;
- обсуждение в коллективе недостатков, выявленных в ходе проведенных процедур мониторинга качества после завершения каждого аудиторского задания;
- обсуждение в коллективе финансовых результатов аудиторской организации и мероприятия по вознаграждению сотрудников, демонстрирующие продвижении внутренней культуры качества аудита, а также:

– обеспечение достаточными ресурсами для развития и поддержания политики и процедур контроля качества на уровне аудиторской организации и на уровне аудиторского задания.

Во второй части работы автор аргументирует определяющую роль опыта, компетенций и полномочий лиц, ответственных за внедрение и поддержание системы контроля качества в аудиторской организации, которые позволяют им выявлять и понимать проблемы контроля качества и разрабатывать соответствующие политики и процедуры для достижения поставленных целей. Особо подчеркнуто значение в продвижении внутренней культуры, основанной на качестве, необходимости осознания руководством аудиторской организации того, что ее бизнес-стратегия подчиняется требованию проверки качества, с целью соответствия должному качеству на всех уровнях и процессах своей деятельности.

Список использованных источников

1. Закон об аудите финансовых отчетов № 271 от 15.12.2017/ Официальный Монитор РМ, № 7-17 от 12.01.2018.
2. Международный стандарт контроля качества (МСКК 1). <https://mf.gov.md/ro/content/standarde-interna%C8%9Bionale-de-audit-emise-de-ifac-%C3%AEn-anul-2018-recep%C8%9Bionate-de-ministerul>
3. Приказ о принятии и опубликовании Концепции качества аудита: ключевые элементы, формирующие среду для обеспечения качества аудита № 113 от 05.08.2016. <https://mf.gov.md/ru/lex/contabilitate-%C8%99i-audit> .
4. Долгий, К. Создание системы контроля качества аудита: Теоретические и практические аспекты. Устойчивое развитие экономики: Международные и национальные аспекты. Электронный сборник статей III Международной научно-практической online-конференции. (Новополоцк, Республика Беларусь, 18–19 апреля 2019 г.). стр. 566-570. ISBN 978-985-531-6481.
5. Долгий, К. „Современные аспекты контроля качества аудиторских услуг в Республики Молдова”. Сборник материалов Международной научно-практической конференции „Актуальные вопросы экономики, учета, финансов и управления персоналом”. 17-18 апреля 2020 г. – Ужгород, Украина: Вид-во УжНУ «Говерла», 2019., стр. 168-170. ISBN 978-617-7333-83-7.
6. Министерство Финансов Республики Молдова/ Официальный сайт: <https://mf.gov.md/ru>

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ТАРЫ, КАК ЧАСТИ ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ МОЛОКА

Л.Г. Егорова,

Оренбургский государственный университет, Россия

Для предприятий по переработке молока актуальным вопросом является повышение эффективности учета тары, отражающейся в составе запасов.

Рациональное управление данной группой активов возможно при системном подходе к формированию информации о наличии, состоянии, контроле за сохранностью, отгрузке и возврату тары.

Для решения этих аспектов требуется отслеживание на всех этапах технологического процесса движения различных видов тары. В частности, загрузки и освобождения тары между производственными подразделениями, а также своевременности возврата тары на предприятие. Поэтому требуется разработка системы учетных процедур, которая позволит контролировать запасы различных видов тары на молокоперерабатывающем предприятии с целью их своевременного планирования и обновления.

При переработке молочного сырья предприятиями могут использоваться всевозможные виды тары под продукцией и порожней.

Стоит отметить, что с каждым годом потребность в таре и ее модификации только возрастает, что можно объяснить не только расширением ассортимента выпуска, но и желанием каждого производителя предоставлять свою продукцию в наиболее выгодном свете.

Кроме того, функциональное назначение этих запасов не ограничивается упаковкой продукции. Например, тара может применяться для: обеспечения хранения различных ценностей (сырья, материалов, готовой продукции, полуфабрикатов), совершенствования погрузочных и разгрузочных внутрискладских операций, повышения скорости передачи запасов в подразделения предприятия или потребителям, увеличения рациональности использования складских площадей и транспортных средств, повышения безопасности условий труда.

В связи с этим, по нашему мнению, рационально деление тары в учете на группы: потребительской (упаковка продукции: тетра-паки, стаканчики, ванночки, крышки, пленка, пергамент, фольга, бутылки, баночки), производственной (совершенствование технологических процессов: мешки ящики, коробки) и транспортной (доставка запасов на предприятие и потребителям: коробка пластиковые, гофрокартон, пергамент и т.д.). Данная детализация в разрезе предлагаемой аналитики позволит принимать управленческие решения по планированию, контролю за наличием и сохранностью каждой подгруппы этих запасов.

На современном этапе развития экономики к таре и тарным материалам предъявляются высокие требования: значительная механическая прочность, стойкость к старению, эластичность, возможность к запаиванию швов, влагопрочность и жиростойкость, обладание достаточной барьерностью (газо-, паро-, ароматонепроницаемостью), возможность вторичного использования или рециклинга и т.д.

Немаловажное внимание последние годы уделяется экологичности упаковки со свойством саморазложения, которая не наносит вред окружающей среде. При этом тара также должна соответствовать запросам покупателей, объединяя требования эстетичности и безопасности соответствии требованиям законов и технических регламентов [6].

Поэтому используемые в молочной промышленности упаковочные материалы должны быть инертны к расфасованной в них продукции, а при контакте с ней не вступать в реакцию, чтобы не привести к образованию вредных и опасных компонентов для потребителей.

Молокоперерабатывающие предприятия применяют разные виды тары также в разрезе последовательности использования:

- однократного;
- многократного употребления (многооборотная).

Однократная тара необходима для улучшения и сохранения товарного вида и качества выпускаемой продукции (пленочные материалы, пергамент, «умная бумага» - эколин или линкавер, фольга, ТЕТРА-ПАКи, гофрокартон, пластиковая тара и т.д.).

Многооборотная тара применяется в производственном процессе несколько раз, как правило, для улучшения перевозки, разгрузки и хранения материальных ценностей и готовой продукции. Использование многооборотной тары для молокоперерабатывающих предприятий является последовательным решением концепции экологически чистого, бережливого производства.

Некоторая тара для молочного производства является возвратной: фляги, стеклянная тара (применяется в настоящее время для высокой ценовой линейки молочной продукции, детского питания), пластиковые ящики (короба) для перевозки творога, молока и кисломолочной продукции в мягкой упаковке и др.

Такие запасы должны возвращаться на предприятие, быть в исправном состоянии, подвергаться дополнительной обработке (чистке). Оборот данных ценностей регламентируется статьями гражданского законодательства [1 ст.481, ст. 482,ст. 517].

Стоимость возвратной тары, за исключением потребительской, не включается в стоимость продукции.

Поэтому предприятия молочной промышленности могут затребовать у покупателя залоговую сумму, служащую гарантом возврата порожней тары без повреждений. Это требует формирования отдельного документа, где в соответствии с договором, заключенным с контрагентом должна отражаться стоимость в случае не возврата тары [2].

По нашему мнению, необходимо выделение возвратной тары также в отдельную подгруппу аналитического учета у молокоперерабатывающих предприятий, которые ее применяют, так как в некоторых случаях требуется осуществление затрат на ее ремонт, чистку, дальнейшую утилизацию. Данная информация необходима для выявления резервов снижения данных расходов, а также правильности отражения операций с тарой на счетах бухгалтерского учета.

Последующая аналитика возможна по видам, материалу изготовления и размерам тары. В частности, крышки по типоразмерам: круглые, квадратные разных размеров. Деление однократной тары может производиться и по видам выпускаемой продукции, например, стаканчики для йогурта, сметаны, ряженки и т.д. Но данная группировка,

по нашему мнению, не очень эффективна вследствие взаимозаменяемости тары при изготовлении различных видов продукции.

Предлагаемая детализация запасов в разрезе применяемой тары на предприятиях по переработке молока представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Рекомендуемая детализация субсчета 10-4 «Тара»

второго порядка		третьего порядка		четвертого порядка		пятого порядка	
№	название	№	название	№	название	№	название
1	Потребительская	1	однократная	1	Тетра-Пак	1	1 литр
						2	0,5 литра
						3	
				2	Стаканчик	1	0,5 литра
						2	0,2 литра
						3	
				3	Ванночка	1	0,2 литра
						2	0,1 литра
				4		..	
		2	многократная	1	Бутылка стекло	1	1 литр
						2	0,5 литра
				2	Банка стекло	1	0,2 литра
						2	0,125 литра
				3	...		
2	Производственная	1	однократная	1	Мешки бумажные		
				2	Пакеты		
		2	многократная	1	Мешки полипропилен		По размерам
				2	Короба		
3	Транспортная	1	однократная	1	Мешки		По видам
				2	Гофро-картон		
		2	многократная	1	Залоговая	1	На складе
						2	В обороте
				2	Не залоговая	1	Ящики
4	Тарные материалы	...	По видам				

Предложенная группировка является логическим продолжением классификации запасов на предприятиях молокоперерабатывающей промышленности, рассмотренной в отдельной публикации [3].

Поступление тары осуществляется на основании сопроводительных документов поставщика: счетов-фактур, накладных, актов (при несоответствии документам поставщика по количеству и качеству тары). При этом учет должен вестись в натурально стоимостном выражении, обеспечивая соблюдение единства оценки тары при приемке и ее списании [4].

Для цели контроля возвратной, тары необходим первичный документ, например «Передаточная квитанция залоговой тары», в котором важно предусмотреть показатели стоимостной и количественной оценки тары, а также графы для ее передачи и отражения возврата по срокам в соответствии с договором, отметку о не возврате тары.

Порядок отражения движения тары в составе запасов в разрезе рекомендуемых аналитических счетов предприятий по переработке молока зависит от направления использования (таблица 2).

При этом учет тары осуществляется по фактической стоимости, которая формируется на основании принципов нового федерального стандарта «Запасы» [5].

Таблица 2. – Отражение операций с тарой на предприятиях молокоперерабатывающей промышленности

Содержание фактов хозяйственной деятельности	Основание	Корреспонденция	
		Дт	Кт
Приобретена тара для изготовления (упаковки) продукции у поставщика (для упрощения НДС в расчет не принимается)	Счет-фактура	10/4-1-1-1	60
Приобретена тара для упаковки готовой продукции у поставщика (для упрощения НДС в расчет не принимается)	Счет-фактура	10/4-3-1-2	60
Отпущена тара для розлива молока	Требование-накладная	20/1	10/4-1-1-1
Отпущена тара для упаковки для продажи продукции	Требование-накладная	44/1	10/4-3-1-2
Тара пришла в негодность по вине работника	Акт	94	10/4-3-2-2-1
Стоимость тары списывается за счет виновных лиц	Распоряжение руководителя	73/2	94
Операции с залоговой тарой			
Передача залоговой тары покупателю	Ф. ТОРГ-12, «Передаточная квитанция залоговой тары»	10/4-3-2-1-2	10/4-3-2-1-1
Поступила залоговая стоимость в обеспечение обязательств по возврату тары	Выписка с р/счета	51	76
Возврат тары и залоговой стоимости осуществляется обратными записями			
Если тара не возвращена в установленный срок	«Передаточная квитанция залоговой тары» без отметки, счет-фактура	91-2	10/4-3-2-1-2

Бухгалтерские записи в разрезе предлагаемой аналитики позволяют осуществлять оперативный учет и получение достоверной информации по движению однократной и многооборотной тары на предприятиях по переработке молока, обеспечить контроль за возвратом залоговой тары.

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть вторая: принят 26.01.1996 года № 14-ФЗ //КонсультантПлюс: справочная правовая система / разработ. НПО «Вычисл. математика и информатика». – Москва: Консультант Плюс, 1997-2020. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Евграфова Л.В. Бухгалтерский учет возвратной тары у сельхозпроизводителей //Бухучет в сельском хозяйстве. – 2016. -№8. – С. 8-12.
3. Егорова, Л. Г. Характеристика и классификация материалов, их использование на различных этапах учетного процесса [Электронный ресурс] / Л. Г. Егорова, З. С. Туякова // Интеллект. Инновации. Инвестиции, 2016. - № 9. - С. 38-44.
4. Костюкова И.Н., Луговской Д.В. Понятие, виды и особенности учета тары и тарных материалов в торговых организациях// Учет.Анализ. Аудит. – 2016.- №5. – С. 106 – 121.
5. Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы»: приказ Минфина России от 15.11.2019 N 180н // КонсультантПлюс: справочная правовая система/ разработ. НПО «Вычислительная математика и информатика». – М.: КонсультантПлюс, 1997-2020.-Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. О качестве и безопасности пищевых продуктов: Федеральный закон от 02.01.2000 N 29-ФЗ. // КонсультантПлюс: справочная правовая система / разработ. НПО «Вычислительная математика и информатика». – М: КонсультантПлюс, 1997 – 2020.– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

ФОРСАЙТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КАК АКАДЕМИЧЕСКОЙ ДИСЦИПЛИНЫ: ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ, РОЛЬ УНИВЕРСИТЕТА

О.В. Ермаченко,

Витебский государственный технологический университет, Беларусь

Об исчезновении индустрии бухгалтерского учета часто свидетельствуют долгосрочные прогнозы рынка труда. Так, к примеру, согласно Атласу профессий, разработанному Московской школой управления "Сколково" и экспертами Агентства стратегических инициатив, профессия бухгалтер включена в перечень исчезающих [1]. Вместе с тем фактический рынок неуклонно сигнализирует о наличии спроса на специалистов в области бухгалтерского учета.

Основной причиной пессимистичного взгляда на бухгалтерский учет является глобальная цифровизация, рассматриваемая при этом только как несущая угрозы. Однако многие ученые в области искусственного интеллекта видят в цифровизации, в первую очередь, новые возможности. Так, в выступлениях участников Всемирного конгресса бухгалтеров 2018 красной нитью прослеживалась оценка новых возможностей, предоставляемых бухгалтерам искусственным интеллектом. Цифровые технологии, такие как искусственный интеллект и блокчейн будет «вырезать посредника» в финансовых услугах, оставляя бухгалтеров будущего, чтобы сосредоточиться меньше на соблюдении и больше на укреплении отношений и информирование клиентов [2].

По мнению автора, важная роль в новом современном наполнении бухгалтерского учета принадлежит университетскому образованию, обязанному быть территорией опережающего развития. В Стратегии «Наука и технологии: 2018–2040» обозначено, что с точки зрения влияния внешних и внутренних факторов на научно-технологическое развитие Беларуси одной из наиболее существенных угроз является недостаточно быстрое реагирование системы образования на изменения рынка труда и новые запросы национальной экономики [3]. Действительно, следует признать наличие разрыва между ожиданиями рынка труда и предложением образовательных структур в части компетенций и навыков будущих бухгалтеров. Университетское образование должно более гибко реагировать на ускоренное появление и конвергенцию информационных технологий.

Предметное поле бухгалтерского учета, как академической дисциплины, в настоящее время находится в стадии преодоления кризиса, поиска новых направлений и объектов. В данном контексте интересны исследования Волковой О.Н. Так, по мнению данного автора, с институциональной точки зрения сегодня учет является зрелой академической дисциплиной. Волкова О.Н. отмечает, что в понимании природы учета, новые подходы в его изучении, можно рассматривать как парадигмальный сдвиг, своеобразную научную революцию, в результате которой учет превратился из прикладной экономической дисциплины в социальную науку [4, с. 505].

Ввиду изменений предметного поля учета и требований рынка к компетенциям бухгалтеров, на наш взгляд, назрела необходимость актуализации образовательного

стандарта высшего образования ОСВО 1-25 01 08 [5]. Знания и навыки в области науки о данных и искусственного интеллекта становятся основой всех современных профессий, в том числе бухгалтеров. Наряду с определяющей ролью "надпрофессиональных" навыков (soft skills), цифровые компетенции и цифровые навыки становятся все более важными для инноваций, роста и участия в цифровом обществе и экономике [6]. Для их формирования необходима цифровая образовательная среда. Масштабным исследованием в области современных цифровых образовательных инструментов является исследование Калимуллиной О.В., Троценко И.В. Авторами произведено структурирование и дана характеристика существующих цифровых образовательных инструментов [7].

Считаем, что для формирования базовых цифровых компетенций и профессиональных цифровых навыков у будущих бухгалтеров эффективно использование в учебном процессе прикладных решений платформы "1С:Предприятие 8.3" как облачного сервиса в режиме SaaS. Решения "1С:Предприятие 8.3", успешно автоматизируя рутинную работу бухгалтера, предлагают мощные инструменты нового современного хозяйственного учета.

Компетентное использование современных образовательных инструментов преподавателями, актуализация образовательного стандарта и, соответственно, учебных программ, значительно расширяет возможности образовательной структуры в формировании цифровых компетенций и навыков, критического мышления, коммуникации и креативности, анализа данных у будущего бухгалтера, то есть всех ожиданий VUCA-мира.

Список использованных источников

1. Атлас профессий [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://atlas100.ru>. - Дата доступа: 12.11.2020;
2. The future of accounting. World congress of accountants 2018 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.cpaaustralia.com.au/-/media/corporate/allfiles/document/training/wcoa-ebook.pdf>. - Дата доступа: 12.11.2020;
3. Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040»: утв. постановлением Президиума Национальной академии наук Беларуси, 26.02.2018 № 17 [Электронный ресурс] // Онлайн-сервис Ilex ООО «ЮрСпектр». — Режим доступа: <https://illex.by>. - Дата доступа: 12.11.2020;
4. Волкова, О.Н. Институциональные границы академической дисциплины (случай «бухгалтерского» учета) [Электронный ресурс] // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2018. Т. 17, № 3. С. 504–531. — Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_35344252_66123330.pdf - Дата доступа: 12.11.2020;
5. Образовательный стандарт высшего образования. Первая ступень. Специальность 1-25 01 08 Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по направлениям). Квалификация экономист»: утв. постановлением М-вом образования Респ. Беларусь, 20.08.2013 № 88 [Электронный ресурс] // Онлайн-сервис Ilex ООО «ЮрСпектр». — Режим доступа: <https://illex.by>;

6. Ермаченко, О.В. Формирование цифровых навыков и компетенций при подготовке бухгалтеров на основе применения технологической платформы "1С:Предприятие 8.3" [Текст] // Новые информационные технологии в образовании: Сборник научных трудов 20-й международной научно-практической конференции "Новые информационные технологии в образовании" (Технологии 1С: перспективные решения для построения карьеры, цифровизации организаций и непрерывного обучения) 4-5 февраля 2020 г. /Под общ. ред. проф. Д.В. Чистова. Часть 1.– М.: ООО "1С-Паблишинг", 2020. – С. 507-508.
7. Калимуллина, О.В. Современные цифровые образовательные инструменты и цифровая компетентность: анализ существующих проблем и тенденций [Электронный ресурс] / О.В. Калимуллина, И.В. Троценко // Открытое образование. – 2018. – 3.– С. 61 – 73. – Режим доступа:<https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tsifrovye-obrazovatelnye-instrumenty-i-tsifrovaya-kompetenost-analiz-suschestvuyuschih-problem-i-tendentsiy.pdf> – Дата доступа: 03.10.2019.

ПОДГОТОВКА БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ ОАО «РЖД» В КОНТЕКСТЕ ПАНДЕМИИ COVID-19

С.А. Жутяева, канд. экон. наук, доц.,

А.А. Бессонова,

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I,
Россия

Первый квартал 2020 года оказался одним из самых экономически сложных периодов для многих компаний. Ситуация, сложившаяся в мире после объявления Всемирной организацией здравоохранения пандемии коронавируса, затронула все сферы бизнеса. Ограничения, возникшие в результате пандемии, повлияли и на деятельность ОАО «РЖД»:

- снижение пассажиропотока поспособствовало изменению периодичности курсирования поездов на внутригосударственных маршрутах;
- закрытие государственных границ разных стран повлекло за собой отмену большинства поездок по межгосударственным маршрутам, а также усложнило работу в области грузовых перевозок;
- необходимость дополнительной дезинфекции и санитарной обработки подвижного состава и объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта обусловила рост расходов на соответствующие мероприятия;
- перевод части сотрудников на удалённую работу повлёк за собой изменения в части трудовых отношений и оплаты труда [1].

Вышеперечисленные обстоятельства непременно окажут влияние на финансовый результат компании в 2020 году, вследствие чего ОАО «РЖД» будет необходимо отразить экономические последствия пандемии в её бухгалтерской (финансовой) отчётности, а именно в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчёту о финансовых результатах.

При подготовке финансовой отчётности любой бухгалтер первоначально опирается на действующие стандарты бухгалтерского учёта и отчётности, постоянно отслеживая законодательные изменения. На данный момент времени последствия пандемии в отношении бухгалтерской отчётности оказали влияние на крайние сроки её представления, которые несколько раз были перенесены в связи с продлением в России нерабочих дней – до 12 мая 2020 года для годовой бухгалтерской (финансовой) отчётности, формирующей государственный информационный ресурс бухгалтерской отчётности (далее – ГИБРО), и до 30 июня 2020 года для годовой бухгалтерской (финансовой) отчётности организаций, у которых отсутствует обязанность представлять данную отчётность, составляющую ГИБРО в соответствии с ч. 4 ст. 18 ФЗ N 402 «О бухгалтерском учёте», в том числе организации бюджетной сферы. ОАО «РЖД» своевременно представила бухгалтерскую (финансовую) отчётность за 2019 год, поэтому её эти поправки не коснулись [2].

В дальнейшем также можно ожидать каких-либо рекомендаций, закреплённых нормативно-правовыми актами, однако пока об этом говорить рано, так как до составления и сдачи бухгалтерской отчётности за 2020 год ещё достаточно много времени.

Нельзя исключать тот факт, что ответственность по подготовке разъяснений влияния сложившейся ситуации на финансовый результат ОАО «РЖД» ляжет на саму компанию, и тогда бухгалтеру, ответственному за составление пояснений к бухгалтерскому балансу и отчёту о финансовых результатах, необходимо определить конкретные области, требующие особого внимания при подготовке финансовой отчётности в контексте пандемии.

Данными областями могут быть:

1. Непрерывность деятельности. В связи с введенными на неопределённое количество времени ограничениями по перевозочным видам деятельности, руководству ОАО «РЖД» необходимо выполнить дополнительные процедуры, чтобы оценить влияние соответствующих ограничений и способность компании непрерывно продолжать свою деятельность. В сложившейся ситуации при проведении такой оценки необходимо обратить внимание как на существующую, так и предполагаемую угрозу для продолжения деятельности компании.

2. Управление ликвидностью. Одним из вопросов, волнующих как внутренних, так и внешних пользователей является наличие у компании достаточных денежных потоков, чтобы эффективно поддерживать деятельность и своевременно рассчитываться с контрагентами, поэтому разъяснение возможных изменений в данном аспекте необходимо для пользователей.

3. Изменения условий договоров. Проблемы с денежными потоками из-за ограничений по некоторым видам деятельности могут стать причиной потери ожидаемой в 2020 году выручки. В связи с этим компании может потребоваться привлечь дополнительное финансирование, изменить условия кредитных договоров, или пересмотреть отдельные виды договоров с покупателями и заказчиками. Информация об этих событиях при их существенном влиянии на финансовый результат должна найти своё отражение в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчёту о финансовых результатах.

4. Государственная помощь. Как уже известно, в ответ на пандемию правительство РФ предусмотрело некоторую поддержку малого и среднего бизнеса. С каждым днём доля расходов на борьбу с распространением коронавируса растёт в любой продолжающей свою деятельность компании, включая ОАО «РЖД». Поэтому меры, направленные на поддержку стратегически важных компаний, в ближайшем будущем могут быть расширены. Они могут включать в себя как прямые субсидии, так и освобождение от налогов или их снижение, налоговые кредиты, снижение или отсрочка арендных платежей, а также кредиты по заниженной ставке. Всё это окажет влияние на финансовую отчётность компании. Такое разнообразное количество мер порождает необходимость установления особого порядка их учёта и отражения в бухгалтерской отчётности. Например, на данный момент информация о государственной помощи ОАО «РЖД» является частью пояснений к бухгалтерскому балансу и отчёту о финансовых результатах, и представляет собой таблицу, в которой раскрываются суммы по текущим расходам и вложениям во внеоборотные активы за счёт средств федерального, регионального и местных бюджетов, а также внебюджетных фондов. При возникновении прямых субсидий ОАО «РЖД» от государства на борьбу с распространением коронавирусной инфекции, компании в пояснительной записке следует отразить, какая доля государственной помощи была направлена на данное противодействие и её последствия.

5. Информация о рисках. В российской системе бухгалтерского учёта отсутствуют требования о детальном раскрытии информации о рисках. Однако Положение по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» (ПБУ 4/99) устанавливает, что если при составлении бухгалтерской отчётности организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о её финансовом положении, то в бухгалтерскую отчётность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения. Текущие события могут обострить подверженность компании некоторым финансовым рискам (кредитный, рыночный, ликвидности и др.), что без знания о них заинтересованным пользователям бухгалтерской отчётности будет сложно дать реальную оценку финансового положения организации и её финансовых результатов. В такой ситуации рекомендуется раскрывать подверженность компании наиболее критическим рискам в бухгалтерской отчётности в удобной для неё форме. За основу также можно взять Международный стандарт финансовой отчётности 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» [3].

Текущая ситуация, наблюдаемая в мире, ставит компанию в достаточно непростое экономическое положение. Также неизвестно, что её может ожидать в будущем – ослабление ограничений, их полное снятие, или наоборот, ещё большее ужесточение. Одно можно сказать точно – сложившиеся обстоятельства уже повлияли на ожидаемый ОАО «РЖД» финансовый результат, поэтому так важно заблаговременно разработать план по отражению влияния пандемии коронавируса на деятельность компании в её бухгалтерской отчётности, если в будущем законодательно не будет установлено никаких дополнительных рекомендаций.

В связи со сложившейся в 2020 году пандемией COVID-19, компании может быть необходимо отразить её влияние на финансовый результат текущего года. Для этого предложено выделить конкретные области, требующие особого внимания при подготовке финансовой отчётности в контексте пандемии: непрерывность деятельности, управление ликвидностью, изменения условий договоров, государственная помощь, информация о рисках.

Список использованных источников

1. Коронавирус. Информация для наших клиентов. Официальный сайт ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rzd.ru/ru/9838> (дата обращения: 26.05.2020).
2. Письмо Минфина России и ФНС России от 30.04.2020 № 07-04-07/35323 / ВД-4-1/7364@ «О сроках представления обязательного экземпляра годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2019 г. в связи с установлением нерабочих дней с 6 мая по 8 мая 2020 г.»: официальный сайт Минфина России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 26.05.2020).
3. Ernst and Young Global. Пять областей, требующих особого внимания при подготовке финансовой отчётности в контексте ситуации, вызванной коронавирусом COVID-19 – 2020. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ey.com/ru_ru/assurance/five-financial-reporting-issues-to-consider-as-a-consequence-of-covid-19 (дата обращения: 28.05.2020).

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

С.В. Захарко, д-р экон. наук, доц.,
Молдавский государственный университет, Кишинев

Анализ финансовых результатов предприятия предусматривает оценку и прогноз финансового состояния компании на основе данных её бухгалтерской отчётности. В систему показателей финансовых результатов входят абсолютные (прибыль) и относительные (рентабельность) показатели эффективности деятельности предприятия.

В процессе анализа следует обратить внимание на факторы, которые формируют финансовые результаты: конкурентоспособность продукции и услуг, которая выражается в способности поддерживать высокую цену на товар; структура капитала, которая приводит к определенному уровню финансовых расходов; эффективность управления налоговыми обязательствами; качество управления и навыки менеджмента [1].

Анализ финансовых результатов позволяет решить следующие задачи: проанализировать динамику всех показателей прибыли; определить влияние факторов, воздействующих на прибыль; проанализировать показатели рентабельности в динамике; выявить резервы роста прибыли [2, с. 26].

Прибыль является одной из основных целей любого бизнеса в условиях конкурентной рыночной экономики. Достижение достаточного уровня прибыли позволяет предприятиям обеспечивать поддержание технического и экономического потенциала, рациональное расширение производства с учетом развития рынка и экономических тенденций. Максимизация прибыли является первостепенной задачей деятельности предприятия, которая приводит к повышению стоимости имущества, повышению конкурентоспособности, обеспечению экономической стабильности.

Анализ прибыли позволяет потенциальным инвесторам определить свою стратегию, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков для инвестиций в данное предприятие. Цель анализа прибыли – определение темпов увеличения (или уменьшения) прибыли на основе структурных составляющих. Таким образом, можно определить области деятельности, в которых были зарегистрированы удовлетворительные результаты, но они не достигли уровня конкурентоспособности, необходимого на внутреннем и внешнем рынках.

Анализ прибыли по видам деятельности позволяет распознать, из каких основных источников дохода покрываются издержки предприятия, какова их эволюция в последние годы и насколько они стабильны.

Актуальность анализа прибыли связана с тем, что с переходом от административно-командных методов управления экономикой к рыночным значительно изменилась роль прибыли в развитии экономики России. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики, поскольку финансы, кредит, цены, себестоимость и другие экономические рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью. От прибыли зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства, региональных и местных органов власти [3, с. 151].

Анализ показателей финансовой деятельности предприятия начинается с изучения их размеров и динамики на основе аналитической таблицы (таблица 1).

Таблица 1. – Анализ финансовых результатов муниципальных предприятий (миллионы леев)

Наименование показателя	2016	2017	Абсолютный прирост (±)	Относительный прирост, %
Выручка от продаж	6524,0	6836,6	+312,6	104,8
Себестоимость продаж	5421,3	5856,2	+434,9	108,0
Валовая прибыль (валовой убыток)	1102,7	980,4	-122,3	88,9
Прочие доходы от операционной деятельности	239,7	350,9	+111,2	146,4
Расходы - всего	2047,5	1659,1	-388,4	81,0
Результат от операционной деятельности: прибыль (убыток)	-705,1	-327,8	+377,3	53,5
Результат от прочих видов деятельности: прибыль (убыток)	709,6	279,6	-430,0	39,4
Прибыль (убыток) до налогообложения	4,5	-48,2	-52,7	0,4
Расходы по подоходному налогу	26,9	31,3	+4,4	16,4
Чистая прибыль (чистый убыток) отчетного периода	-22,4	-79,5	-57,1	3,5

Источник: составлено автором на основе [4].

В 2017 г. муниципальные предприятия зарегистрировали валовую прибыль в размере 980,4 млн. леев (рост на 122,3 млн. леев или на 11,1% по сравнению с 2016 г.), несмотря на то что темпы роста себестоимости продаж опережают темпы роста выручки от продаж на 3,2%.

Снижение доходов от продаж влечет перебои в деятельности, снижение прибыли и соответственно, происходит значительное снижение ожидавшихся доходов в государственный бюджет.

Что касается расходов, понесенных муниципальными предприятиями в 2017 г., то установлено, что их величина составила 1659,1 млн. леев, что на 388,4 млн. леев меньше по сравнению с периодом 2016 г. Снижение обусловлено сокращением административных расходов на 518,9 млн. леев по сравнению с 2016 г. Также, в 2017 г. муниципальные предприятия зафиксировали убытки от операционной деятельности в размере 327,8 млн. леев, которые значительно снизились (на 377,3 млн. леев) относительно убытков 2016 г. В то же время в 2017 г. анализируемые предприятия зарегистрировали прибыль от прочих видов деятельности в размере 279,6 млн. леев, что на 430,0 млн. леев меньше, чем в 2016 г.

Соответственно, зафиксированы убытки до налогообложения в размере 48,2 млн. леев, а в 2016 г. получена прибыль до налогообложения в размере 4,5 млн. леев. Следует

отметить, что констатирование убытков до налогообложения отрицательно влияет на объем поступления налогов в национальном публичном бюджете.

В результате финансово-экономической деятельности, муниципальные предприятия зарегистрировали чистый убыток в размере 79,5 млн. леев, в то время как в 2016 г. был получен чистый убыток в размере 22,4 млн. леев, который означает, что чистые убытки предприятий в целом увеличились на 57,1 млн. леев.

По сравнению с ситуацией 2017 года наблюдается увеличение доли убыточных предприятий (с 36,7% до 48%) и уменьшение доли прибыльных предприятий (с 60,9% до 49,0%), что доказывает неэффективность управления данных предприятий (таблица 2).

Таблица 2. – Финансовое состояние муниципальных предприятий (2018 г.)

Область деятельности	Количество предприятий	Получили прибыль			Понесли убытки			Нулевой финансовый результат	
		количество предприятий	удельный вес, %	сумма, млн леев	количество предприятий	удельный вес, %	сумма, млн леев	количество предприятий	удельный вес, %
Транспортировка пассажиров	2	1	50,0	410,9	1	50,0	14573,6	-	-
Общественное питание	5	4	80,0	417,6	1	20,0	742,8	-	-
Культура	5	1	28,0	1,0	3	70,0	30,5	1	2,0
Жилищно-коммунальные	28	12	43,0	3416,4	16	57,0	24936,4	-	-
Работы и услуги	16	11	69,0	21304,7	4	30,0	10064,8	1	1,0
Медико-санитарные	17	7	41,0	14300,0	10	59,0	34393,2	-	-
Всего	73	36	49,0	39850,6	35	48,0	84768,3	2	3,0

Источник: составлено автором на основе [4].

Из общего числа муниципальных предприятий, 36 предприятий (или 49% от общего числа) зарегистрировали прибыль и 35 предприятий (или 48% от общего числа предприятий) зарегистрировали убытки более 1 млн. леев.

Также было установлено, что 7 муниципальных предприятий, которые в 2016 г. зарегистрировали прибыль в размере 17,1 млн. леев, в 2017 г. получили убытки в размере 203,7 млн. леев, что является достаточно большим разрывом (таблица 3).

Соотношение между чистым убытком госпредприятий и полученной ими чистой прибылью составляет примерно 11,9%, то есть данные предприятия зарегистрировали в отчетном году 11,9 леев убытков на 1 лей прибыли.

Таблица 3. – Государственные предприятия с наибольшим разрывом между чистой прибылью в 2016 г. и чистым убытком за 2017 г., млн леев

Наименование предприятия	Чистая прибыль, 2016 г.	Чистый убыток, 2017 г.	Абсолютная разница (±)
Авиакомпания «Air Moldova» ООО	8,6	190,4	-199,0
ГП Комбинат Качественных Вин «Милештий Мичь»	4,4	2,4	-6,8
ГП МВД «Охранные услуги»	1,7	3,8	-5,5
ГП Издательство «Универсул»	0,1	3,8	-3,89
ГП Система водного хозяйства «Днестр-Центр»	0,6	1,9	-2,5
ГП Учебно-экспериментальная станция «Ставчены»	0,7	1,3	-2,0
Государственное лесохозяйственное предприятие «Тигина»	1,0	0,1	-1,1
Всего	17,1	203,7	- 220,8

Источник: составлено автором на основе [4].

Показатели прибыли не всегда способны обеспечить чёткое представление об эффективности деятельности предприятия, поэтому для её измерения дополнительно применяют коэффициенты рентабельности. Рентабельным считается предприятие, результаты от продажи продукции которого покрывают все издержки производства, образуя при этом сумму прибыли достаточную для нормального функционирования предприятия.

Таблица 4. – Анализ рентабельности муниципальных предприятий (2018 г.)

Область деятельности	Рентабельность продаж, %	Финансовая рентабельность, %	Рентабельность активов, %
Транспортировка пассажиров	-2,6	-2,8	-2,1
Общественное питание	-0,3	15,5	-3,0
Культура	-1,1	-0,5	-0,1
Жилищно-коммунальные	-20,3	4,3	-6,2
Работы и услуги	2,1	0,7	0,4
Медико-санитарные	-2,1	-5,1	-2,3
Всего	-2,0	-2,2	-1,0

Источник: составлено автором на основе [4].

Анализ результатов, полученных муниципальными предприятиями, свидетельствует о том, что значение среднего показателя рентабельности продаж в 2018 г. отрицательное - 2,0%, имея тенденцию к снижению по сравнению с предыдущим годом. Это обусловлено регистрацией чистых убытков от финансово-экономической деятельности анализируемых предприятий.

В 2018 году показатель рентабельности продаж имеет положительное значение только на предприятиях, оказывающих работы и услуги в размере 2,1%. Это означает, что на каждый лей продаж было получено 2,1 бань чистой прибыли.

Полюс

Финансовая рентабельность показывает эффективность инвестируемых средств. Она является одним из основных параметров, используемых при определении прибыли. Чем выше ее значение, тем больший доход приносят вложенные средства. Значение среднего показателя финансовой рентабельности в 2018 г. отрицательное - 2,2%, то что способствует появлению поводов у инвесторов задуматься о целесообразности будущих инвестиций.

Отдача на использованные в компании активы характеризуется рентабельностью активов. Чем выше коэффициент, тем больше прибыль генерируется при заданном уровне активов. За счет зафиксированных в 2018 г. чистых убытков величина данного показателя отрицательна и составляет 1,0%, то есть каждый лей, вложенный в активы, принес муниципальным предприятиям чистый убыток в размере 1,0 бань.

В современных рыночных условиях очень важно оперативно управлять полученной прибылью муниципальными предприятиями. Особое внимание необходимо уделять оптимизации распределения прибыли с точки зрения предпринимательской деятельности. Также, муниципальные предприятия должны сфокусировать свою производственную деятельность на реализации другой, не менее важной цели – обеспечении рентабельности предприятия, что возможно, в первую очередь, на основе эффективной организации управления соответствующих предприятий, искоренения коррупции, оптимального и эффективного распределения полученной прибыли.

Список использованных источников

1. Кобылецкий В.Р. Анализ финансовых результатов. Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.finalon.com/ru/analiz-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya-napravleniya/370-analiz-finansovykh-rezultatov> (дата просмотра: 02.11.2020).
2. Богатова Т.А., Алексеева Н.В., Шигильчева С.А. Анализ финансовых результатов деятельности организации // Вестник Российского университета кооперации. 2019. № 2(36). С. 26-30.
3. Барсукова М.А. Прибыль как показатель экономического анализа конкурентоспособности торговой организации // Экономические науки. 2012. № 6. С. 151-153.
4. Аналитическое примечание по результатам финансового мониторинга хозяйственно-финансовой деятельности на 2018 год муниципальных предприятий и компаний, в которых Совет Муниципалитета Кишинёв имеет долю. Министерство Финансов Республики Молдова, Кишинев. 2018. 28 стр.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В АНАЛИЗЕ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Б.И. Исроилов, д-р экон. наук, проф.,

Ташкентский государственный университет, Узбекистан

Н.Г. Каримов, д-р экон. наук, проф.,

Б. Ибрагимов,

Ташкентский государственный экономический университет, Узбекистан

Процесс интеграции мировой экономики служит развитию экономических показателей страны на основе новых интенсивных технологий. Но, интеграционный процесс мировой экономики вместе с положительным влиянием на развитие данной отрасли вызывает опасные последствия для общества и государства. В результате позитивного влияния интеграции мировой экономики растёт качество жизни населения, но вместе с этим наблюдается рост правонарушений в области легализации доходов полученных преступным путем, финансирование терроризма и коррупции.

Поэтому международными организациями, такими как, ООН, ОБСЕ, ЕС, FATF приняты международные стандарты, регулирующие организацию работ по противодействию правонарушений в области легализации доходов.

Обеспечение национальных интересов и экономической безопасности - важнейшая функция государства, реализация которых призвана усиливать ее позиции в международном сообществе. Экономическая безопасность - фундаментальная основа экономически эффективного государства, которая помогает отстаивать свои национальные интересы и обеспечивать свою экономическую безопасность как составляющую национальной безопасности.

В современных условиях обеспечение экономической безопасности государства, особенно актуально для стран с транзитивной экономикой, где система государственных финансов не является достаточно устойчивой. Поскольку влияние мировых финансовых систем для отдельных государств переходит на иной качественный уровень, то, с учетом господствующего положения, которое занимает финансовая составляющая в современной экономике, характеризующая экономику, как управляемую систему, через финансовые механизмы, с помощью финансовых рычагов, финансовых стимулов и в финансовых целях.

Как показывает мировой опыт, обеспечение надлежащего уровня экономической безопасности на всех уровнях (национальном и региональном уровнях предприятия или физического лица) - это гарантия независимости государства и гарантия избежать наступления негативных последствий открытости в национальной экономике, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижение эффективного взаимодействия с международными финансовыми и экономическими институтами.

По мнению ученых состояние экономической безопасности является главным критерием оценки эффективности государственной политики и деятельности властных структур во время реформирования и развития финансово-кредитной сферы [1-5].

В Пояснительной записке к 29-ой Рекомендации (п.6) ФАТФ говорится о том, что в целях проведения надлежащего анализа ПФР должны иметь доступ к самому широкому возможному кругу финансовой, административной и правоохранительной информации [6]. Эта информация должна включать сведения из открытых или публичных источников, а также соответствующую информацию, собранную и/или хранящуюся в других органах или по поручению других органов и в соответствующих случаях информацию, хранимую коммерческими организациями.

Подразделение финансовой разведки (ПФР) является центральной государственной структурой, ответственной за получение, анализа и передаче компетентным органам финансовой информации, касающейся доходов, подозреваемых в криминальном происхождении, требуемой в соответствии с национальным законодательством для осуществления борьбы с отмыванием денег, а также имеющее полномочие по работе противодействию финансированию терроризма.

Доступ ПФР к широкому спектру информации позволяет повысить эффективность оценивания степени рисков поступающих сведений, путем использования возможностей информационных систем с целью EAG-XIII автоматизации процессов. Среди доступных источников данных можно отметить следующие источники информации:

- *БД физических лиц;*
- *БД юридических лиц;*
- *БД актов гражданского состояния;*
- *БД налоговой информации;*
- *БД таможенных операций;*
- *другие информации.*

Как показывает практика, на сегодняшний день многие ПФР все еще испытывают сложности с получением доступа к национальным базам данных своих государств или имеют доступ в режиме направления запросов.

При этом, необходимо отметить, что получение доступа к национальным базам данных в своих государствах в режиме «запрос-ответ» не позволит в полной мере повысить эффективность анализа всего спектра поступающей в ПФР информации. В этой связи, совершенно очевидно, что информация из других баз данных должна накапливаться в базе данных ПФР и быть актуальной на момент проведения финансовых исследований.

Национальную оценку риска отмывания денежных средств и финансирования терроризма (ОД/ФТ) следует рассматривать как основу для определения приоритетов политики ПОД/ФТ и распределения ресурсов.

Национальная оценка рисков ОД/ФТ-это организованная систематическая деятельность по выявлению и изучению источников и методов легализации преступных доходов и финансирования терроризма, а также поиску слабых сторон в системах ПОД/ФТ, которые прямо или косвенно влияют на страну, осуществляющую оценку. К процессу оценки рисков могут быть привлечены как многочисленные учреждения государственного сектора, действующие совместно и сотрудничающие с частным сектором, так и одно или несколько независимых агентств, оценивающих специфические риски ОД/ФТ в стране [7].

Целью национальной оценки рисков ОД/ФТ являются выявление методов отмывания денег и финансирования терроризма в пределах юрисдикции и определение частоты использования этих методов, их эффективности при переводе средств, полученных преступным путем, и поиске слабых мест в системах и средствах контроля ПОД/ФТ.

ПФР используют внутренние автоматизированные процедуры для оценки рисков поступающих сообщений. Неоспоримым преимуществом систем оценки рисков является наличие автоматизированного доступа к внешним базам данных.

К примеру, в Республике Узбекистан проводится комплексное изучение и анализ поступающих сообщений в автоматизированном режиме, в ходе которого они проверяются по соответствующим базам данных (спискам), в том числе:

- *юридических или физических лиц, которые участвуют или подозреваются в участии в террористической деятельности;*
- *юридических или физических лиц, которые прямо или косвенно являются собственниками или контролируют организацию, осуществляющую или подозреваемую в осуществлении террористической деятельности;*
- *юридических лиц, которые находятся в собственности или под контролем физического лица либо организации, осуществляющих или подозреваемых в осуществлении террористической деятельности.*

Далее, также в автоматизированном режиме:

- *осуществляется проверка по паспортной базе;*
- *осуществляется проверка на предмет выезда/въезда за границу;*
- *осуществляется проверка на наличие ранее поступивших сообщений на данный субъект;*
- *осуществляется проверка по другим имеющимся базам данных (экспорт-импорт товаров, сведения об оборотах денежных средств на счетах данного субъекта, кадастровые данные и прочее).*

В Узбекистане для координации системы оценки рисков в сфере ПОД/ФТ Постановлением Президента от 20 сентября 2018 года создана Межведомственная комиссия по противодействию легализации доходов, полученных от преступной деятельности, финансированию терроризма и распространения оружия массового уничтожения [8]. Для успешного выполнения рекомендации Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) сейчас проводится национальная оценка рисков с участием министерств и ведомств, задействованных в данной области. Комиссия занимается организацией работ по оценке рисков, выработкой предложений по совершенствованию государственной политики в этой сфере, имплементации Рекомендаций ФАТФ и международных документов в данной сфере, а также анализом правоприменительной практики и причин совершаемых правонарушений.

ПФР Бельгии проводит типологический анализ рабочих документов для описания методов, используемых преступниками для легализации доходов, полученных незаконным путем. Изучение типологий охватывает период продолжительностью один год и документы, переданные в судебные органы за этот период. Изменение методов легализации криминальных доходов становятся очевидными при изучении общих тенденций, которые можно проследить через их эволюцию в течение предыдущих периодов.

В общем, выявленные тенденции отражают многообразие сторон, раскрывающих информацию, разнообразие методов легализации преступных доходов и финансирование терроризма и демонстрирует важность сотрудничества всех заинтересованных организаций, как на национальном, так и на международном уровнях [9].

В ПФР Республики Беларусь разработан специальный программный комплекс, который предусматривает всесторонний анализ подозрительных операций и их участников [10].

Аналогично в ПФР России тоже существует программный продукт оценки рисков на основе всего EAG-XIII входящего информационного потока сообщений о подозрительных операциях, включая ретроспективный анализ сообщений. Суть механизма сведена к многообразной алгоритмической оценке со стороны ответственных профильных подразделений ПФР России сущностей, связанных с сообщением о подозрительной операции, таких как – юридическое/ физическое лицо, плательщик/получатель по операции счета, задействованный в сообщении о финансовой операции, кредитных организации и т.п. [10].

Хорошо организованное информационно-аналитическое пространство ПФР позволяет формировать с учетом оценки рисков целевые и макроаналитические агрегированные данные, позволяющие выявлять точки высокой концентрации рисков в разных масштабах анализа: оперативный, тематический, тактический и стратегический и осуществлять специализацию аналитиков ПФР в соответствии с текущими задачами.

К примеру, в ПФР Республики Казахстан использует программный продукт «Оперативный анализ» который на основе анализа осуществляют оценку ранга поступающей информации. Сообщения субъектов финансового мониторинга прошедшие обработку в сбор информации о финансовых операциях (СДФО) поступают в подсистему «оперативный анализ» Единой Информационной Аналитической Системы (ЕАИС), в которой выполняется анализ данных на предмет принадлежности объектов финансового мониторинга к причастности ОД/ФТ. Подсистема определяет степень риска причастности финансовой операции к операциям ОД/ФТ с использованием заложенных в систему критериев и методов оценки:

- *интегральная оценка;*
- *оценки связей между объектами анализа[10].*

При выявлении содержания того или иного индикатора модуль «Оперативный анализ» присваивает сообщению соответствующий ранг подозрительности. При наличии нескольких индикаторов общий ранг подозрительности равняется сумме рангов подозрительности по каждому индикатору.

В целом, национальная оценка риска ПОД/ФТ государств является процессом, который обычно представляет информацию по следующим вопросам:

- *характер и масштаб ПОД/ФТ и смежных предикатных преступлений (например, угрозы);*
- *недостатки системы борьбы с отмыванием доходов, полученных преступным путем, системы контроля и другие особенности юрисдикции, что делают ее привлекательной для отмывания денег (например, уязвимость).*

На основе полученных исходных данных анализа, делается тот или иной вывод о характере подозрительной операции и его участниках. В случае необходимости по фигуранту оперативным путем собирается дополнительная информация, проводится дальнейшее изучение, при этом в случае некоего совпадения, готовится информация о фигуранте и передается в соответствующие структуры.

Список использованных источников

1. B.I.Isroilov, U.Kh.Abduganiyev, B.B.Ibragimov. Financial Control of Public Procurement to Prevent Corruption in the Development of Digital Economy. // Advances in Economics, Business and Management Research, volume 138 2nd International Scientific and Practical Conference "Modern Management Trends and the Digital Economy: from Regional Development to Global Economic Growth" (MTDE 2020). <https://www.atlantispress.com/proceedings/mtde-20/125939770>
2. B.I.Isroilov. National Risk Assessment System in Uzbekistan. // Materials of the XI International Scientific and Practical Conference. 2019 Publisher: National Research Nizhny Novgorod State University. N.I. Lobachevsky (Nizhny Novgorod).B.I.Isroilov, R/Mukhammadiev. Objectives of using of public-private partnership mechanisms to improve the quality of medical services. Journal of Critical Reviews ISSN-2394-5125 Vol 7, Issue 7, 2020, Pages: 952-958.
3. B.I.Isroilov, Sh.H.Pardayev, B.J.Ibrohimov. Problems of ensuring economic security in the context of deepening globalization and digitalization. // - Magazine: International Economic Journal, ISSN:1016-8737, United Kingdom.
4. B.I.Isroilov, B.J.Ibrohimov Sh.H.Pardayev, B.J.Ibrohimov. Economic Security: Threats, Analysis and Conclusions. International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding. <http://ijmmu.com>. editor@ijmmu.com.ISSN 2364-5369. Volume 7, Issue 8.September, 2020, Pages: 64-76.
5. Sh.Uljaeva, B.I.Isroilov, B. Toshev, Kh.Botirova, B. Raxmonov.The Posts and Ranks Concerning to a Local and Religious Administration. International Journal of Psychosocial Rehabilitation, Vol. 24, Special Issue 1, 2020 ISSN: 1475-7192 DOI: 10.37200/IJPR/V24SP1/PR201184. Pages: 507-514
6. 29-ая Рекомендация ФАТФ. 2007 г.
7. <https://eurasiangroup.org>.ru. «Стратегии оценки рисков легализации денежных средств, полученных преступным путем, и финансирования терроризма».
8. Постановление Президента Республики Узбекистан от 20 сентября 2019 года № ПП-3947 «Об образовании межведомственной комиссии по противодействию легализации доходов, полученных от преступной деятельности, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения». "Собрание законодательства Республики Узбекистан", 24 сентября 2018 г., N 38, ст. 767.
9. Б.И.Исроилов, К.В.Швецов, Н.Г.Каримов, И.С.Хотамов, И.Б.Захарова, А.А.Исламов. «Современная система противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ). Учебное пособие. Санкт-Петербург, СПбПУ, 2018 год, 386 стр.
10. <http://www.kfm.gov.kz>. Информационный вестник. Комитет по финансовому мониторингу Министерства финансов Республики Казахстан.

ДРОПШИППИНГ: МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

С.Л. Коротаев, д-р экон. наук, проф.,
ЗАО «АудитКонсульт», Минск, Беларусь

В настоящее время в развитых странах мира активно применяется дропшиппинг, Дропшиппинг (от англ. dropshipping – прямая поставка) - это поставка товаров непосредственно со склада поставщика (производителя, оптовика, дистрибьютора) (далее – поставщик) покупателю, при которой продавец (посредник), именуемый дропшиппером, выступает для конечного покупателя продавцом товара.

Дропшиппер обеспечивает «витрину» реализуемых им товаров (обычно это интернет-магазин), маркетинг, продвижение товара, прием заказов от покупателей, заключение договоров дропшиппинга с поставщиком, прием оплаты от покупателей, передачу поступивших заказов поставщику, расчеты с поставщиком, контроль поставки товара покупателю.

Дропшиппер не имеет ни собственного склада, ни товарного запаса – упаковка и доставка товара покупателю от лица дропшиппера осуществляется (обеспечивается) поставщиком.

Отношения между дропшиппером и поставщиком регулируются заключаемым между ними договором дропшиппинга.

Договор дропшиппинга – это особый посреднический договор, который применительно к нормам национального законодательства может быть позиционирован как смешанная форма договора, включающая договор купли-продажи товара (дропшиппером у поставщика), договор поручения на доставку товара поставщиком конечному покупателю, отдельные элементы договора комиссии.

Между конечным покупателем товара и дропшиппером, являющимся по факту продавцом товара покупателю, имеет место публичный договор-оферта товара через интернет-магазин дропшиппера либо через интернет-площадку организации, предоставляющей ее дропшипперу по договору оказания услуг.

В отличие от других посреднических договоров собственником товара, поставляемого конечному покупателю, является дропшиппер. Право собственности дропшиппера на приобретенный им товар обусловлено его правомочиями владеть, пользоваться и распоряжаться этим товаром после его приобретения у поставщика (ст. 210, 224 Гражданского кодекса [1]).

Система дропшиппинга предусматривает, как правило, предварительную оплату за приобретаемый товар. Это касается как самого дропшиппера, требующего предварительную оплату за заказываемый товар, так и поставщика товара, с которым работает дропшиппер и который также работает исключительно по предоплате.

Доход (выручка) дропшиппера заключается в разнице между оптовой ценой, установленной поставщиком, и окончательной ценой, по которой товар был продан конечному покупателю (надбавка продавца).

Конечному покупателю дропшиппер реализует товар не за вознаграждение, как это имеет место у посредников по договорам комиссии, поручения, иным посредническим

договорам, а по договору купли-продажи, по которому он выступает собственником товара. Соответственно, дропшиппер претендует не на часть оплаты за товар, а на всю сумму средств, поступившую в оплату товара.

Схема договоров, применяемых дропшиппером, и обусловленные этими договорами затраты и финансовые результаты от осуществления дропшиппинговой деятельности представлены на рис. 1.

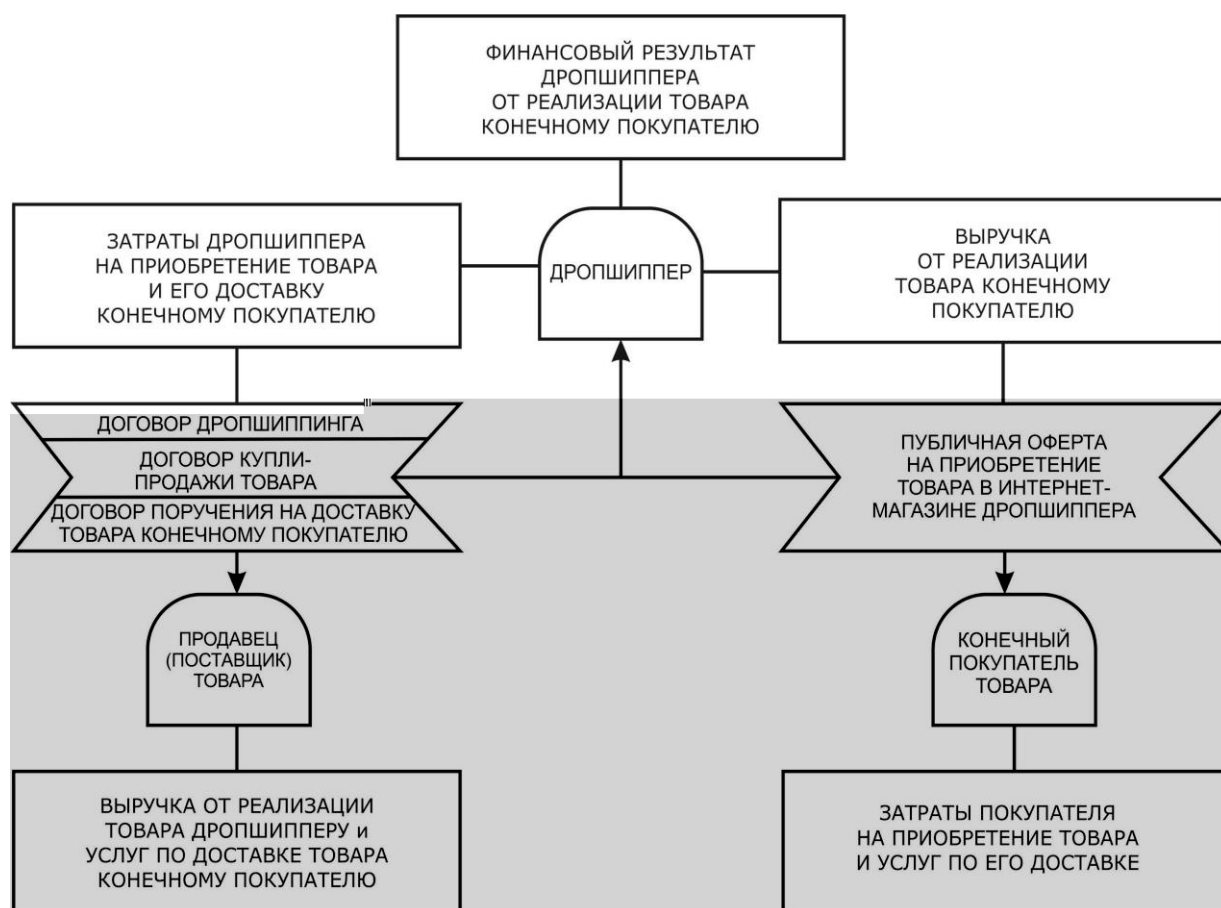


Рисунок 1. – Схема договоров, применяемых дропшиппером, и обусловленные этими договорами затраты и финансовые результаты от осуществления дропшиппинговой деятельности

Являясь по сути посредником в поставке товара конечному покупателю, дропшиппер, тем не менее, является собственником этого товара, что обуславливает особенности учета таких посреднических операций у дропшиппера, в частности особенности определения его выручки и дохода.

Особо подчеркнем – у дропшиппера по договору дропшиппинга выручка не формируется. По договору дропшиппинга у дропшиппера формируются затраты на приобретение товара и на оплату его доставки до конечного покупателя.

Указанные затраты, в частности по приобретению товара, должны соотноситься с доходом, получаемым дропшиппером от продажи товара конечному покупателю, который рассчитывается с дропшиппером.

Что касается затрат дропшиппера на доставку товара, то такие затраты возможно, по нашему мнению, признать возмещаемыми затратами (возмещение осуществляет конечный покупатель) и организовать их учет с использованием счетов учета расчетов.

При этом сумма, полученная от конечного покупателя в счет возмещения транспортных расходов, не включается ни в выручку, ни в прочие доходы по текущей деятельности дропшиппера, а расходы самого дропшиппера на оплату услуг поставщика по доставке товара конечному покупателю не учитываются у дропшиппера ни в составе затрат по производству и реализации товаров, ни в составе прочих доходов по текущей деятельности.

В бухгалтерском учете возмещаемые дропшипперу расходы конечным покупателем, а также расходы дропшиппера на оплату услуг поставщика по доставке товара конечному покупателю учитываются у дропшиппера на счетах расчетов.

Необходимость включения в выручку дропшиппера всей стоимости реализованного дропшиппером товара конечному покупателю при условии, что дропшиппер приобретает товар у поставщика и реализует его покупателю по самостоятельно сформированной цене, подтверждается отдельными разъяснениями органов государственного управления, полученными в ходе проведения исследования вопросов бухгалтерского учета дропшиппинговых операций [2, 3].

В качестве торговой площадки дропшиппер может использовать не только собственный интернет-магазин, но и другие интернет-площадки, имеющие устоявшуюся репутацию и значительные объемы продаж, например, площадки AMAZON или AliExpress.

Если при традиционной схеме дропшиппинга оплата за товар от покупателя поступает на счет дропшиппера, то при работе со сторонними интернет площадками – на счет организаций, предоставляющих интернет-площадку, что обуславливает особенности учета операций у дропшиппера, работающего по договорам с интернет-площадками.

Схема организации дропшиппинг – бизнеса на AMAZON и других аналогичных интернет-площадках представлена на рис. 2.

С учетом результатов выполненного нами исследования [4-6], не имеющего в Беларуси каких-либо аналогов и принципиальным образом отличающихся от подходов, предлагаемых в других постсоветских странах, рассмотрим методику бухгалтерского учета приобретения и реализации товара у дропшиппера с учетом возможной альтернативности организации дропшиппинг-бизнеса – с использованием собственного интернет-магазина и через интернет-площадку сторонней организации.

При этом будем исходить из того, что дропшиппер применяет общую систему бухгалтерского учета и общую систему налогообложения.

Кроме того, в отношении операций дропшиппинга мы будем учитывать следующие особенности, обуславливающие особый порядок их бухгалтерского учета:

- выручкой дропшиппера от реализации товара признается отпускная стоимость товара, реализуемого им конечному покупателю, а не разница между отпускной стоимостью товара и ценой его приобретения у поставщика, как это предлагается специалистами других постсоветских стран, в частности России и Украины [7, 8];

- в силу того, что дропшиппер признается собственником реализуемого конечному покупателю товара, этот товар должен отражаться у дропшиппера на балансовых счетах бухгалтерского учета и, соответственно, учитываться при формировании его финансового результата;
- в силу того, что товар дропшиппера не поступает непосредственно дропшипперу, а со складов поставщика отправляется конечному покупателю, учет такого товара дропшиппером осуществляется транзитом;
- возмещаемые дропшипперу расходы по доставке товара конечному покупателю силами сторонней транспортной организацией не признаются у дропшиппера ни как доходы, ни как расходы, соответственно учет таких посреднических операций осуществляется у дропшиппера на счетах учета расчетов.

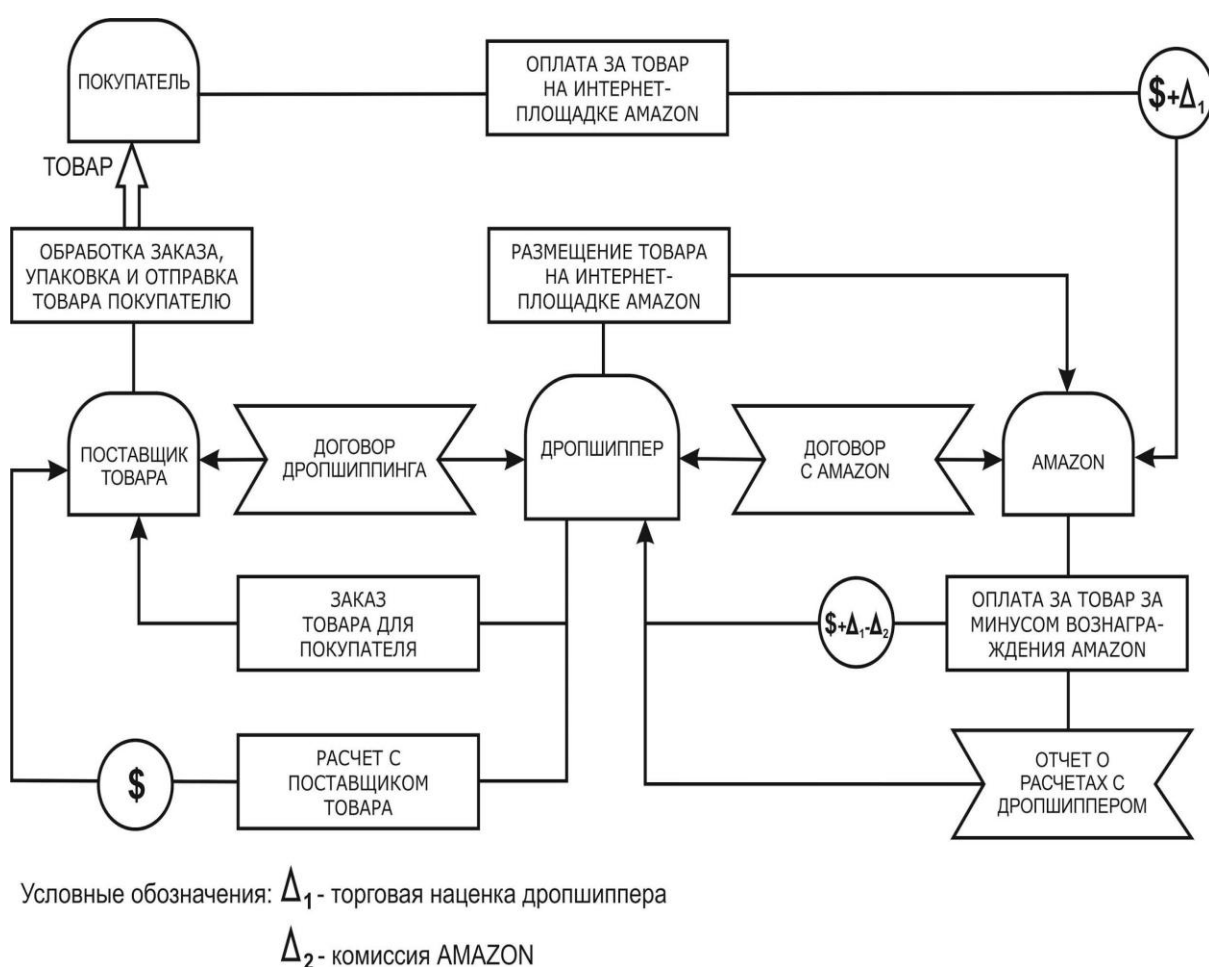


Рисунок 2. – Схема организации дропшиппинг – бизнеса на AMAZON и других аналогичных интернет-площадках

Вариант 1 – Дропшиппер реализует приобретенный у поставщика товар через собственный интернет-магазин (табл. 1).

Для учета расчетов с конечными покупателями используется субсчет 62-2 «Расчеты с покупателями».

Таблица 1. – Корреспонденция счетов по счету 62-2 «Расчеты с покупателями»

Содержание бухгалтерской записи	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
Получение денежных средств от покупателя за товар и его доставку (авансовый платеж)	51	62-2
Перечисление предварительной оплаты поставщику за товар и его доставку покупателю	60	51
Принятие к учету товара, приобретенного у поставщика	41-1	60
Отражение суммы НДС по приобретенному у поставщика товару	18-4	60
Принятие НДС по приобретенному товару к вычету	68-2	18-4
Перевыставление оплаченных поставщику транспортных услуг для их возмещения покупателем (закрытие задолженности перед покупателем по ранее полученному авансу)	62-2	60
Отражение выручки от реализации товара покупателю	62-2	90-1
Начисление НДС с выручки от реализации товара	90-2	68-2
Списание стоимости реализуемого товара по ценам поставщика	90-4	41-1

Вариант 2 – Дропшиппер реализует приобретенный им товар через интернет-площадку сторонней организации (AMAZON, AliExpress и др.) (табл. 2)

Для учета расчетов используются:

с конечными покупателями - субсчет 62-2 «Расчеты с покупателями»;

с организацией, предоставляющей интернет-площадку – субсчет 62-1 «Расчеты с интернет-площадкой».

Таблица 2. – Корреспонденция счетов по реализации дропшиппером приобретенного им товара через интернет-площадку сторонней организации

Содержание бухгалтерской записи	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
Поступление денежных средств от покупателя за товар и его доставку на счет интернет-площадки (авансовый платеж)	62-1	62-2
Перечисление предварительной оплаты поставщику за товар и его доставку покупателю	60	51
Принятие к учету товара, приобретенного у поставщика	41-1	60
Отражение суммы НДС по приобретенному у поставщика товару	18-4	60
Принятие НДС по приобретенному товару к вычету	68-2	18-4
Перевыставление оплаченных поставщику транспортных услуг для их возмещения покупателем (закрытие задолженности перед покупателем по ранее полученному авансу)	62-2	60
Отражение комиссионного вознаграждения интернет-площадки за оказание информационных услуг (уменьшение задолженности интернет площадки на оговоренную договором величину комиссионного вознаграждения)	44	62-1
Поступление средств от интернет-площадки (за минусом ее комиссионного вознаграждения)	51	62-1
Отражение выручки от реализации товара покупателю	62-2	90-1
Начисление НДС с выручки от реализации товара	90-2	68-2
Списание стоимости реализуемого товара по ценам поставщика	90-4	41-1

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-З : принят Палатой представителей 28.10.1998; одобрен Советом Республики 19.11.1998 г. (в ред. от 04.05.2019).
2. Письмо ИМНС Советского района по г. Минску от 20.07.2020 № 8-10/06133 «О налогооблагаемом доходе по договорам дропшиппинга».
3. О рассмотрении обращения : письмо Мин-ва антимонопольного регулирования и торговли Респ. Беларусь, 21.08.2020, № 05-01-09/1290к «О праве собственности на товар и выручке дропшиппера».
4. Коротаев, С.Л. Дропшиппинг в Беларуси : проблемы и перспективы / С.Л. Коротаев // Финансы. Учет. Аудит. – 2020. – № 9. – С. 40-43.
5. Коротаев, С.Л. Дропшиппинг в Беларуси : проблемные аспекты бухгалтерского учета и налогообложения / С.Л. Коротаев, Д.С. Коротаев // Бух. учет и анализ. – 2020. – № 7. – С. 30-53.
6. Коротаев, С.Л. Бухгалтерский учет и налогообложение у дропшиппера / С.Л. Коротаев // Нов. экон. газ. – 2020. – № 69. – С. 4, 13.
7. Петров, А. Реальная торговля без реального товара – дропшиппинг / <https://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a85/451916.html>. – Дата доступа : 13.02.2012.
8. Шевчук, М. Осваиваем дропшиппинг! Юридические, налоговые и бухгалтерские нюансы / <https://i.factor.ua/journals/bn/2017/december/issue-50/article-32620.html>. – Дата доступа : 01.12.2017.

БЛОКЧЕЙН КАК СИСТЕМА УЧЕТА БУХГАЛТЕРСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

В.Н. Лемеш, канд. экон. наук, доц.,

П.В. Чеченок,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

BlockShow Europe в мае 2018 опубликовала Топ-10 лучших европейских стран для создания блокчейн-компаний: Швейцария, Гибралтар, Мальта, Соединенное Королевство, Дания, Германия, Португалия, Нидерланды, Финляндия, Беларусь [1]. Новый же рейтинг не только обращает внимание на другие континенты, но и учитывает последние данные (нормативная база, инициативы, использование «Блокчейна»). В итоге Топ-10 выглядит совсем по-другому: Эстония вытеснила Швейцарию на второе место, третье занимает Япония, далее – Мальта, Гибралтар, Гонконг, Словения, Сингапур, Бермудские острова и Дубай. Таким образом, видно, что Республика Беларусь не располагает достаточной базой для оперативного обновления системы учета и проведения транзакций через «Блокчейн».

С принятием Декрета Президента Республики Беларусь «О развитии цифровой экономики» [2] в Республике была легализована такая технология реестра блоков транзакций как «Блокчейн», а также вследствие этого дано право юридическим и физическим лицам, а также индивидуальным предпринимателям владеть (создавать, совершать операции и хранить) цифровыми знаками – токенами.

Блокчейн (blockchain — англ. «цепочка блоков») — это децентрализованная база данных, в которой все записи (блоки) связаны между собой с помощью средств криптографии. Возникновение блокчейна связано с именем Сатоши Накамото, создателем первой криптовалюты Bitcoin. Технология была предложена в 2008 году. На техническое обеспечение и реализацию ушло около 10 месяцев, и в 2009 году она была первый раз применена в том виде, в каком существует сейчас. Впервые блокчейн стал использоваться как основа первой криптовалюты — биткойна, где он играл роль распределенного реестра для всех операций с цифровыми монетами. Криптовалюта — это разновидность цифровой валюты, учет внутренних расчетных единиц которой обеспечивает децентрализованная платёжная система (нет внутреннего или внешнего администратора или какого-либо его аналога), работающая в полностью автоматическом режиме. Сама по себе криптовалюта не имеет какой-либо особой материальной или электронной формы — это просто число, обозначающее количество данных расчетных единиц, которое записывается в соответствующей позиции информационного пакета протокола передачи данных и зачастую даже не подвергается шифрованию, как и вся иная информация о транзакциях между адресами системы. Токен представляет собой компактное устройство, предназначенное для обеспечения информационной безопасности пользователя, также используется для идентификации его владельца, безопасного удаленного доступа к информационным ресурсам и т. д. Как правило, это физическое устройство, используемое для упрощения аутентификации.

Каким же образом возможно применить технологию «Блокчейн» в бухгалтерском учете? Во-первых, по своей сути, ее можно сравнить с типичной бухгалтерской программой, только в максимально примитивном виде и с минимизацией детализации. Естественно, это не является положительным моментом, но дает стимул к разработке и совершенствованию системы. Это очевидно, так как изначально технология не создавалась конкретно для целей учета и контроля. Однако, она соответствует некоторым основным принципам бухгалтерского учета. А именно: информация, помещенная в систему «Блокчейн» является надежной и правдивой, так как любые изменения в уже записанные блоки невозможны, а также отсутствует возможность подделки или подмены данных; во-вторых, информации, созданной в «Блокчейн», можно доверять, даже если доверие к контрагенту отсутствует; в-третьих, транзакция осуществляется только если она одобрена обеими сторонами и каждая транзакция записывается дважды: в одинаковой сумме у каждой из сторон сделки. Факт хозяйственной жизни отражается в одинаковой оценке по дебету одного и кредиту другого счета. Это соответствует такому принципу бухгалтерского учета как двойная запись. Информация системы открыта и одновременно защищена, что обеспечивает ее прозрачность. Однако существует проблема конфиденциальности информации [3]. Но и это считается разрешимым, так как пользователи цепи могут иметь коды-шифры, или так называемые «ключи» для просмотра определенной информации, то есть, использовать приватный блокчейн. Основное преимущество технологии – это ускорение осуществления операций: возможность работать без посредников, банков; нет необходимости сверки расчетов. Формирование и списание дебиторских и кредиторских задолженностей сторон сделки будет происходить одновременно в одинаковой оценке в момент транзакции. Подтверждать факт транзакции и ее оценку не придется. Бухгалтеру останется только правильно классифицировать приобретенный/переданный актив и соответствующий доход/расход [4].

Основными положительными критериями в вышеуказанных странах являются прогрессивно-разрабатываемое законодательство в сфере цифровой экономики и регулировании «крипто-отношений», также активная поддержка стартапов, преимущественно начиная с внедрения технологии в систему государственного управления, эффективная работа криптовалютных бирж и некоторые другие аспекты, в том числе и политическое и экономическое развитие в целом.

Рассмотрим основные положения об учете токенов и применении технологии «Блокчейн» в белорусском бухгалтерском учете.

В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь [2] возникшие (добытые) в процессе майнинга или приобретенные иным способом токены признаются активами; размещение юридическими лицами созданных ими токенов приводит к возникновению обязательства перед владельцами этих токенов. В развитие этого Министерство финансов Республики Беларусь приняло НСБУ «Цифровые знаки (токены)» [5], который определяет порядок формирования в бухучете информации о токенах. В соответствии с ним, полученные организацией токены принимаются к бухгалтерскому учету в зависимости от способа их получения и предполагаемого назначения: приобретенные для осуществления удостоверяемых токенами прав – по дебету счетов 06 «Долгосрочные финансовые вложения» (если срок обращения токенов превышает

12 месяцев с даты их размещения), 58 «Краткосрочные финансовые вложения» (если срок обращения токенов не превышает 12 месяцев с даты их размещения) и кредиту счетов 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 91 «Прочие доходы и расходы» (субсчет 91-1 «Прочие доходы») и других счетов; приобретенные для последующей реализации – по дебету счета 41 «Товары» и кредиту счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» (субсчет 90-7 «Прочие доходы по текущей деятельности») и других счетов; полученные в качестве вознаграждения за оказанные услуги в соответствии с законодательством (за исключением вознаграждения за верификацию совершения операций в реестре блоков транзакций (блокчейне) – по дебету счетов 06 «Долгосрочные финансовые вложения», 58 «Краткосрочные финансовые вложения», 41 «Товары» и кредиту счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»; возникшие (добытые) в результате деятельности по майнингу или полученные в качестве вознаграждения за верификацию совершения операций в реестре блоков транзакций (блокчейне) – по дебету счета 43 «Готовая продукция» и кредиту счета 20 «Основное производство».

Собственные токены, созданные организацией для размещения, к бухгалтерскому учету организации не принимаются. Обязательства, возникающие при возмездном размещении собственных токенов перед владельцами этих токенов, принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, равной стоимости полученных организацией активов, а возникающие при безвозмездном размещении собственных токенов перед владельцами этих токенов – в сумме признанных расходов, равной стоимости полученных организацией активов.

Таким образом, можно увидеть, что токены признаются в бухгалтерском учете либо как инвестиционный актив, либо как эквивалент денежных средств, либо в качестве готовой продукции или товаров.

Стоимость денежных средств, электронных денег, токенов другого вида, привлеченных от первых владельцев в результате размещения собственных токенов, отражается по дебету счетов 06 «Долгосрочные финансовые вложения», 41 «Товары», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 58 «Краткосрочные финансовые вложения» и других счетов и кредиту счетов 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» (если срок обращения токенов не превышает 12 месяцев с даты их размещения), 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» (если срок обращения токенов превышает 12 месяцев с даты их размещения). То есть, об учете криптовалюты, как таковой, точных указаний нет. И, так как по своей сути она является цифровой валютой, а действующий типовый план счетов не предусматривает ее учет. Целесообразно открыть новый счет, например, 54 «Счета учета криптовалюты».

Возвращаясь к доработке системы технологии «блокчейн» в качестве системы учета, стоит отметить следующее: во-первых, к каждому блоку, содержащему факт совершения операции должен быть привязан пакет документов или иной информации о совершенной операции, а именно: документ, на основании которого она проведена, условия ее проведения, обязательные реквизиты, контрагенты сделки, а также возможно одновременное ее отражение как в финансовом, так и в налоговом учете, то есть первичные документы в основном могли бы формироваться автоматически внутри системы

на условии электронной цифровой подписи; во-вторых, возможно разработка автоматизированного формирования типовых форм отчетности, таким образом не упуская ни единой совершенной операции; в-третьих, каждый последующий блок содержит в себе информацию всех предыдущих, что не дает возможности внести дополнительные операции между уже выстроенными блоками, с одной стороны, это может сформировать проблему отсутствия полноты информации, если существуют случаи, при которых нарушена логическая последовательность совершения операций, а с другой стороны – повышение требования к точности и достоверности оперативного учета.

В заключение можно сказать, что использование описанной в статье технологии «блокчейн» может привести к ускорению процесса финансово-хозяйственной деятельности компаний, а также привести весь учет, отчетность и контроль к единым мировым стандартам. Однако следует оценивать целесообразность такого перехода и его последствия с учетом экономической ситуации в мире. Как минимум, так как любое практическое действие требует для себя теоретическое основание – наиболее важным на данный момент является разработка нормативно-правовой базы по переходу экономики на «цифровую» и разработка плана внедрения технологии.

Список использованных источников

1. RusCoinsInfo: Топ-10 наиболее благоприятных стран для криптовалют [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ruscoins.info/news/top-10-naibolee-blagopriyatnih-stran-dlya-kriptovalyut/>. – Дата доступа: 10.10.2020.
2. Внимание: токены! Минфин о новом объекте бухучета: ООО «ЮрСпектр» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ilex.by/news/vnimanie-tokeny-minfin-o-novom-obekte-buhucheta/>. – Дата доступа: 10.10.2020.
3. Декрет Президента Республики Беларусь № 8 от 21 декабря 2017 г.: «О развитии цифровой экономики» // Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrya-2017-g-17716/. – Дата доступа: 10.10.2020.
4. Конфиденциальность в блокчейне: кому и зачем нужны анонимные криптовалюты [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.yandex.by/turbo?text=https%3A%2F%2Fforklog.com%2Fkonfidentsialnost-v-blokcheyne-komu-i-zachem-nuzhny-anonimnye-kriptovalyuty%2F>. – Дата доступа: 10.10.2020.
5. Иванов, А.: Как блокчейн изменит бухгалтерию [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.klerk.ru/buh/articles/472371/>. – Дата доступа: 10.10.2020.
6. «Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Цифровые знаки (токены)» и внесении дополнений и изменений в некоторые постановления Министерства финансов Республики Беларусь»: Постановление Министерства Финансов Респ. Беларусь от 6 марта 2018 г. № 16 / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_060318_16.pdf. – Дата доступа: 10.10.2020.

7. Лемеш, В.Н. В Республике Беларусь новый объект учета – токены // Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія : матеріали IV міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Тернопіль, 28 грудня 2018 р.) – Тернопіль: ТНЕУ, 2018. – С. 158-161.
8. Лемеш, В.Н. Современные технологии в информационно-аналитическом обеспечении отчетности в Республике Беларусь. Актуальные проблемы и перспективы развития государственной статистики в современных условиях: сб. докл. Междунар. научн.-практ. конф. в 2 томах, т.2, Саратов, 19 – 21 декабря 2018 г. / Саратовстат, Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова, Саратов. - 2019 – С. 134-136.
9. Лемеш, В.Н. Форсайт бухгалтерского учета и аудита в условиях цифровой экономики Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали VII всеукр. наук.-практ. конф. 26 квітн. 2018 р. (ЛТЕУ, м. Львів). Тернопіль : Крок. - 2018. - С. 147-150.

ОПТИМИЗАЦИОННЫЙ СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

О.В. Липатова, канд. экон. наук, доц.,

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

Транспортный комплекс Республики Беларусь играет важную роль в обеспечении ее многоотраслевой экономики, являясь связующим звеном между странами Европы и Азии. Эффективное функционирование транспорта – основное условие стабилизации, подъема и развития всей экономики республики, обеспечения ее национальной безопасности, улучшения условий хозяйствования и повышения уровня жизни населения. Исторически ведущим звеном в транспортной системе Республики Беларусь является железнодорожный транспорт, который представляет собой интегрирующий и организующий элемент взаимодействия производственных субъектов и обеспечения населения в перевозках.

Любой вид транспорта, и в первую очередь железнодорожный, влияет на себестоимость всех видов продукции. Издержки обращения, создаваемые транспортной отраслью, полностью входят в цену товара. Поэтому, разрабатывая свои планы перевозок, транспортные предприятия должны учитывать их экономическую реалистичность, так как перевозка через географические и временные границы может оказаться бесполезной, если итоговая цена продукции будет неприемлема для потребителя.

В современных условиях хозяйствования и разработки экономической политики развития предприятий актуальной становится проблема разработки соответствующего механизма управления, определения инструментария сознательного использования экономических законов. Как составная часть механизма управления наибольшее воздействие на экономическую эффективность хозяйствующего субъекта оказывает система управления затратами.

На железнодорожном транспорте система управления затратами включает в себя целый комплекс последовательно и постоянно осуществляемых организационных и практических работ по формированию информационной базы для своевременного и объективного учета и анализа затрат, выбору оптимальных методов учета затрат, разработке объективных нормативов и стандартов с целью оптимизации процесса их планирования, калькулирования себестоимости перевозок, координации действий производства и управления для удовлетворения потребительского спроса в транспортных услугах.

В силу специфических особенностей анализ затрат на железной дороге в системе управления затратами взаимодействует практически со всеми остальными составляющими. В сферу изучения попадает как производственная деятельность всей железной дороги в целом, так и отдельных структурных подразделений, выраженная экономическими показателями. В процессе анализа выявляются взаимосвязи и взаимозависимости между подразделениями по выполнению установленных плановых заданий по перевозкам, отклонения и причины, вызвавшие изменения в результатах и эффективности перевозок.

Анализ эксплуатационных расходов и себестоимости перевозок, выявление резервов снижения эксплуатационных расходов является одним из основных направлений комплексного анализа предприятий железной дороги, которое опирается на результаты оценки организационного и экономического уровня производства, объема и качества выполненной работы использования производственных мощностей, качества использования подвижного состава, основного и оборотного капитала, рабочей силы.

Действующий порядок аналитических исследований в области оптимизации расходов железной дороги и последующая реализация результатов анализа имеет целый ряд существенных недостатков, так как не обеспечивает полного контроля за использованием технических средств, материалов, топлива, электроэнергии и заработной платы и не в полной мере заинтересовывает предприятия в снижении затрат. Для выявления резервов сокращения и оптимизации эксплуатационных расходов необходимо осуществлять дифференцированный подход к поиску резервов по снижению уровня затрат и начинать аналитические исследования непосредственно с низовых предприятий.

Дифференцированный подход к поиску резервов по отраслевым хозяйствам и его взаимосогласованность и взаимообусловленность на различных уровнях управления позволит разработать механизм сокращения уровня расходов, консолидирующей частью которого должна стать отраслевая составляющая.

Для эффективного функционирования механизма поиска резервов снижения уровня затрат целесообразно осуществлять и использовать результаты анализа эксплуатационных расходов по двум направлениям:

- 1) по отраслям хозяйства и видам выполняемых работ на уровне отрасли;
- 2) по видам выполняемых работ в обособленных подразделениях соответствующей отрасли хозяйства.

Именно эти два выделенных направления позволят выявить наиболее существенные и значимые резервы, в связи с чем аналитические исследования, прежде всего надо концентрировать на следующих уровнях управления:

- на уровне отраслевых служб Управления дороги — в части консолидации информационных потоков структурных подразделений и выработки оптимального уровня расхода ресурсов (эталонов);
- на уровне структурных подразделений — в части разработки минимизации затрат с учетом особенностей деятельности каждого предприятия и видов выполняемых работ.

Результатом внедрения такого механизма поиска резервов снижения затрат станет возможность сбалансировать результаты хозяйствования и определить наиболее экономически обоснованные решения в области экономической политики на дорожном уровне.

Внедрение дифференцированного подхода к поиску резервов снижения величина затрат (эксплуатационных расходов) на Белорусской железной дороге является одним из основных шагов при переходе к более перспективному для данного субъекта

хозяйствования методу анализа – оптимизационному сравнительному анализу, в основе которого лежит оптимизация уровня затрат.

Оптимизационный сравнительный анализ представляет собой метод оптимизации величины расходов структурных подразделений, со схожими условиями работы, видом выполняемых работ и организационно-техническим уровнем путем определения эталонных значений (минимальных значений на принятый измеритель) и разработки рекомендуемой величины расходов с учетом принятых эталонов и планируемых объемов работы подразделений.

Роль главного менеджера, ответственного за расходы при таком многообразии структурных подразделений должна выполнять служба. На нее возлагается роль центра ответственности в выполнении определенной технологической операции в перевозочном процессе и, следовательно, именно на уровне службы целесообразным и экономически обоснованным является разработка мероприятий по повышению эффективности хозяйствования и оптимизации уровня затрат.

В процессе оптимизационного сравнительного анализа затрат можно выделить ряд последовательных этапов.

1) на основании аналитических исследований в разрезе отраслевых хозяйств выделяются обособленные подразделения со схожими условиями хозяйствования.

2) все структурные подразделения, разграниченные ранее делятся на одну или несколько групп со схожими условиями работы, видом выполняемых работ и организационно-техническим уровнем.

3) обосновывается измеритель, от величины которого зависит величина эксплуатационных расходов по каждому хозяйству. При этом необходимо отметить, что для определенных ранее группировок выбранный измеритель должны быть идентичным.

4) определяются удельные затраты на единицу выбранного измерителя, т. е. осуществляется расчет частной, удельной себестоимости производственного процесса каждого структурного подразделения.

5) внутри каждой группы определяется структурное подразделение, имеющее минимальные удельные затраты. Удельные затраты выбранного структурного подразделения принимаются в качестве эталонных для ограниченной ранее совокупности структурных подразделений со схожими видом работ и условиями работы.

6) для каждой группы структурных подразделений определяется рекомендуемая величина эксплуатационных расходов путем корректировки эталонного значения удельной величины затрат на единицу измерителя на фактический (предполагаемый) объем работы данного структурного подразделения. Эталон постоянных расходов по каждому хозяйству должен быть определен, исходя из оптимального уровня заполнения производственных мощностей и эталонных удельных постоянных расходов на единицу производственной мощности. Эти расходы определяются по группам предприятий и удельному весу каждой группы предприятий в работе хозяйства.

7) определяется экономия эксплуатационных расходов, которая может быть получена в случае достижения структурным подразделением эталонного уровня эксплуатационных расходов как разница между фактическими затратами и их скорректированным эталонным значением.

Предлагаемая система оптимизационного сравнительного анализа затрат является реальным инструментом управления затратами железной дороги. Углубленное, всестороннее применение предлагаемого метода анализа эксплуатационных расходов на всех уровнях управления и хозяйствования позволит выявить резервы экономии даже в тех хозяйствах и предприятиях, которые сейчас кажутся самыми эффективными.

Список использованных источников

- 1 Анализ хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте: учеб. / В. Г. Гизатуллина [и др.] ; под общ. ред. Д. А. Панкова, В. Г. Гизатуллиной ; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. — Гомель : БелГУТ, 2020. — 415 с.
- 2 Гизатуллина, В.Г. Управление затратами на железнодорожном транспорте: [монография] / В. Г. Гизатуллина, О.В. Липатова. — Гомель : БелГУТ, 2008. — 352 с.
- 3 Организационно-экономические и социальные проблемы и перспективы развития транспортной отрасли :м-лы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию факультета экономики и управления Уральского государственного университета путей сообщения — Екатеринбург : УрГУПС, 2018. — Вып. 4 (234). — С. 141 – 147

СОЦИАЛЬНЫЙ УЧЕТ КАК СИСТЕМА УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Е.Б. Малей, канд. экон. наук, доц.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

О.В. Ковалева,
ОАО «Нафтан», Новополоцк, Беларусь

Нефинансовые отчеты все более становятся необходимым условием доверия в деловом мире и особенно международных сделках. Имидж социально ответственной компании в настоящее время способствует успеху предпринимательской деятельности, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В Республике Беларусь вопрос о необходимости социальной отчетности бизнеса активно обсуждается в научных и деловых кругах, прессе. Некоторые из крупнейших белорусских компаний уже сегодня составляют социальные отчеты, но это, скорее, исключение из общего правила.

В настоящее время внедрение принципов, требований, соответствующих форм и их элементов, подходов и положений, согласно которым должна составляться такая отчетность, развиваются и изучаются, однако единого подхода не существует. Разнообразие форм отчетов и отсутствие универсальности затрудняют понимание КСО не только для общественности, но и для самих субъектов хозяйствования. В то же время благодаря тому, что выпуск нефинансовых отчетов является добровольной инициативой, компании могут самостоятельно определять, какие системы отчетности и показатели использовать.

Таким образом, сложившаяся практика, с одной стороны, предоставляет субъектам хозяйствования свободу выбора методологии и формы составления корпоративной социальной отчетности, с другой, - накладывает существенные обязательства с точки зрения обоснованности показателей, которые давали бы адекватное представление заинтересованным сторонам о политике и работе организации в направлении как ее устойчивого развития в будущем, так и общества в целом, а также информационной базы, откуда черпаются данные показатели.

Эффективность управления устойчивым развитием организации находится в прямой зависимости от объема информации, ее качества и целевого использования. Достоверная информация необходима для всех этапов управления. Особенно велико значение информации в управлении социальными процессами: от постановки задач до осуществления мер социального контроля, оценки эффективности принятых решений и их коррекции. В этой связи разработка системы учетно-аналитического обеспечения корпоративной социальной отчетности для конкретного субъекта хозяйствования, в частности ОАО «Нафтан», является актуальным и практически значимым исследованием.

В последние годы для характеристики процесса передачи информации о социальных и экологических последствиях экономических действий организаций для определенных групп интересов в обществе и в обществе в целом. появился новый термин «социальный учет», используемый в отчетах компаний, в печати и в средствах массовой информации [1, с. 178]. Большую актуальность на сегодняшний день представляет вопрос о выделении ряда критериев, характеризующих социальный учёт, проведении аналогии с бухгалтерским и определение сущности этого нового понятия.

Теоретические основы социального учета впервые исследованы английскими специалистами М.Р. Мэтьюсом и М.Х.Б. Перера (XXв.). Представления о социальном учете как базовом учете корпоративной социальной отчетности представлены трудами российских авторов, как В.С. Карагода, Е.Н. Харитоновой, Л.В. Пушкаревой, Е.М. Алигаджиевой. В Украине вопросами социально-ориентированного бухгалтерского учёта занимались исследователи Житомирской научной бухгалтерской школы. Среди западных авторов можно выделить работы С.А. Адамса, С.К. Бачелла, С. Задека, Р-Х Герца., Э-М Кигана., Д-М. Филиппа и др.

В специальной экономической литературе в настоящее время активно обсуждается вопрос о связи социального учета с бухгалтерским (финансовым и управленческим) учетом. Авторы существующих исследований единодушны в том, что социальная отчетность неотделима от перечисленных видов учета, однако различными оказываются мнения о характере этой взаимосвязи.

Как отмечает М.В. Краснова, взаимосвязь бухгалтерского учета и социальной отчетности существует, так как социальные отчеты формируются отчасти на основании данных бухгалтерского учета. Очевидным доказательством этого может служить набор экономических показателей, раскрываемых организациями в своей социальной отчетности, в том числе выручка, себестоимость, прибыль [2].

По мнению Алигаджиевой Е.М., социальный учет может выступать не отдельным видом учета, а расширением границ традиционного бухгалтерского учета. Социальный учет включает: учет социальной ответственности (учет факторов, имеющих социальную значимость); учет совокупного влияния (учет и оценка совокупных затрат); социально-экономический учет (оценка финансируемых проектов, с использованием финансовых и нефинансовых показателей) и учет социальных показателей (количественная социально-статистическая оценка). Социальный учет в аналитическом варианте использует данные статистического учета. Методической базой социального учета, кроме совпадающих с бухгалтерским учетом, являются международные стандарты корпоративной социальной отчетности (A1000 и GRI), частные рекомендации (разработки консультантов и предложения аудиторов), накопленный практический опыт работы. Измерения социального учета представляют собой натуральные и денежные величины [3, с.24]

При этом Алигаджиевой Е.М. проведено подробное сравнение систем бухгалтерского и социального учетов [3, с.24]. Однако в отличие от указанного автора, на наш взгляд система социального учета пересекается с системой бухгалтерского учета в части таких традиционно выделяемых подсистем как финансовой и управленческий учет, но включает в себя еще данные двух отдельных учетных систем: статистический и экологический учет. При этом подсистема «налоговый учет», как часть бухгалтерского учета, в социальном учете не используется. Таким образом, взаимосвязь подсистем бухгалтерского и социального учета можно представить на рисунке.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что социальный учет — это система формирования полной и достоверной информации о результатах выполнения социальной политики компании. В свою очередь, социальный бухгалтерский учет — это ведение бухгалтерского учета социальных показателей (в рамках финансовой и управленческой подсистем).

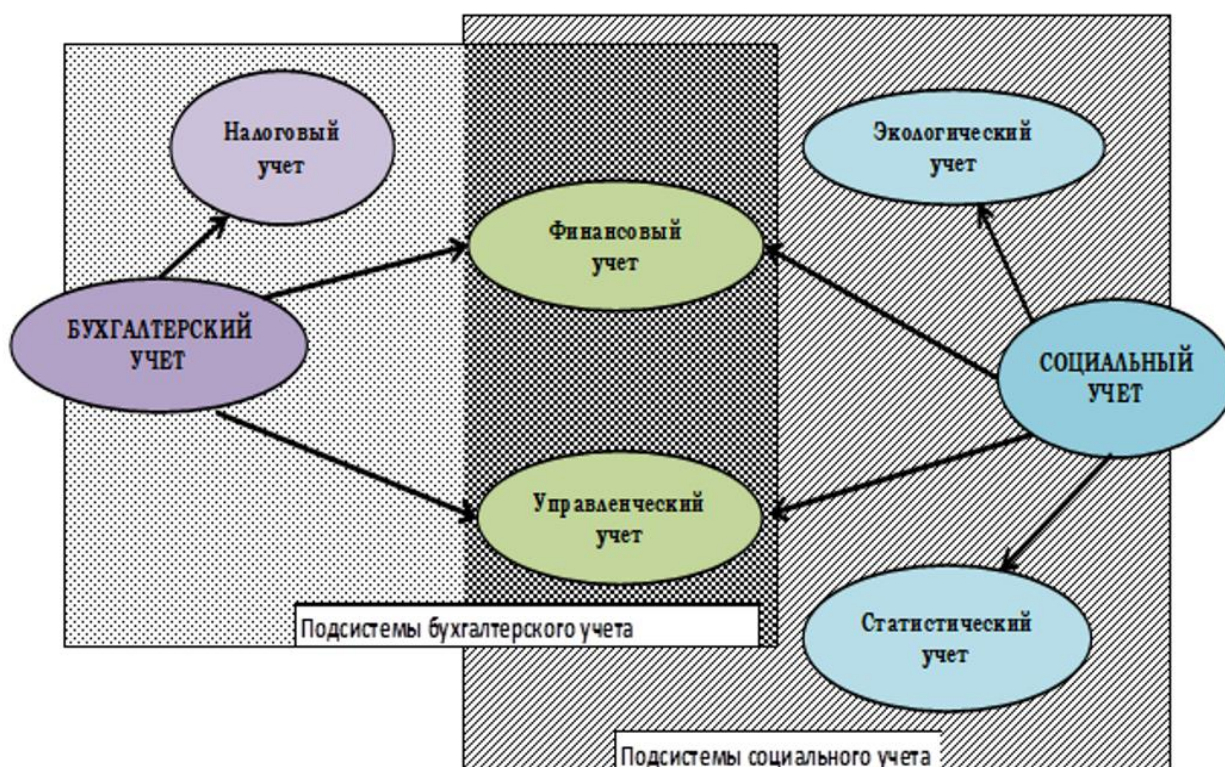


Рисунок. – Взаимосвязь подсистем бухгалтерского и социального учета

Как отмечает Алигаджиева Е.М., «бухгалтерский учет основан на консерватизме отражения хозяйственной деятельности, а социальный учет (при соблюдении требования качества отчетности) предполагает постоянное совершенствование методов отражения социально ориентированной деятельности. Если ведение бухгалтерского учета носит динамический характер отражения хозяйственной деятельности предприятия, то социальный учет согласно стандартам КСО отражает в своей отчетности только результативные показатели при завершении той или иной социальной программы и имеет имиджевый характер» [4].

Итак, можно утверждать о взаимном влиянии бухгалтерского учета и социальной отчетности. Бухгалтерский учет оказывает влияние на процесс подготовки социальной отчетности, в свою очередь социальная отчетность оказывает влияние на способы и методы ведения бухгалтерского учета, поэтому существует объективная необходимость модернизации системы бухгалтерского учета, как минимум в части расширения перечня отражаемых фактов социально направленной хозяйственной деятельности.

Сторонником реформирования системы бухгалтерского учета является профессор В. С. Карагод, который выражает необходимость такого с целью полного охвата учитываемой информации, включающей набор социальных инициатив. По мнению профессора В. С. Карагода, данный процесс является лишь вопросом времени: «...бухгалтерский учет таит в себе большие возможности, и его методология может распространяться и на социальную деятельность компаний. Пока эта идея не стала достоянием...счетных работников, но представляется, что это вопрос времени» [5, с.472, 6, с.5-12].

Мнение В. С. Карагода разделяет и кандидат экономических наук Е. М. Алигаджи-ева: «На сегодняшний день социальный учет выступает не отдельным видом учета, а скорее всего расширением границ традиционного бухгалтерского учета, которое представлено двумя направлениями: первое направление связано с необходимостью увеличения состава показателей бухгалтерской отчетности в интересах пользователей; второе — концентрирует внимание на учете социальных затрат ...» [7].

В то же время, по мнению Гетьмана В.Г., многие важные процессы и явления, связанные с деятельностью предприятия, остаются вне рамок бухгалтерского (часто отождествляемого с финансовым) учета [8]. Точку зрения профессора В. Г. Гетьмана разделяет профессор И. Н. Санникова: «Без исследования реальных интересов внешних пользователей информации финансовой отчетности теория бухгалтерского учета рискует остаться просто техникой счета общепринятых показателей» [6].

В случае отсутствия данных в финансовом учете для отражения их в социальной отчетности организации могут раскрыть информацию, опираясь на данные управленческого учета.

Примерами таких данных могут быть:

- подборка новостей интернет-сайтов о проводимых массовых мероприятиях конкурентов;
- сведения об изменении законодательства в сфере культуры в стране, чей рынок представляет для Дворца культуры стратегический интерес;
- внутренняя информация, которая в оптимальном режиме неизвестна бухгалтерскому учету, но должна быть управленческой.

Таким образом, служба управленческого учета должна аккумулировать различную, а не только учетную, информацию. На этом этапе проектируется подготовка корпоративной социальной отчетности и, как следствие, ориентир этой отчетности на внешних пользователей.

«Финансовый учет во многом вынужден следовать установленным государством нормативам, отражать уже свершившиеся факты финансово-хозяйственной деятельности организации за определенные периоды времени. Здесь и возникает потребность в организации управленческого учета как основы информационного обеспечения управления» [9].

По мнению профессора М. А. Вахрушиной, «именно управленческий учет способен генерировать информацию о нефинансовых показателях деятельности компании, необходимую для составления корпоративной социальной отчетности. Одним из таких показателей является показатель удовлетворенности клиентов (покупателей), являющийся важнейшим нефинансовым оценочным критерием системы управленческого учета. Кроме того, определенная роль в процессе подготовки корпоративной социальной отчетности может принадлежать информации, подготовленной в системе сбалансированных показателей, являющейся инструментарием стратегического управленческого учета» [10, с. 6].

В этих условиях становится неизбежным создание и освоение новых систем бухгалтерского учета в учреждениях культуры, которые направлены на обеспечение задач

эффективного управления организацией. С этой точки зрения все более востребованным является накопленный мировым экономическим сообществом опыт организации и ведения управленческого учета и анализа на предприятиях, адаптации апробированных в мировой экономической практике методик к реалиям белорусских учреждений культуры.

Для этого необходимо решение проблем по разработке методологических, методических и организационных основ управленческого учета для учреждений культуры, который выполнял бы задачи, связанные с управлением организацией.

Можно согласиться с мнением Масловой Т.С и Мизиковским Е. А. [11, с.152], что в общей совокупности управленческой информации о финансово-экономическом состоянии учреждения ведущая роль принадлежит учетной информации, которая формируется в процессе осуществления всех видов учета. Полнота и своевременность получения информации в решающей степени зависят от организации учетной системы в целом. При этом, ключевую роль в формировании информационного пространства социального учета играет взаимодействие подсистем финансового и управленческого учета.

Учитывая вышеизложенное, можно утверждать, что информация, генерируемая в системах бухгалтерского и управленческого видов учета, предопределяет наполнение социальной отчетности. Наряду с этим следует отметить, что и сама социальная отчетность предопределяет развитие бухгалтерского и управленческого учета. Общественность заинтересована в получении информации о деятельности организации в области охраны окружающей среды, экологической безопасности и ресурсосбережения, социально-экономического развития региона.

Основное противоречие, возникающее при постановке системы социального учета на предприятии, вытекает из того, что:

- с одной стороны, данные управленческого учета конфиденциальны, составляют коммерческую тайну предприятия;
- с другой стороны, все международные стандарты социальной ответственности требуют независимого аудиторского подтверждения показателей социальной отчетности, т.е. обеспечения прозрачности социальной деятельности предприятия.

Разрешить указанное противоречие позволяет следующий подход:

- функцию отражения хозяйственных операций на своих счетах в группировках по субсчетам социальных затрат принимает на себя финансовый учет;
- функцию обеспечения управления социальной ответственностью принимает на себя управленческий учет.

Итак, в соответствии с предложенным подходом распределение функций социального учета по учетным системам и подсистемам представлено в таблице.

Удобство, наглядность и достоверность социального учета не вызывает сомнений. Можно предположить, что данная система учета поможет руководителю эффективно управлять предприятием, выделять ключевые моменты и не заикливаться на второстепенных процессах.

Таблица. – Распределение функций социального учета по учетным системам и подсистемам

Цель социального учета - формирование полной и достоверной информации о результатах выполнения эколого-социальной политики компании			
Финансовый учет	Управленческий учет	Статистический учет	Экологический учет
учет совокупного влияния (оценка совокупных затрат на конкретные мероприятия экологической и социальной направленности)	учет социальной ответственности (учет факторов, имеющих социальную значимость)	учет социальных показателей (долгосрочная социально-статистическая оценка)	учет экологических показателей (выбросы, отходы и т.д.)

Таким образом можно сделать вывод, что «социальный учет» - это система формирования полной и достоверной информации о результатах выполнения социальной политики компании, информационную базу для которой составляют такие подсистемы бухгалтерского учета, как финансовый и управленческий учет, а также статистический и экологический учеты. Информация, генерируемая в системах бухгалтерского и управленческого видов учета, предопределяет наполнение социальной отчетности, в тоже время, и сама социальная отчетность предопределяет развитие бухгалтерского и управленческого учета.

Список использованных источников

1. Мэтьюс, М.Р. Теория бухгалтерского учета: учебник / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера [Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с., с. 178
2. Краснова, М.В., Бухгалтерское обеспечение подготовки социальной отчетности, [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/buhgalterskoe-obespechenie-podgotovki-sotsialnoy-otchetnosti/viewer> Дата доступа: 01.11.2020
3. Алигаджиева, Е.М. Эколого-социальный учет и анализ корпоративной отчетности в условиях (Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Орел, 2010, 24с)
4. Алигаджиева, Е.М. Постановка социального учета // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 21
5. Карагод, В.С. Теория и методология управления системой развития корпоративной социальной отчетности. М.: РУДН, 2004. 472 с.
6. Санникова, И. Н. Возможно ли преодолеть кризис теории бухгалтерского учета? // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2008. № 8.
7. Алигаджиева, Е.М. Характеристики и взаимосвязи социального учета в системе видов учета [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/harakteristiki-i-vzaimosvyazi-sotsialnogo-ucheta-v-sisteme-vidov-ucheta> Дата доступа: 01.11.2020
8. Гетьман, В. Г. Проблемы стандартизации вузовской подготовки бухгалтеров и аудиторов //Все для бухгалтера. 2008. № 6 – С. 4-9.

9. Безгин, В.Г. Управленческий учет как основа информационного обеспечения управления на современных предприятиях // Студенческий форум: электрон. научн. журн. – 2017. – №7 (7) – С. 8-11
10. Вахрушина, М. А. Концепция социальной отчетности компаний: цели составления, источники формирования // Актуальные проблемы теории и практики бухгалтерского учета и экономического анализа в условиях перехода России на инновационный путь развития: материалы научно-практической конференции кафедры бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности. ВЗФЭИ (27.01.2009) / под ред. проф. М. А. Вахрушиной, доц. М. И. Сидоровой. М.: Издательство «Компания Спутник+», 2009.
11. Маслова, Т. С., Мизиковский Е. А. // Контроль и ревизия в бюджетных учреждениях: Учебное пособие // — М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 335с.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ: ФОРМИРОВАНИЕ И СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Л.В. Масько, канд. экон. наук, доц.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, содержит положения, которые направлены на обеспечение практики хозяйственной деятельности организаций учетной информацией, способствующей экологизации производства и рациональному природопользованию в целях ресурсосбережения, сохранения и улучшения качества окружающей среды, повышения экологической эффективности принимаемых управленческих решений [1]. Однако бухгалтерская (финансовая) отчетность в Республике Беларусь не отражает связи между финансовыми результатами организации и состоянием окружающей среды. В связи с этим интеграция в нее экологических показателей служит ключевой проблемой.

Важно отметить, что благодаря интеграции экологических показателей в формы бухгалтерской (финансовой) отчетности и, как следствие, приобретении новых качеств полученной информации, возрастет необходимость принятия своевременных управленческих решений по рациональному природопользованию и природоохранной деятельности. Таким образом полученный синергетический экономический эффект охарактеризует финансово-экономическую устойчивость субъекта хозяйствования. Синергетический эффект экологической составляющей деятельности отразит повышение ресурсосбережения. Это в совокупности будет способствовать рациональному природопользованию и природоохранной деятельности субъектов хозяйствования.

Считаем, что в формах отчетности организаций в обязательном порядке должна находить отражение информация об экологических показателях деятельности, что в свою очередь обеспечит современные потребности в таких данных. В связи с этим исследование порядка формирования показателей экологического отчета организации и их синергетического эффекта является актуальным, а полученные результаты имеют практическое значение.

Особое внимание на необходимость реформирования системы сбора и представления экологоориентированных данных для приведения ее в соответствие с современными тенденциями формирования учетно-аналитической информации обращают многие отечественные и зарубежные экономисты.

Как отмечает К.С. Саенко: «В качестве примера обеспечения населения экологической информацией можно привести социальную ориентацию отчетов европейских фирм...» [2, с. 251–252]. По мнению К.С. Саенко, «в управлении природопользованием предприятия вполне созрела для реализации проблема разработки концептуальной схемы представления экологической отчетности» [2, с. 266].

Например, Я.В. Соколов и В.Я. Соколов при исследовании вопросов экологического учета выделяют три возможных пути отражения в отчетности затрат на охрану природы: «1) составляется отдельная, параллельная традиционной бухгалтерская отчетность, отражающая расходы по природоохранным мероприятиям; 2) в традиционной бухгалтерской отчетности выделяется статья, концентрирующая такие расходы; 3) все подобные

расходы рассредоточиваются по отдельным статьям бухгалтерской отчетности. Уже сейчас бухгалтерам рекомендуют составление экобалансов, т.е. отчетности, отражающей влияние расходов, связанных с природоохранными мероприятиями» [3, с. 270].

В.Ф. Палий и В.В. Палий, исследуя отчетность о расходах на природоохранную деятельность, обращают особое внимание на формы, составляющие финансовую отчетность, в которых можно увидеть информацию о природоохранной деятельности организации: «...в отдельных промышленных отраслях, в которых расходы на природоохранную деятельность значительны, так как значительно их негативное воздействие на природную среду, к финансовой отчетности прилагают отчет о структуре расходов на природоохранную деятельность» [4, с. 648].

Как отмечают В.Г. Широбоков и Ю.В. Алтухова: «Учет всех экономико-экологических последствий производства ... будет способствовать минимизации вредного воздействия на окружающую среду, выведению сельскохозяйственного производства на уровень экологически чистых и безопасных технологий на основе бережного отношения к окружающей среде... В этой связи для организации стратегического учета предлагается расширение основных элементов финансовой отчетности путем включения природных активов, природных обязательств и природного капитала» [5, с. 27].

Э.К. Муруева подчеркивает, что «...недостаточно только лишь внесения небольших коррективов в учетную политику и формы отчетности — необходим комплекс мер, направленный на изменение философии бизнеса и управления [6, с. 185].

Т.Н. Чепракова отмечает, что «...Эколого-экономическая отчетность, ... должна строиться на основании традиционной отчетности, предполагающей обобщение показателей различных отраслей промышленности и выделение специфической отчетности, отражающей особенности деятельности организаций с учетом экологических составляющих» [7, с. 35].

А.И. Шигаев, исследуя тенденции формирования и раскрытия учетно-аналитической информации в контексте устойчивого развития организаций отмечает: «...заинтересованным сторонам нужна комплексная информация о воздействии решений и деятельности организаций на их экономические интересы, окружающую среду и социальные системы. Для обобщения и раскрытия такой информации предназначена новая система отчетности об устойчивом развитии, которая характеризует результативность перспективы деятельности организации в разрезе аспектов социальной ответственности, а также способности организации определять ожидания заинтересованных сторон и реагировать на них» [8, с. 22].

Профессор Центра исследований социального и экологического учета при Университете Данди, Шотландия Р. Грей, в рекомендациях по составу данных сводного экологического отчета, отмечает: «...Экологические отчеты — не только важный механизм демонстрации для общественности своей готовности к действиям по охране окружающей среды, но и результат самих действий» [9, с. 35].

Учитывая исключительную важность сохранения и восстановления природной среды, рационального использования природных ресурсов и их воспроизводства, предотвращения вредного воздействия на окружающую среду хозяйственной деятельности и ликвидации ее последствий, считаем, что дальнейшее сохранение существующего

подхода к отражению экологической информации в системе бухгалтерского учета и формах отчетности не позволит выполнить в полном объеме положения Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года.

Результаты проведенного исследования обосновывают предлагаемый авторский вариант формы приложения к бухгалтерской отчетности — «Экологический отчет» [10, с. 94]. Данная форма отражает аспекты экологизации микроэкономических показателей, представляемые субъектами хозяйствования в формах бухгалтерской и статистической отчетности. Показатели данного отчета агрегированы по видам экологических активов и обязательств субъектов хозяйствования, а структурированы в разрезе природопользования и природоохранной деятельности.

Синергетический экономический эффект разработанного приложения заключается в том, что благодаря интеграции отдельных показателей в единую форму экологической отчетности полученная информация приобретает новые качества. В связи с этим, возрастет необходимость принятия своевременных управленческих решений по рациональному природопользованию и природоохранной деятельности. Синергетический эффект экологической составляющей деятельности отразит повышение ресурсосбережения. Важно отметить, что предлагаемая форма «Экологический отчет» аккумулирует информацию, содержащую новые качества и является одним из значимых источников на этапе планирования аудита экологических вопросов организации по операциям с экологическими активами и обязательствами. Сравнение итоговых сумм отчета по позициям экологические активы (всего) и экологические обязательства (всего) (Экологический результат) позволит достоверно установить существенность влияния экологических вопросов на бухгалтерскую отчетность аудируемого лица. Это будет являться основой принятия решения аудиторской организацией о первоочередности аудита экологических вопросов: с экологических активов или экологических обязательств. Информация предлагаемой формы «Экологический отчет» будет способствовать последовательному установлению циклов, подциклов и объектов аудита экологических вопросов организации по операциям с экологическими активами и обязательствами.

Следует особо отметить, что агрегирование показателей данной формы по видам экологических активов и обязательств субъектов хозяйствования, а структурирование в разрезе природопользования и природоохранной деятельности, характеризуется тем, что их объединённое действие существенно превосходит эффект каждого отдельного показателя. Предлагаемая форма приложения к бухгалтерской (финансовой) отчетности — «Экологический отчет» будет способствовать формированию необходимой, достоверной и полной информации об экологических показателях деятельности организаций в контексте устойчивого развития.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. — Минск : 2017.

2. Саенко, К.С. Учет экологических затрат / К.С. Саенко. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 376 с.
3. Соколов, Я.В. История бухгалтерского учета : учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Магистр, 2009. — 287 с.
4. Палий, В.Ф. Финансовый учет : учеб. пособие / В.Ф. Палий, В.В. Палий. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ФБК-пресс, 2001. — 664 с.
5. Широбоков, В.Г. Методические положения информационного обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства / В.Г. Широбоков, Ю.В. Алтухова // Бухгалт. учет и анализ. — 2011. — № 6. — С. 26–33.
6. Муруева, Э.К. Экологические аспекты бухгалтерского учета: на примере лесного сектора экономики : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Э.К. Муруева. — СПб., 2007. — 211 л.
7. Чепракова, Т.Н. Бухгалтерский экологический учет в системе управления организациями АПК: на примере отраслей растениеводства Ставропольского края : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Т.Н. Чепракова. — Ставрополь, 2006. — 166 л.
8. Шигаев, А.И. Учетно-аналитическое обеспечение стоимостно-ориентированного управления коммерческими организациями : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / А.И. Шигаев ; Казан. гос. финансово-экон. ин-т. — Казань, 2011. — 46 с.
9. Грей, Р. Экологический учет: введение в основные проблемы / Р. Грей // Экологический учет и аудит : сб. ст. / под ред. Л.З. Шнейдмана. — М., 1997. — С. 25–38.
10. Масько, Л.В. Бухгалтерский учет и аудит экологических активов и обязательств / Л.В. Масько. — Новополюцк: ПГУ, 2015. — 224 с.

КОНТРОЛЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Ж.В. Михайлова,

Петербургский государственный университет путей сообщения императора Александра I,
Россия

Система внутреннего контроля предприятия считается эффективной и приносящей выгоды, когда соответствует современным требованиям экономики и ориентируется на потребности руководства. Массовое внедрение информационных технологий не обошло и транспортную отрасль. В современном мире сложно представить себе железную дорогу без использования цифровых технологий, что создает удобства пользователям (физическим и юридическим лицам). Роль контроля в системе активной цифровизации экономики транспортного предприятия особенно усиливается на фоне растущих объемов информации.

Разнообразие деятельности и, соответственно, видов расходов и доходов предприятий железнодорожного транспорта обуславливает сложность, а иногда и непонятность, проведения процедур финансового контроля.

С момента строительства и начала развития железных дорог (к.ХІХ-н.ХХвв.) до настоящего времени особое место отводится фактическому контролю [1, с.3]. С учетом современных тенденций экономики выделяется именно этот вид контроля с точки зрения:

- 1) изменения самого понятия фактического контроля на предприятиях железных дорог;
- 2) подходов к выбору контрольных процедур;
- 3) модификации информационной базы.

Фактическому финансовому контролю на предприятиях железнодорожного транспорта отводится важная роль, и признается одним из приемов проверки правильности документальных данных и подтверждения действительного состояния имущества и обязательств.

В начале XX века [2, с. 3-10] в методологии фактического контроля на транспортных предприятиях определялось два подхода: 1) выделение особого объекта ревизии в сопоставлении его документального отражения с данными отчетности; 2) выделение из отчетности таких объектов, которые подлежали проверке к натуре.

Первый подход указывает на предварительный фактический контроль, а второй – на фактический контроль в форме ревизии. Следует отметить, что предварительный документальный контроль также имел место на предприятиях железных дорог, не заменяя собой фактического контроля. Важное значение фактического контроля основывалось на его взаимосвязи с предварительной документальной проверкой и одновременным правом непринятия определённых расходов. Таким образом, при тесном взаимодействии документального и фактического контроля возникла возможность предупредить нарушения в учете расходов и их незаконную оплату. При нормальной системе применение фактического контроля каждый документальный ревизор получает возможность применить методы сличения показателей с натурой.

Применяемая система фактического контроля в начале XX века на предприятиях железнодорожного транспорта предполагала внешнюю и внутреннюю его организацию

[1, с. 13-16]. Первый вид организации определял взаимоотношения между отчетным управлением и местным контрольным учреждением; второй вид определял порядок использования правил фактического контроля, распределение обязанностей между сотрудниками; устанавливал соответствующую систему делопроизводства.

Для реализации своих внешних функций фактический контроль должен был располагать следующими возможностями: информирование о предстоящих действиях распорядительного управления железной дороги; передвижение к месту совершения контрольных процедур; наличие необходимой рабочей силой (контролеры); просмотр на местах подконтрольных подразделений первичных и отчетных документов и закрепление достигнутых результатов.

Внутренняя организация фактического контроля базировалась на следующих принципах:

- приоритет применения предварительного фактического контроля, как меры наиболее эффективного предупреждения нарушений;
- всестороннее использование функций сотрудников для осуществления фактического контроля и установление единства действий при контрольных процедурах;
- поддержка тесной связи между фактическим и документальным контролем;
- минимизация затрат на проведение фактического контроля;
- соблюдение контролерами долга службы и чести при проведении фактического контроля.

Следует отметить особые требования к сотрудникам, осуществляющим фактический контроль, – знание всех видов железнодорожных предприятий (хозяйств) и умение применить фактический контроль ко всем операциям.

Принятая методология и принципы фактического контроля в начале XX века на предприятиях железнодорожного транспорта не теряют свою актуальность и в современной экономике. Однако при высоком темпе развития современной транспортной отрасли фактический контроль претерпевает свои изменения и подстраивается под внедрение новых технологий.

В рамках Транспортной Стратегии развития России до 2030 года (Стратегии) была утверждена долгосрочная программа развития ОАО «Российские железные дороги» до 2025 года; в том числе переход на «цифровую железную дорогу» (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19 марта 2019 г. № 466-р). В соответствии с принятой Стратегией для фактического контроля имеют значения следующие направления и задачи, реализуемые согласно утвержденного распоряжения:

- сокращение бумажного документооборота;
- переход на облачные сервисы, использование больших объемов данных;
- образование единого информационного пространства [3];
- создание единой интегрированной автоматизированной системы управления, оптимизация корпоративных систем управления предприятием, анализа и подготовки отчетности [3].

Цифровая железная дорога представляет совокупность информационных технологий и процессов, которые соответствуют цифровой модели бизнеса железных дорог.

Совершенствование существующего использования информационных технологий на предприятиях железных дорог направлено на обеспечение эффективного управления данными информационными технологиями, на достижение прозрачности затрат и повышение производительности труда, что позволит достичь экономии ресурсов.

Значительные изменения в структуре и содержании информационной базы фактического контроля в результате внедрения цифровых технологий на железнодорожном транспорте приведут к модернизации контрольных процедур на высокий технологический уровень.

Несмотря на постепенную трансформацию бумажного документооборота в электронный взаимосвязь между предварительным фактическим контролем и документальным контролем сохранится.

В настоящее время применяемые автоматизированные информационные учетные системы предприятий железнодорожного транспорта содержат большую часть сведений о деятельности объектов фактического контроля: первичные учетные документы и их копии; регистры бухгалтерского учета; карточки объектов учета; отчетные документы; организационные документы; документы деловой переписки. Следовательно, при таком порядке отпадает необходимость во внешней организации фактического контроля на предприятиях железных дорог.

Существующее информационное поле создает условия для развития особого вида фактического контроля – мониторинга [4]. В результате его применения процедуры фактического контроля могут проводиться без выхода на объект проверки. Следовательно, одновременно проявится предварительный фактический контроль в части быстрого реагирования на возникающие риски и нарушения, и их предупреждение.

Правильная система фактического контроля подстраивается к происходящим изменениям целей бизнес-процессов, к реорганизации их структуры и содержания, выводя принцип адаптивности системы фактического контроля на первое место [5, с. 27].

Таким образом, при существующем уровне применения цифровых технологий фактический контроль становится частью учетной системы на предприятиях железнодорожного транспорта.

Список использованных источников

1. Поморцов П. Руководство для контроля железных дорог. М., 1869. 63 с..
2. Делла-Вос А. Контур фактического контроля в железнодорожном хозяйстве. – Харьков, 1908. 28 с.
3. Утвержден план перехода РЖД на «цифровую железную дорогу». Электронный ресурс. Режим доступа: <http://d-russia.ru/utverzhdyon-plan-perehoda-rzhd-na-tsifrovuyu-zheleznuyu-dorogu.html> (дата обращения 09.11.2020)
4. 4.Подходы в цифровизации контроля в финансово-бюджетной сфере. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://bujet.ru/article/376994.php> (дата обращения 09.11.2020)
5. Крышкин О Настольная книга по внутреннему аудиту: риски и бизнес-процессы. – 2-е изд. М: Альпина Пабlishер, 2015. 477 с.

ЗАДАЧИ, ИСТОЧНИКИ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ

О.И. Михалевич,

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Результатом анализа эффективности ипотечных операций является обоснование и выработка управленческих решений заинтересованными лицами. Пользователями анализа эффективности ипотечных операций выступают их участники. Автор считает целесообразным изучить интересы участников при совершении ипотечных операций, так как это даст возможность более точно сформулировать задачи анализа эффективности ипотечных операций. Современные авторы выделяют следующих субъектов ипотечных операций: инвесторы, застройщики, исполнители работ, поставщики, банковские организации и др.

Кроме вышеперечисленных в составе участников ипотечных операций на вторичном рынке можно выделить эмитентов и держателей ценных бумаг, для которых важным является оценка надежности и доходности закладных, облигаций и других ипотечных ценных бумаг. Основным направлением анализа для эмитентов и держателей ипотечных ценных бумаг выступает перспективная и текущая оценка их риска и доходности.

Анализ задач и интересов участников ипотечных операций позволяет выделить следующих пользователей анализа, нуждающихся в оценке эффективности ипотечных операций: залогодатель (должник или третье лицо, индоссат) и залогодержатель (кредитор, индоссант), страховые организации, фондовые биржи, органы государственного управления экономикой, посреднические организации. Представим пользователей и задачи анализа эффективности ипотечных операций в таблице 1.

Таблица 1. – Пользователи и задачи эффективности ипотечных операций

Пользователи анализа	Задачи анализа
Залогодатели (инвесторы)	Оценка окупаемости и доходности инвестиций, инвестиционной привлекательности объекта недвижимости, эффективности привлечения заемных средств
Эмитенты ипотечных ценных бумаг	Оценка эффективности привлечения заемных средств на основе ценных бумаг
Залогодержатели (кредиторы)	Оценка кредитоспособности инвестора и прибыльности ипотечных кредитов, оценка достаточности поступлений инвестора для погашения основного долга и процентов по кредиту целью определения условий кредитования под залог ипотеки
Держатели ипотечных ценных бумаг	Оценка кредитного рейтинга ипотечных ценных бумаг, их привлекательности, доходности и рискованности с целью минимизации рисков и формирования портфеля ценных бумаг
Страховые организации	Оценка риска неплатежеспособности субъекта кредитования, доходности ипотечных операций с целью определения суммы страхового платежа
Фондовые биржи	Оценка рискованности и доходности операций с ипотечными ценными бумагами с целью повышения прибыльности и стабильности рынка
Посреднические организации	Оценка доходов и расходов по ипотечным операциям, их прибыльность

Примечание: собственная разработка [2].

Проведенное исследование задач пользователей анализа эффективности ипотечных операций, позволяет автору сделать следующий вывод: несмотря на общую цель анализа, имеется ряд различных задач его проведения, которые обусловлены различными интересами участников ипотечных операций, что, в свою очередь предопределяет различия в направлениях и методике анализа эффективности ипотечных операций.

Представляется целесообразным провести классификацию видов анализа эффективности ипотечных операций по следующим признакам: по рынку ипотечного кредитования; по предмету ипотеки и объекта недвижимости; по видам ипотечных ценных бумаг; времени и периодичности проведения [3].

Представим анализ эффективности ипотечных операций по классификационным признакам (таблица 2):

Таблица 2. – Классификация видов анализа эффективности ипотечных операций

Признаки	Виды анализа	Содержание видов анализа	Значение классификации
1	2	3	4
1. рынок ипотечного кредитования	1. анализ ипотечных операций, их эффективности на первичном рынке;	1. данный анализ включает в себя оценку эффективности инвестиций для залогодателя и риска, доходности ипотечного кредитования для залогодержателя	помогает выявить особенности анализа; выделить более конкретные направления для дальнейшего развития методик анализа
	2. анализ ипотечных операций, их эффективность на вторичном рынке	2. данный вид анализа включает в себя оценку надежности, доходности ипотечных ценных бумаг	
2. предмет ипотеки и объекты недвижимости	1. анализ эффективности ипотечных операций, связанных с природными объектами недвижимости	1. оценка эффективного вложения в земельные участки, лес, многолетние насаждения, обособленные водные объекты и участки недр, оценку риска и доходности операций, обеспеченных ипотекой естественными природными объектами	позволяет принять во внимание каждый объект недвижимости при оценке их стоимости, привлекательности, более точно оценить риски, доходность
	2. анализ эффективности ипотечных операций, связанных с искусственными объектами недвижимости	2. содержит оценку эффективности инвестиций в недвижимое имущество, оценку риска и доходности кредитных операций, обеспеченных ипотекой искусственными объектами недвижимости	

Окончание таблицы 2

1	2	3	4
3. предмет ипотеки на вторичном рынке	1. анализ эффективности операций с ипотечными закладными	1. содержит оценку риска и прибыльности ипотечных операций с закладными	дает возможность принять во внимание особенности обращения каждой ипотечной ценной бумаги, риски по ним и доходность
	2. анализ эффективности операций с ипотечными облигациями	2. содержит оценку риска и прибыльности операций с ипотечными облигациями	
4. время проведения	1. ретроспективный	1. проводится после совершения операций с ипотечными активами и направлен на оценку фактически сложившейся эффективности ипотечных операций	обладает ключевым значением на стадии принятия управленческого решения ипотечным операциям
	2. перспективный	2. проводится до начала совершения ипотечных операций	
5. периодичность проведения	1. текущий	1. проводится за короткие промежутки времени и направлен на регулирование эффективности ипотечных операций	позволяет раскрыть особенности анализа, с целью текущего итогового контроля регулирования операций
	2. итоговый	2. проводится за более длительные промежутки времени и направлен на оценку эффективности ипотечных операций за отчетный год	

Примечание: собственная разработка [3].

Проведенное в таблице 2 исследование позволяет сформулировать следующие задачи анализа эффективности ипотечных операций (рисунок 1).

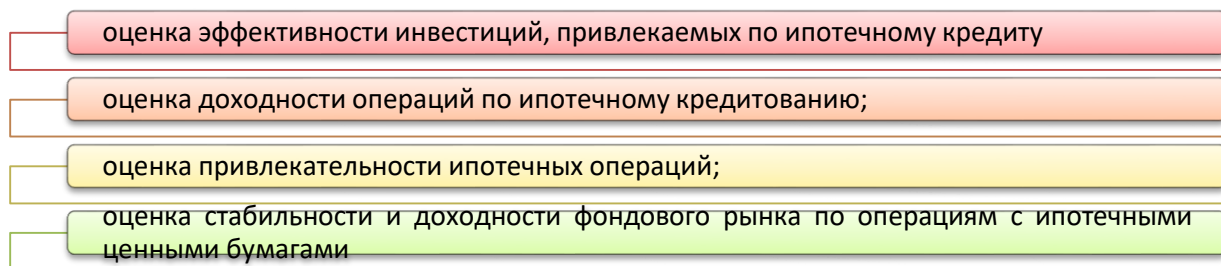


Рисунок 1. – Задачи анализа эффективности ипотечных операций

Важное значение при проведении анализа эффективности ипотечных операций имеет его информационное обеспечение. Информационное обеспечение для анализа эффективности ипотечных операций следует представить в виде рисунка (рисунок 2).

В белорусской практике ипотечные операции для залогодателя, как правило, связаны с привлечением кредита под залог ипотеки, при этом зачастую финансируются не только инвестиционные проекты, но и текущая деятельность, поэтому для оценки эффективности ипотечных операций могут быть использованы методы оценки эффективности инвестиционных проектов и методы оценки эффективности привлечения заемных средств.

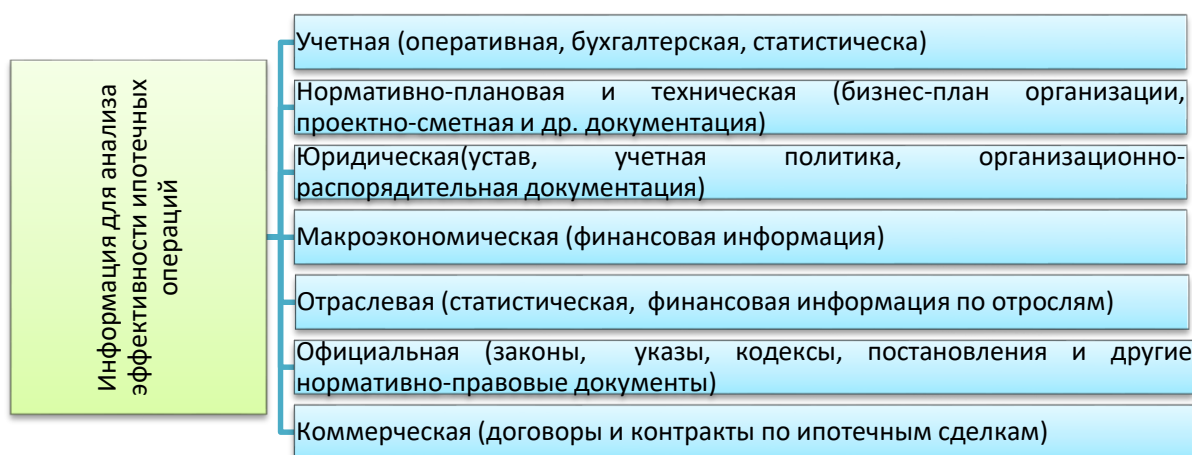


Рисунок 2. – Информационное обеспечение для анализа эффективности ипотечных операций

Ретроспективный анализ эффективности ипотечных операций для кредитора (залогодержателя) основан на расчете и интерпретации следующих показателей:

- рентабельность кредитных операций;
- доходность кредитных операций с использованием ипотеки;
- удельный вес доходов от предоставления ипотечных кредитов в общей сумме доходов.

Показатели оценки эффективности ипотечных кредитных операций у залогодержателя представлены в таблице 3:

Представленные показатели эффективности ипотечных операций определяются банками-залогодержателями при ретроспективном анализе как в целом по всем ипотечным кредитным операциям, так и в разрезе ипотечных сделок с физическими лицами и субъектами хозяйствования [1].

Разработанная методика анализа эффективности оптимизации рисков ипотечных активов, позволит определять и прогнозировать оптимальную структуру портфеля ипотечных активов, привлечения инвестиций, а также обеспечения покрытия ипотечных активов. Информация для анализа ипотечных операций находится в разработанных автором первичных документов учета.

Таблица 3. – Основные показатели оценки эффективности ипотечных кредитных операций залогодержателя

Показатель	Алгоритм расчета	Характеристика показателя
Рентабельность ипотечных кредитных операций	Отношение доходов по ипотечным кредитным операциям к затратам, связанные с привлечением ресурсов	Рост этого показателя свидетельствует о правильности примененной кредитором политики установления процентов ставок на ипотечные кредиты и вклады. Показывает, сколько рублей доходов приходится на каждый рубль затрат связанных с привлечением ресурсов.
Доходность ипотечных кредитных операций в расчете на один рубль актива	Отношение доходов по ипотечным кредитным операциям к среднегодовой сумме активов	Характеризует уровень рентабельности ипотечных кредитных операций используется для сравнительного анализа доходности различных операций кредитора
Доходность кредитных операций	Отношение доходов по ипотечным кредитам к среднегодовой сумме вложений по ипотечным кредитам	Характеризует рентабельность ипотечных кредитных операций и показывает, сколько рублей дохода приходится на рубль вложений в ипотечные кредиты
Доля доходов от предоставления ипотечных кредитов в общей сумме доходов	Рассчитывается делением дохода от предоставления ипотечных кредитов на общую сумму доходов кредитора	Показывает удельный вес доходов полученных банком от предоставления ипотечных кредитов по сравнению с доходами от других операций

Примечание: собственная разработка на основании [1].

Список использованных источников

1. Риполь-Сарагоси Ф.Б. Основы финансового и управленческого анализа. – М.: «Издательство ПРИОР», 2001. – 210 с.
2. Капитоненко В.В. Финансовая математика и ее приложения: Учебн.-практ. Пособие для вузов. – М.: «Издательство ПРИОР», 1999. – с.144
3. Красовская С.И. Отчет о научно-исследовательской работе «Совершенствование учета и анализа инвестиционной деятельности современных условий хозяйствования», Раздел 10, ГБ № 2326, часть 2. – Новополюцк, 2010 г., с. 205-230

МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ СКРЫТЫХ СООТВЕТСТВИЙ МЕЖДУ ОБЪЕКТАМИ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИСТОЧНИКАМИ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КОМПЛАЙНС-СЧЕТОВ

Д.А. Панков, д-р экон. наук, проф.,

Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь,

И.В. Матюш,

Полоцкий государственный университет, Беларусь,

Методология отечественного бухгалтерского учета предусматривает отражение информации о формировании величины источников финансирования деятельности предприятия в составе отдельных счетов. Однако степень аналитичности и полноты такой информации недостаточна для обоснования эффективных управленческих решений. В настоящее время на используемых счетах учитываются не сами инвестиционные ресурсы, а обязательства по ним. Это приводит к отсутствию данных о величине сформированных и использованных источников финансирования деятельности предприятия и их целевом использовании. Принято выделять два основных уровня информационных иерархий в рамках бухгалтерского учёта – уровень аналитического учета и уровень синтетического учета. Такой подход не в полной мере отражает всю ту сложную и многоуровневую совокупность взаимосвязей между активами, обязательствами, капиталом, доходами и расходами, вследствие объективно складывающихся хозяйственных операций. Сложившаяся практика ведения учета не дает возможности устанавливать соответствия конкретных источников финансирования и инвестициями в конкретные виды активов, а также отслеживания движения стоимости по стадиям кругооборота капитала. Фиксируемое по факту свершения хозяйственных операций соответствия между объектами учета (например, полученным в банке кредитом и денежными активами) носит статический характер, что не позволяет отслеживать, например, обеспеченность кредита по мере использования денежных средств по стадиям кругооборота (закупка сырья, оборудования и т.д.). Такой разрыв между моментом признания обязательств и обеспечением их активами, последующим их движением в рамках бизнес-процессов, лишает возможности отслеживать целевое использование и эффективность покрытия кредита. В этой связи предлагается методика динамического бухгалтерского анализа соответствия между активами, обязательствами, капиталом, доходами и расходами по мере осуществления бизнес-процессов.

Для этого представляется целесообразным осуществить в рамках аналитического учета формирование дополнительных проводок по выявлению скрытых соответствий между объектами учета (активы, обязательства, капитал, доходы и расходы). В основу алгоритма формирования дополнительных проводок по выявлению скрытых соответствий между объектами учета (активы, обязательства, капитал, доходы и расходы) положены следующие логические рассуждения.

Все хозяйственные операции на основании первичных документов регистрируются в «Журнал хозяйственных операций» (этап 1). Затем вся эта информация разносится по счетам бухгалтерского учета, т.е. подсчитываются дебетовые и кредитовые обороты и конечные сальдо (этап 2). Затем со счетов бухгалтерского учета данные переносятся в

главную книгу (этап 3) и на ее основе составляется оборотно-сальдовая ведомость (этап 4), которая служит для проверки правильности разнесения сумм по счетам бухгалтерского учета. Далее составляется бухгалтерский баланс и остальные формы финансовой отчетности (этап 5).

На рисунке 1 в упрощенном виде представлена форма бухгалтерского баланса.

Активы	Источники (Капитал, обязательства)
Актив1	Источник1
Актив2	Источник2
АктивN	ИсточникN
Итог баланса	Итог баланса

Рисунок 1. – Упрощенная форма бухгалтерского баланса

Модифицируем форму бухгалтерского баланса проведя две группировки его статей: 1-я – активы в разрезе источников их финансирования; 2-я – источники в разрезе их обеспечения активами, следующим образом как представлено на рисунках 2 и 3.

Активы	Источники (Капитал, обязательства)	Итог баланса
Актив1	Источник1	Итог баланса
Актив2	Источник2	Итог баланса
АктивN	ИсточникN	Итог баланса
Всего:		Общий итог баланса

Рисунок 2. – Модифицированная форма бухгалтерского баланса с группировкой статей по активам в разрезе источников их финансирования

Источники (Капитал, обязательства)	Активы	Итог баланса
Источник1	Актив1	Итог баланса
Источник2	Актив2	Итог баланса
ИсточникN	АктивN	Итог баланса
Всего:		Общий итог баланса

Рисунок 3. – Модифицированная форма бухгалтерского баланса с группировкой статей по источникам в разрезе их обеспечения активами

Если возьмём по отдельной статье из модифицированных форм бухгалтерского баланса, то получим соответствие конкретного вида актива и источника его финансирования и наоборот - конкретный вид источника, обеспеченный активом (рис. 4,5).

Актив	Источник	Итог баланса

Рисунок 4. – Статья модифицированной формы бухгалтерского баланса, отражающее соответствие конкретного вида актива и источника его происхождения

Источник	Актив	Итог баланса

Рисунок 5. – Статья модифицированной формы бухгалтерского баланса, отражающее соответствие конкретного вида источника, обеспеченного активами

Казалось бы, что вот они эти соответствия между объектами учета (активами и источниками). Но учитывая тот факт, что от момента совершения хозяйственной операции до ее попадания в баланс проходит множество технических процедур по обработке информации, и те соответствия, которые там могут быть, – они не отвечают действительности. Кроме этого, существующая методология бухгалтерского учета отражает движение активов без привязки их к источникам финансирования и наоборот, что также не решает проблему выявления соответствий между объектами учета (активами и источниками). Для решения данной проблемы предлагается выделить отдельную группу аналитических счетов, которую условно можно назвать комплайнс-счета (от англ. compliance – соответствие). Основой формирования комплайнс-счета будут статьи из модифицированной формы бухгалтерского баланса (рис 4, 5). Характерной особенностью кодировки данного счета является то, что он всегда будет состоять из двух частей. Одна показывает его принадлежность к активу, а вторая -- к источнику его финансового покрытия (рис. 6, 7).

АКТИВ/источник (капитал, обязательства)

Дебет	Кредит

Рисунок 6. – Схема активного счета с привязкой к источнику финансирования

ИСТОЧНИК (КАПИТАЛ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВА) /актив

Дебет	Кредит

Рисунок 7. – Схема пассивного счета с привязкой к активу

Также окончательно модифицируем форму баланса (рис. 8) в которой будут отражаться скрытые соответствия между объектами учета, по аналогии со счетами назовём его комплайнс-баланс.

Активы баланса			Источники баланса (капитал, обязательства)		
Активы		Сумма	Источники		Сумма
Источники			Активы		
Актив1	Источник1	Сумма	Источник1	Актив1	Сумма
Актив2	Источник2	Сумма	Источник2	Актив2	Сумма
АктивN	ИсточникN	Сумма	ИсточникN	АктивN	Сумма
Всего:		Итог баланса	Всего:		Итог баланса

Рисунок 8. – Форма комплайнс-баланса

Необходимость дополнительных проводок по выявлению скрытых соответствий как отдельной информационной подсистемы управленческого учета обусловлена целесообразностью отслеживать информационные потоки между конкретными активами и их источниками, вовлекаемыми в ходе осуществления хозяйственной деятельности предприятия. Предлагается применять следующий алгоритм: 1-й этап: группировка учетной информации в рамках бухгалтерского равенства; 2-й этап: типологизация хозяйственных операций с точки зрения их влияния на бухгалтерский баланс; 3-й этап: установление соответствия между отдельными счетами актива и пассива баланса и отчета о прибылях и убытках.

На примере разберем отличительные особенности применения комплайнс-счетов в сравнении с действующими. Для иллюстрации сказанного рассмотрим типичную ситуацию, когда предприятие берет кредитные средства, на них приобретает оборудование, вводит его в эксплуатацию и частично погашает кредит. Для наглядности и удобства объяснения вместо установленной кодировки бухгалтерских счетов будем применять упрощенную (Д – денежные средства, К – банковский кредит, КЗ – кредиторская задолженность, О – оборудование СК – собственный капитал,). Блок хозяйственных операций иллюстрирующий данную ситуацию представлен в таблице 1.

Таблица 1. – Хозяйственная ситуация

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
Сформирован уставный капитал	Д	СК	1000
На расчетный счет поступил кредит	Д	К	800
Поступило оборудование от поставщика	О	КЗ	1200
С расчетного счета кредитными средствами поставщику произведена оплата за материалы	КЗ	Д	600
Частично погашен кредит	К	Д	500

Скрытые соответствия образуются, когда экономические ресурсы поступают на предприятия. В этот момент устанавливается целевое назначение ресурса и источник его происхождения, т.е. определяется счет учета актива и счет учета источника финансирования. Первые три хозяйственные операции к такому типу и относятся. Учет скрытых

соответствий отражается на комплайнс-счетах следующим образом. К счету «Д» открывается счет аналитического учета – «К», и представлен как – Д/ск. Аналогичным образом к счету «СК» открывается счет аналитического учета – «Д» и имеет вид – СК/д (рис.9).

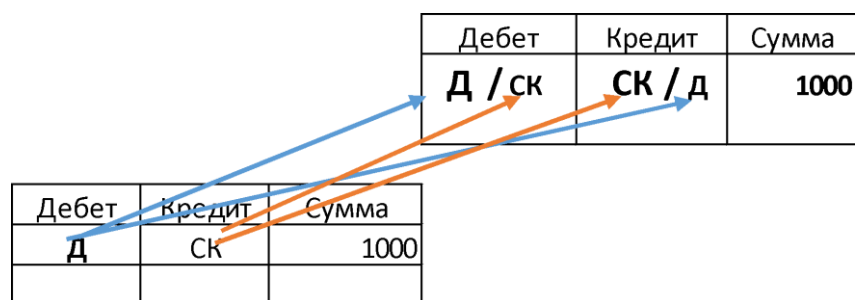


Рисунок 9. – Формирования комплайнс-счетов

По второй и третьей хозяйственным операциям скрытые соответствия будут отражаться таким же образом. На рисунке 10 схематично представлен комплайнс-баланс после совершения первых трех хозяйственных операций из таблицы 1. На нем четко прослеживается взаимность между активами и источниками их финансирования.

Активы баланса			Источники баланса (капитал, обязательства)		
Активы	Источники	Сумма	Источники	Активы	Сумма
Деньги	Собственный капитал	1000	Собственный капитал	Деньги	1000
	Банковский кредит	800	Банковский кредит	Деньги	800
Оборудование	Кредиторская задолженность	1200	Кредиторская задолженность	Оборудование	1200
Всего:		3000	Всего:		3000

Рисунок 10. – Комплайнс-баланс после совершения трех хозяйственных операций из таблицы 1

Далее экономические ресурсы вливаются в общий кругооборот капитала, где у них могут меняться целевое назначение и источник их финансирования. К такому типу будут относиться 4-я и 5-я хозяйственные операции из таблицы 1. Четвертой хозяйственной операцией отражается перечисление денежных средств предприятием поставщику за поставленное оборудование. Применение комплайнс-счетов позволяет определить источник происхождения денежных средств (Д/к – кредитные денежные средства) и на что они потрачены (КЗ/о – оборудование). Кроме этого, данная хозяйственная операция оказывает влияние как на структуру активов, так и на структуру источников их покрытия. Источником денежных средств был кредит банка, следовательно, при списании денежных средств, должно поменяться и покрытие кредита. Но, в действующей системе счетов такие операции не отражаются. При использовании комплайнс-счетов делается дополни-

тельная бухгалтерская запись, которая раскрывает скрытое соответствие источника финансирования и его покрытия. Вместо денежных средств обеспечением кредита стало оборудование, что будет отражено проводкой (Дт К/д – Кт К/о, рис. 11). После того как предприятие рассчиталось кредитными деньгами с поставщиком оборудования, оплаченная часть кредиторской задолженности, выступающая источником финансирования оборудования, сменилась на задолженность по кредиту банка. Данное скрытое соответствие также отражается дополнительной проводкой (Дт О/к – Кт О/кз, рис. 11).

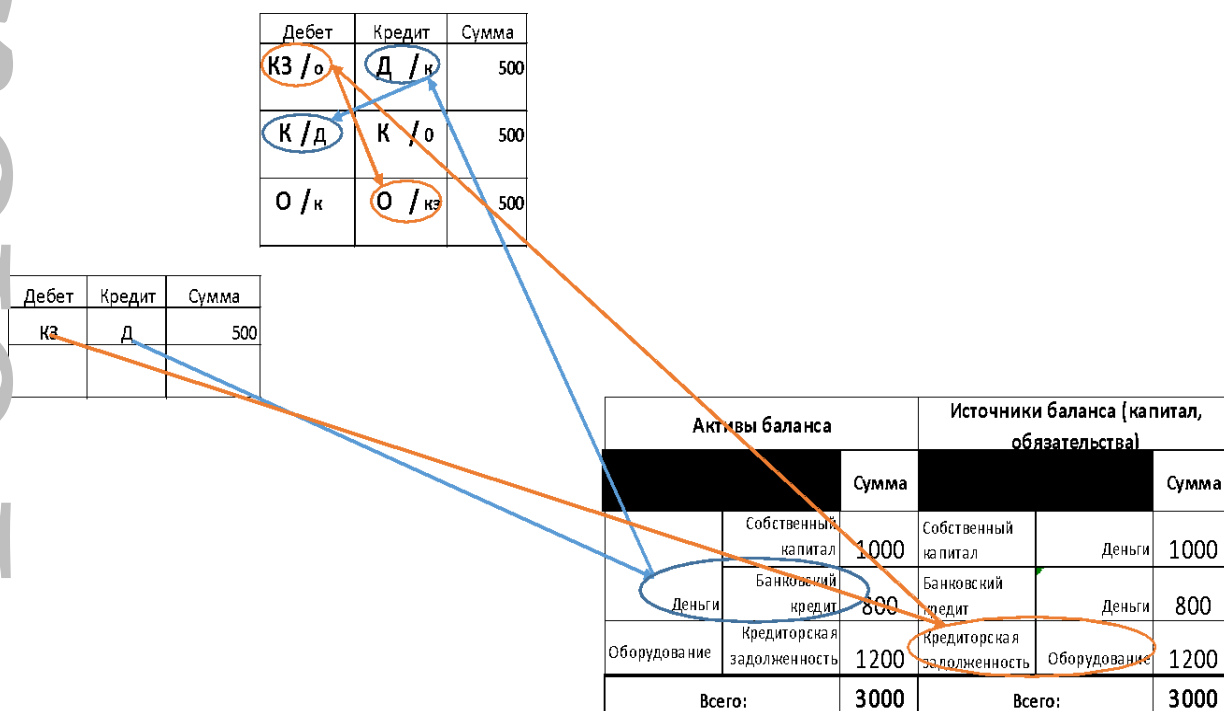


Рисунок 11. – Формирования дополнительных проводок в системе комплайнс-счетов

Таким же образом будет отражаться 5-я хозяйственная ситуация из таблицы 1. По итогам всех хозяйственных операций представлен комплайнс-баланс (рис. 12).

Активы баланса			Источники баланса (капитал, обязательства)		
Активы	Источники	Сумма	Источники	Активы	Сумма
Деньги	Собственный капитал	1000	Собственный капитал	Деньги	1000
	Банковский кредит	300	Банковский кредит	Деньги	300
Оборудование	Банковский кредит	500	Кредиторская задолженность	Оборудование	500
	Кредиторская задолженность	700		Оборудование	700
Всего:		2500	Всего:		2500

Рисунок 12. – Комплайнс-баланс после совершения всех хозяйственных операций из таблицы 1

По данным комплайнс-баланс (рис.12) видно, что оборудование финансируется уже из двух источников – банковского кредита и краткосрочной кредиторской задолженности. В свою очередь, покрытием банковского кредита являются два актива – денежные средства и оборудование. Использование комплайнс-счетов позволяет отслеживать те соответствия между активами и источниками их финансового покрытия, которые скрыты и не очевидны при применении стандартной системы учетных записей. Это в свою очередь дает возможность получать новые массивы данных, которые при стандартной системе записей получить невозможно. Рассмотренный выше подход иллюстрирует возможность синхронизировать последовательность хозяйственных операций с отражением их влияния на показатели финансовой отчетности через систему учетных записей как по кругуобороту капитала в целом, так и по каждой отдельной стадии движения стоимости в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Список использованных источников

1. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по направлениям)" / М. И. Кутер, Д. А. Панков, С. Г. Вегера, С. Г. Коротаев, Е. Н. Рыбак, М. М. Гурская; под общ. ред. М. И. Кутера. - Минск: Новое знание, 2016.
2. Панков, Д.А. Бухгалтерский анализ эффективности модернизации предприятия/ Д.А. Панков, И.В. Матюш, – Минск 2017.
3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: Учебное пособие / Я.В. Соколов. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014.

РАЗВИТИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ

П.Я. Папковская, д-р экон. наук, проф.,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Рассматривая проблему формирования первоначальной стоимости долгосрочных активов, следует обратить внимание на определенную непоследовательность методических подходов, излагаемых в действующих нормативных положениях. Среди имеющихся проблем совершенствования производственного учета следует остановиться на учете затрат по использованию основных средств, которые играют не последнюю роль в формировании затрат на производство продукции (работ, услуг). В современных условиях усугубляется решение вопросов, касающихся использования имеющихся основных средств. Это относится к вопросам формирования первоначальной стоимости основных средств, учета амортизации, использования уже амортизированных основных средств, отражения недоамортизированной стоимости объектов, влияющих на себестоимость продукции (работ, услуг).

В настоящее время первоначальная стоимость объектов основных средств складывается из фактических затрат на их приобретение, возведение (сооружение) и изготовление, включая расходы по доставке, монтажу и установке, из процентов за кредит, уплат госпошлины и других расходов. Учетная практика свидетельствует о том, что в первоначальную стоимость, согласно нормативным положениям, включаются и такие расходы, как командировочные расходы по приобретению оборудования, проценты за кредит, в том числе и товарный, а также курсовые разницы, возникающие в связи с ростом валютного курса. Особое внимание заслуживает порядок отражения процентов за кредит, использованный на долгосрочные вложения. Важность этой проблемы возрастает при уплате процентов за кредит в иностранной валюте, по которым возникают курсовые разницы в связи с ростом валютного курса.

Согласно международным подходам выработаны определенные рекомендации по отражению уплачиваемых процентов при приобретении основных средств в кредит. В частности, в стандарте МСФО 23 «Затраты по заимствованиям» [1] отмечается в качестве важной проблемы учет издержек по кредитам при подготовке отчетности. Стандарт содержит регламентацию по капитализации расходов на кредиты. Капитализация процентов по кредитам обычно прекращается, когда актив (объект) становится годным к использованию. Это зафиксировано в действующих нормативных документах по бухгалтерскому учету в республике [2] и соответствует также положению международного стандарта 16 «Основные средства» в том, что последующие расходы, относящиеся к единице имущества основных средств и оборудования следует прибавлять к ее первоначальной стоимости, только если они увеличивают последующую пользу от существующего актива помимо их предварительного норматива функционирования. Однако, формирование оценки активов, в том числе и основных средств, подвержено влиянию значительного и быстрого изменения стоимостных оценок составляющих затрат при низкой платежеспособности

предприятия, вследствие которой погашение кредитов происходит позже установленного кредитным договором срока и во многих случаях – значительно позже ввода объектов в эксплуатацию. В такой ситуации является вполне обоснованным капитализировать, т.е. присоединять к первоначальной стоимости объектов основных средства, проценты за кредит, уплаченные после ввода их в действие. Это позволит единообразно решить проблему отражения курсовой разницы в связи с ростом валютного курса по процентам за кредит в иностранной валюте, уплачиваемым после ввода основных средств в эксплуатацию.

Предлагаемое направление решения вопросов формирования стоимостной оценки основных средств нашло некоторое отражение в принимаемых в республике нормативных документах по бухгалтерскому учету.

Формирование первоначальной стоимости основных средств неразрывно связано с процессом ее амортизации, т.е. включением стоимости используемых средств труда в себестоимость производимой продукции (работ, услуг). За последнее время размер амортизационных отчислений значительно сократился в себестоимости продукции.

В настоящее время хозяйствующие субъекты имеют право самостоятельного выбора способа начисления амортизации основных средств. Это привело их к необходимости решения следующей проблемы: определению срока полезной эксплуатации основных средств с учетом получения экономических выгод от их использования. У этой проблемы имеется два аспекта. В случае установления срока полезной эксплуатации меньше нормативного (по техническим параметрам) срока полезного использования основных средств у предприятия срок перенесения стоимости основных средств будет короче срока их износа. Это приведет к увеличению затрат в данном периоде и к уменьшению налогооблагаемой прибыли, т.е. к ускоренной амортизации. Превышение срока амортизации над сроком физического износа неизбежно приведет к недоамортизации стоимости основных средств.

Состояние и развитие экономической ситуации в республике дает основание сделать вывод, что в организации бухгалтерского учета осуществляются реформаторские направления. В этой связи целесообразно изложить отдельные подходы к обоснованию соответствующей учетной амортизационной политики.

Рациональным в решение этой проблемы будет являться установление системы регулирования амортизации в процессе ее осуществления, т.е. корректировки начисления амортизационных отчислений и их отражения в учете. Превышение срока физической эксплуатации объекта над амортизационным периодом свидетельствует о том, что его первоначальная стоимость, во-первых, не выражала действительные нормативные эксплуатационные возможности (потенциал, ресурсы) объекта и, во-вторых, срок полезной эксплуатации объектов увеличивается за счет проведения капитальных ремонтов. Таким образом, затраты по капитальному ремонту аналогично затратам на модернизацию и реконструкцию оказывают влияние на остаточную стоимость ремонтируемого объекта. В этой связи необходимо пересмотреть действующий порядок амортизации остаточной стоимости, так как затраты по капитальному ремонту уменьшают начисленный износ по объекту и одновременно увеличивают его остаточную

стоимость. Эта остаточная стоимость должна быть амортизирована исходя из предполагаемого срока эксплуатации отремонтированного объекта. Такой подход не усугубит финансовое положение хозяйствующих субъектов даже в условиях инфляционной экономики. В конечном счете такой порядок корректировки остаточной стоимости основных средств обеспечивает обоснованное включение затрат по их использованию в составе затрат производимой продукции, соответствует рекомендациям МСФО (МСФО 16 «Основные средства») [1].

Общим неверным представлением является то, что стоимость долгосрочных активов снижается по мере их использования. В условиях инфляционной экономики денежный эквивалент объектов основных средств увеличивается в течение срока эксплуатации.

Рассматривая вопрос отражения в учете списания недоамортизированной стоимости основных средств, следует отметить необходимость переосмысления действующего порядка и обоснования нового подхода к решению этой проблемы. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов предусматривает списание убытков от ликвидации основных средств, включая суммы недоначисленных амортизационных отчислений на финансовые результаты, т.е. в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» [3]. Если рассматривать формирование информации о себестоимости производимой продукции (работ, услуг) с позиции логичности, непротиворечивости и достоверности, то можно констатировать отсутствие методической аргументации такого решения. Срок физического износа может оказаться короче амортизационного периода объекта основных средств вследствие влияния производственных факторов, таких как повышенная загруженность оборудования по сравнению с базовой величиной, повреждения или моральное устаревание. Поэтому, если объект утратил свои эксплуатационные возможности и не может быть использован в процессе производства продукции (работ, услуг), его первоначальная стоимость должна быть включена в себестоимость продукции, произведенной с его использованием. Затраты на производство должны быть увеличены на его недоамортизированную стоимость, т. е. амортизационный период объектов должен быть приведен в соответствие с его сроком физического износа [4, с. 101]. Этот тезис вполне согласуется с рекомендациями «Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов». В ней указано, что «амортизация как процесс перенесения стоимости объектов основных средств и нематериальных активов ... включает в себя распределение амортизируемой стоимости ... между отчетными периодами, составляющими в совокупности расчетный (ожидаемый) срок службы...» [5, с. 78, п. 4]. Следовательно, формирование затрат на производство продукции должно происходить в полном соответствии с конкретным использованием материальных ресурсов. Это должно быть основополагающим принципом как в теории, так и в учетной практике и найти отражение в системе нормативного регулирования, устанавливающей правила формирования полной и достоверной учетной информации.

Список использованных источников

1. О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности: постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь 19 августа 2016 г. № 657/20
2. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств и признании утратившими силу некоторых постановлений и отдельных структурных элементов постановлений Министерства финансов Республики Беларусь по вопросам бухгалтерского учета: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 апреля 2012 г. № 26
3. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 29 июня 2011 г., № 50
4. Папковская, П.Я. Производственный учет в АПК: теория и методология/ П.Я. Папковская. – Мн.: ООО «Информпресс» 2001г. – 216 с.
5. Долгосрочные активы: учет и амортизация. – Минск: Информпресс, 2013. – 144 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

И.А. Позднякова, канд. экон. наук, доц.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

В современных условиях функционирования коммерческие банки сталкиваются с различными трудностями при формировании ресурсной базы. Ситуация усложняется ограниченным количеством свободных ресурсов населения и субъектов хозяйствования. В связи с этим существует необходимость поиска и обоснования новых возможностей банка при формировании ресурсной базы.

В 2020 году лидером на рынке банковских услуг в Республике Беларусь является ОАО «АСБ «Беларусбанк». В тройку лидеров также входят ОАО «Белагропромбанк» и «Приорбанк» ОАО. Данные банки выгодно отличаются на финансовом рынке страны высоким уровнем надежности, наличием филиалов, центров банковских услуг, отделений, обменных пунктов по всей республике и обширной клиентской базой. Это известные банки с отличной репутацией и высоким уровнем квалификации сотрудников. Несмотря на перечисленные преимущества банков, в настоящее время они также сталкиваются с целым рядом проблем. В первую очередь нестабильная политическая и экономическая обстановка усугубила проблемы в банковской сфере. Также в качестве проблем, влияющих на привлечение ресурсов в банковскую сферу отметим: снижение численности населения, в том числе трудоспособного; низкий уровень финансовой грамотности большей части населения страны; снижение реальных денежных доходов населения и наличие инфляционных процессов в республике. Все отмеченное в результате приводит к сокращению источников ресурсной базы. Есть проблемы и внутри крупных банков, это отсутствие возможности принятия оперативных решений в подразделениях, высокий уровень текучести кадров на низших должностях.

Важным аспектом является то, что деятельность коммерческого банка находится в прямой зависимости от доверия клиентов и требует усилий, направленных на его укрепление. Средства населения являются важным фактором наращивания ресурсной базы коммерческого банка. В связи с этим необходимо предпринимать меры по повышению доверия населения к отечественной банковской системе. Необходимо проводить работу по укреплению имиджа банка.

При формировании ресурсной базы необходимо учитывать следующие специфические принципы:

- принцип обеспечения оптимального уровня расходов (т.е. любой коммерческий банк должен стремиться получить максимальный доход от размещения ресурсов при минимальных затратах на их привлечение, используя все доступные современные способы и методы управления затратами);
- принцип безопасности проведения депозитных операций и поддержания надежности работы банка (т.е. обеспечить привлеченные ресурсы, размещенные во вклады и депозиты гарантией возврата, что позволит повысить доверие клиентов к банку и поддерживать имидж банка. В основе обеспечения гарантии возврата вкладов: формирование соответствующих резервов и грамотная политика в области активных операций банка) [1, с.35].

Придерживаясь данных принципов, банк сможет сформировать направления в организации депозитного процесса и обеспечить эффективность и оптимизацию ресурсной базы. В свою очередь, ресурсная база оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность банка. Масштабы деятельности банка, а, следовательно, и размеры его доходов, зависят от размера средств, привлекаемых им в депозиты и вклады. В связи с этим возникает конкурентная борьба между банками за привлечение ресурсов.

Основой благополучной и эффективной работы банков с вкладами являются наличие широкой депозитной линейки, которая сможет удовлетворить потребности и интересы большинства клиентов. Банкам необходимо сформировать у потребителя образ вклада как эффективного инструмента управления своими средствами без какого-либо риска. Поэтому традиционно одним из основных направлений увеличения ресурсной базы банков является пересмотр перечня вкладов (депозитов) и их привлекательности для клиентов, т.е. способности заинтересовать клиентов, предложение более выгодных условий или дополнительного обслуживания. В целях эффективного формирования депозитной политики могут быть предложены вклады, ориентированные на клиентов с разным уровнем доходов. Для этого необходимо проводить сегментирование депозитного портфеля по клиентам. Безусловно, коммерческие банки распределяют клиентов по различным группам, например, на резидентов и нерезидентов, по возрасту, по валюте, по предпочтениям сроков вклада и т.д. Но, на наш взгляд также целесообразно классифицировать клиентов во взаимосвязи двух показателей: среднего остатка средств на текущих счетах клиента и сумм, размещенных им депозитных счетах банка. Банк также может предложить комплексные продукты, включающие элементы депозитных и страховых продуктов, разработать вкладные продукты, направленные на удовлетворение в будущем потребностей вкладчиков в жилье, оплате за обучение и др.

Необходимо осуществлять контроль оптимального срока и объема хранения средств. Формирование достаточной по объемам и оптимальной ресурсной базы банка в первую очередь зависит от сбалансированности по срокам источников привлечения и направления их размещения. Стабильность банковской деятельности зависит от динамического равновесия активов и пассивов. На данный момент пассивы и активы большинства коммерческих банков и в целом банковской системы не сбалансированы по срокам, т.е. пассивы значительно короче активов, что свидетельствует о необходимости повышения спроса на долгосрочные ресурсы.

Немаловажным для привлечения средств является качество обслуживания, представляющее совокупность свойств и признаков банковских продуктов, обуславливающих способность удовлетворять потребности и запросы клиентов, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. Улучшению качества предоставляемых услуг должна предшествовать оценка лояльности клиентов банка. Для оценки лояльности клиентов в коммерческом банке могут использоваться следующие методы, как в комплексе или по отдельности: индекс удовлетворённости клиентов (для измерения уровня удовлетворённости клиентов обслуживанием в банке и выявления его сильных и слабых сторон); индекс потребительской лояльности (для определения доли клиентов, приверженных банку и готовых его рекомендовать); модель SERVQUAL (для выявления соответствия качества обслуживания и соответствия видов и качества

банковских продуктов ожиданиям клиентов); метод «тайный покупатель» (для оценки качества обслуживания клиентов с точки зрения соблюдения ответственными специалистами учреждений банка локальных нормативно-правовых актов, правил и рекомендаций по обслуживанию клиентов) и др. [2].

В рамках жесткой конкуренции, уже недостаточно предложить клиенту выгодную процентную ставку, ему необходимо создать благоприятные условия при обслуживании, а для отдельной категории клиентов предложить возможность индивидуального обслуживания.

Немаловажное значение в привлечении ресурсов имеет развитие дистанционного банковского обслуживания, а также предложение бонусных программ от торговых сетей и партнеров банков. Клиенты предпочитают открывать текущие счета в банках, предлагающих их наибольшее количество.

Таким образом, в настоящее время коммерческие банки попадают под влияние различных факторов внутренней и внешней среды и для увеличения ресурсной базы банку необходимо: стремиться к сбалансированности активов и пассивов для поддержания стабильности, надежности и финансовой устойчивости; увеличивать конкурентоспособность банковских продуктов и услуг; повышать качество обслуживания клиентов; реализовывать мероприятия по привлечению новых клиентов, а тем самым увеличивать объемы ресурсной базы.

Список использованных источников

1. Сафронова, Т.Е. Анализ процесса формирования и управления ресурсами коммерческого банка / Т.Е. Сафронова // Проблемы современной экономики. – 2009. – №1. – С. 34-38.
2. Позднякова И. А., Тращенко О.Л. Методы оценки лояльности клиентов в розничном сегменте коммерческого банка // Вестник Полоцкого государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2018. - № 13. – С. 100-103.

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ, ОТРАЖАЕМЫХ В СОСТАВЕ СРЕДСТВ В ОБОРОТЕ

П.Г. Пономаренко, канд. экон. наук, доц.,

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

Е.П. Пономаренко, канд. экон. наук, доц.,

Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого, Беларусь

В системе бухгалтерского учета в Республике Беларусь имеется специфическая группа объектов, которые по условиям признания идентифицируются как долгосрочные материальные активы, но национальными стандартами бухгалтерского учета допускается их учет как в составе основных средств, так и в составе средств в обороте. Инструкцией по бухгалтерскому учету запасов, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 12.11.2010 №133 определено, что инвентарь, хозяйственные принадлежности, инструменты, оснастка и приспособления могут учитываться в составе средств в обороте [1]. На официальном сайте Министерства финансов Республики Беларусь в рубрике «вопрос-ответ» перечень долгосрочных активов, учитываемых в составе средств в обороте, расширен целым рядом оборудования и устройств: калькуляторы, телефонные и факсимильные аппараты, модемы, принтеры, сканеры, счетчики и другие объекты [2]. Решение об отнесении указанных видов активов к основным средствам или к производственным запасам принимается руководством организации самостоятельно и закрепляется в приказе об учетной политике. В связи с тем, что перечисленные ранее объекты являются долгосрочными активами по своей сути, но учитываются в составе краткосрочных материальных активов, возникает необходимость исследования порядка их оценки, механизма декапитализации их стоимости в затраты по производству и реализации продукции, товаров, работ и услуг, а также соблюдения принципов учета, предусмотренных для долгосрочных нефинансовых активов.

Организация учета отдельных видов долгосрочных материальных активов в составе оборотных средств не является каким-то экстраординарным событием и не оказывает существенного влияния на структуру бухгалтерского баланса. Однако механизм и методы трансформации их стоимости в затраты по производству и в расходы на реализацию, порядок применения учетной оценки данных объектов необходимо исследовать с позиций сохранения базовых принципов бухгалтерского учета и декапитализации долгосрочных активов, а также объективности формирования учетной информации во временном тренде.

Инструкцией по бухгалтерскому учету запасов (п.107), утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 12.11.2010 №133, определено, что стоимость отдельных предметов (объектов долгосрочных активов в составе средств в обороте) переносится на счета учета затрат на производство, расходов на реализацию в следующем порядке:

- по специальным предметам и специальным приспособлениям — в соответствии с нормативными ставками, которые рассчитываются исходя из сметы расходов и срока полезного использования до двух лет;

- стоимость специальных инструментов и специальных приспособлений, предназначенных для индивидуальных заказов, погашается в момент передачи их в производство данного заказа;
- по приспособлениям целевого назначения (фильеры, катализаторные сетки и др.) – в соответствии с нормативными ставками в течение нормативного срока их службы;
- по остальным предметам – в соответствии с учетной политикой организации [1].

Очевидно, что Министерство финансов Республики Беларусь при регламентировании методов декапитализации стоимости объектов долгосрочных материальных активов, учитываемых в составе средств в обороте (оборотных активов), исходили из принципа установления норм (нормативных ставок) списания стоимости таких объектов, предусмотренного для долгосрочных активов – в зависимости от срока их использования в предпринимательской деятельности: нормативный срок службы, срок полезного использования, срок выполнения заказа. Учетной политикой подавляющего большинства коммерческих и некоммерческих организаций при списании стоимости инвентаря, хозяйственных принадлежностей, инструментов, оснастки и приспособлений, а также отдельных видов оборудования и устройств, имеющих срок службы более одного года, на счета учета затрат на производство и расходов на реализацию, кроме объектов, по которым методы декапитализации определены в Инструкции №133, преимущественно используются два метода их декапитализации: а) 50 процентов стоимости списывается на затраты в момент передачи активов в эксплуатацию, а оставшаяся учетная стоимость – при их списании по актам; б) 100 процентов их стоимости списывается на затраты в момент передачи объектов в эксплуатацию.

Следует отметить, что первый метод списания стоимости инвентаря, хозяйственных принадлежностей, отдельных видов оборудования и устройств не определен ни одним официальным нормативным правовым актом Республики Беларусь, регламентирующим бухгалтерский учет долгосрочных либо краткосрочных материальных активов, а второй метод приемлем для позаказного метода учета затрат. По нашему мнению, следуя установившимся принципам декапитализации затрат в материальных активах, и первый, и второй методы переноса стоимости на счета учета затрат на производство и расходов на реализацию могут применяться в отношении производственного инвентаря и только в том случае, когда он используется для выполнения одного или нескольких производственных заказов течение одного операционного цикла или финансового года.

Вполне логичным будет, на наш взгляд, в отношении инвентаря, хозяйственных принадлежностей, оборудования и устройств, учитываемых в составе краткосрочных материальных активов, предназначенных для выполнения управленческих функций, используемых более 12 месяцев, применять метод списания их стоимости на счета учета затрат на производство и расходов на реализацию по нормам (нормативным ставкам), рассчитанным исходя из нормативных сроков их службы. По данным видам долгосрочных материальных активов, учитываемых в составе средств в обороте, не предусмотрено применение ускоренных методов декапитализации их стоимости [3]. Поэтому при определении нормы списания их стоимости на затраты производства и расходы на реализацию целе-

сообразно руководствоваться нормативными сроками службы, установленными для таких объектов постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 30.09.2011 №161 «Об установлении нормативных сроков службы основных средств и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь». В данном постановлении имеется группа объектов «Инвентарь и принадлежности» (код 700), в котором предусмотрены нормативные сроки службы по каждому их виду [4]. Предложенный порядок списания стоимости инвентаря, хозяйственных принадлежностей, отдельных видов оборудования и устройств, учитываемых в составе оборотных средств, в увязке с нормативными сроками их службы (сроками полезного использования или выполнения заказов) обеспечит одинаковый подход к процессу декапитализации активов и позволит объективно отразить в системе бухгалтерского учета затраты на производство продукции, работ и услуг в тесной увязке с периодами их оборачиваемости.

Не менее актуальным является вопрос обоснованности порядка оценки и учета долгосрочных активов в составе оборотных средств, который определен в национальных стандартах бухгалтерского учета и отчетности. Инструкцией о порядке применения Типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 №50, отдельные предметы долгосрочных активов в составе оборотных средств учитываются на счете 10 «Материалы» на субсчетах 9 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности, инструменты», 10 «Специальная оснастка и специальная одежда на складе», 11 «Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации». На сумму начисленной декапитализации стоимости инвентаря, специальной оснастки, специальной одежды, хозяйственных принадлежностей и инвентаря в бухгалтерском учете формируется запись по дебету счетов учета затрат на производство и/или расходов на реализацию и кредиту счета 10 «Материалы» соответствующего субсчета [5].

При такой методике учета возникает методологический парадокс – при полной декапитализации стоимости инвентаря, специальной одежды, оснастки или хозяйственных принадлежностей (100% списания их стоимости на затраты) используемый в процессе производства или управления объект числится в бухгалтерском учете с нулевой стоимостью. По нашему мнению, такой подход явно противоречит базовому принципу бухгалтерского учета – обязательное наличие стоимостной оценки материальных и нематериальных объектов, находящихся в собственности или распоряжении хозяйствующего субъекта и отражаемых в системе балансовых счетов. К тому же денежная оценка является обязательным условием для признания и отражения любого актива в бухгалтерском учете. Актив признается в учете таковым, при условии, что его стоимость достоверно определена [6]. При сложившейся методике отражения на счетах списания стоимости инвентаря, хозяйственных принадлежностей, специальной оснастки и специальной одежды, являющихся по своей природе объектами долгосрочных активов учитываемыми в составе оборотных средств, вряд ли можно констатировать соблюдение принципа обязательности сохранения денежной оценки каждого объекта активов.

Для соблюдения принципа наличия обязательной денежной оценки всех активов, учитываемых на балансовых счетах, должна быть изменена методика учета переноса стоимости инвентаря, специальной одежды, специальной оснастки и хозяйственных принадлежностей на затраты по производству продукции и расходы на реализацию. По данным видам объектов, несмотря на то, что они учитываются в составе оборотных активов, нельзя применять методику учета и списания их стоимости, которая установлена для материалов, участвующих только в одном операционном цикле кругооборота материальных ресурсов.

Поскольку инвентарь, хозяйственные принадлежности, отдельные виды оборудования и инвентарь по своей сути являются долгосрочными материальными активами, то для учета переносимой на затраты их стоимости должна применяться методика, унифицированная с методикой учета амортизации по основным средствам и нематериальным активам. Полагаем, что для обеспечения единого принципа учета декапитализации стоимости долгосрочных активов, в том числе и отражаемых в составе средств в обороте, целесообразно усовершенствовать структуру субсчетов к счету 10 «Материалы», предусмотрев отдельный субсчет «Перенос на затраты стоимости долгосрочных активов, учитываемых в составе средств в обороте».

На суммы декапитализации стоимости таких активов, начисленные по нормативным ставкам, будут дебетоваться счета по учету затрат на производство и/или расходов на реализацию и кредитоваться счет 10 «Материалы», субсчет «Перенос на затраты стоимости долгосрочных активов, учитываемых в составе средств в обороте». Данный субсчет будет регулирующим по отношению субсчетов 9 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности, инструменты» и 11 «Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации». При такой организации учета инвентаря, хозяйственных принадлежностей, специальной оснастки, специальной одежды и иных долгосрочных активов, отражаемых в составе средств в обороте, будет соблюден принцип сохранения в системе счетов бухгалтерского учета их первоначальной стоимости в течение всего периода эксплуатации и обособленного накопления суммы декапитализации по каждому учитываемому объекту.

Данные предложения по совершенствованию методов декапитализации, оценки и бухгалтерского учета долгосрочных материальных активов, отражаемых в составе средств в обороте, позволяют унифицировать порядок систематизации информации для целей управления в соответствие с экономической сущностью учитываемых объектов и особенностями их оборота в процессе хозяйственной деятельности. При этом обеспечивается единый порядок формирования учетной и отчетной информации о затратах на производство и/или расходах на реализацию за счет унификации методов учета и списания их стоимости независимо от принятого варианта отражения – в составе основных средств или оборотных активов.

Список использованных источников

1. Инструкция по бухгалтерскому учету запасов: утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 12 ноября 2010 г. №133 // КонсультантПлюс : Беларусь / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

2. Сайт Министерства финансов Республики Беларусь // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/accounting/methodology>. – Дата доступа: 08.11.2020.
3. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: утв. постановлением М-ва экономики, М-ва финансов, М-ва строительства и архитектуры Респ. Беларусь от 27 февраля 2009 г. №37/18/6 // КонсультантПлюс : Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
4. Об установлении нормативных сроков службы основных средств и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 30 сентября 2011 г., №161 // КонсультантПлюс : Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
5. Инструкция о порядке применения Типового плана счетов бухгалтерского учета: утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 29 июня 2011 г. №50 // КонсультантПлюс : Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
6. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств: утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 апреля 2012 г. №26 // КонсультантПлюс : Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

НЕОБХОДИМОСТЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Н.В. Потапова, канд. экон. наук, доц.,

Брестский государственный технический университет, Беларусь

В современной эпохе почти вся человеческая деятельность может быть отражена и записана в цифровом виде. Объем информации стремительно увеличивается посредством социальных сетей, блогов, интернет-платформ, цифровой журналистики, мобильных сообщений, онлайн-игр, финансовых онлайн-услуг, интернет-покупок и интернет рекламы. Цифровизация оказывает огромное влияние на функционирование предприятий.

Цифровизация бизнеса – это использование цифровых технологий для изменения бизнес-модели и формирования новых возможностей для получения доходов и создания стоимости.

Цифровизация позволяет использовать различные новые формы сотрудничества между компаниями, поставщиками, клиентами и сотрудниками, приводит к появлению новых продуктов и услуг. Она затрагивает все виды деловой активности, включая бизнес-модели и цепочки поставок, а также управленческие функции, такие как человеческие ресурсы и бухгалтерский учет. Ее влияние на бухгалтерский учет растет по мере того, как развитие глобальной сети Интернета, мобильных технологий и инструментов цифровой экономики генерирует глубину, широту и разнообразие данных, которые намного превосходят то, к чему пользователи имели доступ раньше. В сфере финансов и управленческого учета цифровизация привела к автоматизации и роботизации рутинных процессов, внедрению бизнес-аналитики и аналитике *big data*.

Цифровизация большинства финансовых и управленческих функций на предприятиях европейских стран не соответствует высоким ожиданиям. Об этом свидетельствуют доклады и исследования экономистов. Процессы адаптации и трансформации управленческих систем требуют больше времени, финансовых вложений и подготовки кадров [1, 2].

Нет никаких сомнений в том, что в деятельности предприятий рост объема цифровых данных, изменяя методы управления, информацию управленческого учета, процессы принятия решений, меняет и доверие руководителей к более традиционной информации.

Несмотря на практическую значимость цифровизации, научные исследования в области ее влияния на управленческий учет недостаточны. Большинство статей носят в основном концептуальный характер. Существует ряд противоречий и проблемных вопросов в области цифровой трансформации управленческого учета.

Возникают противоречия между традиционными методологическими подходами к формированию бухгалтерской информации, основополагающими требованиями которых являются точность и объективность, и современными подходами к формированию цифровой информации, характеризующейся избыточностью и трудностями контроля ее достоверности.

Предоставление менеджерам финансовой и нефинансовой информации для принятия решений как основная цель управленческого учета ограничивает область его применения и сосредоточивает внимание на данных, которые могут не иметь первостепенного значения во многих цифровых предприятиях. Помимо официальных финансовых данных и операционных записей процессов или экономических транзакций, цифровые предприятия производят «исчерпывающие данные» или «данные трассировки», которые являются частью цифровых записей действий и событий, связанных с информационными технологиями, такими как данные о потоках кликов, данные датчиков, и обновления в социальных сетях. Такие данные не собираются традиционными системами бухгалтерской информации, поскольку в них отсутствует прямая связь с поддающимся проверке экономическим воздействием. При этом данные трассировки, как правило, не подлежат обобщению за пределами платформ, где эти данные формируются. Участие в оцифрованных платформах, которые генерируют такие данные, обычно не является универсальным репрезентативным для более широкого круга потребителей, которые взаимодействуют с организацией или промышленным сектором в рамках объекта исследования. Эти наборы данных также могут быть демографически необъективными. Доступ к данным или платформам, которые создают такие данные, может быть дополнительно ограничен инфраструктурой.

В цифровых предприятиях могут быть выявлены полезные источники данных, которые «обнаружены», а не созданы специально. Они могут помочь предприятию в принятии решений, но в отличие от информации, полученной из формализованных систем, которая целенаправленно «генерирует» данные с конкретными целями, их использование является косвенным.

Данные противоречия и проблематика обуславливают необходимость трансформации традиционных методологических подходов формирования информации управленческого учета в цифровой среде.

Следует отметить, что на большинстве предприятий переход на цифровое управление бизнесом характеризуется приоритетной цифровизацией бизнес-процессов, которые напрямую способствуют созданию корпоративной ценности, таким как маркетинг. Внутренним поставщикам услуг, как правило, не уделяется первоочередного внимания, в результате чего финансовая служба «опаздывает» с точки зрения цифровой трансформации. Это может негативно сказываться на выполнении функций управленческого учета и его роли в цифровой трансформации.

Рассмотрим некоторые направления трансформации систем управленческого учета в условиях цифровизации.

Составление отчетов.

Определение бухгалтерского учета как процесса выявления, измерения и передачи экономической информации, позволяющего пользователям этой информации выносить обоснованные суждения и решения, обусловило то, что специалисты по бухгалтерскому учету стали рассматривать экономическую информацию как подмножество информации для обоснования решений. На системы управленческого учета влияют социальные, институциональные и другие организационные факторы, поэтому наряду с экономической информацией они используют множество источников данных.

Актуальная и надежная информация из надежной и безопасной базы данных должна лежать в основе каждого управленческого решения. Создание и поддержание такого источника информации является основной обязанностью специалистов управленческого учета, интересы которых зачастую вступают в противоречия с интересами специалистов других служб, например ИТ. Специалисты службы ИТ не владеют методологическими требованиями к содержанию, структуре и качеству управленческой и финансовой информации. Кроме того, организационная структура предприятий традиционно не предполагает подчиненности и подотчетности службы ИТ перед финансовым директором или главным бухгалтером. Другими словами, на большинстве предприятий лицо, несущее полную ответственность за процесс формирования и за качество данных, не отчитывается перед лицом, которое является ответственным за достоверность бухгалтерской и финансовой информации и ее интерпретации.

Кроме того, новые информационные источники могут привести к формированию более децентрализованной, основанной на самообслуживании, среды управленческой отчетности и принятия решений, что должно изменить характер контроля, а также роль специалистов управленческого учета. Так, использование чат-ботов и других методов автоматизации, роботизированных процессов может повысить эффективность, но требует рационального управления и контроля, так как возникает риск оторванности интерпретации данных от реальной ситуации.

Стратегия развития.

При формировании стратегии развития предприятия менеджеры должны встраивать в нее и цифровую стратегию. Такая стратегия использует преимущества цифровых технологий, позволяя руководителям применять достижения цифровизации, управлять цифровыми инициативами сотрудников, оценивать их прогресс, а затем перенаправлять эти усилия по мере необходимости.

Система управленческого учета должна играть активную роль в использовании цифровых возможностей для трансформации бизнес-моделей и обоснования стратегий развития предприятия. Необходимо не только разрабатывать и адаптировать новые ключевые показатели эффективности, но и обосновывать гибкие подходы к управлению, сочетающие традиционные и цифровые бизнес-модели.

Кроме того, традиционные подходы к планированию капитальных вложений или контролю инвестиций могут оказаться неэффективными в контексте экспоненциального роста данных, обусловленного цифровыми продуктами, платформенными стратегиями и сетевой экономикой.

Финансовое планирование и анализ.

Некоторые предприятия на сегодняшний момент уже внедрили технологии анализа данных и автоматизированного прогнозирования. Ключевые проблемы в данной области включают определение и профессиональное применение соответствующих методов и цифровых инструментов, а также эффективное взаимодействие человека и машины в процессе постановки задач и обработки данных.

В свете структурных сдвигов (таких как кризис коронавируса Covid-19), ключевое значение приобретает сочетание профессионального суждения и деловых компетенций

бухгалтеров с широким использованием цифровых данных и технологий. Полная автоматизация управленческих процессов будет эффективна только в областях с четко определенными и понятными процессами, поддающимися формализации.

В профессиональной деятельности бухгалтера часто возникает необходимость применения профессионального суждения, что довольно проблематично согласуется с концепцией цифровизации.

Исследования с использованием данных цифровых организаций, как финансовых, структурированных и формально подготовленных, так и нефинансовых, основанных на отслеживании, потенциально могут помочь определить основные технические, организационные и методологические характеристики и параметры управленческого учета.

Направления исследования включают в себя:

- определение эффективных конструкций, процессов, структур и систем управления цифровой отчетности;
- определение параметров системы самообслуживания в управленческом учете и влияния на принятие управленческих решений и функции управленческого учета и контроля;
- определение параметров сферы и условий применения профессионального суждения бухгалтера;
- формирование системы управленческого контроля и ее трансформация в цифровом контексте;
- определение ключевых факторов для обоснования стратегии цифровизации предприятия и ее контроля.

Список использованных источников

1. Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016 – 2020 годы : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 23.03.2016 № 235, с учетом измен. и доп. от 21.12.2017 № 984 // Нац. правовой Интернетпортал Респ. Беларусь. – 28.12.2017. – 5/44598.
2. О развитии цифровой экономики [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь от 21.12.2017 г. № 8 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 27.12.2017. – 1/17415.

ПРИМЕНЕНИЕ АВС-МЕТОДА В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

М.В. Примакова, канд. экон. наук, доц.,

Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь

Теория и практика системы учета затрат и калькулирования себестоимости в условиях развивающихся рыночных отношений нуждается в изучении организационных систем производственного учета, применяемых в странах рыночной экономики. В настоящее время наибольшее распространение в мировой практике калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в зависимости от полноты включения различных групп затрат в себестоимость продукции (работ, услуг) получили два основных метода формирования себестоимости: по полной себестоимости (абсорпшен-костинг) и по усеченной себестоимости (директ-костинг) [1, с. 18].

Основным различием этих методов является порядок распределения косвенных постоянных расходов. Согласно методу калькулирования полной себестоимости в расчете себестоимости продукции (работ, услуг) участвуют все текущие затраты независимо от их деления на прямые и косвенные, переменные и постоянные.

В соответствии с альтернативным ему методом директ-костинг, исчисление себестоимости по видам продукции (работ, услуг) производится на основе только переменных затрат. Как следствие, накладные расходы в части постоянных затрат (общепроизводственных, коммерческих и административных) не включаются в себестоимость реализации отдельных видов продукции (работ, услуг). Однако данный метод для западных организаций в целях финансовой отчетности не разрешен, и применяется только при составлении управленческой отчетности [2, с. 202].

Указанные выше методы определения полной и частичной себестоимости продукции (работ, услуг) нашли свое отражение в МСФО, а также предусмотрены действующими нормативными документами по бухгалтерскому учету в отечественном законодательстве.

Таким образом, по вопросу о методах учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), у экономистов сложились различные мнения. Одни считают, что методы учета и калькулирования едины и обуславливаются объектом учета затрат, другие, наоборот, обосновывают раздельное существование методов учета затрат и методов калькулирования. Мы присоединяемся к точке зрения о разделении методов учета затрат и методов калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в зависимости от предмета их исследования.

Существенным моментом для формирования адекватного понимания методов калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), а также соответствующих им приемов и способов, является их обязательное регламентирование инструктивными положениями. Вместе с тем необходимо отметить, что в методических отраслевых рекомендациях по планированию, учету и калькулированию себестоимости услуг для организаций связи в настоящее время отсутствуют указания по применению каких-либо методов калькулирования.

Вышеизложенное позволяет сформулировать следующее определение метода калькулирования себестоимости услуг электросвязи – это научно обоснованная совокупность

приемов и способов, в процессе которых осуществляется распределение производственных затрат между объектами калькулирования (носителями затрат) для точного и своевременного определения себестоимости технологических процессов, отдельных видов и единиц услуг электросвязи.

В теории и практике калькуляционных расчетов в составе методов калькулирования, которые используются в распределении расходов можно выделить: прямой расчет, исключение затрат, метод коэффициентов, метод распределения пропорционально экономической базе, метод суммирования затрат, комбинированный метод.

Выбор того или иного метода калькулирования в значительной степени зависит от отраслевых характеристик производственного процесса и видов производимой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг.

Отрасль электросвязи, являясь важным сектором производственной и социальной инфраструктуры, имеет свою специфику производства и приводимые в экономической литературе немногочисленные примеры применения на практике методов калькулирования себестоимости услуг требуют их адаптации к особенностям производства и оказания услуг электросвязи. Кроме того, предпочтение того или иного метода калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) обосновывается решением конкретной управленческой задачи. Анализируя отечественную и международную практику производственного учета для организаций электросвязи, такой задачей является принятие оптимальных управленческих решений в области тарифообразования и формирования ассортимента услуг. Для достижения указанной цели необходим расчет полной себестоимости предоставляемых услуг.

Традиционно в организациях электросвязи полная себестоимость услуг определяется путем распределения собранных «котловым методом» на счете 20 «Основное производство» затрат между услугами пропорционально доходам, приносимым каждой из них. Поскольку выручка от оказанных услуг поступает, как правило, в следующих отчетных периодах, такой подход к группировке и распределению затрат не является достоверным и не предоставляет возможность для определения реальной себестоимости произведенных услуг, оценки экономической эффективности от предоставления конкретной услуги.

При решении вопроса, связанного с полным расчетом себестоимости единицы оказанных видов услуг связи, важным элементом процедуры исчисления является распределение косвенных расходов, составляющих доминирующую часть затрат в организациях электросвязи. В силу указанной специфики расчет себестоимости с использованием традиционных методов может быть осуществлен лишь с очень большими допущениями. С учетом данного нюанса, и в целях наиболее рационального и точного определения полной себестоимости услуг связи для телекоммуникационной отрасли в мировой практике используется система пооперационного калькулирования себестоимости ABC (Activity based costing), позволяющая установить причинно-следственную связь между оказываемыми услугами связи и затратами, понесенными при оказании таких услуг. В течение нескольких лет, используя современные рекомендации, методика определения себестоимости услуг связи на базе приемов ABC применяется также в Российской Федерации и Республике Казахстан [3, 4].

Метод ABC в настоящее время является альтернативным подходом к калькулированию полной себестоимости продукции (работ, услуг). ABC-метод – это вариант формирования достоверной информации о себестоимости оказываемых услуг и протекающих в организации процессов, осуществляемый путем предварительного распределения потребленных ресурсов между операциями и последующим перенесением стоимости операций на конечные объекты калькулирования. Данный метод основан на том, что все накладные затраты образуются в результате выполнения определенных операций (процессов, функций), по отношению к которым данные затраты являются прямыми.

Процесс расчета себестоимости производимой продукции (работ, услуг) с применением системы ABC предполагает калькуляцию затрат в несколько этапов. На первом этапе стоимость косвенных затрат организации переносится на ресурсы пропорционально выбранным драйверам затрат. Как правило, выделяют следующие виды ресурсов: персонал, здания, оборудование, транспорт и т.п. На втором этапе разрабатывается структура операций, необходимых для создания продукции (работ, услуг). После этого стоимость ресурсов, рассчитанная на предыдущем этапе, переносится на операции пропорционально выбранным драйверам ресурсов. На третьем этапе стоимость операций «поглощается» объектами затрат пропорционально драйверам операций. В качестве драйверов операций выступают количественные характеристики самих объектов затрат, например объем продаж или объем производства в денежном или натуральном выражении. Результатом является рассчитанная полная себестоимость продукции (работ, услуг).

Метод ABC позволяет организации с высокой степенью достоверности определять стоимость и производительность операций, оценивать эффективность использования ресурсов и вычислять себестоимость продукции (работ, услуг). Часто данные, полученные таким методом, радикально отличаются от результатов традиционных методов калькуляции.

Подход ABC предполагает, что распределение косвенных затрат должно быть осмысленным и обоснованным. Значимая оценка полных затрат должна включать распределение накладных расходов в пропорции к видам деятельности, которые их генерируют. Особенностью метода ABC является распределение затрат в соответствии с детальным расчетом фактического использования ресурсов, потребляемых как в основных процессах, так и в обслуживающих, точным расчетом стоимости процессов и их влиянием на себестоимость продукции и услуг.

ABC устанавливает взаимосвязь между косвенными затратами и технологическими процессами (операциями, функциями) в целях более точного распределения косвенных затрат. Принципиальную схему применения подхода ABC для организаций электросвязи можно представить в виде последовательности следующих процедур:

- обособление групп косвенных расходов;
- идентификация технологических процессов (видов функциональной деятельности, операций);
- выбор баз распределения затрат (драйверов затрат) для каждого технологического процесса;

- определение себестоимости промежуточного объекта калькулирования – технологических процессов;
- выбор баз распределения себестоимости технологических процессов (драйверов процессов) для каждого конечного объекта калькулирования – вида услуги связи;
- определение общей суммы затрат по конечным объектам калькулирования;
- определение себестоимости калькуляционной единицы.

Исходя из изложенного, можно говорить о методе ABC не только как о способе распределения косвенных затрат, а как о комплексном подходе к калькулированию себестоимости, позволяющем наиболее точно определить полные затраты. Применение калькуляционной системы ABC позволяет управлять затратами не только в разрезе отдельных услуг, а также отдельных технологических процессов, рассматриваемых в качестве отдельных объектов калькулирования, что дает новые возможности для эффективного планирования и контроля затрат и, в конечном счете, для их снижения.

Нужно отметить, что большинство авторов, описывающих метод ABC, в качестве базовой рассматривают трехэтапную модель распределения затрат. На первом этапе все затраты распределяются на ресурсы, на втором – на операции, а на третьем – стоимость операций относится на объекты затрат. По мнению автора, с учетом особенностей технологии оказания услуг связи, исключение дополнительного звена «ресурсы» снижает трудоемкость расчетов и при этом не является существенным в достижении достоверности конечного показателя.

Для организаций электросвязи рекомендуется использование двухэтапного подхода ABC к распределению косвенных расходов на себестоимость оказываемых услуг связи:

- 1) распределение затрат по технологическим процессам и непрофильным видам деятельности;
- 2) распределение затрат технологических процессов по услугам связи.

Таким образом, все прямые по отношению к объектам калькулирования затраты сразу относятся на себестоимость услуг, а косвенные – проходят через систему драйверов, распределяющую и перераспределяющую их сначала между промежуточными, а затем между конечными объектами калькулирования

Разработанный авторский подход к калькулированию себестоимости технологических процессов и услуг электросвязи является результатом синтеза методик ABC, предложенных и описанных различными специалистами с использованием основополагающих элементов, модифицированных с учетом особенностей технологического процесса оказания услуг электросвязи.

Список использованных источников

1. Мелких, Е. АBB-бюджетирование / Е. Мелких // Главный экономист. – 2009. – № 8 – С. 12– 16.
2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет : Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / М.А. Вахрушина. – 4-е изд., стер. – М : Омега-Л, 2006. – 576 с.

3. Методические рекомендации по ведению операторами связи отдельного учета доходов и расходов по осуществляемым видам деятельности, оказываемым услугам связи и используемым для оказания этих услуг частям сети электросвязи : утв. приказом М-ва информационных технологий и связи Российской Федерации от 21 марта 2006 г. № 33 : в ред. приказа М-ва информационных технологий и связи Российской Федерации от 25.01.2007 № 11.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» ПБУ 12/2000 : утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации, 27.01.2000 г., №11н // Все положения по бухгалтерскому учету. – М., 2006. – С. 105–112.

УЧЕТ МИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

О.С. Романова, канд. экон. наук, доц.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

Устойчивое развитие экономики страны невозможно без достижения необходимого уровня добычи минеральных ресурсов, которые являются основой материального и энергетического производства, национальной безопасности и суверенитета государства. Для минерально-сырьевых ресурсов характерна резкая неравномерность размещения, невозобновляемость конкретных видов ресурсов, возможность восполнения путем разведки и освоения новых объектов, большое разнообразие горно-технических и природно-экономических условий эксплуатации, ограниченность крупных и относительно благоприятных месторождений при значительной их рассредоточенности. В этой связи особое значение принадлежит повышению ответственности при принятии управленческих решений, направленных на рациональное и экономически эффективное использование минеральных ресурсов.

Сбалансированное воспроизводство и развитие минерально-сырьевой базы неразрывно связаны с её рациональным использованием через финансово-экономические механизмы, важным элементом которых является система бухгалтерского учета и отчетности организаций-недропользователей.

В настоящее время организации-недропользователи данные о минеральных ресурсах в учете и отчетности не отражают. Это приводит к искажению информации о ресурсном потенциале организации и его истощении, отсутствию необходимой информационной базы для оценки инвестиционной привлекательности компании, анализа эффективности вовлечения минеральных ресурсов в хозяйственный оборот, а также не дает возможности аккумулирования указанной информации в системе национальных счетов.

Необходимость решения указанных проблем в контексте устойчивого развития Республики Беларусь обусловили актуальность развития теоретической основы системы бухгалтерского учета и отчетности организаций-недропользователей, в части уточнения научной терминологии.

В этой связи было проведено исследование экономической сущности понятий «полезные ископаемые», «запасы полезных ископаемых», «минеральные ресурсы», «минеральное сырье». Результаты данного исследования позволили установить их тождественность / нетождественность, соотнести каждую категорию с этапом жизненного цикла освоения месторождения и обосновать, что объектом бухгалтерского учета могут выступать только минеральные ресурсы (запасы полезных ископаемых), которые в отличие от других категорий могут быть четко идентифицированы по месторождению, качеству и количеству [1].

При этом минеральные ресурсы для их отражения в системе бухгалтерского учета и отчетности должны удовлетворять следующим критериям, одновременное выполнение которых является обязательным для признания в качестве актива:

1. контроль над активом;
2. возникновение в результате прошлых событий;
3. ожидание увеличения экономических выгод, которое является вероятным;
4. наличие первоначальной стоимости или стоимости, которая может быть надежно оценена.

Рассмотрев применение каждого критерия в отношении минеральных ресурсов рекомендовано в учете и отчетности добывающих организаций отражать те минеральные ресурсы, которые

1) контролируемые, на основе соответствующего договора, дающего право организации-недропользователю на доходы от использования месторождения;

2) в той части, в которой получение экономической выгоды от использования минеральных ресурсов является вероятной, а именно разведанные (в сумме категорий А+В+С1), рентабельные, доступные к разработке.

В рамках изучения проблемы взаимосвязи показателей использования природного капитала и результатов экономики субъекта хозяйствования проведено исследование оценки долгосрочно используемых природных ресурсов в МСФО, Республике Беларусь, Российской Федерации, Украине, Молдове. В результате установлено, что в настоящее время в учете добывающих организаций, во-первых, отражаются исключительно фактические затраты на вовлечение полезных ископаемых в экономическую деятельность, капитализируемые в составе основных средств. При этом данные затраты впоследствии могут подлежать переоценке по справедливой стоимости. В результате искажается информация о стоимости привлечения минеральных ресурсов в экономическую деятельность для анализа эффективности вложенных средств. Во-вторых, в учете отсутствуют данные об экономической ценности контролируемых организацией минеральных ресурсов, что приводит к снижению информационного значения отчетности и не позволяет оценить ресурсный потенциал и инвестиционную привлекательность организации.

Для решения указанной проблемы были рассмотрены вопросы соотношения целей и видов оценки ресурсов в статической и динамической теориях баланса [2].

На наш взгляд, смешение двух видов оценки приводит к искажению и снижению информационного значения показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, результатов анализа хозяйственной деятельности и затрудняет их интерпретацию. Но вместе с тем отметим, что оба подхода к оценке ресурсов значимы, так как обеспечивают информационную базу для различных направлений анализа.

Таким образом для учета связи между показателями использования природных ресурсов и показателями деятельности организации предлагаем двойственную модель отражения минеральных ресурсов в бухгалтерской (финансовой) отчетности, позволяющую представлять информацию о природном капитале для заинтересованных пользователей в двух аспектах: о стоимости привлечения минеральных ресурсов (фактические затраты) и экономическом потенциале используемых минеральных ресурсов (текущая рыночная стоимость), что обеспечивает информационную базу для соответствующих направлений анализа.

При этом *учет стоимости привлечения минеральных ресурсов* в деятельность субъектов хозяйствования предлагаем организовать следующим образом:

1. Затраты на приобретение земельных участков, прав на земельные участки, прав пользования недрами и запасами полезных ископаемых капитализировать по счетам «Вложения в долгосрочные активы», «Основные средства» или «Нематериальные активы» соответственно. В бухгалтерском балансе источником активов по фактической стоимости привлечения минеральных ресурсов будут выступать либо собственный капитал, либо обязательства.

2. Переоценку указанных капитализируемых затрат осуществлять в связи с изменением стоимости денежной единицы с отнесением на счет «Добавочный капитал».

3. Амортизацию указанных капитализируемых затрат осуществлять в соответствии с законодательством и амортизационной политикой субъекта хозяйствования с отнесением на соответствующие счета затрат.

4. В аналитическом учете и раскрытии информации отражать ресурсы, находящиеся в собственности организации и на ограниченных вещных правах (аренда, право пользования и так далее) [3].

В связи с тем, что в настоящее время в бухгалтерском учете и отчетности добывающих организаций не отражается *экономическая ценность контролируемых минеральных ресурсов*, разработана методика их учета, для применения которой предложено открыть отдельные синтетические счета «Минеральные ресурсы», «Привлеченный природный капитал», «Истощение минеральных ресурсов».

При этом рекомендовано:

1. Текущую рыночную стоимость ресурса отражать по дебету счета «Минеральные ресурсы» и кредиту счета «Привлеченный природный капитал».

2. Переоценку текущей рыночной стоимости ресурса осуществлять в связи с изменением текущих рыночных цен и объема запасов по результатам доразведки и отнести на счет «Привлеченный природный капитал».

3. Истощение ресурсов (добыча полезных ископаемых) отражать с использованием счета «Истощение минеральных ресурсов».

4. В аналитическом учете и раскрытии информации отражать ресурсы, находящиеся в собственности организации и на ограниченных вещных правах (аренда, право пользования и так далее) [3].

Применение предлагаемой двойственной модели устранил искажения предоставляемой информации, обеспечит взаимосвязь показателей использования природных ресурсов и показателей деятельности организации, а также сформирует базу для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности по интересующим их направлениям анализа, что увеличивает информационную ценность отчетности и ее прогнозных характеристик.

Обоснованная необходимость учета и отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности стоимости минеральных ресурсов как части природного капитала обусловила потребность изменения форм бухгалтерской (финансовой) отчетности для организаций-недропользователей. В этой связи разработаны рекомендации по совершенствованию форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, базирующиеся на предложенной методике учета минеральных ресурсов.

В бухгалтерском балансе предлагаем текущую рыночную стоимость используемых минеральных ресурсов показывать следующим образом:

- в составе долгосрочных активов организации по строке «Минеральные ресурсы»;
- в источниках их формирования – в составе собственного капитала по строке «Привлеченный природный капитал» [1].

Отражение в бухгалтерском балансе стоимости минеральных ресурсов позволяет формировать достоверную информацию для принятия управленческих решений по текущей и инвестиционной деятельности.

Отражение в составе собственного капитала организации добывающей промышленности привлеченного природного капитала приводит к необходимости внесения изменений и в отчет об изменении собственного капитала. Действующую форму отчета предлагаем дополнить графой «Привлеченный природный капитал», по строкам которой будут отражаться соответствующие изменения.

В силу того, что деятельность по разведке и оценке минеральных ресурсов имеет ряд отличительных особенностей, которые, во-первых, не находят своего отражения в формах бухгалтерской (финансовой) отчетности, во-вторых, влияют на оценку эффективности деятельности организаций-недропользователей, нами рекомендовано размещать информацию, раскрывающую специфику добывающей промышленности в примечаниях к отчетности. А именно: данные об объеме запасов полезных ископаемых; факторы, повлиявшие на их изменение; причины переоценки минеральных ресурсов.

Таким образом, предлагаемые экономическая сущность и состав минеральных ресурсов как объектов бухгалтерского учета, методика учета экономической ценности контролируемых минеральных ресурсов, рекомендации по совершенствованию бухгалтерской (финансовой) отчетности, формирующие данные о природном капитале организации и его истощении, приобретают особое значение в условиях обеспечения рационального недропользования в рамках устойчивого развития страны.

Список использованных источников

1. Вегера, С. Г. Бухгалтерский учет и анализ минеральных ресурсов в контексте концепции природного капитала : моногр. / С. Г. Вегера, О. С. Романова. – Новополюцк : Полоцкий государственный университет, 2017. – 192 с.
2. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика : пер. с фр. / Ж. Ришар ; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 158 с.
3. Метла, О.С. Оценка и бухгалтерский учет минеральных ресурсов как части природного капитала: проблемы и пути решения / С.Г. Вегера, О.С. Метла // Бух. учет и анализ. — 2015. — № 9. — С. 8–15.

СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ

И.С. Салихова, д-р экон. наук, проф.,
Московский университет им. С.Ю. Витте, Россия

Современные условия глобализации и развития бизнеса, новые методы менеджмента и управления организацией, информационные технологии – все это внесло коррективы в методы и концепции построения управленческого учета. С одной стороны, управленческий учет как действующая структура в деятельности организации дает жизнь новым управленческим процедурам, инструментам и методам, улучшает конкурентные преимущества фирмы и является ключевым фактором повышения результатов оперативной, стратегической и тактической деятельности. С другой стороны, управленческий учет как база научных знаний имеет неупорядоченность категорий, слабую структурированность, остается неясным его место среди других учетно-управленческих наук.

Строительство считается одной из ведущих отраслей, влияющей на развитие материальной базы всего производственного и непроизводственного потенциала страны. Строительная отрасль – огромная и сложная система со своими особенностями и очевидными недостатками.

Можно выделить следующие особенности строительной сферы [4]:

- неподвижность продукта при перемещающихся в процессе производства материальных, технических и людских ресурсах;
- длительность производственного цикла;
- высокая материалоемкость продукции, что требует наличия мощной материальной базы и размещения ее в пределах регионального радиуса обслуживания;
- большая зависимость строительных процессов от вероятностных факторов (погодных условий, организационно-технических неувязок, изменений внешних условий производства и т. д.);
- существование сложных и многообразных производственных связей кооперирования в системе народного хозяйства, которые представляют собой внешнюю среду, создающую условия для нормальной деятельности строительного производства.

Выполнение строительных работ в целом объемный и сложный процесс, имеющий много особенностей, которые могут влиять на процесс производства работ, вследствие чего оказывают влияние на ведения управленческого учета [2].

К специфическим чертам строительной отрасли, влияющим на формирование управленческого учета, относятся:

- длительность строительного цикла;
- отдаленность объектов строительства от головного офиса;
- разнообразие объектов строительства;
- большой перечень нормативов и разрешительной документации для допуска к выполнению работ;
- большое количество статей расходов, наличие незавершенного производства;
- использование субподрядных организаций.

Для определения специфики выбора учетного процесса, необходимо определить способ строительства: хозяйственный или подрядный. Под хозяйственным способом подразумевается возведение объекта строительства собственными силами, который всегда считали второстепенным. Но с развитием отрасли хозяйственный способ начал выходить на первый план. В свою очередь подрядный способ строительства имеет свои преимущества такие, как: квалифицированные специалисты в подрядных организациях, более развитые строительные технологии, более высокое качество выполненных работ и т.д. Привлекать субподрядные организации целесообразно в случаях краткосрочных и узконаправленных работ, так как экономически не выгодно содержать в штате двух - трех специалистов узкого профиля. Выбранный способ будет диктовать правила учетной политики в целях управленческого учета.

Особенностью учетного процесса в строительстве является то, что все работы напрямую связаны с проектной документацией. Все выполняемые работы носят индивидуальный характер. На практике довольно редко встречаются повторяющиеся объекты строительства. С развитием технологий производства, повышается и сложность выполняемых работ. Это приводит к необходимости:

- анализа и разработки плана производства;
- разработки проектно-сметной документации;
- предварительного расчета количества используемых материалов;
- определения количества используемой техники и количества рабочей силы

для возведения объекта.

Вышеперечисленные факторы, обуславливают применение в строительном производстве метода позаказного учета затрат, с предварительной калькуляцией себестоимости.

Следующей особенностью производственного процесса является работа на открытом пространстве, которая во многом зависит от климатических и метеорологических условий (дождь, оттепель, мороз и т.п.). Особенно это касается подготовительных работ. Например, снос старых сооружений, геологические исследования, подготовка строительной площадки и мест хранения сырья и материалов. Так же нередко требуется возведение и установка временных зданий и сооружений для обеспечения бытовых условий для рабочих, подготовка подъездных путей к строительной площадке для специализированной техники. Как правило, подготовительные работы имеют большой объем, что влечет высокую нагрузку по данной статье расходов. Поэтому необходимо проводить предварительную калькуляцию и вести раздельный учет затрат для грамотного и рационального использования денежных средств.

Большой удельный вес расходов в себестоимости строительно-монтажных работ занимают затраты на приобретение сырья и материалов. Развитие рынка продаж строительных материалов делает необходимым постоянно осуществлять мониторинг текущих цен на материалы, вовремя пополнять запасы и выбирать надежных поставщиков, для соблюдения план-графика выполнения работ. Уровень запасов необходимо планировать, распределять и контролировать остатки во избежание дефицита запасов и простоя производственного цикла. Все это требует соответствующих стратегических оценок в части оптимизации запасов всех необходимых ресурсов для производственного подразделения.

Влияние организационно-технологических особенностей на построение системы управленческого учета в строительной сфере показано в таблице 1.

Таблица 1. – Влияние организационно-технологических особенностей на построение системы управленческого учета в строительной сфере

Организационно-технологические особенности строительного производства	Требования, предъявляемые к системе управленческого учета
Проектирование является основой деятельности в строительной отрасли	При учете степени выполнения отдельных работ и строительного проекта в целом, необходимо применение разных способов калькулирования стоимости работ
Строительно-монтажные работы носят индивидуальный характер	Применение позаказного метода учета расходов для обеспечения контроля за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов
Выполнение работ производится одновременно на нескольких площадках. Объект строительства непосредственно привязан к земельному участку	Обеспечение организации управления на основе информации о размещении строительных объектов с целью оптимизации затрат по перемещению рабочих и техники между площадками. Эффективные управленческие решения должны быть основаны на анализе и оценке особенностей выполнения строительно-монтажных работ с учетом календарного плана на каждом объекте
Длительный цикл строительства зданий, сооружений, который состоит из отдельных этапов: нулевой цикл; сооружение фундамента; возведение стен, перекрытий, кровли; прокладка коммуникаций; отделочные работы и т.д.)	Обеспечение накопления затрат для формирования себестоимости конечного объекта. Выбор метода определения финансового результата с учетом длительного цикла производства работ. Применение дисконтированной стоимости при оценке капиталовложений. Стратегическое планирование на основе расчета отклонений от запланированных показателей и анализа причин их возникновения
Наличие вспомогательных и подсобных хозяйств для обслуживания строительства	Обеспечение аналитического учета по основному и вспомогательному производству для обеспечения раздельного учета затрат и определения финансового результата
Материалоемкость при выполнении строительных работ. Необходимость изучения и проработки возможности использования новых видов строительных материалов с учетом их качественных характеристик	Подготовка оперативной информации об уровне цен на строительные материалы с учетом возможности пополнения запасов и выбора надежных поставщиков. Планирование уровня запасов стройматериалов с учетом обеспечения выполнения план-графика работ
Продвижение компании на рынке строительных услуг	Необходимость в стратегическом планировании, в рамках системы управленческого учета

Таким образом, выполнение строительных работ является сложным процессом с присущим ему многообразием технологических особенностей. Система управленческого

учета может связать в одну информационную базу все производственные, организационно-технологические и экономические службы компании и позволит оперативно анализировать процесс производства и грамотно принимать решения на основе полученной информации [1, 3]. Правильно выстроенная система позволит не только осуществлять контроль над производством в целом, но и наблюдать за рынком услуг, а также прогнозировать развитие отрасли.

Система управленческого учета позволит выявить резервы для снижения себестоимости строительства, не теряя в качестве выполненных работ, повысить конкурентоспособность и снизить цены на строительную продукцию.

Правильно организованный управленческий учет должен быть ориентирован на глобальные задачи, такие как: формирование бюджетов, четкий стратегический план, независимость предприятия от внешних факторов и развитие компании. Важнейшая роль в системе управленческого учета в сфере строительства отводится формированию и систематизации центров производственных затрат и издержек. Именно на базе этих данных формируется фактическая себестоимость продукции, а, следовательно, определяются итоги финансово-хозяйственной деятельности. Залог успешного функционирования заключается в формировании системы учета расходов.

Управленческий учет ориентирован на контроль, стратегические планы и оперативное получения информации в рамках того или иного проекта.

Список использованных источников

1. Салихов Б.В., Воронин В.Б., Организационно-экономические основы повышения эффективности институционального предпринимательства// Проблемы современной экономики. 2007. №2(22). С. 155-160.
2. Смирнова Е.Е., Зуева И.А. Отличительные особенности и перспективы развития строительного аудита в России // В сборнике: Развитие инновационной экономики: достижения и перспективы. материалы VI международной научно-практической конференции. 2019. С. 996-1003.
3. Шавачина Е.В., Зуева И.А. Понятие и сочетание финансового и управленческого бухгалтерского учета в учетных системах организаций // В сборнике: Потенциал роста современной экономики: возможности, риски, стратегии. Материалы V международной научно-практической конференции. Под редакцией А.В. Семенова, М.Я. Парфеновой, Л.Г. Руденко. 2018. С. 1088-1092.
4. Экономика строительства: учеб. пособие / В.В. Бузырев [и др.]; под ред. В.В. Бузырева. – 3-е изд., стер. – М.: ИЦ «Академия», 2010- 336 с.

ЭКОСИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ БУХГАЛТЕРА

Е.В. Саталкина, канд. экон. наук, доц.,
Оренбургский государственный университет, Россия

Трансформация экономических отношений, изменение характера производства, тотальная цифровизация расчетов, появление новых бизнес-технологий (блокчейн, Big Data, «умный контракт»), производство и использование криптовалют, а также все более активное применение справедливой стоимости при оценке активов экономического субъекта не может не отражаться на концепциях, лежащих в основе современного бухгалтерского учета, вызывая необходимость пересмотра действующих концепций и парадигм. Перечисленные изменения стали серьезными вызовами не только для экономических субъектов, но и для институтов (государственных и профессиональных), разрабатывающих стандарты учета и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Инструментом, позволяющим своевременно и адекватно реагировать на происходящие изменения, выступает профессиональное суждение специалиста в области бухгалтерского учета. Несмотря на интерес, проявляемый профессиональным и научным сообществом, в российской учетной практике, профессиональное суждение является относительно новым, малоизученным явлением, дефиниция, роль и правоприменительная практика которого четко не определены.

Развитие концепции профессионального суждения в современном бухгалтерском учете является актуальной научной проблемой, имеющей важное социально-экономическое и хозяйственное значение, характеризующееся высокой практической применимостью.

Формирование профессионального суждения осуществляется под воздействием ряда факторов: неопределенности, сложившейся учетной и арбитражной практики, имеющейся информации, образования, квалификации и опыта бухгалтера, степени свободы в принятии решения и профессиональных этических установок. Такое разнообразие воздействующих факторов позволяет предположить наличие специфической экосистемы, определяющей взаимосвязь суждения, сформированного отдельным специалистом с внешней и внутренней средой функционирования экономического субъекта.

Понятие экосистемы в экономике впервые было введено Д. Ф. Муром (James F. Moore) в девяностые годы 20 века [1]. Экологическая метафора, примененная автором, достаточно ярко отразила взаимоотношения и поведение субъектов рынка, поэтому предложенный термин стал часто использоваться в экономике.

Исследование профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета как отдельной категории, позволило представить его экосистему в виде схемы (рисунок 1).

На наш взгляд, профессиональное суждение формируется бухгалтером на стыке внешней и внутренней среды экономического субъекта, поэтому необходимо рассматривать их как по отдельности, так и в совокупности.

К элементам внешней среды отнесены: система нормативного регулирования, профессиональное сообщество, система профессионального образования, профессиональные этические нормы, арбитражная практика и информационно-справочные правовые системы.

— граница профессионального суждения бухгалтера

Рисунок 1. – Экосистема профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета

В качестве элементов внутренней среды выделены: особенности деятельности экономического субъекта; личность специалиста, формирующего суждение; локальные документы, регламентирующие учетную практику; совокупность судебных решений в отношении конкретного экономического субъекта.

Систему нормативного регулирования бухгалтерского учета можно считать системообразующим элементом экосистемы, поскольку именно нормы, заложенные в законодательстве, определяют возможность / необходимость и границы профессионального суждения, а также общий уровень неопределенности в учетной сфере. Для современного этапа развития российского бухгалтерского учета характерен переход из плоскости «правил» в плоскость «принципов», для формирования системы, способствующей подготовке информации о деятельности экономических субъектов, полезной для принятия экономических решений. Фундаментальным отличием между двумя обозначенными подходами к организации учета является степень свободы в принятии самостоятельных решений. Использование общих формулировок, позволяет интерпретировать стандарты исходя из конкретных хозяйственных ситуаций, дает возможность применения отдельных Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). При этом решение, принимаемое бухгалтером, должно быть основано на базовых фундаментальных принципах учета и требовании приоритета содержания перед формой, заключающимся в отражении в бухгалтерском учете факторов хозяйственной деятельности, исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания фактов и условий функционирования.

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ крайне обширна и состоит из императивов, разрабатываемых Правительством, Минфином, Центральным Банком, Федеральной налоговой службой, Федеральной Таможенной службой и другими министерствами и ведомствами. Кроме того, российским законодательством выделяется четвертый, локальный уровень нормативного регулирования, предусматривающий разработку документов экономическим субъектом самостоятельно, исходя из вида, масштаба деятельности и стратегических планов развития. Таким образом, данный элемент экосистемы профессионального суждения находится одновременно в двух сферах: внешней и внутренней.

Профессиональное сообщество бухгалтеров и аудиторов в РФ включает в себя:

- некоммерческие партнерства;
- саморегулируемые организации;
- аудиторские, консалтинговые и аутсорсинговые организации;
- профессиональных бухгалтеров и аудиторов;
- научных сотрудников и преподавателей профильных дисциплин в высших и средне-специальных учебных заведениях.

В соответствии со ст. 22 ФЗ «О бухгалтерском учете» саморегулируемые организации, ассоциации и союзы, некоммерческие организации, заинтересованные в развитии бухгалтерской профессии и учетной практики могут осуществлять регулирование бухгалтерского учета в РФ [2]. При этом к функциям субъектов негосударственного регулирования, отнесено:

- разработка, публичное обсуждение и экспертиза проектов стандартов бухгалтерского учета;
- разработка рекомендаций и предложений по совершенствованию норм в области бухгалтерского учета;
- участие в разработке международных стандартов [2].

Немаловажную роль в экосистеме профессионального суждения играет сформированная система профессионального образования. В России подготовкой бухгалтеров (бакалавров, магистров, кадров высшей квалификации) занимаются средние и высшие учебные заведения, а также некоммерческие профессиональные объединения, проводящие аттестацию и повышение квалификации профессиональных бухгалтеров и аудиторов.

Профессиональные этические нормы как совокупность моральных правил поведения в профессии, особенно актуально для бухгалтерского учета в целом и профессионального суждения отдельного специалиста в частности. В первую очередь это обусловлено общественной значимостью профессии бухгалтера и его ответственностью перед неограниченным кругом лиц за качество и достоверность показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Необходимость социального контроля и управления профессиональным сообществом обусловили принятие кодекса этики, являющимся не только ориентиром для представителей профессии, но и формирующим определенные ожидания у общества. В РФ действует несколько кодексов профессиональной этики: бухгалтеров, аудиторов, внутренних контролеров.

Влияние принципов, заложенных в кодекс этики нельзя недооценивать, поскольку при формировании профессионального суждения в условиях неопределенности, бухгалтер часто двигается «в темноте», где именно этические нормы выступают своеобразными ориентирами, удерживающими специалиста от некорректных решений.

Информационно-справочные правовые системы представляют собой значительную часть экосистемы профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета за счет реализуемого ими функционала: предоставления банков данных с нормативно-правовой информацией; подготовкой аналитических обзоров, готовых решений и профессиональных консультаций; предоставления информации по судебным решениям; проведения различных видов семинаров; предоставления дополнительных сервисов клиентам.

Сложившаяся арбитражная практика, на наш взгляд, самый непредсказуемый, противоречивый и постоянно увеличивающийся элемент экосистемы профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета. Анализ практики формирования профессионального суждения позволяет сделать вывод, что из-за неустранимых противоречий или неточных/общих формулировок в действующих императивах, суды разных инстанций принимают разные решения по похожим хозяйственным ситуациям. Следствием таких решений являются штрафные санкции, предъявляемые экономическим субъектам. Хотя в России прецедент не признается официальным источником права, поскольку судебные и административные органы призваны применять нормы права, а не создавать их, формирование профессионального суждения на основе сложившейся арбитражной

практики становится все более популярным у российских специалистов. Это подтверждается обзором судебных решений в отношении ряда неоднозначных учетных проблем.

Кроме того, данный элемент экосистемы профессионального суждения находится одновременно во внешней и внутренней сферах, поскольку часть судебных решений может быть вынесено непосредственно по экономическому субъекту, где вновь формируется суждение.

Внутреннюю среду экосистемы профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета формирует несколько элементов: стратегия экономического субъекта, его масштаб и вид деятельности; личные качества и компетенции бухгалтера; локальные документы, регламентирующие учетную практику и арбитражная практика, сформированная в результате финансово-хозяйственной деятельности.

Вид, масштаб деятельности и стратегические цели экономического субъекта напрямую влияют на суждения, выносимые бухгалтером, поскольку результаты этих суждений должны отвечать требованиям бизнеса и способствовать его максимальному развитию. Кроме того, действующее законодательство включает требование рациональности, предполагающее такую организацию бухгалтерского учета, которая будет учитывать особенности и масштаб экономической деятельности, и обеспечивать соотношение затрат на получение информации с ее ценностью для принятия решений [3].

Реализация допущений и требований, заложенных в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», на практике требует от бухгалтера не только компетентности, но и соблюдения норм профессиональной этики. Особенно это актуально для требования рациональности, поскольку именно оно может быть предметом конфликта интересов и требовать от бухгалтера особой тщательности и щепетильности в вопросах профессиональной этики.

Личные качества и компетенции специалиста в области бухгалтерского учета, фактически предопределяют качество его профессионального суждения.

Исследование влияния принципов профессиональной этики на формируемое суждение позволило выделить ряд особенностей и угроз, непосредственно коррелирующих с личностью специалиста. Так, честность, на наш взгляд, является врожденным свойством характера, результатом воспитания, а также добровольным принятием внутренних моральных установок и гармонизированных с сущностью конкретного человека. Поэтому соблюдение принципа честности не зависит от условий профессиональной деятельности и окружающей среды, а определяется личностью бухгалтера.

Остальные принципы профессиональной этики: объективность, конфиденциальность, компетентность и должная тщательность, профессиональное поведение – это свойства, приобретаемые, развиваемые и поддерживаемые в течение всей профессиональной жизни специалиста, которым можно научиться [4].

Нельзя не отметить, что на соблюдение рассматриваемых этических норм прямое воздействие оказывает политика, проводимая руководством экономического субъекта, наличие корпоративного кодекса поведения, внедренных контролирующих и ограничивающих регламентов. Поведенческая составляющая рассматриваемых принципов характеризует специалиста с позиции его воспитания, принятия определенной установленной модели поведения в коллективе и обществе.

Компетенции специалиста формируются в течение всей профессиональной деятельности под влиянием полученного базового профессионального образования, накопленного опыта, непрерывного повышения квалификации и желания развиваться в профессии.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о сформированной в РФ экосистеме профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета, состоящей из нескольких уровней и системы взаимосвязанных и взаимозависимых элементов.

Список использованных источников

1. Moore, James F. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems (англ.). — New York: HarperBusiness, 1996.
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон 06.12.2011 № 402-ФЗ (с изм. и доп.). URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 5.11.2020).
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)": приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 07.02.2020.). URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 05.11.2020).
4. Саталкина Е.В., Туякова З.С., Панкова С.В. Профессиональное суждение и этика бухгалтера: теория и практика применения: монография: М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования "Оренбург. гос. ун-т". - Оренбург: ОГУ. - 2017. - 239 с. ISBN 978-5-7410-1890-3.

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

В.З. Семанюк, д-р экон. наук, доц.,

Западноукраинский национальный университет, Тернополь

Кардинальные изменения в системе социально-экономических отношений пост-индустриального общества определяют необходимость исследований современного состояния науки об учете. Повышение сложности и нестабильности среды требует прогнозирования динамики экономических систем, основанных на нелинейных процессах развития и неопределенности поведения экономических агентов. Изменения в экономической системе влияют на развитие теории и практики учета, трансформируют цель создания информационных моделей в контексте функционирования открытых экономических систем [1, с. 3]. Проблемы бухгалтерского учета представляют значительный интерес не только для учетных работников, но и представителей других профессий: экономистов, финансистов, юристов, историков, социологов и даже философов. Бизнес и экономика не могут существовать без системы создания информации, поскольку в «агрессивной» внешней среде происходят динамические процессы, от которых зависит жизнедеятельность и существование экономических систем различного уровня.

Тотальная автоматизация всего, что поддается алгоритмизации и оцифровке того, что только можно оцифровать (в системе учета формировать все документы и отображать факты хозяйственной деятельности можно в онлайн-режиме) является трендом современного этапа развития общества. Какой будет перспектива традиционной профессии бухгалтера, если все учетные методы будут формализованы, автоматизированы и переведены на язык алгоритмов? Человек не сможет конкурировать с ЭВМ в скорости и точности обработки информации, сможет быть только администратором баз данных. В научной литературе все чаще находим тезис о том, что «... привычных бухгалтеров не станет, они превратятся в администраторов баз данных» [1]. Однако в ситуации, когда необходимо общение, критический анализ и нестандартные решения – компьютер бессилен, а профессия бухгалтера требует глубокого знания информационных процессов, синтеза знаний различных наук. Одной из форм синтеза знаний является междисциплинарный синтез, когда между дисциплинами усиливается связь и формируется реалистичная модель учета, которая интегрируется в экономическую систему. Например, в исследованиях Д. Канемана и А. Тверски о «теории перспектив» использованы идеи социальной психологии и доказано, что люди совершают выбор не путем максимизации выгоды, а на основе готовых эвристик и «психологии». Другой известный пример сотрудничества экономики и психологии – использование «иерархической модели человеческих потребностей» А. Маслоу [2].

Ученые изучающие проблемы связанные с изменениями технологических укладов отмечают неготовность отдельных индивидов, предприятий, отраслей или стран к кардинальным преобразованиям. Напротив, успешные предприятия открыты к обществу и являются информационно прозрачными, обнародуют свои финансовые и нефинансовые отчеты, планы и стратегии, вызывая этим доверие к себе. На смену материальным активам

в количественном выражении приходят качественные оценки, мотивация, самодисциплина, умение адаптироваться к изменяющейся среде, а это выходит за формат доктрин XX в. Если теория бухгалтерского учета не адаптируется к этой реальности, его заменит другая, более интеллектуальная наука об информации.

Потребность преодоления ограниченности отдельных предположений традиционной теории учета, основанных на аксиомах экономической теории, таких как полная рациональность, абсолютная информированность, совершенная конкуренция, равновесие спроса и предложения и тому подобное, рассматриваются в институциональной теории учета. С точки зрения этой теории, фирма трактуется как функция производства, так называемый «черный ящик», который имеет соответственно вход и выход и где трансформируются расходы в прибыль. Такой подход к пониманию фирмы находим в работе Р. Коуза «Природа фирмы» 1937, где объясняется зависимость предприятия не только от технологии, но и от затрат на ведение бизнеса (транзакционных издержек).

А. Уильямсон, Б. Клейн, А. Харт и другие ученые, развивая теорию Р. Коуза, показали, что менеджеры могут уменьшить «транзакционные издержки», однако при этом возникнут проблемы с наличием информации, оценкой принятых решений, мотивацией и тому подобное. Для решения этих проблем через создание релевантного информационного ресурса для пользователей должна функционировать эффективная учетная система. При этом с точки зрения учета предприятие не следует рассматривать только как совокупность основных и оборотных средств, имущества, работников и капитала, а определенную систему, управляемую менеджментом и собственниками, деятельность которой ограничивают определенные институциональные правила. Такой подход позволяет проследить проблемы в финансах, учете и управлении, понять их роль в деятельности предприятия и повышении компетентности фирмы на рынке.

Обзор специализированной литературы позволяет сделать определенные обобщения проблем в учетной науке, которые проявляются в сложности современного понимания содержания и формы экономической деятельности; в несоответствии теоретических знаний и трактовок реальным (эмпирическим) фактам; в невозможности объяснения новой реальности хозяйствования современными методами учета и представления учета как инструмента решения прикладных задач; в сохранении консерватизма учетной теории и отсутствии исследований ее развития в условиях новой формации - постиндустриализма.

Учетная наука формируется в социальном контексте, должна встраиваться в междисциплинарную парадигму экономических, социальных, психологических и других наук об обществе. Учет имеет в практическом воплощении использовать дедуктивный, индуктивный, описательный, исторический и другие методы для отображения сложных факторов влияния на результат деятельности производства и бизнес-процессы хозяйственной деятельности. Теории стоимости и оценки бизнеса в эпоху «общества труда» не соответствуют оценке бизнеса в «обществе потребления» и, тем более «обществе знания». Полезность приобретает кардинально других форм, поскольку

учитываются факторы престижа, моды, статуса, которые не имеют информационного отражение в системе учета.

Философские аспекты учета приобретают значимость в периоды кризисных ситуаций в науке, когда меняются внешние условия функционирования экономики и формируется новое понимание ее роли в обществе. Без философского осмысления эпистемологии, онтологии, гносеологии и генезиса науки невозможно предсказать ее развитие на длительную перспективу. Динамика развития, исторический и социологический анализ позволяют выявить закономерности функционирования системы учета с позиции философских и ценностных ориентиров, уяснить сущность системы учета в разные периоды ее существования.

Экономика зависит от социума и культуры, неразрывно сочетается со многими социальными и политическими институтами, но экономисты признали это относительно недавно, поскольку для понимания этого факта надо было изменить взгляды на онтологию экономической науки и отказаться от принципов методологического индивидуализма. Требуется обоснования новая философско-методологическая программа исследований по учету, базирующаяся на интегрированном целостном понимании взаимосвязи хозяйственной деятельности с экономическими теориями, связи с институциональной средой, обществом, ценностными ориентациями общественного строя и тому подобное.

Проблемы развития учета как сверхсложной динамической системы можно рассматривать в трех аспектах:

1). кибернетическом – учет исследуется как система только в аспекте создания информации о внутренней среде функционирования предприятия, а значительные массивы необходимой информации для принятия управленческих решений остаются за пределами его исследования;

2) финансово-экономическом – учетная система оперирует терминами и методами об объектах производственно-хозяйственной деятельности. Информационная экономика требует расширения объектов и создания информации о них не только в стоимостном выражении, но и натуральном, а также в различных математических зависимостях одних показателей от других;

3) психологическом – проблемы оценки нематериальных и ценностных аспектов деятельности, например, создание информации о социальных, экологических, культурных, политических и поведенческих факторов влияния на деятельность предприятия [1].

Решение таких проблем требует от учетной науки разработки новых способов, методов и механизмов создания и использования информации в качестве источника новых знаний. Принципиально новый тип социальной организации экономических отношений, динамика и новые принципы социальных коммуникаций требуют от информационной системы дополнения традиционных индикаторов и шкал измерения статистики и динамики экономических процессов с учетом качественных характеристик, отсутствие которых затрудняет процесс принятия решений.

Бизнес стал заложником традиционных методов ведения дел, а потому надо критически взглянуть на существующую ситуацию в системе учета, идентифицировать точки

воздействия, которые открывают пути к созданию новой ценности, позволяют сократить или сделать более приемлемым информационный риск и риск несоответствия мотивации. В большинстве случаев изменения модели и организации учетной работы является лишь дополнением к существующей модели. Наука в этом случае требует кардинальных изменений, способности взглянуть на систему под новым углом зрения. Даже малейшие изменения во взглядах на сущность, цели и задачи науки об учете могут дать результат, но их появление вызывает сильное сопротивление со стороны сторонников традиционной трактовки ее базовых положений. Учетная система не способствует использованию новых возможностей контроля среды и росту конкурентоспособности, поэтому «... устранение внутренней неэффективной модели учета» является приоритетной задачей ученых.

Поскольку происходит постоянное усложнение информационной среды деятельности, бизнесу необходимы массивы данных, которые не формируются в традиционном учете. Только в новой системе учета они могут быть сформированы и использованы в процессе принятия решений, поскольку «новая экономическая формация», которая формируется в постиндустриальном обществе, является причиной осложнения информационной среды функционирования предприятий.

Несмотря на то, что учет - это сервисная система для управления, методы создания информации, ее качество и релевантность имеют непосредственное влияние на принятие управленческих решений. Задачей учетной науки должна быть разработка методов для получения информации с целью расширения информационных ресурсов на основе отдельных фрагментов о фактах хозяйственной деятельности и другие явления, которые происходят во внутренней и внешней среде предприятия. Бизнес в современной экономической реальности встречается с неопределенностью вследствие неконтролируемости различных переменных экономических событий. В этой ситуации учет как действенная информационная система переживает период поиска новых идей, поскольку совершенствование процесса управления требует качественно нового массива информации. Этот факт формирует проблему оптимизации способов получения, хранения и обработки данных, а также инновационного подхода к созданию информационных ресурсов с учетом фактора неопределенности.

Основой инновационного подхода к формированию информационного массива информации для менеджмента является определение информационных потребностей отдельных работников управления, которые отслеживают стратегию развития организации, тактику и операционную деятельность. Целевую направленность учетной системы определяют целевой направленностью системы управления. Итак, теоретическая конструкция системы учета нового типа должна базироваться на параметрах модели управления, в которой учет рассматривают как многофункциональную, динамическую систему, направленную на создание для системы управления достаточной и качественной информации для принятия эффективных решений.

Функциональное назначение входящих компонентов системы состоит в регистрации и накоплении экономической информации, формируемой в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Исходным результатом учетной системы является информация, которая становится входным ресурсом для менеджеров всех уровней менеджмента

в необходимых для них форматах. Используемые информационные технологии должны ориентироваться на конкретных пользователей с учетом их информационных потребностей для принятия решений.

Итак, на основе анализа тенденций и закономерностей развития экономической науки можно сделать следующие выводы: учет, с одной стороны, является сервисной функцией управления, а с другой - учетная информация в традиционном формате непригодна для управления через ее стандартность и ограниченность исключительно стоимостным измерением финансовой деятельности предприятия. Назрела необходимость разработки инновационной концепции учета как системы, что обогатит информацию о деятельности предприятия, теорию и практику учетной науки.

Список использованных источников

1. Семанюк В. З. Інформаційна теорія обліку в постіндустріальному суспільстві : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 392 с.
2. Геращенко А. Экономика XXI. К., Фоліо, 2015. 286 с.

УЧЕТ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ КАК ЭЛЕМЕНТА ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

О.М. Смолякова, канд. экон. наук, доц.,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Финансовые активы представляет собой часть суммарных активов организации. Подходы к перечню активов, относимых в группе «финансовые активы» в отечественных нормативных документах и международных стандартах финансовой отчетности едины. К финансовым активам относятся денежные средства, эквиваленты денежных средств, право получения финансового актива от другого лица, обмена финансовым инструментом с другим лицом на выгодных для организации условиях, долевой финансовый инструмент другого лица, право получения переменного количества собственных долевых финансовых инструментов от другого лица [1, п. 2.28]. Исходя из вышеуказанного перечня, финансовые активы отражаются на следующих счетах бухгалтерского учета:

- Денежные средства и их эквиваленты учитывают на счетах 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Денежные средства в пути», 58 «Краткосрочные финансовые вложения».

Использование счета 58 «Краткосрочные финансовые вложения» для учета этой группы финансовых активов обусловлено нормой Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств», где указано, что краткосрочные финансовые вложения признаются эквивалентами денежных средств, если инвестиция легко обратима в известную сумму денежных средств, подвержена незначительному риску изменения стоимости и имеет короткий срок погашения, например три месяца или менее с даты приобретения [2, п.7]. Аналогичная норма предусмотрена Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность»: «эквиваленты денежных средств представляют собой финансовые вложения в высоколиквидные долговые ценные бумаги других организаций, установленный срок погашения которых не превышает трех месяцев» [3, п.6].

IAS 7 допускает включение банковских овердрафтов в состав эквивалентов денежных средств [2, п.8]. Но Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности "Финансовые инструменты" такие допущения не предполагает: при описании вариантов оценки финансовых активов, представленные в главе 4 стандарта, с указанием корреспонденции счетов бухгалтерского учета, счета учета расчетов по кредитам и займам (счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам») не упоминаются.

- Право получения финансового актива от другого лица, обмена финансовым инструментом с другим лицом на выгодных для организации условиях (торговая дебиторская задолженность, в т.ч. предполагаемая к получению через факторинг, форфейтинг, секьюритизацию) находит отражение на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

- Долевые финансовые инструменты другого лица (акции, вклады в уставные фонды), а также (при условии возмещения вложения не ранее 12 месяцев после отчетной

даты) право на получение финансового актива от другого лица (облигации, приобретенные при секьюритизации требования по денежным обязательствам), право обмена финансовым инструментом с другим лицом на выгодных для организации условиях, право получения переменного количества собственных долевых финансовых инструментов от другого лица находят отражение на счете 06 «Долгосрочные финансовые вложения».

– Право на получение финансового актива от другого лица (при условии возмещения вложения в течение 12 месяцев после отчетной даты), обмена финансовым инструментом с другим лицом на выгодных для организации условиях, получения переменного количества собственных долевых финансовых инструментов от другого лица, учитываются на счете 58 «Краткосрочные финансовые вложения».

Таким образом, долевые финансовые инструменты другого лица, право на получение финансового актива от другого лица, право обмена финансовым инструментом с другим лицом на выгодных для организации условиях, право получения переменного количества собственных долевых финансовых инструментов от другого лица (кроме торговой дебиторской задолженности) представляют собой финансовые вложения организации. Как экономическая категория финансовые вложения представляют собой инвестиции, не связанные с собственной основной деятельностью и созданием объектов длительного пользования, целью которых является дополнительное к основной деятельности генерирование прибыли и положительного денежного потока.

Основным нормативным правовым актом в области бухгалтерского учета финансовых вложений с 1 января 2019 года является Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Финансовые инструменты» [1], который определяет порядок формирования в бухгалтерском учете коммерческих организаций информации о финансовых инструментах (в т.ч. финансовых активах, частью которых являются финансовые вложения). Вместе с тем отдельные аспекты бухгалтерского учета финансовых вложений регулируются Гражданским Кодексом Республики Беларусь, Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчётности», Законом Республики Беларусь «О рынке ценных бумаг», Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» [3], Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов, Инструкцией о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета [4].

В соответствии с Инструкцией о порядке применения типового плана счетов финансовые вложения, установленный срок погашения которых превышает 12 месяцев или по которым организация намеревается получать доходы более 12 месяцев, относят к долгосрочным финансовым вложениям, а финансовые вложения со сроком погашения менее 12 месяцев классифицируют как краткосрочные. Очевидно, что финансовые вложения будут признаваться как долгосрочные или краткосрочные исходя из установленного срока их погашения на дату принятия к учету и найдут отражение на счетах 06 "Долгосрочные финансовые вложения" или 58 "Краткосрочные финансовые вложения", соответственно [4, п.11, 44].

Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» закреплена форма бухгалтерского баланса, предполагающая классификацию активов как «Долгосрочные активы» (первый раздел баланса)

и «Краткосрочные активы» (второй раздел) исходя из реального срока возмещения на дату составления баланса [3, п. 12, 13]. Таким образом, финансовый актив может отражаться в бухгалтерском учете как долгосрочный (на счете 06 "Долгосрочные финансовые вложения"), а в бухгалтерском балансе – как краткосрочный, если его погашение ожидается в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Вне зависимости от наступления срока погашения при принятии к бухгалтерскому учету Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Финансовые инструменты» предписывает классифицировать финансовые активы (финансовые вложения в т.ч., как часть финансовых активов) вложения как учитываемые по амортизированной стоимости или по справедливой стоимости [1, п.5]. К финансовым вложениям, учитываемыми по амортизированной стоимости, относятся облигации, векселя, выданные займы, не обеспеченные облигациями или векселями, торговая дебиторская задолженность, т.е. те вложения, которые имеют фиксированный срок погашения с определенными платежами. При этом должно соблюдаться важное условие – организация намерена удерживать данные активы до наступления срока их погашения (т.е. не собирается продавать ценные бумаги, передавать право на взыскание задолженности или займа третьим лицам). Это условие является основным критерием для классификации финансовых вложений и их оценки в соответствии с Национальным стандартом. Если организация производит финансовые вложения с целью их передачи или продажи или передачи в краткосрочном и (или) долгосрочном периоде до наступления срока погашения, то такие вложения должны учитываться по справедливой стоимости. Классификация финансового вложения при его признании определяет не только его оценку, но и последующий порядок бухгалтерского учета. Необходимо учитывать, что одни и те же виды финансовых вложений (например, ценные бумаги) могут быть оценены как по амортизированной, так и по справедливой стоимости в зависимости от цели их приобретения и намерений организации по распоряжению данными финансовыми вложениями и, соответственно, операции с ними будут по-разному отражаться на счетах бухгалтерского учета.

Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 "Финансовые инструменты" указывает, что исходя из бизнес-модели управления финансовыми активами и характеристик финансового актива, связанных с предусмотренными договором денежными потоками, организация должна классифицировать финансовые активы как оцениваемые впоследствии по:

- амортизированной стоимости;
- справедливой стоимости через прочий совокупный доход;
- справедливой стоимости через прибыль или убыток. [5, п. 4,1]

Под бизнес-моделью подразумевается способ, которым организация управляет своими финансовыми активами с целью генерирования денежных потоков: получение сумм, предусмотренных договором, через продажу финансовых активов или и того, и другого. Финансовые активы оцениваются организацией по амортизированной стоимости при намерении их удержания до получения предусмотренных договором денежных потоков. В этом нормы IFRS 9 и Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Финансовые инструменты» совпадают. Но IFRS 9 уточняет, что продажи финансовых активов по различным причинам (например, увеличения кредитного риска) до наступления

предусмотренного договором момента их погашения не противоречат бизнес-модели, ориентированной на удержание финансовых активов, если такие продажи не являются частыми (даже если их объемы являются значительными) или их объемы являются незначительными как по отдельности, так и в совокупности (даже если они являются частыми). Национальный стандарт такой нормы не содержит.

IFRS 9 предполагает, что организация может применять бизнес-модель, целью которой является генерирование денежного потока как предусмотренного договором в определенный момент, так и путем продажи финансовых активов до погашения. Финансовые активы в таком случае будут классифицированы как учитываемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход. Если же целью организации является получение экономической выгоды путем покупки и продаж финансовых активов, то такие активы оцениваются по справедливой стоимости через прибыль или убыток. В этом случае следствием реализации цели управления финансовыми активами, как правило, будут регулярные покупки и продажи значительного размера. При этом получение предусмотренных договором денежных потоков является побочной операцией.

Независимо от выбранной бизнес-модели и других условий IFRS 9 разрешает организации при первоначальном признании финансового актива по собственному усмотрению классифицировать его (без права последующей реклассификации) как оцениваемый по справедливой стоимости через прибыль или убыток, если это позволит устранить или значительно уменьшить непоследовательность подходов к оценке или признанию, которая иначе возникла бы вследствие использования различных баз оценки активов либо признания связанных с ними прибылей и убытков [5, п. 4.1.5]. Национальный стандарт не дает такого права.

Более того, IFRS 9 предписывает организациям при изменении их бизнес-модели, используемой для управления финансовыми активами, реклассифицировать все затрагиваемые финансовые активы и указывает порядок проведения данной реклассификации. На наш взгляд, данная норма выгодно отличает IFRS 9 от Национального стандарта, поскольку предоставляет организациям возможность принятия оперативных решений по управлению ежедневными потребностями в ликвидности, поддержке определенного уровня доходности по процентам или обеспечению соответствия сроков действия финансовых активов срокам действия обязательств, финансируемых данными активами. Для достижения такой цели организация обязана использовать гибкую бизнес-модель управления всеми активами, в т.ч. финансовыми вложениями.

Список использованных источников

1. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 22.12.2018 N 74 «Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Финансовые инструменты», внесении изменений и дополнений в некоторые постановления Министерства финансов Республики Беларусь и признании утратившим силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 22 декабря 2006 г. N 164» // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2018. – 8/33714.
2. Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 19.08.2016 N 657/20 (ред. от 16.09.2019) "О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности

- и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности"// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 5/42513.
3. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 N 104 (ред. от 22.12.2018) «Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», внесении дополнения и изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2014 г. N 46 и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. N 111 и отдельных структурных элементов некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь» // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 8/31602.
 4. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 N 50 (ред. от 22.12.2018) «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов»// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2018. – 8/24548.
 5. Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, Национального банка Республики Беларусь от 30.12.2016 N 1119/35 (ред. от 16.09.2019) "О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности"// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – 5/43166.

СИСТЕМА КОНТРОЛЯ, МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Т.В. Сорокина, д-р экон. наук, проф.,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Контроль в области реализации государственных программ относится к *финансовому контролю*, поскольку программы составляются, утверждаются и реализуются в рамках бюджетного процесса, то есть в сфере государственных финансов. Такой контроль прежде всего осуществляют органы государственного управления, заказчики и исполнители программ.

При переходе к программному бюджетированию изменяется целевая установка контроля: от контроля за целевым расходованием средств к контролю за результатами.

В Республике Беларусь сформирована определенная законодательная основа контроля, мониторинга и оценки эффективности государственных программ. Однако *методология и методика проведения контроля государственных программ в нормативных актах отсутствует*. Вместе с тем полноценное внедрение программно-целевого метода бюджетного планирования в Республике Беларусь требует разработки как теоретических аспектов, так и методологической основы функционирования системы контроля, мониторинга и оценки эффективности государственных программ.

Прежде всего, целесообразно уточнить терминологию: контроль, мониторинг, оценка. Это позволит конкретизировать функции, цели, методы системы контроля, мониторинга и оценки эффективности государственных программ.

Понятие финансового контроля, в частности государственного финансового контроля (ГФК), до настоящего времени не определено нормативными актами, что позволяет по-разному раскрывать его сущность. В частности, приведем несколько определений ГФК различных авторов (таблица 1).

Таблица 1. – Определения государственного финансового контроля

Автор	Определение	Источник
1	2	3
Грязнова А.Г.	Государственный финансовый контроль представляет собой комплексную систему экономическо-правовых действий и операций по проверке финансовой деятельности субъектов уполномоченными органами власти. Главная цель государственного финансового контроля состоит в недопущении нецелевого расходования финансовых ресурсов	Финансы: учебник / А.Г. Грязнова [и др.]; под общ.ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2012. – С. 128.
Личутина Е.А.	Государственный финансовый контроль является воплощением контрольной функции финансов. Именно посредством финансового контроля осуществляется контроль формирования и эффективного использования фондов денежных средств в соответствии с их целевым предназначением	Личутина, Е.А. К вопросу о государственном финансовом контроле / Е.А. Личутина // Научный Альманах. – 2015. – № 7 (9). – С. 131.

Окончание таблицы 1

1	2	3
Горбунова О.Н.	Финансовый контроль представляет собой разновидность финансовой деятельности государства, которая осуществляется всей системой органов государственной власти и управления, специальными контрольными органами и состоит в проверке законности и целесообразности действий в области образования и расходования денежных средств, а также субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации и воздействия	Финансовое право: учебное пособие / Горбунова О.Н. [и др.]; под ред. О.Н. Горбуновой. – Минск, 2000. – С. 108, 109
Родионова В.М.	ГФК есть «... основанная на нормах финансового права система органов и мероприятий по проверке законности и целесообразности действий в сфере образования, распределения и использования денежных фондов государства, одна из форм государственного контроля, способствующая обеспечению законности, охране государственной собственности, целевому, эффективному и экономному использованию государственных средств, помогающая вскрыть нарушения установленной государством финансовой дисциплины»	Родионова, В.М. Финансовый контроль/ В.М. Родионова – М.: ИДФБК-ПРЕСС, 2002. – С.37.
Грачева Е.Ю.	Финансовый контроль – регламентированная нормами права деятельность государственных, муниципальных, общественных органов и организаций, иных хозяйствующих субъектов по проверке своевременности и точности финансового планирования, обоснованности и полноты поступления доходов в соответствующие фонды денежных средств, правильности и эффективности их использования	Финансовое право/ Грачева Е.Ю. [и др.]; отв. ред. Е.Ю. Грачева и Г.П. Толстомятенко. М., 2008. – С. 36.
Козырин А.Н.	ГФК – осуществляемая с использованием специфических организационных форм и методов деятельность государственных органов, наделенных законом соответствующими полномочиями, в целях установления законности и достоверности финансовых операций, объективной оценки экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности и выявления резервов ее повышения, увеличения доходных поступлений в бюджет и сохранности государственной собственности	Замбаев, Х. Н. Государственный финансовый контроль за исполнением бюджетов субъектов Российской Федерации, пути повышения его результативности: Дисс....канд. экон. наук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.fa.ru/dep/ods/autorefs/Documents/2015год/2015_02/Замбаев_XН .

Источник: авторская разработка.

Приведенные определения позволяют установить эволюцию понятия и цели государственного финансового контроля (ГФК). Если в определениях Грязновой А.Г. и Личути-

ной Е.А. мы находим целевую установку ГФК – контроль за целевым использованием финансовых ресурсов государства, то у Горбуновой О.Н. - “целесообразность ... в области образования и расходования средств”. У Родионовой В.М. и Грачева Е.Ю. формулируется уже другая целевая установка ГФК – контроль эффективности использования государственных средств. И, наконец, Козырин А.Н. в качестве одной из целей ГФК в бюджетной сфере называет объективную *оценку экономической эффективности* финансово-хозяйственной деятельности и выявления резервов ее повышения. Именно контроль и оценка эффективности государственных расходов в условиях программно-целевого бюджетирования определяются как стратегические цели ГФК.

Это вполне соответствует задачам, решаемым в Республике Беларусь в рамках реализации Стратегии управления государственными финансами – внедрению программного финансирования расходов и контроля за их эффективностью.

Для реализации указанных целей ГФК используются различные **методы контроля, основные из них – мониторинг и оценка**. По отношению к ним часто допускается смешение терминологического аппарата и их взаимозаменяемость. Тем не менее, суть их различна. Рассмотрим определение термина “мониторинг” в различных литературных источниках (таблица 2).

Таблица 2. – Определения термина “мониторинг”

Определение	ИСТОЧНИК
Мониторинг – процесс постоянного наблюдения за выполнением установленных требований и достижением запланированных результатов путем отслеживания, контроля, измерения, оценки, проведения анализа и представления информации в процессе принятия решений.	Словарь-справочник терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://normative_reference_dictionary.academic.ru
Постоянное отслеживание какого-либо процесса для установления его соответствия первоначальным предположениям или желаемому результату	Словарь терминов по общей и социальной педагогике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lomonpansion.com/files/ustu280.pdf
Мониторинг - постоянное наблюдение за состоянием и изменениями изучаемого объекта	Словарь-справочник основных терминов и понятий, используемых при подготовке диссертационного исследования / Загузов Н.И. Энциклопедия научной аттестации Т.1 М., 2008 С.169-182.
Мониторинг — непрерывный процесс наблюдения и регистрации параметров объекта, в сравнении с заданными критериями.	Информатика. История [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wikisimple.ru/monitoring/
Мониторинг: Специально организованное систематическое наблюдение за состоянием объектов, явлений, процессов с целью их оценки, контроля и (или) прогноза.	Словарь-справочник терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://normative_reference_dictionary.academic.ru
Мониторинг: методика и система наблюдений за состоянием определенного объекта или процесса, дающая возможность наблюдать их в развитии, оценивать, оперативно выявлять результаты воздействия различных внешних факторов. Результаты дают возможность вносить корректировки по управлению объектом или процессом.	Универсальный Бизнес-словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vocable.ru/slovari/biznes-slovar.html

Источник: авторская разработка.

Во всех приведенных определениях *основная характеристика мониторинга* – это постоянное, непрерывное, систематическое наблюдение, т.е. подчеркивается непрерывность процесса наблюдения. Это процесс, который включает регулярный сбор и фиксацию данных для отслеживания ключевых элементов реализации проекта на протяжении его деятельности и дает возможность осуществлять текущий контроль динамики изменений показателей в течение реализации проекта (программы), своевременно корректировать направления деятельности, используя соответствующие методы и средства.

Оценка в широком смысле слова представляет собой систематизированное исследование ситуации, процесса реализации программы или ее результатов.

Оценка программ (англ. *program/policy evaluation*) – аналитический инструмент или процедура, предназначенная для измерения прямых эффектов, результативности и долгосрочных последствий реализации государственных программ. Оценка госпрограммы способствует не только улучшению реализации программы, но и обеспечивает открытость, широкое привлечение общественности, диалог, развивает доверие и пр. Достаточно часто мониторинг и оценка выступают взаимодополняющими компонентами при реализации проектов. Они могут проходить как параллельные процессы, а могут быть разнесены во времени. Однако проведение оценки требует меньше средств и времени, если используются данные постоянного мониторинга и оценка основывается на данных, которые собираются во время мониторинга.

В последние десятилетия мониторинг и оценка получили широкое признание и являются традиционным инструментом управленческой деятельности во многих странах. Они используются для определения результативности и эффективности стратегий, госпрограмм и проектов, официальными разработчиками и исполнителями которых являются органы государственной власти и местного самоуправления разных уровней. Мониторинг и оценка способствуют открытости и отчетности.

Как следствие, **в странах Запада** обнародуют отчеты о результатах выполнения стратегий, программ и проектов, основанных на анализе значительного перечня количественных и качественных данных, и имеют целью продемонстрировать уровень их эффективности и соответствия потребностям общества.

За рубежом оценка – это **сложившаяся индустрия** на растущем рынке, с начавшейся специализацией компаний, с профильными кафедрами, магистерскими программами, аспирантурами, профессиональными журналами, издательствами, национальными и международными ассоциациями, создавшими стандарты оценки.

В ряде стран разработаны и приняты **стандарты и принципы оценивания**. Сегодня в мире насчитывается более 60 профессиональных сообществ, которые работают в сфере оценки. Их количество и число их членов продолжает с каждым годом увеличиваться. Для обмена опытом оценивания, предоставления широкому кругу заинтересованных в оценке лиц актуальной информации о новых методах, результатах проведения оценок

различных программ и политик, международные и национальные ассоциации оценивания выпускают *профессиональные журналы по оценке* [1].

В странах СНГ внедрение современных подходов к оценке правительственных программ - пока еще достаточно новая и не распространенная управленческая практика, требующая дальнейшего развития.

Список использованных источников

1. Сущность мониторинга и оценки государственных и муниципальных программ. Основные методологические стратегии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://vuzlit.ru/1216183/suschnost_monitoringa_otsenki_gosudarstvennyh_munitsipalnyh_programm_osnovnye_metodologicheskie_strategii

ПРИРОДНЫЙ КАПИТАЛ КАК ВЗАИМОСВЯЗАННАЯ ЭКОСИСТЕМА

Т.А. Тарабарина, канд. экон. наук, доц.,

С.В. Мачуга,

Санкт-Петербургский горный университет, Россия

Устойчивое развитие общества – одна из важнейших проблем современности, к которой привлечено внимание мировой общественности. Непрерывное развитие способствует потреблению, а любое производство и потребление не обходятся без использования природных ресурсов и воздействия на окружающую среду. Так, вместе с развитием экономических систем, увеличением производства и потребления постоянно усиливается роль природного фактора.

При переходе на модель устойчивого развития возникла объективная потребность учета экологического фактора. Причиной этому стал рост экологической напряженности в мире. Широко распространенная концепция устойчивого развития акцентирует внимание на том, что увеличивающиеся масштабы вовлечения природных ресурсов в хозяйственный оборот значительно сокращают возможности развития для последующих поколений. Из-за ограниченности природных ресурсов их сохранение для будущего имеет особое значение. Эта проблема требует решения в виде рационализации использования и обязательного определения уровня истощения природных ресурсов. Таким образом, исследование роли и места природного капитала в целях достижения устойчивого развития эколого-экономической системы занимает особое место в ряде современных проблем.

К концу 20-го века начал зарождаться интегрированный подход к системе взаимодействия экологии и экономики, появилась новая междисциплинарная область знания – экологическая экономика. Для данной дисциплины характерно измененное поведение человека. В рамках экологической экономики считается, что поведение человека экологически-направленное, то есть в его основе лежат этические и нравственные принципы [1].

Природный капитал – одно из основных понятий в экологической экономике. Теория природного капитала зародилась с конца 1980-х гг. и получила развитие в работах Р. Костанца, Г. Дейли, Дж. Бартоломью и др. Понятие «природный капитал» не является новым в экономической литературе, но начальных этапах использовалось чаще всего в смысле «совокупности природных ресурсов, используемые или которые могут использоваться в производстве товаров». Выход работы экономистов Г. Дейли и Р. Костанца «Природный капитал и устойчивое развитие» расширил и одновременно уточнил категорию «природный капитал». Концепция «природного капитала» Г. Дейли и Р. Костанца приобрела широкую известность, и по сей день используется во многих западных эколого-экономических исследованиях [2].

В своей работе Г. Дейли и Р. Костанца понимают «природный капитал» как запас, являющийся источником потока природных услуг и реальных природных ресурсов [6]. Природный капитал перестал приравниваться только к отдельным компонентам

природной среды, как это было ранее (минеральное сырье, топливо, земля, лес и т.д.). Основой нового понимания природного капитала стал экосистемный уровень, учитывающий все взаимосвязи отдельных элементов природной среды. Так, сохранность, устойчивость и разнообразие экосистем стали важнейшими характеристиками природного капитала.

Природный капитал разделяется на возобновляемый (Renewable Natural Capital – RNC) и невозобновляемый (Nonrenewable Natural Capital – NNC). Так, возобновляемый природный капитал способен к самовоспроизведению/восстановлению в результате человеческой деятельности. Если есть возможность вернуть продуктивность, к примеру, загрязненных почв путем рекультивации, то такой капитал называют возобновляемым. Данное свойство возобновляемого природного капитала является существенным и необходимым для формирования условий устойчивого развития экономики. Невозобновляемый природный капитал содержит природные объекты, расход которых восполнить невозможно ни естественными, ни искусственными способами. Примером невозобновляемого капитала являются полезные ископаемые. Общий природный капитал (Total Natural Capital – TNC) рассчитывается как

$$TNC = RNC + NNC$$

где RNC - возобновляемый природный капитал;
NNC - невозобновляемый природный капитал

Для того чтобы осуществлялось устойчивое развитие экономики, необходимо сохранение общего природного капитала на неизменном уровне. Невозобновляемый капитал уменьшается при любом использовании, значит, требование постоянства общего природного капитала обращается в необходимость реинвестиции доходов, образующиеся от использования невозобновляемого капитала, в восстановление возобновляемого природного капитала [7; 8]. Частью природного капитала выступает экологический (экосистемный) капитал (рисунок 1), определяемый, как «запас материальных и нематериальных ресурсов экосистем» [3].

Экологический капитал в концепции устойчивого развития является важным фактором функционирования общества и природной среды. Таким капиталом выступает особая экономическая категория, характеризующая стоимость возобновляемых ресурсов, т.е. ресурсов экосистем, которые способны сохранять и воспроизводить экологическое равновесие и связанные с ним блага, необходимые для удовлетворения экологических потребностей общества [3].

Экологический капитал играет важную роль в минерально-сырьевом комплексе. Из-за развития горнодобывающей промышленности каждый год все больше поражаются площади сельскохозяйственных и лесных угодий. Земли нарушаются карьерами, засыпаются отвалами пустых пород, загрязняются отходами перерабатывающих предприятий, выходят из использования вследствие провалов поверхности при подземной добыче полезных ископаемых. О глобальном ущербе природному ландшафту, сельскому и лесному хозяйству, наносимому деятельностью промышленных предприятий, свидетельствуют

данные о размере нарушенных площадей, которые выбывают из хозяйственного использования. Это говорит о том, что проблема рекультивации нарушенных земель вышла за рамки возвращения их в народно-хозяйственное пользование. Решение сложившейся ситуации должно трактоваться в первую очередь как восстановление экосистемных функций территории для сохранения устойчивого состояния биосферы.



Рисунок 1. – Взаимосвязь природного и экологического капитала

Экологический капитал в свою очередь посредством оценочных обязательств позволяет сохранить здоровье экосистемы. К примеру, полученная лицензия на пользование недрами с требованием о рекультивации нарушенных земель выступает событием хозяйственной деятельности предприятия, в результате которого у организации нет альтернативы урегулирования обязательства по полному исполнению требований. Восстановление нарушенного поверхностного слоя связано с будущими оттоками финансовых ресурсов организации, определяемых на основании проекта рекультивации.

Согласно п. 5 ПБУ 8/2010, оценочное обязательство признается в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении следующих условий [2]:

а) у организации существует обязанность, явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать. В случае, когда у организации возникают сомнения в наличии такой обязанности, организация признает оценочное обязательство, если в результате анализа всех обстоятельств и условий, включая мнения экспертов, более вероятно, чем нет, что обязанность существует;

б) уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно;

в) величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.

Другими словами, для формирования оценочного обязательства необходимо одновременное выполнение двух условий: наличие обязывающего события и соответствующее нормативное регулирование по возникновению таких обязательств.

К обязывающим событиям можно отнести, например, сам факт начала строительства скважины в качестве факта нарушения целостности земной поверхности. В соответствии со ст. 26 Закона «О недрах» «при полной или частичной ликвидации предприятия либо подземного сооружения горные выработки и буровые скважины должны быть приведены в состояние, обеспечивающее безопасность жизни и здоровья населения, охрану окружающей среды, зданий и сооружений» [1]. Например, бурение скважины и требование на законодательном уровне приведения нарушенного слоя поверхности земли в состояние, которое должно быть пригодно для дальнейшего использования, дают основание утверждать о необходимости создания оценочного обязательства.

Согласно п. 15 ПБУ 8/2010 оценочное обязательство признается в бухгалтерском учете организации в величине, отражающей наиболее достоверную денежную оценку расходов, необходимых для расчетов по этому обязательству. Наиболее достоверная оценка расходов представляет собой величину, необходимую непосредственно для исполнения обязательства по состоянию на отчетную дату или для перевода обязательства на другое лицо по состоянию на отчетную дату [2]. Расчет оценочного обязательства (резерва) может быть осуществлен по следующему алгоритму [4]:

- определение текущей стоимости затрат на мероприятия по рекультивации (далее – мероприятия) в текущих ценах, то есть цены того периода, в котором возникла обязанность создания оценочного обязательства;
- определение промежутка времени, через которое организация будет осуществлять данное мероприятие (горизонт дисконтирования);
- определить прогнозную стоимость затрат мероприятия на момент их начала,
- как произведение текущей стоимости и прогнозного уровня инфляции;
- определение ставки дисконтирования, согласно которой будет осуществлен расчет современной стоимости оценочного обязательства;
- вычисление величины оценочного обязательства - прогнозная стоимость мероприятий дисконтируется в отчетном году по ставке дисконтирования.

Как видно из алгоритма, процесс признания оценочного обязательства, связанного с выводом из эксплуатации актива и восстановлением окружающей среды, диктует необходимость серьезного анализа с привлечением и финансовых служб компаний, и профильных производственных подразделений компании.

Подводя итог, стоит отметить, что существующие технологии добычи полезных ископаемых, пока что не способны в полной мере предотвратить загрязнения окружающей среды вредными веществами. Рекультивация, проводимая своевременно и качественно способна не только возродить продуктивность почв, но и создать более организованные и оптимальные ландшафтные комплексы, сводя к минимуму негативное воздействие таких почв на окружающую среду.

Список использованных источников

1. О недрах. Закон Российской Федерации от 21.02.1992 №2395-1. // КонсультантПлюс: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> . - Дата доступа: 09.11.2020;
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/10): утв. Приказом Мин. фин. Российской Федерации от 13.12.2010 №167 н (ред. от 06.04.2015)] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. - Дата доступа: 08.11.2020;
3. Неверов А.В., Масилевич Н.А., Равино А.В. Воспроизводство экологического капитала: концепция и стоимостные инструменты реализации // Труды БГТУ. - 2020. – Серия 5 №1. – С. 48-55
4. Петрова В.В., Щербачева Е.Н., Тютюнникова Е.С. Формирование оценочного обязательства по расходам на ликвидацию основных средств и восстановление окружающей среды // Финансовые и бухгалтерские консультации [Электронный журнал]. – 2013. – № 3.
5. Costanza R., d'Arge R, de Groot R., Farber St. at. el. The Value of the World's Ecosystem Services and Natural Capital // Nature. – 1987. – Vol. 387. – P. 253–260.
6. Costanza R., Daly H. Natural Capital and Sustainable Development // Conservation Biology. – 1992. – N 6. – P. 37–46.
7. El Serafy S. The Proper Calculation of Income form De-Pletable Natural Resources. Ahmad Y. J., El Serafy S. and Lutz E., eds. Environmental Accounting for Sustainable Development. A UNEP-World Bank Symposium. The World Bank. Washington, D. C., 1989, pp. 10–18.
8. Pezzey J. Economic Analysis of Sustainable Growth and Sustainable Development. Environment Department Working Paper, 1989, No. 15.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, НАПРАВЛЕННЫХ НА РЕАЛИЗАЦИЮ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБРАЩЕНИЮ С КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ

Р.О. Трубович,

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Деятельность организаций, направленная на развитие обращения с коммунальными отходами напрямую зависит от имеющихся источников финансирования в Республике Беларусь. В настоящее время основными из них являются: бюджетные средства, фонд унитарного предприятия «Оператор вторичных материальных ресурсов», собственные средства организаций, кредиты банков Республики Беларусь и средства международных финансовых организаций.

Так, по результатам реализации госпрограммы «Обращение с коммунальными отходами и использование вторичных материальных ресурсов» Республики Беларусь за 2015-2020 годы из областных, местных и районных бюджетов было направлено порядка 15 360 000 рублей на совершенствование систем обращения с коммунальными отходами и их раздельного сбора [1]. В рамках реализации Концепции о создании полигонов и объектов по сортировке твердых коммунальных отходов Республики Беларусь до 2030 основными источником финансирования станут заемные средства Международного банка развития и реконструкции (далее МБРР) для строительства экологически оборудованных региональных полигонов под захоронение твердых коммунальных отходов (далее ТКО), вывод мелких свалок из эксплуатации. На текущий момент, протекающие работы по закрытию и рекультивации мини-полигонов осуществляются за счет средств республиканского и областных бюджетов республики.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь использование государственных иностранных займов и бюджетных средств подлежит обязательному контролю. Согласно Указу президента Республики Беларусь от 4 декабря 2019 г. № 435 «Об утверждении международных договоров и их реализации» заемные иностранные средства подлежат обязательному контролю не только на предмет их целевого освоения, но и с позиции эффективности их использования. В рамках реализации проекта по строительству региональных полигонов для захоронения ТКО в Республике Беларусь в оценке эффективности использования иностранных заемных средств заинтересованы не только государственные органы управления республики и МБРР, а также население, средства которых станет основным источником погашения внешнего займа, путем повышения тарифов на утилизацию отходов или ввода экологического сбора. Так, общественные средства, формируя доходную часть республиканского бюджета, будут направлены на обслуживание и погашение внешнего государственного долга.

Бюджетный Кодекс Республики Беларусь декларирует эффективное использование бюджетных средств их получателями, в связи с чем Указ президента Республики Беларусь №510 «О совершенствовании контрольно-надзорной деятельности» в сферу контрольной деятельности органов Комитета государственного контроля и министерства

финансов включает оценку эффективности использования бюджетных средств, в том числе, направленных в организации государственного сектора экономики (жилищно-коммунального хозяйства) с целью реализации мероприятий, проектов и программ по утилизации коммунальных отходов

За последние годы контрольная деятельность государственных органов свидетельствует о реальных протекающих переменах – акценты сдвинуты с контроля соблюдения законодательства, целевого использования бюджетных средств в сторону контроля эффективности их использования. Подобные изменения вызваны, в первую очередь протекающими реформами управления государственными финансами. Так, законодательством Республики Беларусь предусматривается развитие уже имеющихся инструментов повышения эффективности использования бюджетных средств, одним из которых является программно-целевой метод планирования расходной части бюджета. Суть метода заключается в постановке цели, исходя из которой определяются задачи и ряд мероприятий по их достижению в определенные сроки при сбалансированном ресурсном обеспечении. В отечественной практике на протяжении 20-летнего периода механизм программно-целевого метода, ориентированного на результат совершенствовался, были достигнуты определенные результаты, апробирован зарубежный опыт, адаптированный под белорусскую бюджетную систему. Развитие управления государственными финансами предполагает не только эффективное распределение и освоение бюджетных средств в процессе реализации программ, проектов и отдельных государственных заданий, но и совершенствование контрольной деятельности в части оценки их эффективного использования. Так, в государственной программе «Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка» прописано, что, контроль должен протекать не только путем проверок законности и целевого использования бюджетных средств, но и посредством «аудита эффективности»[2].

Обращаясь к зарубежному опыту, отметим, что с середины прошлого века в демократически развитых странах стал подниматься вопрос о необходимости проведения независимого «государственного аудита» - прозрачного для общества контроля управлением государственными (бюджетными) средствами и их использованием с учетом принципа эффективности, предполагающего новые подходы к организации и проведению. Органы государственного финансового контроля ряда стран, таких как Великобритания, Канада, Швеция, США начали проводить проверки государственных расходов, с позиции социально-общественной и экологической значимости полученных результатов от использования государственных (общественных) средств. В развитых странах «государственный аудит», включающий «аудит эффективности» использования бюджетных средств является одним из ключевых инструментов согласования реальных интересов общества с декларируемыми целями развития государства и методами их достижения. В отечественной практике на законодательном уровне понятия «государственный аудит» и «аудит эффективности» не закреплены. Однако, следует отметить о существующей практике контроля эффективности использования бюджетных средств в контрольной деятельности Комитета государственного контроля Республики Беларусь (далее КГК РБ). Представители КГК РБ в своей контрольной деятельности оперируют понятием «аудит эффективности». В годовом отчете КГК РБ отмечается: « ...за 2019 год увеличилось количество мероприятий

упреждающего и профилактического характера, направленных на недопущение нерационального расходования бюджетных средств, –проведено 119 аудитов эффективности» [3]. Более того, КГК РБ утверждены методические рекомендации о порядке организации и проведения органами Комитета государственного контроля “аудита эффективности”. Рекомендации разработаны на основе стандартов проведения аудита эффективности, принятых Международной организацией высших органов государственного аудита (INTOSAI). Однако, правом доступа к данному документу обладают только представители КГК РБ, то есть, документ предназначен исключительно для служебного пользования.

На текущий момент в соответствии с законодательством Республики Беларусь аудиторская деятельность является предпринимательской, которая направлена на получение прибыли в отличие от контрольной деятельности государственных органов. При этом аудиторы не наделены правом выражения независимого мнения об эффективности управления бюджетными средствами на уровне местных властей и их использования конечными получателями. Категория «аудит» в классическом понимании остается быть независимой оценкой достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности [4]. Перечень профессиональных услуг, установленный Национальными правилами аудиторской деятельности Республики Беларусь, не предполагает проведение аудита эффективности использования бюджетных средств, впрочем, как и внешних иностранных государственных займов.

Итак, с одной стороны, наблюдается уже сложившийся определенный опыт применения «аудита эффективности» использования бюджетных средств в отечественной практике, который проводят государственные органы, с другой стороны понятийный аппарат и порядок организации, проведения «аудита эффективности» использования бюджетных средств законодателем Республики Беларусь не прописан.

Анализ законодательной документации Республики Беларусь в части регулирования государственной контрольной деятельности показал, что на текущий момент не представляется возможным определить, посредством каких действующих форм государственного контроля можно организовать и провести контроль эффективности использования бюджетных средств или внешних государственных займов. Указ Президента Республики Беларусь № 510 «О совершенствовании контрольно-надзорной деятельности» выделяет следующие формы государственного контроля: проверка (выборочная и внеплановая), меры профилактического характера, включая мониторинг и меры технологического характера. В ходе *проверки* контролирующий орган проверяет соответствие деятельности, осуществляемой проверяемыми субъектами, требованиям законодательства и при выявлении нарушений законодательства применяет полномочия, предоставленные законодательными актами» [5]. Выборочная проверка назначается с учетом критериев оценки степени риска для отбора проверяемых субъектов и включается в план проверок на предстоящее полугодие [5]. Внеплановые проверки назначаются по иному принципу. Данная форма государственного контроля характеризуется определенной «срочностью» проведения проверки, то есть, которая не терпит отлагательств. Так, сама форма, как «проверка» направлена на установление нарушений в деятельности субъекта, не соответствующей требованиям законодательства. Мониторинг заключается в наблюдении, анализе, оценке, установлении причинно-следственных связей в целях оперативной оценки

фактического состояния объектов и условий деятельности субъекта на предмет соответствия требованиям законодательства.....»[5]. Меры профилактического и предупредительного характера зачастую являются следствием мониторинга, которые реализуются путем направления рекомендаций по устранению и недопущению недостатков, выявленных в результате мониторинга деятельности субъекта хозяйствования. Мероприятия технического характера также направлены на оценку соблюдения юридическими и физическими лицами требований актов законодательства, в том числе обязательных для соблюдения требований технических нормативных правовых актов.

Мероприятия технического характера, меры профилактического и предупредительного характера, включая мониторинг имеют либеральный и превентивный характер по отношению к контролируемому субъекту - проверяющие не используют полномочия, предоставленные им для проведения проверок.

Итак, ни одна из форм, не раскрывает сути и не предполагает возможности проведения контрольных процедур, направленных на установление степени эффективности использования целевых государственных средств (бюджетных и внешних заемных государственных средств).

Анализ методических приемов документального и фактического контроля, закрепленных Указом президента Республики Беларусь № 510 «О совершенствовании контрольно-надзорной деятельности» и Инструкцией «О методах и способах осуществления проверок органами Комитета государственного контроля Республики Беларусь», позволяет заключить о том, что нормативно-законодательная документация не ссылается на конкретные методы (способы/приемы) и не дает четкого представления посредством каких из имеющихся представляется возможным провести контроль эффективности использования бюджетных и внешних заемных средств.

Таким образом, методологические проблемы контроля эффективности использования бюджетных средств в первую очередь вызваны отсутствием закрепления понятийного аппарата в законодательной документации, в связи с чем наблюдается фальсификация сущности понятия «аудит» в контрольной деятельности Республики Беларусь. Как следствие, можно выделить проблему, связанную с определением формы контроля эффективности использования бюджетных средств, которая задает вектор порядка организации, проведения и оформления результатов контрольного мероприятия. Немаловажной проблемой является непосредственно сам методический аспект- отсутствие четкого представления о способах/ приемах, позволяющих определить эффективность использования государственных средств. Так, в Республике Беларусь в период протекающих реформ в управлении государственными финансами, расход которых строго привязан к запланированным целям и направлен на получение желаемого результата, возникает необходимость определения места контроля эффективности использования государственных (общественных) средств в системе контрольной деятельности Республики Беларусь, уточнение формы и проработка методического обеспечения, которые выстроятся в действующую систему контроля республики и упорядочат организацию, порядок проведения контроля эффективности использования целевого финансирования, направленного на реализацию проектов по совершенствованию обращения с коммунальными отходами.

Список использованных источников

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 21.04.2016 № 326 Государственная подпрограмма «Обращение с коммунальными отходами и использование вторичных материальных ресурсов» [электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file8c3586a94739667b.PDF>
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 марта 2020 г. № 143 «О Государственной программе «Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 год и на период до 2025 года» [электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/news/263da0e58105431e.html>
3. Отчет об итогах работы Комитета государственного контроля Республики Беларусь за 2019 г.". [электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.kgk.gov.by/ru/control-deyatelnost-ru/>.
4. Закон Республики Беларусь 12 июля 2013 г. № 56-3 «Об аудиторской деятельности» [электронный ресурс]/ Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300056>
5. Указ президента Республики Беларусь от 16 октября 2009 г. № 510 О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь [электронный ресурс]/ Режим доступа: <https://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30900510>

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МУКОМОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.С. Туякова, д-р экон. наук, проф.,

А.А. Гололобова,

Оренбургский государственный университет, Россия

На современном этапе развития России в экономической науке прослеживается интерес к исследованию проблем устойчивого развития предприятий.

Устойчивое развитие предприятий мукомольной промышленности состоит в следующем. Обеспечение хлебопродуктами в Российской Федерации практически полностью осуществляется отечественными предприятиями, производящими продукцию из российского сырья. Мука и крупы, производимые предприятиями отрасли, а также вырабатываемые из муки хлеб, хлебобулочные, макаронные и кондитерские изделия, являются основой питания широких слоев населения и базисом продовольственной безопасности страны.

Индустриальные предприятия отрасли, в духе лучших традиций российских мукомолов, стремятся эффективно использовать современное оборудование и передовые технологии, увеличивать выход готовой продукции из единицы перерабатываемого сырья, обеспечивать производство высококачественной безопасной продукции.

Однако, как отмечает Российский союз мукомольных и крупяных предприятий в письме Министру сельского хозяйства от 26 марта 2020г., «...на фоне общего кризиса и падения курса рубля, финансовое положение большинства предприятий отрасли стремительно ухудшается... Из-за падения курса рубля и возросшей в связи с этим выгодностью экспорта, сельхозпроизводители отказываются от поставки зерна на мукомольные предприятия или устанавливают сверхвысокую для внутреннего рынка цену на зерно... Финансовое положение в отрасли в настоящее время усугубляется ещё и тем обстоятельством, что ... уполномоченные банки, осуществляющие льготное кредитование, отказывают многим предприятиям мукомолья в выдаче льготных кредитов по причине наличия убытков или отсутствия достаточных залогов» [1].

В свою очередь, Росстат отмечает тенденцию к уменьшению потребления хлебобулочных изделий среди населения. Сложившиеся ситуации и ряд других проблем, имеющиеся на сегодняшний день в отрасли, чреваты банкротством компаний и возникновением дефицита муки на рынке РФ.

Тем не менее в сентябре 2020 г. участники XIV Съезда мукомольных и крупяных предприятий России отметили «положительно меняющееся в последнее время отношение Минсельхоза РФ к проблемам мукомольной отрасли» [2].

Поэтому разработанные программы развития мукомольно-крупяной промышленности на 2014-2016 и 2012-2020 годы и проведение съездов нацелены на обеспечение устойчивого развития как предприятий, так и отрасли в целом. В связи с этим актуализируются проблемы устойчивого развития и их решение на уровне отдельно взятых предприятий.

Так, устойчивое функционирование предприятия зависит от динамичности показателей, непрерывности деятельности и стадий экономического развития. Устойчивость определяется положением равновесия, изменение которого приводит к устойчивому, более совершенному состоянию или состоянию кризисному. Недопущение кризисного состояния является одной из задач руководителей экономических субъектов. Для выхода на новый уровень своего развития без крупных потерь необходима разработка эффективной стратегии ведения бизнеса.

По нашему мнению, разработка данного документа позволяет адаптироваться к экономической действительности всем экономическим субъектам независимо от масштабов деятельности. Сами стратегические ориентиры устойчивого развития можно разделить на три составляющие (таблица 1).

Таблица 1. – Стратегические ориентиры устойчивого развития предприятия

Направления	Стратегические задачи	Приоритетные направления
Стратегия устойчивого развития предприятия	Увеличение рыночно-ориентированной стоимости предприятия	- обеспечение финансовой устойчивости; - рост собственного капитала; - минимизация риска.
Эффективность операционной деятельности	Минимизация издержек и максимизация ресурсоотдачи	- безубыточность операционной деятельности; - эффективное использование производственного потенциала.
Эффективность финансовой деятельности	Максимизация прибыли и показателей рентабельности	Показатели, характеризующие: - рост рентабельности производства; - ускорение оборачиваемости оборотного капитала; - оптимизацию структуры капитала; - рост эффективности финансовой деятельности.
Финансовое равновесие	Обеспечение финансовой устойчивости предприятия	- систематический анализ показателей ликвидности с целью сохранения их уровня на текущий период и перспективу; - расчет эффективности финансовой деятельности; - обеспечение финансовой устойчивости.

Особое внимание при этом уделяется финансовому аспекту решения проблемы. Разработка стратегии устойчивого развития требует проведения анализа и оценки именно финансовых показателей, которые являются одновременно и конечной оценкой эффективности деятельности предприятия, и характеристикой его развития.

Наиболее полно характеризует финансовую устойчивость Пешкова А.А., которая отмечает, что данное понятие отражает состояние финансов предприятия на основе расчета различных показателей [3]. При этом необходима характеристика не только условий и перспектив финансово-экономической деятельности, но и оценка действительного потенциала на данный момент времени и неиспользованных финансовых возможностей.

Стратегия определяет только цели предприятия, поэтому для ее реализации нужны управленческие инструменты, определяющие пути достижения этих целей.

Таковыми инструментами выступают различные политики, охватывающие все стороны бизнеса компании: закупочная, сбытовая, маркетинговая и т. д. В этом ряду финансовая политика занимает особое место.

Разработка финансовой политики направлена на решение следующих задач бизнеса: максимизацию прибыли компании, обеспечение эффективности использования активов и финансовой устойчивости предприятия, повышение качества и инвестиционной привлекательности компании, формирование достоверной информации о результатах деятельности компании для всех заинтересованных пользователей, что подчеркивается отдельными экономистами [4].

По нашему мнению, данный подход можно использовать при разработке содержания и структуры финансовой политики для цели устойчивого развития экономических субъектов в целом (таблица 2).

Поскольку финансовая политика компании охватывает практически все аспекты ее хозяйственной деятельности и включает большое количество элементов, то без документальной фиксации направлений и целевых показателей невозможно качественно контролировать ее соблюдение. В связи с чем в любой компании утверждаются различные регламентирующие документы.

В частности, к таким документам относится Положение об учетной политике, в котором отражаются как сама учетная политика компании, так и аспекты амортизационной и дивидендной политики, управления чистой прибылью, фондами и резервами.

Основной для разработки финансовой политики является анализ учетной политики организации, отражающей текущее состояние финансов предприятия, и прогнозирование деятельности исходя из положений документа, так как именно она устанавливает регламент и правила отражения хозяйственных операций в различных видах учета, определяет порядок формирования финансового результата хозяйственной деятельности компании.

Влияние элементов учетной политики субъекта бизнеса на результативные показатели деятельности в схематичной форме представлена на рисунке 1.

Таблица 2. – Основные разделы финансовой политики устойчивого развития бизнеса

Разделы	Элементы	Цели
Управление внеоборотными активами	Инвестиционная политика	Определяет порядок и сроки обновления основных средств
	Амортизационная политика	Определяет способы начисления амортизации
Управление оборотными активами	Политика управления денежными средствами	Обеспечивает эффективное управление денежными потоками
	Политика управления дебиторской задолженностью	Обеспечивает оптимальность оборотов и размера дебиторской задолженности
	Политика управления товарно-материальными ценностями	Обеспечивает рациональность закупки и остатков товарно-материальных ценностей на складе
	Управление краткосрочными финансовыми вложениями	Обеспечивает эффективность использования краткосрочных финансовых вложений
Управление собственным капиталом	Управление чистой прибылью	Обеспечивает эффективность использования чистой прибыли
	Управление фондами и резервами	Определяет порядок формирования и эффективность использования фондов и резервов компании
	Дивидендная политика	Определяет порядок начисления и выплаты дивидендов собственникам
Управление долгосрочными обязательствами	Управление заемными средствами	Обеспечивает эффективность использования долгосрочных заемных средств
	Политика управления кредиторской задолженностью	Обеспечивает оптимальность оборотов и размера долгосрочной кредиторской задолженности
Управление краткосрочными обязательствами	Управление заемными средствами	Обеспечивает эффективность использования краткосрочных заемных средств
	Политика управления кредиторской задолженностью	Обеспечивает оптимальность оборотов и размера краткосрочной кредиторской задолженности
	Управление налогообложением	Обеспечивает выбор оптимальной системы налогообложения и минимизацию расходов на налоги
	Управление фондом оплаты труда	Обеспечивает эффективность затрат на заработную плату

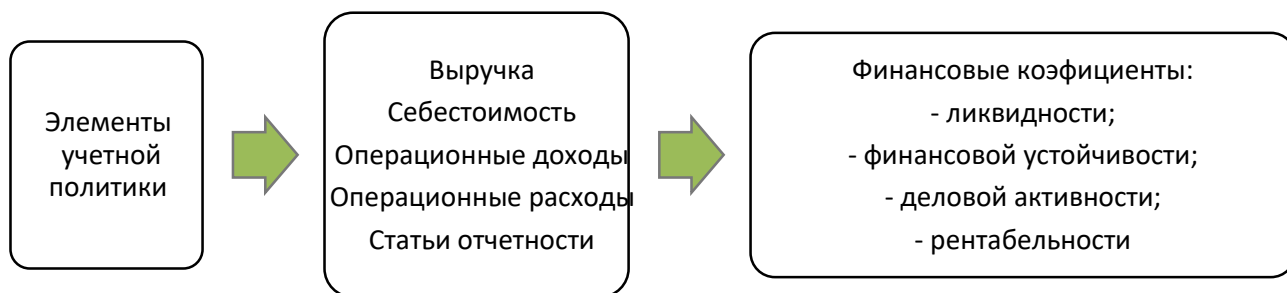


Рисунок 1. – Влияние учетной политики на показатели отчетности и финансовые коэффициенты

Устойчивый рост предприятия напрямую зависит от значений коэффициентов, указанных выше. Например, рост рентабельности продаж отражает способность предприятия к увеличению использования внутренних источников финансирования. При этом факторе коэффициент устойчивого роста увеличивается. Увеличение оборота активов предприятия увеличивает объем продаж, получаемый с каждого рубля активов. При этом снижаются потребности предприятия в новых активах по мере роста продаж, и увеличивается коэффициент устойчивого роста [5].

Зачастую прибыль или убыток считают неотъемлемой частью финансового положения и финансовой устойчивости. Данное утверждение не совсем верное, так как можно получить очень высокую прибыль, но потерять платёжеспособность, финансовое положение окажется катастрофическим и наступит стадия банкротства, с другой стороны, организация может получать убытки, но сохранять платёжеспособность и достаточно долго существовать за счёт скрытых резервов, кредитов и расходования оборотных средств.

Поэтому особое внимание в учётной финансовой политике уделяют оценке активов и в особенности оценке оборотных активов и связанных с ней существенных моментов: признание дохода и (или) расхода; оценка фактов хозяйственной жизни; образование резервов. От выбранной оценки зависит и финансовое положение, и финансовый результат.

Разработка учетной финансовой политики на предприятии – трудоемкий и ответственный процесс, так как предприятию не один год придется работать и учитывать свои активы и обязательства по разработанной им учетной системе. Это требует от специалистов взвешенного подхода к разработке учетной политики, отвечающей специфике его работы.

При формировании элементов учетной политики мукомольного предприятия центральное место занимает использование профессионального суждения бухгалтера для отражения способов ведения отдельных объектов учета.

Так как мукомольное производство является материалоемким, а покупателям могут предоставляться отсрочки по платежам, рассмотрим, как ведение учета запасов и дебиторской задолженности может повлиять на устойчивое развитие компании.

Выбор метода оценки выбытия товарно-материальных ценностей оказывает следующее влияние: при оценке по цене первой партии (ФИФО) товарно-материальные ценности отражаются по несколько заниженной стоимости, что снижает величину расходов организации и максимизирует величину финансовых результатов субъекта; при оценке по себестоимости единицы организация получает наиболее точное значение стоимости, но из-за большой трудоёмкости данного метода он применяется исключительно редко и только для особых видов ценностей; оценка товаров по средней цене поступления менее трудоемка, но является неточной поскольку, как правило, используются округлённые значения [6].

Выбор того или иного способа оценки запасов при их отпуске в производство или на прочие хозяйственные нужды влияет на такие статьи отчетности как: «себестоимость продаж» и «запасы», а также на показатели рентабельности продаж, материалоотдачи, текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами.

Огромное значение для организаций, обеспокоенных своей финансовой устойчивостью, имеет достоверность оценки дебиторской задолженности и управление ей. Учитывая, что в практике мукомольных предприятий прослеживается реализация продукции с отсрочкой платежа, так как покупателям (например, хлебокомбинатам) необходимо совершить оборот своих средств, прежде чем у них появится возможность рассчитаться за приобретенную продукцию, целесообразно регулярно анализировать имеющиеся задолженности и создавать резервы по сомнительным долгам, порядок образования которых также закрепляется в учетной политике.

В российском учете резервы по сомнительным долгам могут создаваться под конкретную дебиторскую задолженность на основании инвентаризации. Кроме того, имеет место определение резерва по дебиторской задолженности в целом и определение резерва по группам дебиторской задолженности. Каждый вариант имеет свои особенности и выбор способа будет зависеть от целей, преследуемых предприятием [7]. Основная цель при учете дебиторской задолженности – недопущение ухудшения структуры активов. Например, рост дебиторской задолженности «замораживает» оборотные средства и снижает показатели абсолютной ликвидности предприятия, создает угрозу финансовой устойчивости организации и ведет к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования, а наличие просроченной дебиторской задолженности ведет к возможной ситуации списания задолженности на уменьшение финансовых результатов организации и, как следствие, может привести к убыткам.

Конечно, предприятия могут и не предоставлять отсрочек покупателям, то есть использовать консервативный подход к управлению дебиторской задолженностью, однако это может привести к снижению доходности за счет сужения круга клиентов и отсутствия прироста продаж [8].

Таким образом, учетная финансовая политика является важным инструментом не только рационального ведения финансового учета, но и реализации стратегии устойчивого развития предприятия. Детальный анализ комбинаций возможных вариантов учета на этапе формирования элементов учетной политики позволяет реализовать финансовую стратегию развития хозяйствующего субъекта. Поэтому привлечение бухгалтеров к разработке стратегических управленческих решений существенно повышает их квалификационный уровень и обоснованность использования профессионального суждения в учетной практике.

Список использованных источников

1. Письмо, направленное Министру сельского хозяйства Российской Федерации Д.Н. Патрушеву [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sojuzmuka.ru/newstext.asp?nid=132>
2. Резолюция XIV Съезда мукомольных и крупных предприятий России г. Москва 30 сентября 2020г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sojuzmuka.ru/newstext.asp?nid=140>

3. Пешкова А.А. Формирование финансовой стратегии устойчивого развития предприятий реального сектора экономики // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). - 2009. - № 1 (27). - С. 154-161.
4. Гребенников А. А. Как разработать финансовую политику предприятия // Планово-экономический отдел - 2020. - №1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.profiz.ru/peo/1_2020/finansovaja_politika/
5. Андреева Т.С. Учетная политика организации как инструмент управления показателями финансового состояния // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: экономика – 2016. - №4. – с. 37-39
6. Туякова З. С. Развитие методологии учета обесценения материально-производственных запасов в современном бухгалтерском учете // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. - 2008. - №2. - С. 8-12.
7. Туякова З. С. Проблемы оценки дебиторской задолженности в российском и международном учете // Все для бухгалтера. - 2008. - №3. - С. 2-6.
8. Дербуш Н.М. Управление оборотными активами как часть финансовой политики современного предприятия / Н.М. Дербуш, Е.В. Красова // Фундаментальные исследования. - 2016. - № 12-5. - С. 1071-1075.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПО ВЕДЕНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ЦЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОДЧЕСКИХ ХОЗЯЙСТВ

З.С. Туякова , д-р экон. наук, проф.,

Оренбургский государственный университет, Россия,

Г.Б. Сарсембаева,

Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова, Казахстан

При выборе и обосновании элементов учетной политики по ведению управленческого учета в компании необходимо учитывать такие факторы, как:

- организационно-правовую форму экономического субъекта;
- отраслевую направленность предприятия, вид экономической деятельности масштабы производства;
- организационно-производственную структуру, в том числе состав, структуру бухгалтерской службы и уровень квалификации ее работников;
- финансовую стратегию организации;
- материально-техническую оснащенность предприятия;
- систему построения информационной базы для принятий управленческих решений.

Кроме того, необходимо учитывать также задачи, которые определены для бухгалтерского управленческого учета, уровень его развития в организации, наличие обоснованных норм и нормативов использования ресурсов, действующие и планируемые к внедрению системы контроля использования ресурсов, системы материального стимулирования работников за конечные результаты их деятельности и другие особенности деятельности организации.

При этом следует отметить, что в настоящее время отсутствует единая методика формирования управленческой учетной политики. Поэтому при ее разработке считаем рациональным применять правила предоставления информации, удобные для внутренних пользователей экономического субъекта, а также исходя из требований действующих законодательных актов.

Для сельскохозяйственных организаций разработаны и утверждены Методические рекомендации по разработке учетной политики в сельскохозяйственных организациях, где учетная политика - это документ, ежегодно составляемый главным бухгалтером (бухгалтером) и утверждаемый руководителем организации, который содержит основные правила ведения организацией финансового и налогового учета [5].

Рекомендации включают 3 раздела: 1) общие положения; 2) учетная политика для цели бухгалтерского учета; 3) учетная политика для цели налогового учета.

Достоинством данного документа является подробное рассмотрение процесса формирования учетной политики для целей финансового и налогового учета в сельскохозяйственных организациях.

Однако, несмотря на присутствие в данных рекомендациях понятия управленческого учета, предложений по применению методов «Директ-костинг» и «Стандарт-кост»,

внутренней управленческой отчетности и порядок организации внутреннего контроля, в то же время не рассматриваются при этом все возможности управленческого учета.

Поэтому необходима систематизация различных подходов к организации управленческого учета и формированию элементов учетной политики для цели управленческого учета и разработки её структуры в качестве отдельного локального документа организации.

Придерживаясь мнения таких ученых экономистов как М.А. Вахрушиной [1], Н.П. Кондракова [2], Е.Е. Ляльковой [3,4] и других авторов, рекомендуем при формировании управленческой учетной политики использовать за основу формат учетной политики для цели бухгалтерского финансового учета.

Ключевым этапом организации управленческого учета на предприятии является разработка элементов учетной политики для цели управленческого учета. К ее элементам относятся: определение организационно-финансовой структуры предприятия и выделение центров ответственности; классификация затрат по направлениям; постановка системы бюджетирования на предприятии; формирование системы внутренней управленческой отчетности; автоматизация учетно-аналитических процедур, управленческий контроль и анализ.

Практическая реализация перечисленных элементов возможна при соответствующем организационно-техническом обеспечении. В целях сохранения преемственности в структуре учетной политики для цели управленческого учета можно выделить три раздела, как и в учетной политике по ведению финансового учета: организационный, технический и методический.

Организационный аспект учетной политики должен включать в себя вопросы, связанные с построением службы управленческого учета, ее взаимодействием с другими подразделениями и иные организационные вопросы формирования среды для подготовки информации в целях принятия внутрифирменных управленческих решений и контроля за их выполнением.

В рамках технического аспекта учетной политики предложено рассматривать совокупность средств и приемов, используемых организацией при ведении управленческого учета. В частности, следует предусмотреть порядок управленческого документооборота (и взаимодействия подразделений бизнеса), прописать рабочий план счетов, а также определить основные элементы управленческой отчетности (состав отчетов, формат представления, сроки формирования и т. д.).

Методический аспект раскрывает природу отдельных объектов учета, а именно: определение даты получения дохода, способы начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам, способы оценки израсходованных материалов и др.

По нашему мнению, методический аспект учетной политики для цели управленческого учета не должен повторять положения учетной политики для целей финансового и налогового учета.

При разработке основных положений данного раздела учетной политики необходимо учитывать, что методы подготовки управленческой информации могут различаться от методов формирования информации финансового учета.

Поэтому в данном разделе управленческой учетной политики необходимо отразить способы калькулирования себестоимости реализуемой продукции, планирования затрат и контроля использования различных ресурсов организации, формирование и учет нефинансовых показателей.

Позиция авторов статьи по содержанию основных положений учетной управленческой политики представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Положения учетной политики для цели управленческого учета

Элементы учетной политики	Внутренние документы	Содержание документов
1	2	3
Организационный аспект		
Управленческая структура	Положение об управленческой структуре организации	Закрепляет схему организационно-производственной структуры основных производственных и управленческих подразделений, их функции и направления деятельности. Содержит регламент механизма обеспечения взаимодействия, координации и контроля деятельности служб и подразделений
Финансовая структура	Положение о финансовой структуре	Разработка номенклатуры по местам возникновения затрат и центров ответственности по затратам, продажам, прибыли и инвестициям
Бюджетная структура	Положение о бюджетировании	Включает положения, фиксирующие общие правила и принципы бюджетирования, разработка структуры главного бюджета организации и регламентов бюджетирования
Структура службы управленческого учета	Положение о службе управленческого учета	Закрепляет структуру аппарата управленческого учета, должностные инструкции сотрудников, мероприятия по повышению квалификации, графики выполнения учетно-аналитических работ;
Технический аспект		
Рабочий план счетов	Рабочий план счетов управленческого учета	Формируется на базе плана счетов бухгалтерского учета – это обобщение данных о процессах формирования издержек производства и обращения, стоимости готовой продукции, а также процессах ее реализации
Взаимосвязь управленческого учета с финансовым учетом	Положение об учетной политике для цели управленческого учета	Закрепляет средства связи между финансовым и управленческим учетом посредством контрольных счетов, зеркальных счетов, специальных передаточных счетов
Технология обработки учетной информации	Положение об учетной политике для цели управленческого учета	Определяет порядок систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных учетных документах, в регистрах бухгалтерского учета. В случае обработки учетной информации с применением вычислительной техники указывается используемая в организации бухгалтерская программа

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Структура и формы управленческой отчетности, порядок представления	Положение о внутренней управленческой отчетности	Закрепляет состав, формы документов, используемых для внутренней отчетности, особенности составления, сроки представления управленческой отчетности
График документооборота	График документооборота	Разработка перечня документов для учета совершившихся и будущих фактов хозяйственной деятельности
Обеспечение сохранности и конфиденциальности информации	Положение о защите конфиденциальной информации и сохранении коммерческой тайны	Описание условий хранения, обработки и обращения документов, гарантирующих надежную защиту, как самих документов, так и содержащейся в них информации.
Методический аспект		
Методы оценки активов и обязательств	Положение об учетной политике для цели управленческого учета	Описание методов оценки активов и обязательств, в том числе методов их первоначальной (при постановке объекта на учет) и последующей (при переоценках, перед продажей и в иных случаях) оценки.
Способы начисления амортизации основных средств и нематериальных активов	Положение об учетной политике для цели управленческого учета	Закрепление методов начисления амортизации по группам основным средств и нематериальных активов
Выбор способов группировки, списания затрат и метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции	Положение о составе затрат в разрезе статей калькуляции, Положение об учетной политике для цели управленческого учета	Описание порядка группировки затрат для цели управленческого учета (статей затрат), способов списания затрат и метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, структуры и состава статей смет и калькуляций
Структура и состав косвенных расходов, способ и база распределения между объектами учета и калькулирования	Положение о составе затрат в разрезе статей калькуляции, Положение об учетной политике для цели управленческого учета	Закрепление перечня и баз распределения косвенных расходов между объектами учета и калькулирования, порядка формирования информации о базах распределения косвенных расходов
Выбор варианта сводного учета затрат на производство	Положение об учетной политике для цели управленческого учета	Описание завершающего этапа группировки всех затрат на производство по каждой статье затрат, участку, бригаде и т.п., а также порядка распределения затрат между незавершенным производством и выпуском продукции (товаров, работ или услуг); периода осуществления сводного учета затрат на производство: месяц, заказ, передел и т.п.

Окончание таблицы 1

1	2	3
Оценка незавершенного производства	Положение об учетной политике для цели управленческого учета	Закрепление способа оценки незавершенного производства: по фактической производственной себестоимости, по нормативной плановой себестоимости либо по прямым статьям затрат.
Бюджетирование и внутренняя отчетность	Положение о внутренней управленческой отчетности и об управленческом анализе	Фиксирует состав и структуры бюджетов, формирование реестра управленческих отчетов, порядка их формирования.

Более подробно основные элементы учетной политики для цели управленческого учета рассмотрим на примере зерноводческих хозяйств.

Номенклатура счетов управленческого учета: счета управленческого учета в рамках единой, созданной на определенной методологической основе номенклатуры, представляют собой основу управленческого учета на предприятии. При разработке этой номенклатуры в зерноводческих хозяйствах можно использовать методические рекомендации по построению плана счетов для предприятий агропромышленного комплекса [6].

На наш взгляд, для зерноводческих хозяйств целесообразна разработка системы синтетических и аналитических счетов, позволяющих аккумулировать данные о затратах на производство не только по видам сельскохозяйственных культур, но и местам возникновения затрат, центрам ответственности, а также по каждому агротехническому мероприятию.

Порядок оценки активов: данный раздел включает описание методов признания и оценки имущества, запасов, капитала и т.д., способ переоценки, начисление амортизации экономически целесообразными методами, учёт дебиторской задолженности.

Характерной особенностью растениеводства, в частности зернового производства, является наличие больших объемов незавершенного производства на конец года, представляющее собой накопленную сумму расходов на возделывание культур, урожай от которых будет получен лишь в следующем году после отчетного.

Поэтому немаловажной проблемой в учете зерновых культур является выбор метода оценки и нормирования незавершенного производства как отдельного объекта учета.

Порядок оценки обязательств: раздел по оценке пассивов включает в себя правила учета обязательств, принципы перераспределения активов, пассивов и капитала, создания фондов и резервов на предприятии, кредиторской задолженности. Данный раздел не имеет особых отличительных моментов в зерноводческих хозяйствах по сравнению с предприятиями других отраслей экономики.

Методы оценки активов и обязательств оказывают значительное влияние на формирование доходов, расходов, финансовых результатов деятельности организации и составляют основу учетной политики для цели управленческого учета.

Порядок выделения прямых и косвенных затрат подразделений – здесь могут применяться различные базы распределения накладных расходов. Например, семена и посадочный материал, удобрения и средства защиты растений рекомендуется распределять по агротехническим мероприятиям пропорционально посевной площади культур; нефтепродукты и топливо, амортизация, ремонтные работы – пропорционально расходу ГСМ; услуги сторонних организаций соотносятся с фактическим сроком проведения работ согласно технологической карте; затраты на оплату труда управленческого и обслуживающего персонала с отчислениями предлагается распределять в соответствии с удельным весом прямых затрат на оплату труда [7, с. 142 – 144]. Связующим компонентом основных блоков системы управленческого учета должна выступить организация управленческого документооборота.

Управленческий документооборот предпочтительно организовывать по уровням управления и сегментам бизнеса.

Каждый элемент учетной политики в целях управленческого учета должен подкрепляться внутренним локальным актом.

Примеры внутренних документов, регулирующих управленческий учет в компаниях, приведены также в таблице.

При рассмотрении ответственности за соблюдение принятых элементов учетной политики: регламентируются порядок и распределение ответственности за формирование, изменение и контроль применения управленческой учетной политики.

Ведение в экономических субъектах трех видов бухгалтерского учета (финансового, управленческого, налогового) призвано в максимальной степени удовлетворять запросы различных групп пользователей учетной информации. Принципы и методы их ведения существенно отличаются друг от друга, что определяет необходимость формирования самостоятельной учетной политики применительно к каждому виду учета.

В тоже время экономическим субъектам при формировании элементов методического аспекта целесообразно применение системного подхода и взаимоувязка элементов учетной политики не только для цели финансового и налогового учета, но и для цели управленческого учета. Для максимальной унификации разных видов учета в единой системе современного бухгалтерского учета в методическом разделе учетной управленческой политики можно выбрать наиболее компромиссные варианты бухгалтерского (финансового управленческого, налогового) учета.

Учетная политика для цели управленческого учета допускает максимальное количество альтернатив по сравнению с учетными политиками для цели финансового и налогового учета на предприятиях различной отраслевой направленности, и зерноводческие хозяйства не являются исключением в этом отношении.

Список использованных источников

1. Вахрушина М. А., Лялькова Е. Е. Учетная политика в системе управленческого учёта: методика формирования, практика применения. - М.: Экономистъ, 2008.
2. Кондраков Н.П. Учетная политика организаций на 2012 год: в целях бухгалтерского, финансового, управленческого и налогового учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.k2x2.info/del>

3. [ovaja_literatura/uchetnaja_politika_organizacii_na_2012_god_v_celjah_buhgalter-skogo_finansovogo_upravlencheskogo_i_nalogovogo_ucheta/index.php](#)
4. Лялькова Е.Е. Учетная политика в системе управленческого учета // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Финансовый университет при Правительстве РФ. Москва, 2007
5. Лялькова Е.Е. Учетная политика в системе управленческого учета: методика формирования и информационное значение // Аудит и финансовый анализ. - 2007. - № 6. - С. 444-476.
6. Методические рекомендации по организации и ведению управленческого учёта: утверждено Экспертно-консультативным советом по вопросам управленческого учёта при Минэкономразвития России от 22 апреля 2002 г. № 4
7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса и методические рекомендации по его применению: Приказ Минсельхоза РФ от 13.06.2001 № 654
8. Сарсембаева Г.Б. Особенности формирования операционных бюджетов в зерновом производстве // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. - 2020. - Т. 14. - № 3. - С. 138-148.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ТРЕБОВАНИЙ НОВОГО ФСБУ 5/2019 «ЗАПАСЫ»

Т.В. Черемушникова, канд. экон. наук, доц.,
Д.А. Кулакова,
Оренбургский государственный университет, Россия

Готовая продукция - это конечный этап производственного цикла, относящийся к материально-производственным запасам. Правильно организованный учет готовой продукции является важной составляющей деятельности предприятия по ее производству в целях формирования базы для принятия решений об объемах, ассортименту, качеству выпущенной продукции, а также контроля за соблюдением плана по ее продажам, своевременностью оплаты за проданную продукцию.

Действующими нормативными актами, регламентирующими учет готовой продукции в российском учете в настоящее время, являются: ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утвержденное приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н [1], а также Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119н [2].

Важным событием для бухгалтеров является утверждение Минфином России приказа N 180н от 15.11.2019 о вступление в силу нового стандарта ФСБУ 5/2019 «Запасы», обязательное применение которого наступает с 1 января 2021 года, при этом действующие на сегодняшний день нормативные документы с указанной даты утратят свою силу [3].

За основу разработки ФСБУ 5/2019 «Запасы» взят международный стандарт финансовой отчетности IAS (МСФО) 2 «Запасы» [4]. Сравнительный анализ нормативных документов в части учета готовой продукции в соответствии с российскими стандартами и международным стандартом IAS (МСФО) 2 «Запасы» представлен в таблице 1.

ФСБУ 5/2019 «Запасы» значительно расширяет сферу действия предшествующего ему нормативного документа ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Новый Стандарт предусматривает новые способы формирования себестоимости готовой продукции.

В процессе сравнительного анализа требований стандартов нами были выявлены ряд новых положений и возникающих при этом проблем, стоящих перед бухгалтерами при реализации требований согласно новым правилам ФСБУ 5/2019 «Запасы» в части учета готовой продукции.

Так, согласно действующим правилам российского учета существует возможность списывать затраты, накопленные на счете 26 «Общехозяйственные расходы», на счет 20 «Основное производство», а затем на счет 43 «Готовая продукция», включая таким образом управленческие расходы в состав фактической себестоимости продукции. Однако новое ФСБУ 5/2019 «Запасы» запрещает такую практику и не позволяет включать управленческие расходы в фактическую себестоимость готовой продукции за исключением случаев, когда такие расходы непосредственно связаны с производством.

Таблица 1. – Сравнительный анализ российских положений и международного стандарта по учету готовой продукции

Критерии сравнения	ПБУ 5/01	ФСБУ 5/2019	МСФО (IAS 2) «Запасы»	Комментарий
Определение «Готовая продукция»	Готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством).	Готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством).	Отсутствует определение «готовая продукция». Стандарт больше направлен на то, какие активы понимаются под запасами, что относится к активам.	Содержание определения «Готовая продукция» не претерпело каких-либо изменений. В нормативных документах к готовой продукции относится конечный результат производственного процесса, предназначенный для продажи.
Состав себестоимости готовой продукции	Фактическая себестоимость готовой продукции определяется исходя из фактических затрат, связанных с ее производством.	В фактическую себестоимость готовой продукции включаются затраты, связанные с производством продукции. К таким затратам относятся: -материальные затраты; -затраты на оплату труда; -отчисления на социальные нужды; -амортизация; -прочие затраты. В фактическую себестоимость готовой продукции включаются затраты, прямо относящиеся к производству конкретного вида про-	Складывается из фактических затрат, связанных с их производством. Примерами затрат, не включаемых в себестоимость запасов и признаваемых в качестве расходов в период возникновения, являются: - сверхнормативные потери сырья, затраченного труда или прочих производственных затрат; - затраты на хранение, если только они не требуются в про-	Согласно ФСБУ 5/2019 в фактическую себестоимость готовой продукции не включаются: - затраты, возникшие в связи с неадекватной организацией производственного процесса (сверхнормативные расходы, потери);

		дукции (прямые затраты), и затраты, которые не могут быть прямо отнесены к производству конкретного вида продукции, (косвенные затраты).	цессе производства для перехода к следующей стадии производства; - административные накладные расходы, которые не способствуют обеспечению текущего местонахождения и состояния запасов; и - затраты на продажу.	- затраты, возникшие в связи с чрезвычайными ситуациями; - обесценение других активов; - управленческие расходы (кроме случаев, когда они непосредственно связаны с производством продукции); - расходы на хранение (если оно не является частью технологии производства); - расходы на рекламу и продвижение продукции; - иные затраты, которые не являются необходимыми. Наблюдается сближение с МСФО (IAS 2) «Запасы».
Оценка выпущенной готовой продукции	Готовая продукция оценивается: - по фактической себестоимости; - по нормативной себестоимости;	Согласно п. 28, последующая оценка запасов после их признания (оценка на отчетную дату) производится, как правило, по наименьшей из следующих величин:	оцениваются по наименьшей из двух величин: -или себестоимости; -или чистой возможной цены продажи.	Видны существенные изменения относительно оценки выпущенной продукции.

	- по прямым статьям затрат.	— либо по фактической себестоимости запасов; — либо по чистой стоимости продажи запасов.		ФСБУ 5/2019 вводит новое понятие для российской практики «чистая стоимость продажи». Наблюдается существенное сближение с МСФО (IAS 2) «Запасы».
Учет отпуска готовой продукции	При списании себестоимость готовой продукции рассчитываться одним из следующих способов: - по себестоимости каждой единицы; - средней себестоимости; - себестоимости единиц, первых по времени поступления (способ ФИФО).	При списании себестоимость готовой продукции рассчитываться одним из следующих способов: - по себестоимости каждой единицы; - средней себестоимости; - себестоимости единиц, первых по времени поступления (способ ФИФО).	Оценка себестоимости готовой продукции при их списании на производство или продажу может осуществляться тремя способами: - путем идентификации индивидуальных затрат; - по методу ФИФО; - по средневзвешенной стоимости	При списании себестоимость запасов будет рассчитываться, как и сейчас, одним из трех существующих способов, которые также применяются и в международной практике.

Продукцию сельского, лесного и рыбного хозяйства собственного производства допускается при признании в учете согласно ФСБУ 5/2019 оценивать по справедливой стоимости (п. 19 ФСБУ 5/2019). Если организация закрепит такой способ оценки запасов в учетной политике, то и последующая оценка таких запасов на отчетную дату производится также по справедливой стоимости (п. 34 ФСБУ 5/2019).

Определение справедливой стоимости и порядок ее оценки прописан в МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» [5].

В международном Стандарте отмечается, что под справедливой стоимостью понимается цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в ходе обычной сделки между участниками рынка на дату оценки.

У бухгалтера могут возникнуть трудности с определением последующей оценки готовой продукции согласно новым правилам ФСБУ 5/2019.

Если ПБУ 5/01 предусматривает отражение запасов только по фактической себестоимости (исключением являются случаи, когда фактическую себестоимость запасов следует уменьшить на сумму резерва под снижение стоимости материальных ценностей), то ФСБУ 5/2019 для определения последующей оценки запасов предлагает два способа по наименьшей из величин: фактической себестоимости запасов или чистой стоимости продажи запасов. В этом случае бухгалтер сталкивается с проблемой определения нового вида стоимости – «чистой стоимости продажи» запасов.

Определение чистой стоимости продажи запасов рассматривается в п. 29 ФСБУ 5/2019. Так, чистая стоимость продажи запасов – это предполагаемая цена, по которой организация может продать запасы в том виде, в котором обычно продает их в ходе обычной деятельности, за вычетом предполагаемых затрат, необходимых для их производства, подготовки к продаже и осуществления продажи.

Бухгалтеру стоит обратиться напрямую к МСФО (IAS 2) «Запасы», где в пп. 28-33 рассматривается определение чистой стоимости продажи запасов в зависимости от конкретных случаев.

Кроме того, бухгалтеру необходимо правильно оформить записи для отражения убытка от обесценения в случае, когда себестоимость запасов является невозмещаемой (наличие повреждений, снижение продажной цены и т.д.). Учет обесценения готовой продукции позволяет значительно повысить достоверность и объективность учетной информации [6].

Рассмотрим пример, на склад была доставлена готовая продукция в количестве 100 штук. Себестоимость единицы произведённой продукции на момент отгрузки на склад составляла около 500 р. Долгое хранение на складе сказалось на качестве продукции, в соответствии с чем необходимо произвести обесценение, т.к. готовая продукция не может быть продана по изначальной фактической себестоимости, необходимо определить чистую стоимость продажи. Чистая стоимость продажи единицы готовой продукции равна 300 р.

В этом случае составляется следующая бухгалтерская запись: Дебет 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» Кредит 43 «Готовая продукция» - 20 000 р.

В ФСБУ 5/2019 прописаны новые правила восстановления резерва под обесценение. Если сейчас движение резерва отражается через прочие доходы и расходы, то согласно требованиям нового стандарта движение резерва должно отражаться через себестоимость продаж.

По тем запасам, что на отчетную дату еще не реализованы, но по которым необходимость обесценения полностью или частично отпала, будет иметь место восстановление резерва. В таком случае оно будет отражаться не как ранее в составе прочих доходов, а в составе себестоимости продаж - себестоимость продаж уменьшится на величину восстановленного резерва.

В соответствии с ФСБУ 5/2019 списание запасов, в том числе и готовой продукции, необходимо производить одновременно с признанием выручки от продажи или при выбытии в ситуациях, отличных от продажи. Так, запасы необходимо списать в случае, если предприятие не предполагает получение дохода от их дальнейшего использования или продажи. Действующее ПБУ 5/01 не предусматривает рассмотрение порядка списания запасов.

Таким образом, учет готовой продукции по новому стандарту все больше приближает российский бухгалтерский учет к международным правилам, что позволит формировать более достоверную и объективную информацию о ней. В учетной политике на 2021 г. следует прописать такие элементы в части учета готовой продукции по новым правилам как: выбор нового способа калькулирования себестоимости готовой продукции; правила оценки готовой продукции на отчетную дату; правила отражения в учете обесценения готовой продукции и порядка восстановления обесценения; правила определения справедливой стоимости; способ отражения последствий изменения учетной политики в связи с началом применения нового стандарта (ретроспективно или перспективно).

Список использованных источников

1. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учет материальных запасов» ПБУ 5/01 [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/no_date/2012/PBU_5.pdf
2. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: приказом Минфина России № 119н от 28.12.2001 [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/10/main/METODICHESKIE_UKAZANIYA_119N.pdf
3. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/accounting/legislation/positions/?id_39=129899-prikaz_minfina_rossii_ot_15.11.2019__180n_ob_utverzhdenii_federalnogo_standarta_bukhgalterskogo_ucheta_fsbu_52019_zapasy

4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/no_date/2013/ias_02.pdf
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=117324-mezhdunarodnyi_standart_finansovoi_otchetnosti_ifrs_13_otsenka_spravedlivoi_stoimosti
6. Туякова, З.С. Развитие методологии учета обесценения материально-производственных запасов в современном бухгалтерском учете / З.С. Туякова // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. - 2008. - № 2 (110). - С. 8-12.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

С.Л. Шатров, канд. экон. наук, доц.,

Е.О. Фроленкова,

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

С каждым годом цифровые технологии проникают во всё большее число сфер общественной жизни. Их развитие является движущей силой трансформации общества и экономики, как основы его благосостояния. Особенно четко прослеживается эта тенденция в сфере транспорта. Экспансия цифровых технологий на транспорте, в логистике, в экономике государства в целом является движущей силой, которая позволяет добиваться экономического роста и благосостояния общества. Тенденцией последних лет стала цифровизация железнодорожного транспорта Республики Беларусь, как базового ядра интеллектуальной трансформации транспортной отрасли экономики. Следует отметить, что в сравнении с информатизацией, цифровая трансформация не замыкается на внедрении информационных технологий, а полностью преобразовывает сферы и бизнес-процессы на базе интернета и новых информационных технологий. Учетная система, как элемент управления организацией, постоянное ее совершенствование и оптимизация позволяют достичь реального улучшения деятельности компаний по таким показателям, как качество, удовлетворенность клиентов, сокращение затрат, оперативность и др.

В настоящее время цифровизация привела к необходимости трансформации существующей методологии учетной системы на основе изменившихся под воздействием цифровизации принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности хозяйствующих субъектов:

1) расширение сферы и количества «арендованных активов» за счет замены продажи физического объекта на продажу его рабочего ресурса. Этот факт требует осмысления и изменения в методологии учета и идентификации «арендных активов» [1];

2) появление цифрового актива как принципиально нового объекта бухгалтерского учета требует его идентификации. Новый цифровой финансовый актив (криптовалюты и токены) в Республике Беларусь пока не является платежным средством, однако с приданием им статуса полноценного платежного средства, и учет этих активов станет синтезировать учет иностранной валюты и нематериального актива, а «майнинговые» виртуальные предприятия приравняют к участникам организованного «рынка цифровых финансовых активов», который должен будет иметь особую систему нормативного регулирования;

3) переход к электронному документообороту ставит проблему пересмотра постулатов теории бухгалтерского учета, основывающихся на наличии первичных бухгалтерских документов, которые необходимо будет сформировать в программе, распечатать и подписать, а потом передать контрагенту, который занесет данные в свою программу. Современные электронные системы документооборота могут передать документ из системы в систему, а печать и подпись на бумаге заменила электронная подпись [2].

Подобные трансформации не могли не отразиться и на развитии отраслевой модели учетной системы как информационной базы контроля, анализа и принятия управленческих решений на железнодорожном транспорте. В настоящее время информационные технологии напрямую связаны с профессией бухгалтера. Однако необходимо отметить, что автоматизация бухгалтерского учета в организациях железнодорожного транспорта длится уже не один год. Важную роль в процессе цифровизации учетной системы здесь играет внедренная Единая Корпоративная Интегрированная Система Управления Финансами и Ресурсами (ЕК ИСУФР). Объектами учета в рамках данной системы являются бизнес-процессы в следующих направлениях: управление финансами, бухгалтерский учет, контроль над затратами, управление материально-техническими ресурсами и т. д. При этом пока не все функциональные возможности данной системы задействованы и используются в полном объеме.

Система ЕК ИСУФР построена на базе продуктов компании SAP SE (платформы для управления бизнес-процессами). ЕК ИСУФР – система класса ERP второго уровня, которая уже имеет некоторый набор схем бизнес-процессов; ERP (англ. Enterprise Resource Planning – «планирование ресурсов предприятия») – стратегия организации по интеграции производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, которая ориентируется на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности предприятия. ERP-система выступает как конкретный программный пакет, который реализует стратегию ERP, обеспечивает комплексное управление ключевыми аспектами финансовой, производственной и коммерческой деятельности предприятия, охватывая сферы производства, планирования, финансового и бухгалтерского учета, материально-технического снабжения, управления человеческими ресурсами, сбыта, управления запасами и предоставления услуг.

Основная ценность ERP-систем состоит в способности интеграции составляющих элементов производства в единую целостную систему путем создания прозрачного информационного пространства, в котором формируется вся необходимая руководству и сотрудникам предприятия управленческая информация.

ЕК ИСУФР осуществляет сбор и обработку сведений по формам государственной статистической отчетности по труду и заработной плате, экспорту услуг, объемам инвестиций в основной капитал, объемам производства продукции по видам экономической деятельности и статистике финансов. Система ЕК ИСУФР позволяет оперативно получать информацию по всем организациям Белорусской железной дороги, а за счет разработанных режимов контроля уже на стадии заполнения электронных таблиц исключить возможность ошибок. Результатами применения системы ЕК ИСУФР в деятельности Белорусской железной дороги являются:

- обеспечение эффективной информационной поддержкой процессов планирования, моделирования и оперативного управления финансово-хозяйственной деятельностью подразделений Белорусской железной дороги;

- своевременное и регулярное обеспечение руководства Белорусской железной дороги оперативной и достоверной финансовой информацией, необходимой для принятия управленческих решений;
- повышение эффективности управления доходами и расходами Белорусской железной дороги, дебиторской и кредиторской задолженностью, оптимизация финансовых потоков;
- разработка корпоративного инструмента формирования, оперативного контроля исполнения и моделирования основных финансовых бюджетов Белорусской железной дороги (БДР, БДДС);
- переход от эксплуатации большого количества разрозненных и разнородных программных продуктов к единой современной финансово-экономической системе;
- создание единой информационной среды для выполнения задач финансово-экономического блока сотрудниками Управления Белорусской железной дороги [3].

Функционал ЕК ИСУФР позволяет отражать типовые хозяйственные процессы, система включает совокупность программных решений, предназначенных для автоматизации бухгалтерского, финансового, управленческого учета, а также реализующих информационное обеспечение процессов управления. Автоматизация учетных процессов, безусловно, сократила время, затрачиваемое на выполнение типовых операций, создала условия для развития аналитических подходов и детализации учетной информации.

Построение учетной системы на базе модуля «Контроллинг» во многом основывается на классификации затрат. Функционал ЕК ИСУФР предусматривает возможность учета, планирования и контроля затрат с учетом их классификации по видам затрат; местам их возникновения (МВЗ); внутренним заказам:

1) в рамках настроек ЕК ИСУФР выделены *первичные и вторичные виды затрат*:

1.1) первичные виды затрат возникают в результате потребления производственных факторов, заготавливаемых на стороне. Первичные виды затрат – это позиции плана счетов, относящихся к затратам или к выручке, для которых в Финансах (FI) существует соответствующий основной счет. К первичным видам затрат в системе бухгалтерского учета создается основной счет и номер затрат полностью совпадает с кодом данного счета. Список первичных видов затрат соответствует составу счета 32 «Управленческий учет затрат на производство» (элементы затрат, выделенные на железной дороге):

- 32-01 «Расходы на оплату труда»;
- 32-02 «Отчисления на социальные нужды»;
- 32-03 «Материалы»;
- 32-04 «Топливо»;
- 32-05 «Электроэнергия»;
- 32-06 «Амортизация основных средств»;
- 32-07 «Прочие затраты».

Отметим, что технические возможности позволяют проводить автоматическое распределение статей затрат (в соответствии с заданным алгоритмом), учитываемых ранее на счетах 25 «Общепроизводственные затраты», 26 «Общехозяйственные затраты» с сохранением как элемента, так и самой статьи затрат. Этот принцип заложен

в отражении так называемых «вторичных затрат», которые представляют собой детальное отражение затрат по каждой хозяйственной операции в разрезе элементов и статей затрат. Вторичные типы затрат создаются к каждой используемой статье накладных затрат и счету 32, отражаемому по этой статье;

1.2) вторичные виды затрат возникают в результате потребления собственных производственных факторов (то есть предоставляемых самим предприятием). Вторичные виды затрат создаются и обрабатываются только в рамках модуля «Контроллинг». Они отражают внутренне стоимостные потоки, например, возникающие в операциях внутри-производственного перерасчета работ, вычислении косвенных затрат и расчета отклонений.

Вторичные затраты могут быть классифицированы по типам:

- внутренний расчет (тип 21), который применяется для первого этапа распределения косвенных затрат, в процессе которого первичные затраты, объединяются с присвоенной ей котировкой из модуля «Контроллинг», соответствующей статье Номенклатуры расходов железной дороги;
- раскладка (тип 42) для выполнения процедуры «Раскладка» (второго этапа распределения косвенных затрат), в процессе которого затраты типа 21 отправятся на объекты распределения, согласно правилам расчет. Информация об отправителе и получателе затрат полностью документирована в уникальном документе модуля «Контроллинг».

2) *Место возникновения затрат (МВЗ)* – организационная единица (структурная единица) в рамках балансовых единиц, представляющая четко ограниченное место (структурное подразделение предприятия, рабочее место, отдельный агрегат, участки, бригады, цеха, отделы) и характеризующаяся тем, что производимые в ней процессы являются причиной возникновения затрат. Учет затрат по МВЗ позволяет делать анализ того, где и какие затраты возникли на предприятии в разрезе их источников. Затраты присваиваются МВЗ, в которых они возникли, что позволяет не только контролировать затраты, но и управлять их величиной.

При учете МВЗ в модуле «Контроллинг» поддерживаются следующие функции:

- планирование затрат и статистических показателей, которые служат для внутренних перерасчетов и применяются в рамках анализа;
- контроль экономичности после завершения расчетного периода на основе сравнения плановых значений с фактическими или нормативных значений с фактическими и др.

По отношению к процессу перевозки МВЗ классифицируются на относящиеся к основному производству и иным видам деятельности (ИВД).

3) *Внутренний заказ* используется в системе управленческого учета для сбора затрат, связанных с выполнением конкретного мероприятия. На железнодорожном транспорте это аналог статьи Номенклатуры расходов. В комбинации с учетом затрат по МВЗ формируется контроллинг косвенных затрат, учитывающий как организационные потребности места возникновения затрат, так и ориентацию заказов на мероприятия (процесс).

Учет затрат по заказам позволяет:

- планировать заказы в форме отдельных позиций плана;
- сравнивать плановые и фактические затраты и, тем самым, делать анализ отклонений;
- рассчитывать заказы в рамках «внутреннего учета и отчетности» или списывать на «внешний учет и отчетность».

В программе ЕК ИСУФР созданы три вида заказов:

- прямые статьи, а также отдельные статьи косвенных расходов, если они относятся только к одному бухгалтерскому счету и нет необходимости в их распределении;
- заказы косвенных расходов, которые соответствуют статьям основных общих и общехозяйственных расходов и используются для распределения;
- технические заказы, которые используются для учета затрат по статьям, вводимым дополнительно централизованно.

В рамках реализации проектов ЕК ИСУФР внутренние заказы закрепляются за МВЗ, их состав и количество определяется в зависимости от конкретных видов деятельности, осуществляемых на МВЗ. Такой подход к организации учетной системы позволяет контролировать затраты по каждой отдельной позиции плана, оценить отклонение фактических затрат от плановых и определить причину этого отклонения.

Важно отметить, что используемые в ЕК ИСУФР технологии позволяют отказаться от оформления первичных учетных документов в бумажном виде и проводить все первичные операции в автоматизированном режиме. Каждая совершенная хозяйственная операция уже автоматически отражается в регистрах системы, что возможно определить как «цифровое событие», учетная запись о котором сохраняется, а, значит, может и контролироваться, при условии наличия цифровой подписи должностных лиц по результатам каждой произведенной хозяйственной операции [4].

Таким образом, цифровизация затрагивает методологические основы учетной системы железной дороги, трансформируя модель, в которой электронные документы согласуются в информационной системе автоматически по всем этапам конкретного бизнес-процесса. В результате этого согласования вся первичная документация будет автоматически отражаться в ЕК ИСУФР, формируя электронный архив «цифровых событий» (операций); станет привязанной к соответствующей бухгалтерской отчетности, что позволит сотрудникам, обладающим правом доступа, видеть не только первичную документацию, но и все связанные с ней финансовые документы.

Безусловно, цифровизация учетной системы железной дороги, проведенная в рамках внедрения интегрированной корпоративной информационной системы, должна получить научную оценку с целью создания адаптивного информационного обеспечения управления, способного настраиваться на изменяющиеся потребности, используя инструментарий современных технологий и методов обработки данных для достижения стратегической цели – «формирование методологических основ функционирования цифровой железной дороги».

Список использованных источников

1. Ермакова, Е.Н. О некоторых проблемах бухгалтерского учета в цифровой экономике / Е.Н. Ермакова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук: сборник

- научных трудов II заочн. междун. конф. проф.-препод. состава – Казань: Изд-во «Печать-сервис XXI век», 2018. – С. 7-10.
2. Шатров, С. Л. Учетные технологии цифровой экономики / С. Л. Шатров // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности) : Междунар. сб. научн. тр. – Гомель : БелГУТ, 2018. – Вып. 11. – С. 64–73.
 3. Шатров, С. Л. Реализация процессного подхода к управлению на Белорусской железной дороге в условиях цифровой трансформации / С. Л. Шатров, Е. О. Фроленкова // Бизнес. Образование. Экономика : Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 2 апреля 2020 г. : сб. ст. В 2 ч. / редкол.: В. В. Манкевич (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2020. – Ч. 1. – С. 336–339.
 4. Шатров, С.Л. «Цифровое событие» в первичном учете / С. Л. Шатров, Е. О. Фроленкова // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты : электронный сборник статей III Международной научно-практической online-конференции, Новополоцк, 18–19 апреля 2019 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2019. – С. 739–742.

СЕКЦИЯ 7
ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ
В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

THE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: CHALLENGES AND SOLUTIONS

J. Banzekulivaho, Ph.D., associate professor,
Polotsk State University, Belarus

At its core, the supply chain management is the management of the flow of goods, data, and finances that are tied to a product or service. The scope of this management goes from the supply of raw materials to the delivery of the product, to the destination. Although many people are responsible for logistics and the supply chain, this activity is only one of the building blocks of the chain. Today's digital supply chain management systems include material handling, software for all parties involved in the creating products or services, fulfilling orders and tracking information. They involve the suppliers, manufacturers, wholesalers, transportation and logistics service providers, retailers. The activities of the supply chain management encompass the procurement, product lifecycle management, supply chain planning (including the inventory planning and maintenance of assets and production chains of the enterprise), logistics (including the transport and fleet management) and order management. The supply chain management can also extend to activities related to global trade, such as the management of global suppliers and multinational production processes.

The supply chains have been around for a very long time. They were born with the very first product or service created and sold. With the advent of industrialization, the supply chain management has become more sophisticated, which has enabled the enterprises to produce and deliver goods and services more efficiently. Over time, incremental changes (like computers) have brought additional levels of sophistication to supply chain management systems. However, for generations, the supply chain management has remained largely a linear function, siled and managed by the supply chain specialists [1, p. 48].

However, the Internet, technological innovations and explosion of the global demand-driven economy have changed everything. Today's supply chain is no longer a linear entity. Rather, it is a complex collection of disparate networks that can be accessed at all times. At the center of these networks are the consumers, who expect their orders to be filled when they're ready and how they want.

We are now living in the era of unprecedented global and commerce activity, marked by continuous technological innovations and changing customer expectations. The best modern supply chain strategies require a demand-driven operating model that can successfully bring people, processes, and technologies together, with built-in capabilities to deliver goods and services faster and more accurately.

While the supply chain management has always been a fundamental part of the enterprise, today's supply chain is more important than ever as a marker of business success.

The enterprises that can effectively manage their supply chain and adapt to a volatile and ever-changing, technology-driven business environment are the ones that will survive and thrive.

The current application of new technologies to manufacturing has been dubbed Industry 4.0, or the fourth industrial revolution. In this latest iteration of the industrialization, the technologies like the machine learning, Internet of things, automation and the proliferation of sensors are transforming the way enterprises manufacture, maintain and distribute new products and services. We can say that Industry 4.0 is based on the supply chain [2].

In the industry 4.0, the way enterprises apply the technologies to the supply chain is fundamentally different from what has been done in the past. For example, as part of the maintenance function, the enterprises typically wait until a machine breaks down before repairing it. The smart technologies are the basis of this change in principle. We can now predict the failures before they occur, and then take action to prevent them, so the supply chain can continue uninterrupted. Managing today's supply chains is the use of technologies that make the supply chain and the entire enterprise, smarter.

The industry 4.0 also has a significant advantage over the traditional supply chain management, as it enables harmonized planning and execution while delivering substantial savings. For example, the enterprises that work according to a production plan model, in which the production of products is linked as closely as possible to customer demand, must have accurate forecasts. It involves juggling many inputs to ensure that what is produced will meet market demand without exceeding it, thus avoiding costly excess inventory. Intelligent supply chain management solutions can help you meet customer demand, while meeting your financial targets.

The smart supply chain management also offers other benefits. For example, it can free employees from the supply chain so that they can contribute to the business in ways that add value. Better supply chain management systems, which automate routine tasks, can provide supply chain professionals with the tools they need to successfully deliver the products and services for which the supply chain is. destiny.

The supply chain management has always been a matter of improving efficiency and reducing costs. While these needs have not changed, the customer now plays a central role in setting supply chain management priorities. They say that customer experiences live and die in the supply chain.

The customer loyalty is based on the enterprise's ability to meet their expectations quickly and accurately. The management of raw materials, manufacturing, logistics, transactions and orders must be coordinated, so that the customer can receive his product within a reasonable time. To do this, the enterprises need to look at their supply chains from the customer perspective. It's not just about getting the order to the customer on time, it's about doing everything at the right time, before, during and after the delivery of the order [3].

Today's supply chain is extensive, deep and ever-changing, which means it must be nimble to be effective. In the past, supply chains met the needs of the enterprise and customers from a linear model, little affected by change. The consumers now have many choices in how they buy products: in-store, online, etc. They also expect higher and higher levels of personalization. An agile supply chain can meet these expectations.

In addition, the sourcing of the supply chain has become very fluid. For example, the geopolitical and economic developments can have a significant impact on the supply chain.

The challenges of the supply chain go beyond efficiency and cost management issues. The changing circumstances can also affect compliance. Your supply chain management system must be flexible enough to withstand the full impact of changes in the supply chain, including the various and changing regulatory requirements. An intelligent supply chain management system can help you be more efficient and reduce the costs, while ensuring compliance with a variety of evolving legal mandates.

The enterprise needs to know what's going on with all aspects of its supply chain at all times. The intelligent supply chain management solutions give it that capability. When considering the supply chain management solutions, look for a system that uses blockchain to facilitate the visibility and analysis of capacity building, within the supply chain management processes. supply. This ensures traceability, repudiation and trust throughout your supply network.

Today's supply chain management systems are advanced, comprehensive software suites that help businesses manage and optimize their supply chains, as a complete ecosystem. By integrating cloud technologies, these systems allow businesses full visibility into the supply chain and have the necessary scalability characteristics to respond to market fluctuations, whether down or down the rise. With a demand-driven supply chain, you can meet increased customer expectations, enjoy shorter product life cycles, and respond to fluctuations in demand.

The supply chain of the future is a question of receptivity and experience of the customer. It is important to envision and manage operations using a network structure, rather than a linear model. Each node in the network must listen to the needs of the consumer and be able to respond to different factors, such as sourcing, trade policies and shipping methods.

The cutting-edge technologies will increasingly be used to improve the transparency and visibility across this network, as well as to enable the connectivity and use of supply chain management. All planning of the supply chain management will become smarter, to accommodate consumer demands. The capacity to adapt will be essential.

In the past, the supply chain planning has been a recurring business exercise. In the future, it will be done continuously. The future supply chain management systems will also allow better alignment of the planning and execution, which is a current challenge for most enterprises. The need for speed and accuracy in the supply chain management will only increase. Make sure your supply chain is fit for the future by supporting it with a smart supply chain management system.

References

1. Gianpaolo, G. Introduction to Logistics Systems Planning and Control / G. Gianpaolo, G. Laporte, R. Musmanno. – London: John Wiley & Sons, Ltd, 2004. – 377 p.
2. Gestion de la chaîne d'approvisionnement : enjeux et solutions [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.bossard.com/fr-fr/a-notre-sujet/notre-valeur-ajoutee/des-enjeux-cles-au-sein-de-la-gestion-de-la-chaine-dapprovisionnement/?switchlanguage=true>. - Access Date: 11/12/2020.

3. Qu'est-ce que la gestion de la chaîne d'approvisionnement? [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.oracle.com/ca-fr/scm/what-is-supply-chain-management/>. - Access Date: 11/12/2020.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье раскрыта экономическая сущность управления цепями поставок, дана краткая история возникновения и развития управления цепями поставок, установлены место и роль управления цепями поставок в четвертой промышленной революции. Показано необходимость клиента как конечного потребителя продукции фокусного предприятия цепи поставок в обеспечении и повышении эффективности функционирования цепи поставок. Доказано необходимость гибкости цепи поставок для быстрого реагирования на происходящие во внешней среде изменения, имеющие прямое влияние на процесс управления цепями поставок. Выявлены проблемы, препятствующие эффективному управлению цепями поставок и предложены пути их решения для обеспечения будущего данного важнейшего стратегического направления развития логистики.

THE FUTURE IS HERE: TECHNOLOGY TRENDS ARE SHAPING NOW

Hanan Ismail, Ph.D., co-founder,
Garbalizer, Lebanon

That logistics services in the field of business as a concept based on managing the flow and storage of goods, services and information efficiently and effectively from the stage of the raw material to the stage of final consumption in a way that achieves customer satisfaction and increases the profitability of the product. It has facilitated its application in the processes of vertical disintegration at the level of industry and the horizontal and vertical integration on the global scale, that is, it contributed to laying the foundations of the globalization of production and trade, and even in shaping the new pattern of the international division of labor.

The logistics system includes many activities: such as purchasing, storage, transportation, handling, packaging, customer service and scheduling of product requests, and perhaps the most important characteristic of managing these activities in the logistical framework is the necessity of coordination and integration between these activities, in order to provide products and customer services at the right time and place. In the case and in the desired manner, in order to support the competitive position of the organization and increase its profits.

Emerging technologies are changing the global logistics landscape. And the evidence is everywhere: logistics companies are exploring autonomous fleets and shutdowns, looking for big data for transportation management and predictive analytics. The start-up outsourcing firms are using a high-tech, low-asset business model. Online brokerage platforms provide real-time information from the moment of receipt to delivery.

How will these emerging technologies and evolving business models be modified and used in developing countries?

Think about the three rapidly developing trends, whether in logistics or other areas, the omnibus approach (unified), the participatory economy (the sharing economy), and big data. These trends provide the opportunity for the emerging market economy to leap forward rapidly on the development path. It is useful to analyze why these trends are important to developing countries and how they are being modified.

The logistics industry amounts to \$ 4.3 trillion in various countries of the world and supports the physical movement of goods within and across borders, and a World Bank study released Friday in its periodic bulletin said, logistics services include a range of activities, including transportation, storage, mediation, express delivery, terminal operations and even data and information management. The degree of efficiency of transporting goods through these systems to their final destinations is a major factor in providing commercial opportunities to the country. Caroline Freund, Director of Macroeconomics, Global Trade and Investment at the World Bank Group, notes that "logistics services represent the backbone of global trade, and with the increasing spread of supply chains globally, the quality of logistics services in a country enables it to determine its potential participation in the global economy. "High-income countries, especially in Western Europe, continue to consistently emerge as global leaders in the field of logistics services. In fact, high-income countries on average scored 48% better on the

logistics performance index than low-income countries, among the 30 best performing countries."

The World Bank Group's Center for Infrastructure and Urban Development in Singapore, which work across all of the Group's global practice sectors, conduct these analyses to help us determine how development trends are affecting the region. In this case, the Learning Lab examined how emerging technologies and evolving business models could have a transformative impact on logistics systems, not only in the economies of developed countries such as Singapore, but also in developing countries in the East Asia and Pacific region and other regions.

Omni channel

With the growing use of the internet and smartphones, shoppers in developed countries have started to increasingly use physical and internet channels to browse various goods, order their purchase, receive them, and return them.

And the Omni channel approach enables the modern shopper to have a seamless shopping journey: anytime, anywhere, seamlessly from device to device. This approach helps to move inventory at a faster pace, saves sales, allows inventory to be shown across various channels, and encourages the consumer to increase his spending by between 15% and 30% compared to the traditional shopper. With the growing commercial justification for retailers to switch to the omnichannel approach, logistics companies strive to provide services anywhere, anytime.

But omnichannel logistics will need effective management to avoid increasing traffic congestion in many developing country cities. While omnichannel may mean allowing in-store virtual reality or a seamless transition from the mall to the airport, it may also mean (in some developing countries) locker services such as those provided by Popbox and Boss in Indonesia.

These lockers, which look like vending machines, function as a self-service location for picking up and returning shipments. This service allows for greater delivery flexibility than traditional logistics companies. It also reduces overcrowding by reducing the number of deliveries and by limiting delivery times during off-peak hours.

Treasury services can be transformative, especially in countries where the last stage - delivery at the door - is the most difficult. Indonesia provides a good example of this pattern

The sharing economy

The sharing economy is already having a transformative effect in many sectors, including logistics. In recent years, we have seen the removal of assets by logistics companies and the emergence of logistics platforms that allow sharing and standardizing services.

Today, a logistics company may operate without owning a single truck or warehouse. For example, companies like Flex connect businesses that need flexible storage capabilities with warehouse owners who have those spaces. Flexport is a shipping company that brings together several carriers on a single platform that allows shippers to make adjustments to the relevant variables until they reach the appropriate adaptation for the shipping process. Shipwire provides a logistic marketplace for value-added services that allows companies to send inventory to any warehouse and store it until requested, by providing integrated order entry systems that organize the receipt and delivery of goods.

By using shared platforms, a sharing economy can match supply and demand at a fraction of the cost that traditional intermediaries face. This increases the efficiency of freight operations and reduces their costs. There is a sharp increase in demand for logistics services and platforms that connect suppliers and consumers, taking advantage of the increased ability to reduce costs.

This concept can be particularly useful in countries with fragmented logistics systems, such as Vietnam, where local players such as AHMOV aim to address the severe fragmentation and inefficiency of the logistics systems in that country.

Shared logistics platforms can also have a transformative effect, achieving economies of scale and efficiency in countries such as Indonesia and the Philippines that have large rural areas and many remote communities.

Big data

Companies in every sector are leveraging big data to generate insights based on accurate data in their decision-making process. Big data enables identification of bottlenecks and opportunities for interventions. In the realm of logistics, big data provides solutions to a wide variety of problems, from short-term and real-time path optimization to strategic network planning, which is the prediction of long-term demand for transportation.

Nowadays, the data provided by GPS trackers is being used to understand bottlenecks. Smart containers allow companies to offer value-added services such as cargo insurance; Monitor the status of goods in transit (use of route identification and cargo tracking capabilities); Use predictive analytics to respond smarter and faster to meet extremely short delivery time.

In Southeast Asia, taxi cab company data provides access to heat maps to help policy-makers find solutions to congestion issues. In Cambodia and Myanmar, Thailand-based Drvr is using big data to solve the fuel theft issue. Truck drivers in these two countries often stop in the middle of the journey to drain fuel from their vehicles for personal use, prompting logistics companies to cut their drivers' salaries. Drvr uses big data to track and uncover these trucks, which helps prevent thefts and reward drivers with integrity.

The increased use of cell phones - especially in markets like Myanmar which is experiencing a jump in internet connectivity - will motivate more of these companies to take advantage of logistical data.

Looking ahead, scenarios for achieving greater impact through the use of logistical technologies are surrounded by great ambiguity. Many trends are not yet mature, but these trends may have a transformational effect in developing countries. Their adjustment could help emerging markets make rapid progress towards strengthening their economies and moving towards a much higher level of economic development.

References

1. Dr. Mohamed Hassan, Publishing and Distribution Department / Dr. Mohamed Hassan. – University House, Alexandria, Egypt, 2009.
2. Official Zaky Qaryaqas, Abdul Ghaffar Hanafi, Modern Administration in the Department of Supply and Stock / Zaky Qaryaqas, Abdul Ghaffar Hanafi. – University Youth Foundation. – Alexandria, Egypt, 2004

3. Ronaldo H. Palo, Logistics Department: Planning, Organizing and Controlling the Supply Chain / Ronaldo H. Palo. – Translate, Turki Ibrahim Sultan, Osama Ahmed Muslim. – House of Mars, Riyadh: Saudi Arabia, 2006
4. Abdul Sattar Muhammad Al-Ali, Modern Department of Stores and Procurement: Supply Chain Management / Abdul Sattar Muhammad Al-Ali. – First edition. – Wael Publishing House, Amman, Jordan, 2018
5. Abdel Ghaffar Hanafi, Department of Materials and Supply: Procurement and Stores / Abdel Ghaffar Hanafi. – Part One. – The HouseUniversity Youth, 2018
6. Abdel Qader Fathy Lasheen, Modern Concepts in the Management of Transport and Logistics Services / Abdel Qader Fathy Lasheen. – The Organization The Arab Administrative Development, Research and Studies, Egypt, 2017
7. Obeid Ali Ahmed Al-Hijazi, Logistic as an alternative to the comparative advantage / Obeid Ali Ahmed Al-Hijazi. – The knowledge facility, Beirut, 2018
8. Muhammad Abd Al-Alim Saber, Logistics Department / Muhammad Abd Al-Alim Saber. – First Edition. – The Collective Thought House, Alexandria: Egypt, 2019

БУДУЩЕЕ ЗДЕСЬ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРУЮТСЯ ПРЯМО СЕЙЧАС

Подумайте о трех быстро развивающихся тенденциях, будь то в логистике или других областях: комплексный подход, экономика совместного использования и большие данные. Эти тенденции предоставляют возможность развивающейся рыночной экономике быстро продвинуться по пути развития.

Новые технологии меняют глобальный логистический ландшафт. И доказательства есть повсюду: логистические компании изучают автономные автопарки и простые, ищут большие данные для управления транспортировкой и прогнозной аналитики. Новые аутсорсинговые фирмы используют высокотехнологичную бизнес-модель с низким уровнем активов. Онлайн-брокерские платформы предоставляют информацию в режиме реального времени с момента получения до доставки.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ РЫНКИ

М.Ж. Банзекуливахо, канд. техн. наук, доц.,

Е.В. Поплавская,

Полоцкий государственный университет, Беларусь

В современных условиях рыночного хозяйствования, для реализации произведенной продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, сам рынок диктует субъектам хозяйствования свои условия и правила поведения. Поэтому сегодня, для получения желаемой прибыли от своей производственно-хозяйственной деятельности, предприятиям мало производить высококачественную продукцию и обеспечивать ей маркетинговой поддержкой, требуется ещё проектировать надёжный механизм повышения эффективности продвижения её до конечного потребителя. Именно в разработке эффективной политики реализации продукции предприятия логистика играет ведущую роль стратегического характера, а эффективное управление цепями поставок становится ключевым фактором успеха.

Понятие «управление цепью поставок» (Supply Chain Management – SCM) широко используется в промышленно развитых странах с конца 90-х годов XX столетия. До настоящего времени, среди учёных и специалистов по логистике нет единого мнения по поводу трактовки данного понятия. Одни рассматривают SCM с точки зрения интеграции функциональных областей логистики, другие считают SCM концепцией управления распределительной логистикой, а многие подразумевают под SCM внедрение современных информационных систем, технологий и методов управления материальным потоком с позиции фокусной организации.

В общем, под цепью поставок следует понимать три или более экономических единиц (субъектов хозяйствования), напрямую участвующих во внешних и внутренних потоках продукции, услуг, финансов, информации и сервиса от источника до конечного потребителя [1, с. 14].

Следовательно, цепь поставок – это множество звеньев, связанных, прежде всего, материальным потоком. Цепь поставок начинается с приобретения сырья, материалов и комплектующих изделий у поставщиков, но не всегда заканчивается реализацией готовой продукции (работ, услуг) конечному потребителю. Современная цепь поставок включает в себя также такие особые современные функциональные области логистики, как послепродажный сервис, реверсивную и утилизационную логистику.

Таким образом, управление цепями поставок – это комплекс управленческих подходов и информационно-инструментальных средств, обеспечивающих эффективную интеграцию поставщиков, производителей, посредников и потребителей. Учитывая требования рынка и сервисные пожелания потребителей, именно такая организация логистики позволяет обеспечить наличие нужного продукта в необходимом количестве требуемого качества в нужное время и в нужном месте с минимальными издержками.

С одной стороны, эффективное управление цепью поставок предполагает наличие общих для всех участников цепи показателей деятельности, которые позволяют отслеживать развитие цепи в правильном направлении, а с другой – показатели деятельности должны учитывать как специфику товара, так и стадии его жизненного цикла.

На этой основе выделяют такие параметры управления цепями поставок, как скорость, надёжность, гибкость и издержки цепи поставок. Скорость цепи – протяженность цикла от закупки сырья и материалов до получения собственно готового товара потребителем. Скоростью цепи иногда называют длину цепи поставок и измеряется в данном случае в днях. Надёжность цепи – степень соблюдения установленных сроков поставки. Гибкость цепи – умение своевременно адаптировать цепь поставок в соответствии с изменяющимися запросами и требованиями потребителя. Хорошими индикаторами гибкости являются уровень и положение в цепи товарных запасов и частота случаев отсутствия товара в розничной части цепи. Издержки цепи – общая стоимость функционирования цепи поставок, которая складывается из издержек закупки, производства, транспортировки, складирования, страховки, списания устаревших и испортившихся запасов, финансирования цепи и др. [2].

Идеальный процесс управления цепями поставки должен стремиться к достижению совершенства по вышеуказанным параметрам.

Исследование возможности повышения эффективности управления цепями поставок проводилось на основе производственно-хозяйственной деятельности одного из ведущих предприятий по производству молочной продукции в Республике Беларусь. Центральным звеном в повышении эффективности управления цепями поставок является транспорт. Именно транспорт является одним из важнейших элементов управления цепями поставок. Транспорт охватывает всю цепь поставок от закупки материально-технических ресурсов, вплоть до доставки конечному потребителю готовой продукции организации. Кроме того, транспорт играет значительную роль в формировании структуры логистических издержек в процессе управления цепями поставок. От того, как будет управляться транспорт в цепи поставок, будет зависеть эффективность её функционирования.

Целью исследования явилась выработка научно и экономически обоснованных предложений, направленных на повышение эффективности управления цепями поставок продукции, и способствующих освоению внутреннего и внешнего рынка, благодаря современным методам и принципам логистики.

Что касается непосредственно системы управления транспортом в цепях поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки, то поставка продукции клиентам (покупателям) на внутренний рынок осуществляется собственными транспортными средствами филиала, а на внешний рынок – железнодорожным транспортом или самовывозом со склада филиала (силами покупателя).

Поставка продукции на внутренний и внешний рынки собственными транспортными средствами филиала осуществляется специальным автотранспортом, предназначенным для перевозки продуктов с соблюдением температурного режима

(с холодильной установкой). Погрузка продукции железнодорожным транспортом осуществляется в вагоны или контейнеры. При самовывозе со склада готовой продукции покупатели приезжают на своих (или арендованных) транспортных средствах. Вид транспортного средства и его грузоподъемность зависят от категории отгружаемой продукции (цельномолочная продукция, масло, мороженое, сухие молочные продукты). Все виды транспортных средств проходят санитарную обработку.

При заключении внешнеторгового договора используется такой базис поставки по международным торговым правилам «INCOTERMS-2020», как FCA (Free Carrier – франко перевозчик). Условия поставки FCA означают, что продавец должен передать товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, указанному покупателем перевозчику в названном месте. Базис поставки FCA «INCOTERMS-2020» возлагает на продавца обязанности по погрузке товара на транспорт в месте отправки и по выполнению экспортных таможенных процедур для вывоза товара с оплатой экспортных пошлин и иных таможенных сборов, однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза товара, уплачивать импортные таможенные пошлины или выполнять иные импортные таможенные процедуры при ввозе [3].

В результате анализа исследования системы управления цепями поставок продукции на внутренний и внешний рынки выявлены следующие проблемы, препятствующие эффективному функционированию данного важнейшего направления деятельности предприятия:

- простой транспортных средств при приёмке готовой продукции на складе;
- отсутствие на предприятии системы дистанционного мониторинга транспортных средств при поставке готовой продукции покупателям;
- недостаточно развитая система корпоративной логистики по отношению к реализации готовой продукции предприятия.

Для повышения эффективности управления цепями поставок продукции предприятия и обеспечения его конкурентоспособности при реализации своей продукции на внутреннем и внешнем рынках, необходимо успешно заниматься решением данных проблем.

Проблему простоя транспортных средств при приёмке готовой продукции на складе предлагается решить путём внедрения на предприятии комплексного способа сборки заказов на готовую продукцию. При данном способе, склад разделяется на несколько зон (участков), в каждой из которых работает комплектовщик. Поступающий заказ разделяют на части, соответствующие зонам склада. После сборки всего заказа, кладовщик проверяет правильность собранного заказа, а далее производятся предотгрузочные операции.

Пример зонального деления склада при комплексном способе сборки заказов на готовую продукцию представлен на рисунке 1.

Комплексный способ сборки заказов на готовую продукцию более эффективен, чем индивидуальный, который представляет собой просто последовательное комплектование отдельного заказа.

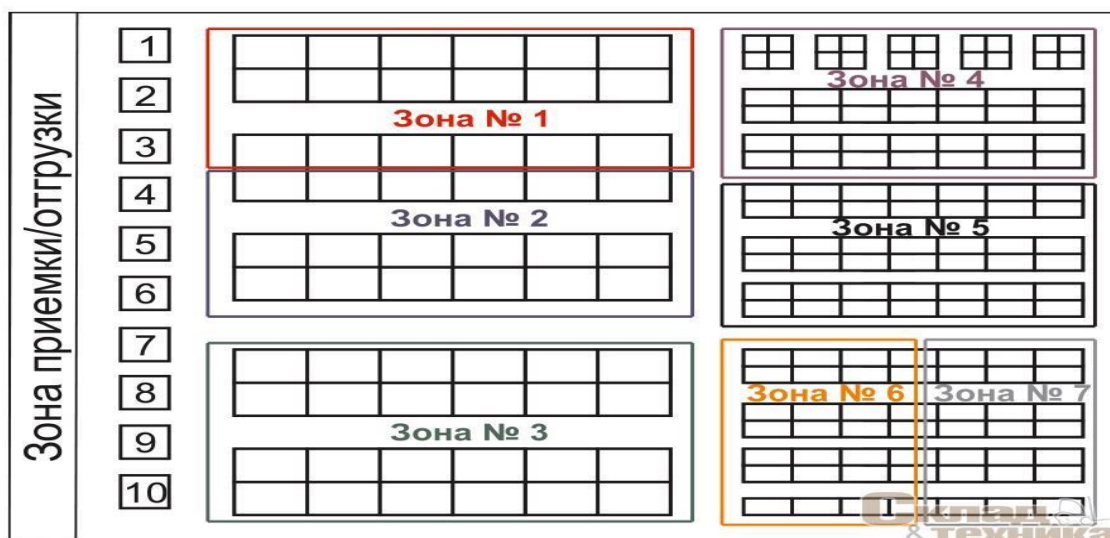


Рисунок 1. – Зональное деление склада при комплексном способе сборки заказов на готовую продукцию

Источник: [4].

При этом геометрические размеры зон склада могут быть разными, важно только рассчитать одинаковое число операций, приходящееся на каждую зону, а точнее – время для их выполнения. Например, зона № 7, по геометрическим параметрам, будет значительно меньше, чем зона № 1, однако она находится на значительном удалении от зоны приемки/разгрузки, а значит, время на выполнение операций по доставке заказа будет больше [4].

Для решения проблемы отсутствия на предприятии системы дистанционного мониторинга транспортных средств при поставке готовой продукции покупателям предлагается внедрить в деятельность предприятия систему спутникового GPS-мониторинга от компании «БелТрансСпутник».

Результатами внедрения системы спутникового GPS-мониторинга от компании «БелТрансСпутник» будут являться:

- снижение транспортных расходов до 60%;
- сокращение пробегов транспортных средств до 45%;
- упрощение и ускорение управления транспортом и логистикой в 2-3 раза;
- 100% выявление фактов всевозможных сливов топлива;
- ощутимая экономия с транспортных средств;
- 100% улучшение сервиса перевозок, дисциплины водителей и лояльности клиентов и др. [5].

Доступ к системе спутникового GPS-мониторинга от компании «БелТрансСпутник» возможен как с любого компьютера, так и с мобильного телефона.

Таким образом, использование аналитической системы GPS-мониторинга от компании «БелТрансСпутник» сделает процесс управления транспортом в цепях поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки более прозрачным, чётким и

экономным. Использование системы позволит исключить лишние потери, снизить стоимость перевозок, упростить управление транспортом и водителями, получать достоверную информацию и подробные аналитические отчеты по всем логистическим операциям. Срок окупаемости проекта внедрения системы спутникового GPS-мониторинга от компании «БелТрансСпутник» совсем небольшой, что говорит о рациональном решении, которое приведет к сокращению издержек на управление транспортом в деятельности филиала «Лепельский МКК» ОАО «Витебский мясокомбинат» и увеличению прибыли предприятия.

Достижение стоящих перед предприятием стратегических рыночных целей успешной реализации своей продукции на внутреннем и внешнем рынках потребует совершенствования системы управления корпоративной логистикой по отношению к реализации готовой продукции предприятия путём активизации, главным образом, мероприятий комплекса формирования спроса и стимулирования реализации продукции. Особенно актуально это на современном этапе глобализации экономики (globalization of economy) и диджитализации логистики (digitalization of logistics), когда на белорусском рынке появляется огромное количество разнообразной продукции, как отечественного, так и иностранного производства, не говоря уже о международных рынках.

В условиях высокой конкуренции, для сохранения своих позиций на внутреннем и внешнем рынках, предприятие должно постоянно оптимизировать ассортиментный перечень своей продукции, формировать спрос на неё путём предложения рынку новых товаров повышенного спроса, так называемых товаров рыночной новизны, особенно на международных рынках, использовать современные технологии производства, создавать и развивать собственную торговую марку, расширять географию экспорта, совершенствовать упаковку товаров для обеспечения удобных и безопасных условий транспортировки и повышения эффективности использования и эксплуатации транспортных средств предприятия, стимулировать продвижение товаров в крупные торговые розничные сети.

Для расширения рынка реализации продукции предприятия и повышения эффективности управления цепями поставок при её продвижении, необходимо внедрить в деятельность предприятия стратегию привлечения новых покупателей для достижения желаемого экономического эффекта.

Таким образом, своевременность внедрения предложенных мероприятий по повышению эффективности управления цепями поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки будет способствовать совершенствованию его логистической системы, центральное место в которой занимает управление транспортом, что в свою очередь приведет к повышению конкурентоспособности предприятия и успешному позиционированию, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Список использованных источников

1. Харрингтон, Дж. Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ, управление, оптимизация / Дж. Харрингтон, К.С. Эсселинг, Х. Ван Нимвеген. – СПб.: Азбука, 2002. – 171 с.

2. Эффективное управление цепями поставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sitmag.ru/article/9652-effektivnoe-upravlenie-tsepyami-postavok-razrabotka-sbytovoy-politiki-predpriyatiya-novye-vozmojnosti>. – Дата доступа: 10.11.2020.
3. Новый Инкотермс 2020, изменения в условиях поставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://anvay.ru/incoterms-2020>. – Дата доступа: 10.11.2020.
4. Оптимизация технологических процессов на складе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.lobanov-logist.ru/library/all_articles/54151/. – Дата доступа: 10.11.2020.
5. Официальный сайт «БелТрансСпутник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://beltranssat.by/>. – Дата доступа: 10.11.2020.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

М.Ж. Банзекуливахо, канд. техн. наук, доц.,
А.П. Розина,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

В современных условиях осуществления международной торговли, процесс организации грузоперевозок усложнен мировым геополитическим положением и этим изменениям подвергаются практически все сферы и отрасли экономики. Не остается в стороне и сфера транспортно-экспедиционной деятельности по осуществлению перевозки грузов, именно здесь наблюдается резкое снижение спроса на транспортно-экспедиционные услуги.

Следовательно, возникают следующие проблемы при осуществлении международной торговой деятельности:

- снижение объемов грузоперевозок;
- снижение уровня рентабельности торговых организаций;
- рост тарифов на оказание транспортно-экспедиционных услуг в сфере осуществления грузоперевозок;
- сокращение объёма грузоперевозок как с ближнего, так и с дальнего следования;
- простой автотранспортных средств с соответствующим снижением заработной платы водителей и других специалистов сферы грузоперевозок;
- снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам и, соответственно подорожание топлива, горюче-смазочных и других расходных материалов.

Таким образом, возрастает конкурентная борьба среди транспортно-экспедиционных организаций, которая позволит остаться на рынке оказания транспортно-экспедиционных услуг только тем организациям, которые сумеют гибко и оперативно подстроиться под новые условия соответствующего экономического положения.

Далее рассмотрим мероприятия, которые необходимо провести транспортно-экспедиционным организациям для выдерживания конкурентной борьбы, продолжения существования на данном рынке и эффективного оказания транспортно-экспедиционных услуг. Вместе с тем, следует отметить, что при любых условиях, заказчик транспортно-экспедиционных услуг желает быстрые, качественные и, главное, с наименьшими затратами перевозки грузов.

Так, первое, на что сегодня должны обратить внимание транспортно-экспедиционные организации – это глубокий и детальный анализ своей деятельности для выявления узких мест.

Второе, менеджеры транспортно-экспедиционных организаций должны строить свою работу так, чтобы в конечном итоге, скорость доставки грузов увеличивалась. Для этого необходимо:

- проводить подробный анализ имеющихся маршрутов движения транспортных средств;
- оптимизировать существующие маршруты или проектировать новые, более оптимальные;
- производить чёткий расчет времени доставки грузов для установки приемлемых сроков и надлежащего исполнения условий договора грузоперевозки;
- расширять привлечение различных видов транспорта в организации мультимодальных грузоперевозок международного сообщения;
- проводить тщательный анализ работы специалистов, осуществляющих непосредственно саму перевозку грузов (водителей). При выявлении низкой эффективности и непрофессионализма, осуществлять замену кадров;
- чётко организовывать погрузочно-разгрузочный процесс;
- рассчитывать временные затраты на грузоперевозки с учётом максимально возможных факторов и дополнительных операций, для сокращения простоя транспортных средств по маршрутам доставки;
- расширять географию оказания транспортно-экспедиционных услуг по мультимодальным грузоперевозкам;
- внедрять в деятельность транспортно-экспедиционных организаций современные информационные технологии для своевременной, чёткой и полной передачи информации.

Проведение данных мероприятий послужит базой эффективной организации работы транспортно-экспедиционных организаций, что позволит устоять в тяжелой конкурентной борьбе.

Далее, третье мероприятие, которое требуется осуществлять в непростых экономических условиях – это эффективное формирование себестоимости оказываемых транспортно-экспедиционных услуг на конкурентной основе. Так, в данном случае необходимо:

- разрабатывать оптимальные маршруты движения всех привлекаемых видов транспорта при мультимодальных грузоперевозках с оптимальным расстоянием перевозки;
- избегать необоснованного повышения тарифов на оказание транспортно-экспедиционных услуг;
- внимательно изучать и проводить тщательный анализ и работы конкурентных организаций;
- исключать, по мере возможности, порожние рейсы;
- производить полную загрузку транспортных средств в прямом и обратном направлениях;
- использовать гибкую систему скидок для заказчиков транспортно-экспедиционных услуг;
- оптимизировать схему работы с заказчиками транспортно-экспедиционных услуг, а именно избегать посредников;
- оптимизировать схемы доставки грузов за счет комбинирования различных видов транспорта при осуществлении мультимодальных грузоперевозок.

Следует отметить, что для транспортно-экспедиционных организаций, цена и качество оказываемых услуг в любое время и при любой ситуации должны оставаться главными критериями осуществления своей деятельности.

В расчёте на то, что предложенные мероприятия будут способствовать укреплению позиций на рынке оказания транспортно-экспедиционные услуги, следует подвести итог, что транспортно-экспедиционным организациям необходимо:

- организовывать перевозки груза с оптимальными сроками и затратами доставки;
- тщательно подходить к установлению тарифов на оказываемые услуги;
- внимательно относиться к имеющимся и новым заказчикам транспортно-экспедиционных услуг.

Далее рассмотрим пример организации мультимодальной перевозки груза.

В ходе проведения исследования, были рассмотрены разные способы доставки товаров торговой организации по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» через порт перевалки в г. Клайпеда (Литва).

При этом рассмотрены 2 схемы доставки – с использованием контейнеровоза и ускоренного контейнерного поезда «Viking».

Далее представим в виде таблицы 1 свод затрат на доставку груза по рассмотренным способам доставки и по предложенному маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» через порт г. Клайпеда (Литва).

Таблица 1. – Затраты по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» через порт г. Клайпеда (Литва)

Характеристика	Способ доставки	
	морской транспорт и контейнеровоз	морской транспорт и контейнерный поезд «Viking»
Суммарные затраты на закупку и доставку, бел. руб.	46 683,95	48 573,84
Затраты на доставку, бел. руб.	7 881,08	9 230,91
в том числе, бел. руб.:		
- морским транспортом	5 198,40	5 198,40
- контейнеровозом	2 682,68	-
- контейнерным поездом [1, 2]	-	3 382,71
Дополнительные расходы	-	649,80
Сроки доставки	29 дней	32-34 дней

Проанализировав представленные в таблице 1 данные, отметим, что при организации доставки товаров по предложенному маршруту, выгоднее будет использовать первую схему доставки с использованием контейнеровоза, так как здесь выполняются основные условия, а именно оптимальная цена и сроки доставки.

Однако при использовании второй схемы доставки товаров с использованием ускоренного контейнерного поезда «Viking» будет иметь место сокращение дополнительных затрат при наличии у предприятия собственной железнодорожной ветки, а также сокращение затрат при доставке товаров больших партий.

Далее в таблице 2 представим анализ стоимости доставки товаров контейнеровозом и ускоренным контейнерным поездом «Viking» по маршруту «г. Клайпеда (Литва) – г. Полоцк (Республика Беларусь)».

Таблица 2. – Анализ стоимости доставки товаров контейнеровозом и ускоренным поездом «Viking» по маршруту «г. Клайпеда (Литва) – г. Полоцк (Республика Беларусь)», долл. США

Тоннаж	Контейнеровоз	Ускоренный контейнерный поезд «Viking»
20 тонн	1 080	1 500 (с учетом доставки до склада и ручной перегрузки с контейнера в автотранспортное средство)
21-22 тонн	1 100 -1 200	-//-
22-23 тонн	1 250	-//-
23-24 тонн	1 300	-//-
24-25 тонн	1 350	-//-
25-26 тонн	1 400	-//-
26-27 тонн	1 450	-//-
27-28 тонн	1 500	-//-
28-29 тонн	1 600	-//-
29-30 тонн	1 850	-//-

Так, исходя из данных, представленных в таблице 2, следует отметить, что в действительности, стоимость доставки товаров ускоренным контейнерным поездом «Viking» ниже соответственно от 29 тонн перевозимого груза, что указывает на то, что при больших объемах партий товаров выгодно использовать данный способ доставки [3].

Рассмотренный пример грузоперевозки товаров с привлечением различных видов транспорта показывает, что при разных условиях перевозки (объем груза, вид товара, наличие подъездных путей и др.) требуется чёткий анализ ситуации и применение оптимальной схемы доставки. Отсюда достаточно хорошо видно, что стоимость доставки груза является неотъемлемой и немаловажной составляющей при организации мультимодальных грузоперевозок, так как это в последствие влияет на формирование конечной цены товара.

Таким образом, систематизация действий для повышения эффективности функционирования транспортно-экспедиционных организаций в нынешних экономических условиях показала, что можно организовать мультимодальные перевозки грузов на более выгодной основе, даже в тяжёлой экономической ситуации. Однако руководству и всему персоналу транспортно-экспедиционных организаций в данном случае необходимо активно применять современные методы и принципы логистики в управлении цепями поставок, слажено работать, жертвуя личными экономическими выгодами для улучшения экономического положения данных субъектов хозяйствования и обеспечения перспектив развития мультимодальных перевозок в международной торговле.

Список использованных источников

1. «Viking train» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vikingtrain.com>. – Дата доступа: 10.11.2020.
2. Тарифная политика железных дорог государств – участников СНГ на перевозки грузов в международном сообщении на 2020 фрахтовый год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/564004967>. – Дата доступа: 10.11.2020.
3. Электронные услуги. Расчет тарифа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://portal.rw.by/>. – Дата доступа: 10.11.2020.

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ СКЛАДСКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

В.И. Булат, канд. экон. наук,
Молдавский государственный университет, Кишинев

На сегодня логистика играет одну из решающих ролей в ведении бизнеса. Ведь ее стали активно изучать и применять, потому что люди часто задавались вопросом: как урегулировать и прогнозировать обеспечение производства материалами, а потребителя продукцией? Постоянное увеличение затрат на хранение, доставку товаров послужило толчком для решения данного вопроса. Новое направление – логистика сформировалось, чтобы решить задачи по поставкам, хранению, товарообороту и уменьшению затрат, связанных с логистическими операциями.

Чтобы обеспечить бесперебойное производство и своевременное удовлетворение потребностей потребителя, необходимо уделить внимание изучению и применению складской логистики. Организация потоковых процессов от поставщика сырья до конечного потребителя товарной продукции невозможна без концентрации в установленных местах необходимого количества запасов [1, с. 139]. Это обуславливает создание складских площадей в том или ином звене логистической цепи, предназначенных для накопления на определенное время сырья, полуфабрикатов или готовых изделий.

Правильно организованный складской технологический процесс должен отвечать оптимальным параметрам по скорости выполнения операций, обеспечивать сохранность товаров, экономичность затрат и высокий уровень логистического сервиса [2, с. 54]. Первичной операцией этого процесса является приемка товара и связанные с ней операции по подготовке склада к приемке.

Размеры партий товаров, виды транспортных средств прямо влияют на количество и последовательность выполнения операций по приёму. В организации приёма важную роль играет предварительное установление времени прибытия и количества, поступающих на склад товаров, что позволяет заблаговременно спланировать необходимые мероприятия по приемке товаров.

Чтобы не допустить типичных ошибок при приемке товаров, таких как игнорирование некоторых операций, следует принимать ряд мер:

- вовремя принимать информацию о поступающем товаре, а именно: его количество, список товарных позиций, сроки, поставщики, тип тары, сопроводительные документы;
- определить место разгрузки транспортных средств, максимально приближенного к складскому помещению;
- установить необходимое количество работников для разгрузки и распределение работ между ними;
- определить необходимое количество и виды подъемно-транспортного оборудования и подготовить его к прибытию товаров;
- заблаговременно определить место хранения;
- подготовить документы, связанные с оформлением приемки товаров.

Прежде чем начать принимать товар на склад, необходимо его разгрузить. Во время разгрузки происходит передвижение товаров автотранспорта на товарную платформу. Разгрузку осуществляют работники того предприятия, чьим автотранспортом

был доставлен товар на склад, то есть это могут быть работники фирмы поставщика, транспортной фирмы, фирмы покупателя [3, с. 18]. Если товар доставлен собственным автотранспортом фирмы покупателя или железной дорогой, разгрузку осуществляют работники склада.

Технологические карты складской работы отражают весь технологический процесс переработки грузов на складе, приёма материальных ценностей, а также их хранения.

Технологические карты говорят о специализации складов и порядке использования технических средств, а также отражают виды и объёмы работ, сроки их выполнения и распределение этих работ между обслуживающим аппаратом складов.

Ниже представлен технологический процесс производства складских операций (рисунок 1).

Исходя из рисунка 1, в ходе складской переработки проводят следующие операции: выгрузку, погрузку, сортировку, перерасчёт материалов, хранение комплектования, а также оформление сопроводительных документов и ведение учёта материальных ценностей.

Технологические карты говорят о специализации складов и порядке использования технических средств, а также отражают виды и объёмы работ, сроки их выполнения и распределение этих работ между обслуживающим аппаратом складов.

Исходя из рисунка, в ходе складской переработки проводят следующие операции:

- выгрузку;
- погрузку;
- сортировку;
- перерасчёт материалов;
- хранение комплектования;
- а также оформление сопроводительных документов и ведение учёта материальных ценностей.

Структура штата любого склада обычно зависит от его размера и товарооборота. Поэтому количество работников может варьироваться от одного до нескольких сотен.

Необходимо отметить, что приемка товаров по количеству и качеству является одной из важных элементов складского технологического процесса. Происходит проверка выполнения поставщиками обязательств по договору о количестве, ассортименте, качестве и комплектности товаров. Приемку товаров осуществляют материально – ответственные работники склада (чаще всего - заведующий складом совместно с товароведом), уполномоченными на то руководителем или заместителем руководителя предприятия - получателя.

Также стоит добавить, что операции по приемке предполагают передачу права собственности на товары, что по своей природе предполагает финансовую ответственность. Неточности в подсчете или непредставлении отчетов о поврежденных или отсутствующих товарах означают, что предприятие будет платить за товары, которые они не получили, что влияет на итоговую прибыль на постоянной основе. Поиск способов улучшить складские системы, сделать их точными, надежными и легкими, повышает практическую рентабельность компаний.

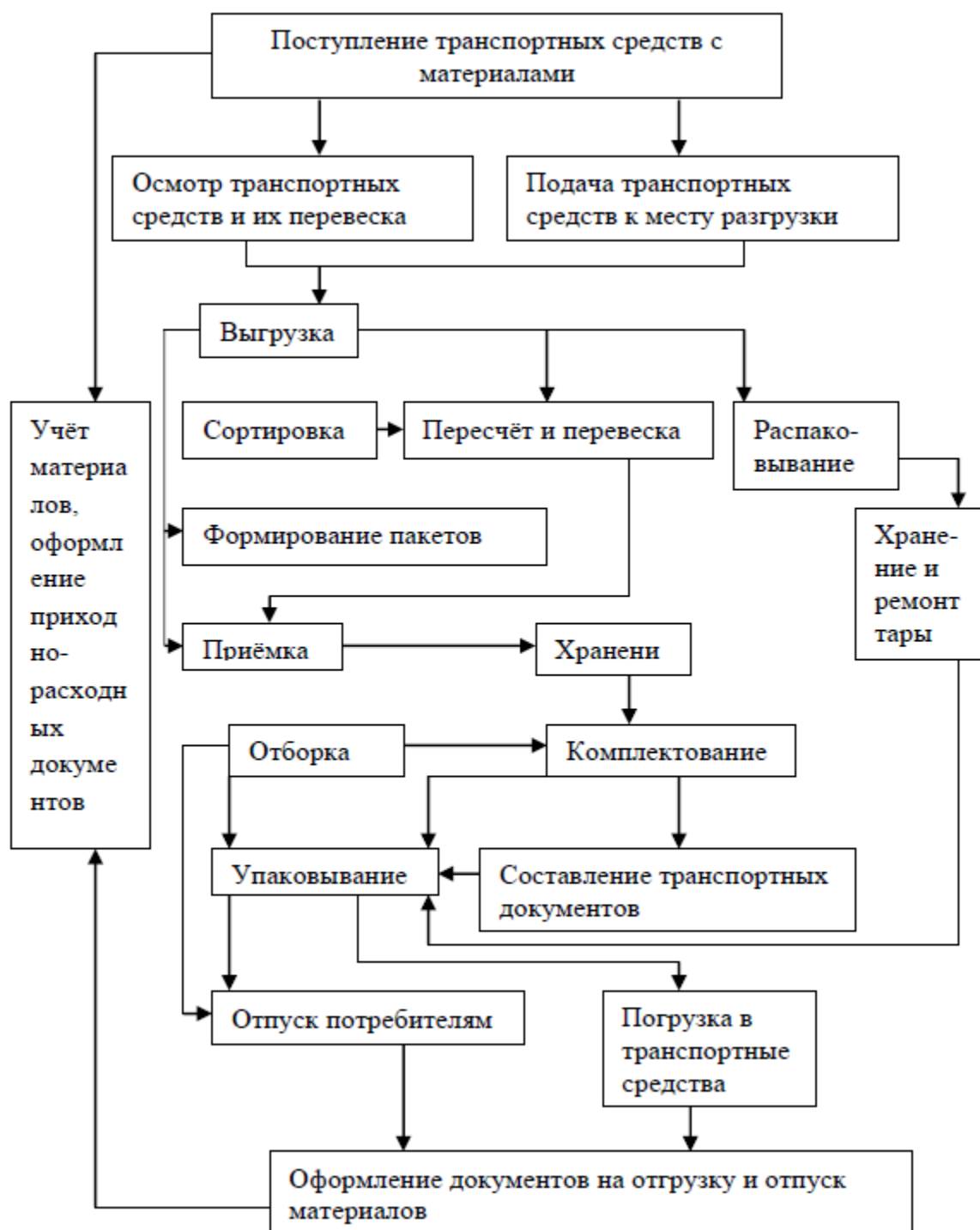


Рисунок 1. – Технологический процесс производства складских операций

Размещение и укладка товаров зависят от принятого на складе способа хранения. Например, картофель и овощи хранятся навалом в специальных закромах. Этим же способом можно хранить незатаренную соль. Наливные товары (олифа, бензин, растительное масло и др.) хранят в баках, бочках, цистернах. Многие продовольственные и некоторые непродовольственные товары хранятся в контейнерах. В них товары могут доставлять непосредственно в магазины.

Существуют два распространенных способа хранения товаров на складе: стеллажный, штабельный. Выбор способа зависит от формы товара и тары, веса каждого тарного места, физических свойств товаров и других факторов. Следует выбрать такой способ укладки, при котором не будет повреждения товара и тары, будут рациональнее использоваться складские помещения, оборудование, создаваться все условия для контроля за состоянием товарных запасов.

Штабельная укладка применяется, если на хранении различные продовольственные и непродовольственные товары, упакованные в мешки, кипы, кули, ящики, бочки. При формировании штабеля необходимо следить за тем, чтобы он был устойчивым, соответствовал определенным нормам по высоте и обеспечивал свободный доступ к товарам. Высота штабеля зависит от свойств товара и его упаковки, применяемых средств механизации, предельной нагрузки на 1 кв. м пола, высоты складских помещений.

Различают три способа штабельной укладки товаров: прямой, в перекрестную клетку, в обратную клетку (рисунок 2).



Рисунок 2. – Способы штабельной укладки товаров

При прямой укладке расположение каждого верхнего затаренного места совпадает с расположением каждого места в нижнем ряду. В перекрестную клетку осуществляется кладка товаров, затаенных в ящики различных размеров. При этом ящики верхнего ряда укладываются поперек ящиков нижнего ряда. Товары в мешках укладывают, как правило, в обратную клетку, т.е. каждый следующий ряд мешков размещают на предыдущий в обратном порядке.

При укладке товаров в штабеля необходимо следить за тем, чтобы в складском помещении обеспечивалась нормальная циркуляция воздуха и выполнялись санитарные

требования. С этой целью штабеля должны размещаться не ближе чем 0,5 м от внешней стены и 1,5 м от отопительных приборов. Между штабелями должны быть проходы шириной около 1,5 м.

Стеллажный способ укладки товаров получил широкое распространение. При этом способе распакованные товары, а также товары во внешней таре различными способами (рядами, десятками и т. д.) укладывают на стеллажи.

Наиболее эффективно стеллажное хранение товаров, уложенных на поддоны. Стеллажное хранение товаров обеспечивает более рациональное использование емкости склада, так как при помощи погрузчиков или кранов товары можно укладывать на полках, расположенных на максимальной высоте. Укладка товаров на стеллажи осуществляется по вертикали, что позволяет рационализировать процесс их отборки. На нижних полках размещают товары, отпускаемые небольшими партиями, отборка которых осуществляется вручную, на верхних - товары, отпускаемые партиями не менее одного поддона.

Рациональная организация хранения товаров достигается не только правильным выбором способа укладки. Следует отметить следующие основные принципы хранения товаров.

Складская логистика – это основа правильной и успешной работы любого не только производства, торгового предприятия, но и любой коммерческой организации. Без безопасного хранения, распределения и своевременной доставки продукции невозможно их нормальное функционирование. При этом крайне важно придерживаться определенного порядка, выполнять конкретные условия.

Современный складской комплекс, обладающий совершенными технологиями, позволяет решать многие проблемы, связанные с обращением товарно-материальных ценностей. Основная задача складской логистики решается с соблюдением определенных норм и правил. Именно они позволяют выстроить не только эффективный, но и экономически выгодный процесс.

Чтобы процесс приёмки (как складской процесс) прошёл успешно, склад должен иметь возможность проверить, что он получил нужный товар, в нужном количестве, в соответствующем качестве и в нужное время. Все необходимые документы должны быть заранее подготовлены, чтобы сверить фактические данные с данными из документов. Место приёма товара так же должно быть заранее установлено. Невыполнение этих условий будет иметь последствия для всех последующих операций.

Список использованных источников

1. Захарова, Ю.А.- Методы стимулирования сбыта, учеб. пособие, 2-е издание, Москва, 2014;
2. Джоббер Д.- Продажи и управление продажами, издание ЮНИТИ-ДАНА, Москва, 2012.
3. Чалдини Роберт- Психология влияния, Издательство «Э», Москва, 2017

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ СОРСИНГ В ЛОГИСТИКЕ СНАБЖЕНИЯ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ

О.В. Верниковская, канд. экон. наук, доц.,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

В настоящее время стратегический сорсинг считается ключевым фактором для компаний при формировании как общекорпоративной стратегии, так и стратегии снабжения. В отличие от традиционных методов закупок современная методика снабжения подразумевает непосредственное участие конечного потребителя и сокращает до минимума функции снабжения, если они не создают добавленную стоимость. Компании, имеющие значительный опыт и добившиеся успеха в стратегическом сорсинге, часто выделяют особые целевые ресурсы или создают подгруппы для осуществления деятельности на тактическом и стратегическом уровнях. Сотрудников, занимающихся тактическими и стратегическими вопросами, можно рассматривать как одну команду, работающую над проблемой достижения значительных результатов при продолжающемся и активном управлении снабжением с применением эффективных процессов [1].

Сорсинг – инструмент менеджмента, повышающий эффективность и маневренность управления за счет трансформации части бизнес-процессов предприятия и используемых ими активов в промежуточные коммерческие продукты с устойчивыми характеристиками, предоставляемыми внутренними или внешними провайдерами [2].

Выделяют ряд главных факторов для достижения успеха в области стратегического сорсинга. Во-первых, стратегический сорсинг должен быть частью общего скоординированного плана преобразований с привлечения межфункциональной команды. Другим ключевым фактором успеха является отсутствие косности мышления. Практическим способом раскрепощения мышления является привлечение в ключевую команду опытных сотрудников, четко осознающих причины тех или иных событий в прошлом, а также «новичков» – сотрудников, которые просто сконцентрированы на осуществлении сорсингового процесса в новых условиях с целью достижения максимальных результатов. Еще одним фактором успеха в результате осуществления сорсинговой программы является осознание того, что усиливающие механизмы поставщика и конкурентные торги не являются верным подходом к выбору компании-снабженца [3].

Стратегический сорсинг должен выполняться на регулярной основе. Активные действия по стратегическому сорсингу для конкретной категории расходов предпринимаются раз в 3 – 5 лет, а в промежутках осуществляется мониторинг рынка предложений. Различие между вторичными функциями снабжения (тактическими и оперативными элементами) и стратегическим сорсингом может быть охарактеризовано с помощью следующих трех параметров:

- основная миссия/цель. В то время как функция снабжения сфокусирована на тактической ежедневной обработке заказов, получении товара, организации своевременных поставок для удовлетворения ежедневных потребностей производства, основная задача стратегического сорсинга – стать конкурентным преимуществом для компании. Стратегический сорсинг включает эффективное управление корпоративными расходами и достижение партнерских отношений с небольшой базой избранных поставщиков,

вследствие которого возможно добиться непрерывного (ежегодного) сокращения расходов, улучшения показателей качества, снабжения, совершенствования технологий и услуг;

- горизонт планирования. Горизонт планирования для службы снабжения составляет от одного дня до 12 – 28 недель, а для стратегического сорсинга он начинается за 2 – 3 месяца до настоящего момента и может достигать 5 лет;
- организационные структуры и индивидуальные качества. Организация стратегического сорсинга должна иметь межфункциональный характер для обеспечения эффективной работы с инженерным, производственным отделами, отделом контроля качества, менеджерами специализированного снабжения и финансовыми аналитиками [4].

Различия между обычным выбором поставщиков и стратегическим заключаются в том, что в стратегическом сорсинге специалисты по закупкам уделяют не только повышенное внимание получению от поставщиков приемлемых коммерческих условий, заключению выгодных контрактов и доведению сделки до конца с последующей оплатой поставщику, но и проводят дополнительную работу с поставщиками по стимулированию непрерывных инноваций в продукт, создавая дополнительную ценность. При этом специалисты по закупкам должны уделять внимание разделению затрат компании по категориям, базируясь на ценности продукта и услуги, а также сложности рынка. Для этого рекомендуется использовать матрицу A.T.Kearny Inc. [5], суть которой заключается в определении наиболее приемлемого сорсингового подхода в зависимости от сложности рынка и влияния конкретных видов затрат на бизнес. Исходя из этого, выделяют следующие виды затрат и вырабатываются соответствующие стратегии:

- виды затрат, попадающие в категорию «Стратегические возможности», относятся к материальным ресурсам с высокой ценностью, рынок поставок которых является трудным. Примерами такого рынка являются рынки сырья и материалов, регулируемые государством (рынок природного газа, сахара и др.). Наилучшей стратегией является стратегия, основанная на концентрации стратегического партнерства, заключающейся в подписании долгосрочных договоров, идентификации взаимных целей по стоимости и качеству, оптимизации административных процессов;
- виды затрат, попадающие в категорию «Узкие места», формируются на сложных рынках поставок, но в группах более низкой ценности. К ним относят рынки химии для производства соды каустической, гипохлорида, азотной, серной и соляной кислот. Эти затраты в связи с меньшими масштабами не обладают прозрачностью. Специалистам по закупкам следует уделять достаточно внимания выбору поставщиков и выстраиванию с ними отношений;
- виды затрат на материальные ресурсы с высокой ценностью для компании в благоприятных условиях формируют сорсинговую категорию «Усиливающиеся возможности». Для рынков холодильного оборудования, рекламных услуг, печатной полиграфии в качестве стратегии целесообразно применять одну из разработанных эффективных конкурентных сорсинговых программ;
- виды затрат на рынках поставок с меньшими масштабами образуют категорию «Некритичные возможности». На таких рынках поставок целесообразно проводить конкурентный отбор поставщиков посредством автоматизации закупок с использованием обратных аукционов и электронных торгов. Примерами таких категорий затрат может

служить рынок канцелярских товаров, услуг по ремонту бытовой техники, материалов для административно-хозяйственной службы.

После выбора соответствующей стратегии и выбора поставщиков специалистам по закупкам следует выстраивать с ними отношения, основанные на концепции «стратегического партнерства».

Успешной зарубежной практикой можно считать опыт компаний Chrysler и Harley-Davidson. В обеих компаниях пришли к заключению, что инженерный подход к разработкам приводит к созданию дорогостоящей продукции, требующей значительных накладных расходов. Были собраны новые команды разработчиков и определены четкие параметры разработок (целевая стоимость, максимальное время инвестиций и маркетинг). Для Chrysler данная трансформация имела особое значение в области системы снабжения, где компания ощущала большую зависимость от поставщиков. Почти 70 % общей стоимости автомобиля составляла стоимость закупаемых комплектующих, что в то время значительно превосходило соответствующий показатель компаний Ford (50 %) и GM (30 %). Роль закупок возросла после того, как Chrysler начала концентрировать свое внимание на абсолютной, а не на переменной стоимости, изучая стоимость платформы снизу вверх, а не покомпонентно.

Любая организация нуждается в надежных поставщиках. В Беларуси, Казахстане, Украине, России немалая часть товаров импортируется из Китая, отношения с поставщиками которого могут развиваться на основе стратегического сорсинга.

Сегодня более чем 90 % служб закупок отечественных компаний не готовы к внедрению описанной концепции в силу отсутствия развитых бизнес-процессов, корпоративной культуры и развитой информационной инфраструктуры. Однако стратегические изменения и постоянные инновации в закупках вносят намного больший вклад в увеличение рентабельности собственного капитала, чем тактическая и операционная деятельность.

Список использованных источников

1. Эффективное снабжение: Простые и надежные способы снижения издержек и повышения прибыли / Роберт Э. Рудзки [и др.]; пер. с англ. С.В. Кривошеин; науч. ред. Д.Л. Бенько. – Минск: Гревцов Паблицер, 2008. – 304 с.
2. Алехин, А.В. Стратегия сорсинга – эффективный инструмент выбора модели использования ресурсов компании [Электронный ресурс] / Ассоциация СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУТ-сорсинга (АСТРА). – Режим доступа: <https://www.osp.ru/data/854/936/1227/1-3.pdf>. – Дата доступа: 09.11.2020.
3. Стратегический сорсинг: ключевые факторы успеха. Стратегический сорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecouniver.com/3304-strategicheskij-sorsing-klyuchevye-factory-uspeha.html>. – Дата доступа: 09.11.2020.
4. Стратегический сорсинг. Функции снабжения и стратегический сорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecouniver.com/3296-strategicheskij-sorsing-funkcii-snabzheniya-i.html>. – Дата доступа: 09.11.2020.
5. Стратегический сорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mv-procurement.com/vibor-postavchika/strategicheskij-sorsing>. – Дата доступа: 09.11.2020.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Е.Б. Дорина, д-р экон. наук, проф.,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

О.М. Мещерякова,

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Развитие механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) позволит создать устойчивый инвестиционный механизм, основанный на сочетании преимуществ частного бизнеса, обладающего управленческими навыками, современными инновационными технологиями, достаточными финансовыми ресурсами, и государственной власти, осуществляющей государственное регулирование соответствующей деятельности и защиту социальных интересов.

Государственно-частное партнерство – сравнительно новое понятие в Республике Беларусь, поэтому понимание его основных принципов варьируется среди представителей государства и частного бизнеса.

В республике в 2014 году был создан Центр государственно-частного партнерства, на который возложено:

- оценка предложений о реализации ГЧП-проектов, концепций ГЧП-проектов;
- ведение перечня ГЧП-проектов, утверждаемого Межведомственным инфраструктурным координационным советом (МИКС);
- организационно-техническое и информационное обеспечение работы МИКС;
- участие в совершенствовании законодательства, регулирующего вопросы государственно-частного партнерства, в том числе подготовки и оценки ГЧП-проектов;
- подготовка методических и методологических материалов по вопросам государственно-частного партнерства, в том числе подготовка и реализация ГЧП-проектов;
- организация повышения квалификации специалистов государственных органов, частных организаций, банков и иных заинтересованных лиц по вопросам государственно-частного партнерства;
- обеспечение межгосударственного обмена опытом по развитию государственно-частного партнерства, в том числе участие в экспертных рабочих группах.

Правовую основу развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь составляют [1]:

- Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве», направленный на привлечение инвестиций в экономику страны. Закон определяет правовые условия государственно-частного партнерства, регулирует общественные отношения, складывающиеся в процессе заключения, исполнения и расторжения соглашений о государственно-частном партнерстве;
- Постановление Министерства экономики Республики Беларусь «О проектах государственно-частного партнерства», в котором содержатся формы концепции и паспорт ГЧП-проекта, изложен перечень рисков, утверждены инструкции «О требованиях к

концепции ГЧП-проекта, к технико-экономическому обоснованию предложений о реализации ГЧП-проекта и к конкурсной документации» и «Об оценке предложений о реализации ГЧП-проектов»;

- Национальный инфраструктурный план 2016-2030, способствующий формированию общего видения имеющихся инфраструктурных потребностей государства в различных секторах экономики с целью эффективного планирования имеющихся ресурсов и формирования стратегии инфраструктурного развития Республики Беларусь; реализации инфраструктурных проектов с учетом их приоритетности; определению объемов бюджетного дефицита для финансирования имеющихся потребностей в инфраструктуре и необходимых действий государства для его преодоления; развитию государственно-частного партнерства в Республике Беларусь [2];

- Декрет Президента Республики Беларусь «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь»;

- Закон Республики Беларусь «Об инвестициях»;

- Закон Республики Беларусь «О концессиях».

- Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О Межведомственном инфраструктурном координационном совете», который является постоянно действующим коллегиальным органом, созданным для координации вопросов долгосрочного развития объектов инфраструктуры, в том числе в рамках государственно-частного партнерства и др.

В Беларуси законодательно определено, что государственно-частное партнерство может осуществляться в разных сферах: транспортной деятельности, коммунального хозяйства, здравоохранения, социального обслуживания, образования, культуры, правоохранительной деятельности, энергетики, агропромышленного комплекса и в иных сферах. Однако, в стране не реализован ни один проект в рамках государственно-частного партнерства. Предлагается, для активизации работы механизма государственно-частного партнерства определить конкретные шаги, которые позволят стимулировать развитие институциональной среды в сфере государственно-частного партнерства и будут способствовать реализации ГЧП-проектов.

Государственно-частное партнерство позволит преодолеть «дефицит», возникший в инфраструктурной отрасли:

- нехватку ресурсов, недостаточную эффективность их использования;
- обновить устаревшие основные средства инфраструктуры;
- повысить эффективность использования имеющихся инфраструктурных мощностей и ресурсов;
- усилить менеджмент.

Успешная реализация ГЧП-проектов будет способствовать укреплению доверия между государством и частным бизнесом. Это важный момент для модернизации экономики, для создания эффективного инновационного и высокотехнологического роста и развития территорий страны.

Актуальность разработки Стратегии развития государственно-частного партнерства как механизма формирования логистической инфраструктуры определяется рядом внешних и внутренних факторов:

- развитие инфраструктуры необходимо для стимулирования экономического роста республики (по расчетам Всемирного Банка десятипроцентное увеличение финансовых вложений в инфраструктуру обеспечивает однопроцентный рост экономики);
- прогнозируется сокращение бюджетных расходов, в том числе в проекты по формированию логистической инфраструктуры;
- частный бизнес не заинтересован в инфраструктурных проектах на существующих условиях (снизилась инвестиционная привлекательность);
- уровень износа основных средств в инфраструктурных отраслях оценивается как высокий;
- оценка потребности в инвестициях по основным направлениям инфраструктуры до 2030 года составляет – 50548,7 млн. долл. США [2];
- в логистической инфраструктуре следует активно применять механизмы привлечения частных инвестиций, а для ее дальнейшего развития необходим системный и научно-обоснованный подход;
- отсутствие межведомственной координации в вопросах применения и развития механизмов привлечения частных инвестиций в логистическую инфраструктуру;
- как у частного, так и у государственного партнера ощущается потребность в едином документе, определяющем основные формы привлечения внебюджетных средств в развитие логистической инфраструктуры.

В сложившихся экономических и политических условиях необходима реализация системной государственной политики для создания дополнительных механизмов и стимулов для привлечения частных инвестиций в развитие логистической инфраструктуры. Стратегия может стать с одной стороны инструментом государственной инвестиционной политики – документом, обеспечивающим межведомственную координацию в вопросах привлечения частных инвестиций в логистическую инфраструктуру, с другой – сигналом частным инвесторам.

Целью разработки Стратегии является создание условий для более активного привлечения частных инвестиций в развитие логистической инфраструктуры Республики Беларусь.

Основная цель реализации Стратегии – укрепление потенциала Республики Беларусь в области государственно-частного партнерства, включая совершенствование правовой базы, внедрение современных управленческих и финансовых инструментов в сфере государственно-частного партнерства, развитие потенциала существующего и вновь создаваемых центров государственно-частного партнерства и реализацию ГЧП-проектов по формированию логистической инфраструктуры.

Задачи Стратегии развития государственно-частного партнерства сводятся к:

- расширению перечня возможных форм привлечения частных инвестиций в развитие логистической инфраструктуры и повышение эффективности их применения;
- совершенствованию финансовых механизмов, стимулирующих привлечение частных инвестиций в развитие логистической инфраструктуры в Республике Беларусь;

- внедрению дополнительных стимулов для привлечения частных инвестиций в развитие логистической инфраструктуры Республики Беларусь;
- формированию эффективной системы государственного управления инвестиционными проектами, направленными на развитие логистической инфраструктуры в Республике Беларусь;
- устранению отраслевых ограничений и препятствий для привлечения внебюджетных средств в развитие логистической инфраструктуры Республики Беларусь.

Возможные варианты нормативного закрепления положений Стратегии развития государственно-частного партнерства:

- оптимистичный сценарий, предусматривающий отдельный раздел Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь;
- реалистичный сценарий, включающий принятие отдельной Стратегии привлечения внебюджетных средств в развитие логистической инфраструктуры;
- пессимистичный сценарий, заключающийся в принятии Приказа Министерства экономики «О плане мероприятий по стимулированию привлечения частных инвестиций в развитие логистической инфраструктуры».

Стратегия развития государственно-частного партнерства как механизма формирования логистической инфраструктуры должна предусматривать реализацию следующих взаимоувязанных компонентов [3]:

- разработку национальной политики в сфере государственно-частного партнерства в реализации логистической инфраструктуры и совершенствование республиканского законодательства;
- подготовку ГЧП-проектов по формированию логистической инфраструктуры, в том числе с учетом Национального инфраструктурного плана;
- содействие развитию центров государственно-частного партнерства и потенциала властей в совместной разработке экономически обоснованных ГЧП-проектов по формированию логистической инфраструктуры;
- обмен передовым опытом реализации ГЧП-проектов и привлечение международных экспертов для подготовки и реализации ГЧП-проектов по формированию логистической инфраструктуры;
- подготовку кадров и разработку учебных программ обучения и повышения квалификации всех заинтересованных сторон в государственно-частном партнерстве.

Предполагается, что выполнение названных компонентов поможет в развитии и формировании практики применения государственно-частного партнерства в Республике Беларусь. Так как очевидно, что реализовать логистические инфраструктурные проекты силами исключительно государства либо частного бизнеса невозможно. Проведение сбалансированной инвестиционной политики с использованием сильных сторон государственного и частного бизнеса, позволит достичь качественных результатов в реализации механизма государственно-частного партнерства в Республике Беларусь.

Список использованных источников

1. Dorina E., Meshcheryakova O. Evaluation of the efficiency of projects implemented on the basis of the principles of public-private partnerships. – 9th International Scientific Conference on New Challenges of Economic and Business Development - Digital Economy. Univ Latvia, Riga, MAY 18-20, 2017. – p. 152-163.
2. Национальная инфраструктурная стратегия 2017-2030. Государственно-частное партнерство. Минск, 2017. URL: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/G4P/NIS-16.10.2017compressed.pdf>.
3. Осинцев Ю.В. Государственно-частное партнерство: стратегия развития в России. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-strategiya-razvitiya-v-rossii>. Дата доступа 01.10.2020.

ЛОКАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ПАССИВНЫЙ МОНИТОРИНГ ТЕХНОГЕННО-ОБУСЛОВЛЕННЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ СИСТЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

Н.Е. Журавская, канд. техн. наук, доц.,

В.И. Гишко,

Киевский национальный университет строительства и архитектуры, Украина

Экономическая эффективность промышленного природопользования является откликом на совершенствование предложенной инновационной технологии для процессов интегрального природопользования. Характер системы интегрального управления определяется целью и зависит от особенностей исследуемой технологии с безреагентной подготовкой воды в электромагнитных полях для теплоэнергетических объектов (ТЭО), систем в разных отраслях промышленности, строительной отрасли, жилищно-коммунальных комплексах, которая влияют на специфику природопользования в условиях его локальной природоохранной деятельности. Специфика определения экономических аспектов, прежде всего, сказывается на организацию процессов теплообразования и влияния, потенциально возможных выбросов в атмосферу [1-3].

Система управления антропогенным воздействием на метеорологические показатели атмосферы требует осуществления мониторинга необходимых геохимических характеристик, для уменьшения последствий и экономических затрат на восстановление проблем.

Роль и место мониторинга в системе почти 30 лет назад было определено Ю.А. Израилем (1975г. - 1984г) [4].

Концептуально в ходе мониторинга отслеживаются изменения показателей качества окружающей среды [5] за предыдущий период до настоящего времени, исследуется возможность моделирования процессов и их прогнозирования.

Наблюдение за загрязнением атмосферы в Украине осуществляется несколькими субъектами деятельности. Государственным комитетом статистики (Госкомстатом) обобщается отчетность субъектов хозяйствования об отходах, которые отвергаются в атмосферу [6].

На стационарных постах Государственной гидрометеорологической службы (150...160 постов) Министерством чрезвычайных ситуаций и выборочно на источниках выбросов Государственной экологической инспекцией Министерства экологии и природных ресурсов Украины (Минэкологии) осуществляется контроль за содержанием наиболее распространенных и наиболее опасных веществ в атмосферном воздухе.

На селитебных территориях качество атмосферного воздуха контролирует санитарная эпидемиологическая служба Министерства здравоохранения.

Обобщаются результаты наблюдений в виде Национальных докладов Минэкологии и Статистических ежегодников Госкомстата. Динамика выборочно по последним годам за 1990 – 2015 и состав по передвижным и стационарным выбросам загрязняющих веществ в атмосферный воздух, валовые объемы выбросов могут стать

основанием для нескольких направлений, в том числе и экономического анализа. Во-первых, как характеристика существующих технологий, в том числе, удельных отходов на единицу продукции. Во-вторых, как характеристика состояния основных фондов и некоторых составляющих показателей конкурентоспособности, влияющих на состояние экономики [6-8].

Анализ экономики природопользования на теплоэнергетических объектах, в системах теплоснабжения (ТС), по нашим данным, показал, что он имеет эндогенную направленность технологических процессов при применении безреагентной подготовки воды в электромагнитных полях (искусственный целенаправленный техногенез) и характеризуется открытыми (экстернальными) связями с окружающей средой, благодаря потенциально возможным технологическим выбросам (теплота испарения). При таких условиях важной составляющей производственных процессов является организационно-управленческие решения сопровождения (рисунок 1).



Рисунок 1. – Векторная схема

На рисунке 1 представлена векторная схема характеристики техногенного обусловленных производственных систем и путей их эксплуатации. На схеме показано, что все составляющие связаны между собой, а организационно-управленческие мероприятия имеют центральную структурную направленность.

Такая система стала результатом установления научных закономерностей (принципов) функционирования системы безреагентной подготовки воды в электромагнитных полях, а именно:

- принцип эквивалентности и оптимальности;
- принцип термодинамического самоорганизации материальных потоков (МП) систем теплоснабжения;
- принцип эволюционности и релаксации материальных потоков систем теплоснабжения (МПСТ);
- принцип обеспечения пролонгированного характера действия МП и тому подобное.

Практическая реализация (действенность технологии, предложенной в предыдущих работах) стала возможна благодаря применению системы пассивного мониторинга, как факторной единицы оценки состояния омагниченных МП [5].

Эффективность эксплуатации, [1-3, 5] предложенной инновационной технологии, стала возможной для реализации таких управленческих решений:

- 1) разработки двухмерной системы контроля (параметры полученной магнитной воды → удельные показатели МПСТ), всего около 25 критериев индикаторов;
- 2) установление оптимальной константы скорости МП (0,2 усл. ед.);
- 3) определения оптимальных составляющих теплового баланса: эксергетические затраты, энергозатраты;
- 4) установлено показателем критерий относительной экологической опасности состояния МП в процессе их самоорганизации - 2,76 условных единиц (за углеводородными показателями);
- 5) установлены количественные показатели (усл. ед.) шкала состояния технологического регламента по общим показателям, по специальным показателям, которые характеризуют тенденции самоорганизации МПСТ [1-3, 5].

Можно отметить, что инженерно-технологический аспект пассивного мониторинга и, предложенные нами методы его формализации, позволяют установить структурно-функциональные свойства влияния производственного техногенеза на материальные потоки в системах теплоэнергетических объектов. А инженерно-экологический аспект пассивного мониторинга позволил показать, что в процессе безреагентной подготовки воды с помощью ЭМП происходит снижение уровня биообрастания в трубопроводах и сокращается уровень использования природных ресурсов [5, 6].

Можно добавить, что концептуальная модель реализации научного метода исследований имеет следующие разрешения с представленной формализацией параметров системы теплоснабжения по таким удельным показателям:

- с оптимальным уровнем процесса самоорганизации ТЭО влиянием электромагнитных полей (каталитическая активность)
- с балансом вещественно-энергетического обмена в ТЭО;
- с технологической нормативной факторной нагрузкой, технологическим нормативным факторным уровнем трансформации техногенно-обусловленных материальных потоков (ТОМП);
- за окислительно-восстановительным потенциалом, потенциально безопасное развитие;
- за критерием управления и прогнозирования - 0,35;

Нами предложена классификация экологических ситуаций в ТЭО по определяющим системообразующим единицами ТОМП, наиболее важной классификацией по структурно-функциональным изменениям, которые отражают структуру и алгоритмы функционирования. Кроме того, были учтены определенные критерии управления. Можно определить, что оценка эколого-экономических [9, 10] показателей в ТЭО это - процесс сравнения совокупности эколого-экономических состояний с определенными установленными нормативами для ТЭО.

Таким образом, можно констатировать, что предложенная инновационная технология соответствует требованиям инновационного обновления производственных процессов [5, 9].

Список использованных источников

1. Kulikov P. Environmental management of production processes in heating systems when receiving magnetic water in reagent-free method with the aim of environmentalization /P. Kulikov, N. Zhuravska // International Journal of Engineering and Technology (UAE). Vol. 7, No 3.2. - 2018. - С.621-625.
2. Zhuravska N. Characterization and substantiation of conflict situations in the preparation of water for heat energy objects in the construction industry / N. Zhuravska / USEFUL, Online Journal / Maimi: - 2018. – vol. 2 – is. 3. - p. 7-9.
3. Kulikov P. Management of production processes / P. Kulikov, N. Zhuravska // Эл. Межд. Сборник «Трансграничное сотрудничество в области экологической безоп. и охр. окр. среды», IV Межд.н-практ. конф. Гомель, 4-5 июня 2018, ГГУ им. Ф.Скорини, 2018. - с.181-184.
4. Израиль Ю.А. Экология и контроль состояния природной среды / Ю.А. Израиль, А.В. Цыбань. Изд. 2-е. – М.: Гидрометеиздат, 1984. – 24 с.
5. Малкін Е. Спеціальні питання тепломасообміну / Підручник // Е.С. Малкін, І.Е. Фуртат, Н.Є. Журавська. - Київ: КНУБА. – 2017. – 288 с.
6. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2010 році. – К.: Центр екологічної освіти та інформації, 2011. – 254 с.
7. Стан довкілля в Україні 2008–2009 рр. Статистичний щорічник / Міністерство статистики України. – К.: Техніка, 2005. – 468с.
8. Трофімович В.В. Моніторинг атмосферного повітря. Проблеми моделювання і прогнозування / В.В. Трофімович, Н.Є. Журавська та інш. //Екологічна безпека та природоохористування: Зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, КНУБА, НАН України, Інститут телекомунікацій і глобал. інформ. простору; ред.-кол.: О.С. Волошкіна, О.М. Трофімчук (голов. ред.) [та ін.]. – К.: 2012. – Вип. 10. - С. 102-112.
9. Куліков П.М. Галузеві особливості функціонування управлінського менеджменту в рамках екологізації економіки будівництва. 3-я міжнародна науково-практична конференція / П.М. Куліков, Н.Є. Журавська // «Перезавантаження будівництва: економіка, організація, менеджмент». 15-16 листопада 2017. – Київ: КНУБА, 2017. – с.74-76.
10. Айрапетова А.Г. Экономические основы управления природоохранной деятельностью. СПб: 2002. – 116 с.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПОСТРОЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СЕТИ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Р.Б. Ивуть, д-р экон. наук, проф.,

А.Г. Лобач,

Белорусский национальный технический университет, Минск

В настоящее время в анализе хозяйственной деятельности предприятий всё большее применение находят математические методы и модели исследования. Это способствует совершенствованию экономического анализа, его углублению и повышению его действенности, а также разработке рекомендаций по улучшению имеющихся систем работы предприятий[1].

В результате использования математических методов достигается более полное изучение влияния отдельных факторов на обобщающие экономические показатели деятельности организаций, уменьшение сроков осуществления анализа, повышается точность осуществления экономических расчетов, решаются многомерные аналитические задачи, которые не могут быть выполнены традиционными методами. В процессе использования экономико-математических методов в экономическом анализе осуществляется построение и изучение экономико-математических моделей, описывающих влияние отдельных факторов на обобщающие экономические показатели деятельности организаций [2].

Для построения логистической сети пассажирских перевозок можно использовать разработанную экономико-математическую модель на основе транспортной задачи. Строится данная модель по тому же принципу, как и транспортная задача. Жилые районы города обозначаются как $A_1, A_2, \dots, A_m$, в которых проживает определенное количество населения, причем количество людей проживающих в районе A_i составляет a_i единиц, $i = \overline{1, m}$. Население должно быть доставлено по местам работы, а именно по поглощающим районам города, на территории которых находятся предприятия, учреждения образования и места культурно массового отдыха $B_1, B_2, \dots, B_n$, причем объем потребления в пункте B_j составляет b_j единиц, $j = \overline{1, n}$. Предполагается, что передвижение населения возможно из любого района проживания в любой район поглощения.

При этом за основу критериев выбора используются не транспортные издержки, а рейтинг необходимости передвижения в определённом направлении. Так рейтинг на перевозку одного пассажира из пункта A_i в пункт B_j составляют C_{ij} . Где C_{ij} состоит из суммы критериев, таких как назначение района поглощения (учебное заведение, предприятие, место досуга, вокзал и др.), расстояние между районами и другие вводимые критерии. Тогда $C_{ij} = c_1 + c_2 + \dots + c_l$, причем каждое $c_l = \overline{1, 4}$. Рационально использовать максимально $c_l = 4$, то есть ранжировать на четыре группы.

Задача состоит в организации такого плана перевозок, при котором суммарные критерии были бы минимальными.

При этом стоит рассматривать только закрытые задачи, в которых сумма $A_i = \sum b_j$. Если данное условие не выполняется, то следует ввести A_i либо B_j

под которым подразумевается вокзал, а именно, если население превышает возможности поглощающих районов города, то население будет уезжать на работу в другие населённые пункты или при обратной ситуации приезжать в рассматриваемый город на работу[3].

Решение предложенной модели проходит по общим условиям для всех транспортных задач. Данная модель направлена на создание универсальной системы построения сети пассажирских перевозок в выбранном городе, с рациональным использованием подвижного состава при оптимальных интервалах движения с минимальными затратами.

Для построения авторской модели возможно получения данных о потоках населения двумя способами, а именно путём использования информационных систем, который в Республике Беларусь на данном этапе практически не возможен, а второй вариант, путём расчёта.

На современном этапе развития информационных технологий для получения данных о передвижении населения, можно использовать информацию о перемещении мобильных телефонов в течение дня.

При планировании движения и управлении движением можно использовать растущий поток информации от мобильной связи, чтобы выстраивать и оптимизировать логистическую сеть пассажирских перевозок.

Если представить карту страны, области, региона, города, где будут отображены данные о каждом мобильном телефоне в виде мобильных точек, то, на первый взгляд, это будет выглядеть просто хаосом. При более тщательной проверке с точки зрения направления и частоты весь хаос преобразуется в определённо направленное движение. Например, утром множество символов движется в направлении городских центров. Днём преобладает противоположное направление, и в окрестностях центра распространяется толпа - узнаваемыми являются типичные потоки городских перевозок.

Недостатком данной системы является, то, что потоки движутся по имеющимся транспортным системам и трудно сделать вывод, о том, является ли их движение точно направленным.

Данные из мобильных сетей могут в общественном транспорте для ориентированного на спрос планирования маршрутов и остановок или для эффективного управления движением. Оснащенные информацией в режиме реального времени, транспортные компании могут адаптировать свои автопарки более близко к фактическим потребностям с учетом имеющихся мощностей больших и малых транспортных средств.

Вторым вариантом получения информации для экономико-математической модели, являются данные, которые получаются исходя из имеющейся численности населения и детального изучения районов и предприятий города. В основу расчётов положен закон Парето и методические указания из учебников логистики пассажирского транспорта.

При рассмотрении пассажиропотоков, в качестве основной системы организации работы пассажирского транспорта будем рассматривать логистическую систему,

которая обеспечивает массовые корреспонденции пассажиров, имеющих общую цель поездки.

Расчёт нуждающихся в общественном транспорте пассажиров (P_n) проводим по следующей формуле:

$$P_n = N - N'_1 - N'_2 - \dots - N'_n, \quad (1)$$

где N – население города;

N'_i – количество населения определённой группы, не нуждающихся в городском пассажирском транспорте.

По принципу Парето 80% от этого числа пользуются общественным транспортом ежедневно в рабочие дни.

Пассажиры, использующие общественный транспорт регулярно в рабочие дни (Пр.д.):

$$\text{Пр.д.} = P_n * 0,8 \quad (2)$$

Основные потоки населения движутся от места проживания (пункты A_i), к местам работы, учёбы и вокзалам (пункты B_j) примем, что это 80% от потока в рабочие дни, а остальные 20% населения перемещаются произвольно.

Пассажиры перемещаются в заданном направлении из пунктов A_i в B_j утром и в обратном направлении вечером (Па-б):

$$Pa-b = \text{Пр.д.} * 0,8 \quad (3)$$

Таким образом, получили основную категорию населения для формирования пассажирской транспортной сети города. Данная методика подходит для любого города. Так же путём разделения полученного количества населения по кварталам получим данные для построения модели.

Полученная экономико-математическая модель позволяет выявить слабые зоны в имеющейся транспортной сети, сформировать основные направления развития, и уменьшить убытки от городских пассажирских перевозок путём учёта спроса.

Использование данной модели в ряде районных городов, где возможности получения данных соответствовали необходимому минимуму, показывают, что подвижной состав используется не рационально, при этом потребности пассажиров не учитываются при формировании маршрутов и интервалов движения. Предприятие практически не задействует транспортные фирмы, которые помогут удовлетворить спрос пассажиров и извлечь прибыль на маршрутах с нестабильным пассажиропотоком, тем самым предприятие загоняет себя в убытки.

Список использованных источников

1. Корягин М.Е. Равновесные модели системы городского пассажирского транспорта в условиях конфликта интересов. – Новосибирск: Наука, 2011.- 140 с.

2. Экономико-математические методы и модели [Электронный ресурс]: практикум с использованием электронных таблиц / В. П. Грибкова [и др.] ; Белорусский национальный технический университет, Кафедра "Основы бизнеса". - Минск : БНТУ, 2014.
2. Корзников, А. Д. Сетевой алгоритм решения транспортной задачи с ограниченными пропускными способностями / А. Д. Корзников // Наука – образованию, производству, экономике : материалы 12-й Международной научно-технической конференции. Т. 3. - Минск : БНТУ, 2014. - С. 350.

ПРОБЛЕМЫ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ОРГАНИЗАЦИЙ

П.И. Лапковская, канд. экон.наук, доц.,

Е.С. Хартанович,

Белорусский национальный технический университет, Минск

Чтобы оценить эффективность деятельности организации необходим определенный перечень показателей. Однако у компаний, оказывающих широкий спектр услуг, возникают проблемы в разнесении затрат по отдельным составляющим комплекса услуг, что затрудняет расчет показателей прибыли и рентабельности, а также не всегда в полной мере показывает реальную картину влияния изменения какой-либо отдельной составляющей на общий результат. Сегодня при определении эффективности логистической системы часто применяют финансовые показатели, которые позволяют системно подходить к анализируемым проблемам и проводить сопоставление полученных результатов. Однако они больше отражают прошлые результаты, а не текущие, медленно реагируют на изменения, зависят от ряда бухгалтерских приемов и не учитывают важные аспекты логистики. Иногда финансовые показатели могут показать, что что-то идет не так, но не показывают, что именно идет не так или как это можно скорректировать. Поэтому сегодня руководители предприятий и структурных подразделений применяют не только экономические, но и технические, финансовые и другие показатели, основываясь на всей доступной организации информации.

Рассмотрим и проанализируем существующие методы и приемы оценки логистических систем для выявления их преимуществ и недостатков.

Анализ полной стоимости.

Одним из эффективных методов оценки логистической системы является анализ полной стоимости. Данный анализ учитывает все экономические изменения, произошедшие в результате каких-либо изменений в логистической системе [2, с. 94].

При анализе полной стоимости происходит определение всех затрат в логистической системе и их перегруппировка, в результате чего происходит уменьшение суммарных затрат.

Примерами применения данного метода могут быть следующие:

- выбор организации в пользу строительства собственного склада или же аренды склада; строительство одного большеобъемного склада или же нескольких малообъемных складов;
- установка графика закупок (редкие закупки, но в большими партиями или частые закупки, но в меньших объемах) и другие.

Недостатками метода анализа полной стоимости являются сложность при его проведении, связанная с необходимостью в специальных знаниях, а также необходимость учета факторов, связанных с косвенными затратами.

Экспертные системы.

Экспертные системы — это специальное программное обеспечение, призванное помочь специалистам в принятии решений, связанных с управлением потоками [1, с.102].

Применение экспертных систем при оценке и развитии транспортно-логистической системы организации является целесообразным по нескольким причинам. Во-первых, это облегчит оценку системы, требующей значительного опыта и затрат времени, и во-вторых, это позволит сократить расходы, связанные с оплатой труда высококвалифицированных экспертов.

При использовании экспертных систем руководство может принимать быстрые и качественные решения в области оценки и развития транспортно-логистических систем, так же сохраняется "ноу-хау" организации, так как пользователи экспертной системы не могут вынести за пределы компании опыт и знания, содержащиеся в этой системе.

Однако оценка функционирования и развития транспортно-логистической системы включает множество этапов, операций, расчетов, процессов с различными участниками, и учесть все эти особенности в экспертной программе невозможно. Зачастую пользователь системы становится "экспертом" в областях, в которых не обладает достаточными знаниями, что ведет к недостоверности результата работы экспертной системы [1, с.104].

Системный подход.

Одной из важнейших концепций логистики является системный подход. Системный подход базируется на том, что все функции или виды деятельности следует рассматривать с точки зрения их влияния на другие элементы или виды деятельности, с которыми они взаимодействуют, а также необходимо учитывать и обратное воздействие на анализируемые функции и виды [2, с.4].

Основная идея системного подхода заключается в том, что если изучать функции или виды деятельности обособленно, то общая картина оказывается неполной или нечеткой, при этом непонятно, как анализируемые виды деятельности влияют друг на друга или какое воздействие получают от них.

При системном подходе возможны следующие результаты. Общий результат взаимодействия нескольких видов деятельности внутри системы будет больше суммы результатов, демонстрируемых этими видами обособленно. Или же может быть такая ситуация, что хотя отдельные виды деятельности в общей системе имеют достаточно хорошие показатели, общий результат работы всей системы будет относительно невысоким.

В связи с этим можно сделать вывод, что системный подход хорошо подходит для проектирования транспортно-логистических систем, при которых важна обобщающая эффективность. Однако метод не дает возможности конкретизировать показатели эффективности и представить четкую картину, не позволяет получить точного представления в сравнении двух систем, показать в конкретных числах работу предприятия как логистического центра [3, с. 126].

Анализ ABC.

Суть метода ABC состоит в том, что из всего множества однородных объектов выделяются наиболее значимые с точки зрения обозначенной цели. В дальнейшем именно на этих объектах будут сосредоточены усилия [1, с.113].

Метод ABC предполагает деление множества однотипных объектов на три части, в соответствии со степенью вклада каждого объекта в результат деятельности [4, с.31].

Приведем пример анализа ABC для транспортно-логистической организации:

- 1) на первом этапе подсчитываем общее количество поступивших заявок на перевозку грузов;
- 2) затем вычисляем среднее количество заявок;
- 3) в группу А включим все группы грузов, количество заявок на которые в 6 и более раз превышает среднее количество заявок;
- 4) в группу С включим группы грузов, количество заявок на которые в 2 и более раз меньше среднего количества заявок;
- 5) группу В попадут все остальные группы грузов.

Метод ABC хорошо применим для небольших предприятий в принятии текущих управленческих решений. Данный метод не позволяет качественно оценить функционирование транспортно-логистической системы большого предприятия с многочисленными показателями эффективности работы. Если же разбить систему на подсистемы и провести по каждой из них ABC анализ, то тогда возникнет проблема, как обобщить результат и учесть долевого вклад каждой подсистемы в работу предприятия.

Анализ XYZ.

В процессе анализа XYZ весь спектр услуг или товаров делится на три группы, но в отличие от анализа ABC критериями выступают стабильность спроса и точность прогнозирования. Отметим, что чем стабильнее спрос, тем меньше ошибки прогнозирования. Следовательно, методы управления продуктами с разными показателями стабильности спроса могут иметь существенные различия [5, с. 21].

Признаком, на основе которого конкретную позицию ассортимента относят к группе X, Y или Z, является коэффициент вариации спроса по данной позиции. Среди относительных показателей вариации коэффициент вариации является наиболее часто применяемым показателем относительной колеблемости.

Так в группу X включаются услуги или товары, спрос на которые стабилен или же подвержен несущественным колебаниям. Объем услуг или товаров, подлежащих закупке или продаже, хорошо предсказуем.

В группу Y включаются услуги или товары, которые выполняются в колеблющихся объемах, например в данную группу могут входить услуги или товары с сезонным характером спроса. Возможность прогнозирования в данном случае средняя.

В группу Z включаются услуги или товары, спрос на которые возникает эпизодически. Прогнозировать объемы закупок или реализации сложно.

Метод XYZ дает возможность оценить лишь группу конкретных услуг или товаров, но в целом не дает картины эффективности работы логистической системы. Метод хорош для анализа номенклатуры услуг или товаров и ответа на вопрос: сокращать или увеличивать определенный вид услуг или товаров. Однако он не позволяет оценить затраты и чистую прибыль работы логистической системы и показать, насколько она эффективна.

Сбалансированная система показателей.

Сегодня на предприятиях для принятия управленческих решений широко используется сбалансированная система показателей. Каплан Р. и Нортон Д. описали суть использования сбалансированной системы показателей для оценки и развития транспортно-логистической системы. Данный метод состоит в предварительном анализе руководителями всех бизнес-процессов, протекающих в организациях, и выделение среди них наиболее значимых для компании. Затем в выбранных бизнес-процессах определяют ключевые показатели результативности, которые в дальнейшем должны подлежать регулярному измерению. Сбалансированная система показателей для оценки и развития транспортно-логистической системы организации направлена на установление взаимосвязи между финансовыми показателями и такими аспектами деятельности как: удовлетворенность внешних и внутренних потребителей, внутрифирменная операционная деятельность логистики, инновационная активность, меры по улучшению финансовых результатов. [6, с.28-32]

Применение сбалансированной системы показателей позволяет определить, как оценивают логистику компании внутренние и внешние клиенты; какие действия и процессы позволяют реализовать стратегию организации; какие мероприятия помогут улучшить и укрепить положение организации; как оценивают деятельность собственники и управляющие компании.

Сложность разработки сбалансированной системы показателей во многом зависит от способности компании представить свою стратегию как систему показателей. Конечно, можно и воспользоваться готовыми библиотеками KPI, предлагаемыми консалтинговыми организациями, но данные показатели должны отражать особенности компании, ее конкурентные преимущества, специфику рынка, на котором она работает, уникальные технологии, которые использует, знания сотрудников компании.

Анализ и оценка натуральных показателей эффективности и развития транспортно-логистических систем.

Натуральными показателями эффективности транспортно-логистической системы могут быть:

- объем запасов и сокращение потребности в складском хранении;
- время нахождения потоков в логистической системе;
- показатели использования подвижного состава;
- степень использования производственных мощностей;
- производительность, адаптивность, надежность и устойчивость работы [7, с.4].

Используя метод оценки натуральных показателей, эффект определяется как экономия денежных средств, получаемая в результате достижения заданных значений натуральных показателей.

Стоит отметить что данная методика применима только для простых логистических цепей типа «поставщик – транспорт – потребитель».

Основной проблемой при применении данного метода помимо сложности расчетов, связанных с большим объемом анализируемых показателей, является необходимость предварительного нормирования всех натуральных показателей, по которым производится оценка эффективности логистической системы.

Рассмотрение и анализ существующих методов оценки транспортно-логистических систем позволили нам выявить их недостатки и преимущества. Мы установили, что каждый рассмотренный метод обособлено не дает полной оценочной картины для организаций.

Для получения наиболее достоверной информации о дальнейшем функционировании логистической системы, ее управленческой, экономической эффективности необходимо оценивать ее по максимально возможному количеству параметров, что не позволяет сделать ни один из существующих методов оценки.

Для получения универсального метода определения эффективности и развития транспортно-логистических систем необходимо оценивать все составляющие логистической системы, чтобы в дальнейшем иметь возможность выявить резервы повышения эффективности. Для решения данной задачи необходимо детально рассмотреть потоковые процессы и при разработке методики оценки функционирования логистических систем следует исходить из того, что наиболее адекватным сложившимся экономическим условиям будет такой методологический подход, который бы учитывал системный характер управления материальными потоками.

Список использованных источников

1. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник / А. М. Гаджинский. — 20-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012 — 484 с.
2. Дж. Р. Сток и Д.М. Ламберт Стратегическое управление логистикой: пер. с 4-ого англ. изд. — М. ИНФРА — М, XXXII, 797с.
3. Живицкая, Е. Н. Методы оценки логистической системы транспортно-экспедиторского комплекса / Е. Н. Живицкая, А. М. Ярошик // Доклады БГУИР. - 2005. - № 2 (10). - С. 123 - 135.
4. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления / Т.В. Алесинская. - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. 79 с.
5. Логистика : практикум для студентов экономических специальностей / сост. О.В. Куневич. - Минск : БНТУ, 2011. - 40 с. : табл.
6. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. — М.: ЗАО«Олимп—Бизнес», 2003, 304 с.: ил.
7. Ивуть, Р. Б. Анализ существующих методов оценки эффективности функционирования логистических систем / Р. Б. Ивуть, Н. В. Стефанович // Логистические отношения в сфере транспортных процессов : материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 60-летию автотракторного факультета. — Минск : БНТУ, 2011. — С. 3 - 7.

ТРАНСГРАНИЧНЫЙ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В.И. Ляшенко, д-р экон. наук, проф.,

Н.В. Трушкина, канд. экон. наук,

А.И. Шевченко,

Институт экономики промышленности НАН Украины, Киев

В настоящее время одной из целевых установок национальных транспортных стратегий Украины и Беларуси является интеграция в мировое транспортное пространство, увеличение объемов экспорта транспортных услуг и реализация транзитного потенциала стран в системе международных транспортных коридоров. Для достижения поставленных целей необходимо внедрять и развивать кластерный подход к управлению транспортными потоками и формированию транспортно-логистических систем, способствующих активизации инновационного развития, повышению конкурентоспособности и модернизации экономики регионов. При этом стратегическим вектором трансформации региональных транспортно-логистических систем в приграничных регионах Украины и Республики Беларусь, отвечающим сложившимся политическим, социально-экономическим, технологическим, экологическим реалиям, является объединение элементов транспортной и логистической инфраструктуры в транспортно-логистический кластер [1-7].

Рассмотрим создание трансграничного транспортно-логистического кластера, который охватывает смежные пограничные территории Украины (Волинская, Ровненская, Житомирская, Киевская, Черниговская области) и Республики Беларусь. В состав кластера входят компании в сфере транспорта и логистики, технопарки, органы государственной и местной власти, общественные организации, научные институты и центры, учреждения высшего образования, географически сосредоточенных в трансграничных регионах.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, общий объем грузоперевозок сократился за 2010-2019 гг. на 6,2% в результате снижения объемов отгрузок внутренним водным транспортом на 63,7%, автомобильным – на 3,1%. Однако объёмы грузоперевозок воздушным транспортом увеличились на 47,4%, железнодорожным – на 4%. Как видно из анализа, наибольший удельный вес грузоперевозок приходится на автомобильный (в 2010 г. – 36,6%, в 2019 г. – 37,8%) и железнодорожный (в 2010 г. – 30,7%, в 2019 г. – 34%) транспорт (табл. 1).

За этот период общий грузооборот в Беларуси увеличился на 2,1% вследствие роста грузооборота автомобильного транспорта на 78%, воздушного – на 9,1%, железнодорожного – на 4,3%. При этом грузооборот внутреннего водного транспорта снизился на 70% (табл. 2).

Как правило, в приграничных регионах Украины развит железнодорожный и автомобильный транспорт. Так, согласно данным Государственной службы статистики

Украины, объем перевезенных грузов железнодорожным транспортом в Киевской области выросли за 2010-2019 гг. на 31,1%. Вместе с тем объемы грузоперевозок в Житомирской области уменьшились на 15,9%, Ровненской – на 15,7%, Волынской – на 7%. Объемы грузоперевозок автомобильным транспортом в Ровненской области увеличились на 42,1%, Волынской – на 30,1%, Киевской – на 25,8%, Черниговской – на 0,2%. Однако объёмы грузоперевозок автомобильным транспортом в Житомирской области сократились на 2,7% (табл. 3).

Таблица 1. – Динамика объёмов перевозки грузов по видам транспорта, тыс. т

Годы	Общий объем	В том числе			
		железнодорожный	автомобильный	внутренний водный	воздушный
2010	455978	139937	166862	6168	19
2011	493275	152775	190989	6711	9
2013	471210	140040	192475	4486	11
2014	467486	141437	191660	3758	41
2015	447212	131439	180226	2960	39
2016	417643	126758	162579	2144	57
2017	439471	146295	166671	2019	55
2018	455503	157164	170876	2195	52
2019	427849	145531	161686	2241	28

Составлена по информационным материалам Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Таблица 2. – Грузооборот по видам транспорта, млн ткм

Годы	Общий объем	В том числе			
		железнодорожный	автомобильный	внутренний водный	воздушный
2010	128144	46224	16023	110	44
2011	134269	49406	19436	143	27
2013	130752	43818	25603	84	27
2014	131402	44997	26587	49	65
2015	125957	40785	24523	21	77
2016	125820	41107	25239	21	108
2017	133348	48538	26987	32	83
2018	138838	52574	28082	37	75
2019	130842	48205	28516	33	48

Составлена по информационным материалам Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Таблица 3. – Динамика объемов перевозки грузов по видам транспорта, тыс. т

Регионы Украины	Годы						
	2010	2012	2014	2015	2017	2018	2019
<i>Железнодорожный транспорт</i>							
Волынская область	1131,1	1001,7	1017,8	1031,5	1063,2	1124,5	1052,0
Житомирская область	15896,0	17990,0	18572,0	16046,0	18915,0	17338,0	13363,0
Киевская область	2614,0	3376,0	3431,0	3436,0	3166,0	3155,0	3428,0
Ровненская область	8953,6	9825,1	9603,1	7629,1	9073,2	7093,0	7551,0
<i>Автомобильный транспорт</i>							
Волынская область	10106,0	11690,8	10122,6	10555,9	12955,8	13447,2	13145,5
Житомирская область	40056,0	46745,0	47054,0	52144,0	43366,0	43259,0	38992,0
Киевская область	40958,0	44552,0	36904,0	40567,0	48928,0	56345,0	51545,0
Ровненская область	13744,4	13733,4	12211,1	12521,2	19167,3	17117,2	19535,9
Черниговская область	12432,0	12855,0	11745,0	10343,0	11728,0	11916,0	12459,0

Составлена по информационным материалам Государственной службы статистики Украины.

Объем экспорта товаров из Беларуси в Украину увеличился за 2010-2019 гг. на 61,8%, а импорта уменьшился на 9,6%. Сальдо экспортно-импортных операций положительное и увеличилось в 3,6 раза. При этом соотношение экспорта и импорта тоже выросло: если в 2010 г. значение этого показателя составляло 1,36 раза, то в 2019 г. – 2,44 раза. Удельный вес экспорта товаров увеличился на 2,6 процентных пункта или с 18,8 до 21,4% общего внешнеторгового оборота товарами в Беларуси, а импорта, наоборот, сократился на 2,1 п.п. или с 9,2 до 7,1% (табл. 4).

Таблица 4. – Внешнеторговый оборот товарами между Республикой Беларусь и Украиной

Годы	Объем экспорта, млн долл. США	Объем импорта, млн долл. США	Сальдо экспортно-импортных операций, млн долл. США
2010	2560,1	1879,3	680,8
2011	4159,8	2035,0	2124,8
2012	5557,2	2309,5	3247,7
2013	4195,8	2053,5	2142,3
2014	4063,7	1688,9	2374,8
2015	2514,9	951,5	1563,4
2016	2845,7	985,4	1860,3
2017	3364,7	1220,8	2143,9
2018	4062,2	1402,9	2659,3
2019	4143,5	1698,6	2444,9

Составлена по информационным материалам Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Объем экспортных поставок товаров из Украины в Беларусь уменьшился за 2010-2019 гг. на 18,4%, а импортных вырос на 46,1%. За это период наблюдалось отрицательное сальдо экспортно-импортных операций, которое сократилось в 3,3 раза. Это связано с тем, что импорт превышает экспорт товаров: если в 2010 г. значение этого показателя составляло 1,35 раза, то в 2019 г. – 2,42 раза (табл. 5).

Таблица 5. – Внешнеторговый оборот товарами между Украиной и Республикой Беларусь

Годы	Объем экспорта, млн долл. США	Объем импорта, млн долл. США	Сальдо экспортно-импортных операций, млн долл. США
2010	1899,2	2567,6	-668,4
2011	1922,3	4211,8	-2289,5
2012	2251,1	5068,6	-2817,5
2013	1983,6	3605,2	-1621,6
2014	1617,1	3970,8	-2353,7
2015	870,7	2449,1	-1578,4
2016	903,2	2777,8	-1874,6
2017	1142,9	3205,3	-2062,4
2018	1304,2	3786,9	-2482,7
2019	1549,8	3751,9	-2202,1

Составлена по информационным материалам Государственной службы статистики Украины.

Объёмы экспортных поставок товаров из Волынской области в Беларусь увеличились за 2010-2019 гг. на 124,8%, Киевской – на 40,3%, Черниговской – на 20%. Однако объем экспорта товаров из Ровненской области в Беларусь снизился на 31,4%. Объёмы импортных поставок в Волынскую область из Беларуси выросли в 2019 г. по сравнению с 2010 г. в 6,8 раза, Ровненскую – в 2,4 раза, Черниговскую – в 1,6 раза. Вместе с тем объем импорта товаров в Киевскую область из Республики Беларусь уменьшился на 41,7% (табл. 6)

Таблица 6. – Динамика объёмов внешней торговли товаров между приграничными регионами Украины и Республикой Беларусь

Годы	Регионы Украины			
	Волынская область	Ровненская область	Киевская область	Черниговская область
Экспорт, тыс. долл. США				
2010	17197,1	30839,9	48016,0	38427,3
2019	38651,4	21159,8	67362,9	46130,9
Импорт, тыс. долл. США				
2010	38241,7	15190,3	252072,9	54602,9
2019	259390,9	36864,8	146920,9	87890,1

Составлена по информационным материалам Государственной службы статистики Украины.

Таким образом, обеспечение сбалансированного устойчивого развития приграничных регионов Украины и Республики Беларусь в условиях активизации интеграционных процессов требует поиска качественно новых инструментов повышения их конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, среди которых признано кластерную модель организации логистической деятельности.

При этом основным механизмом реализации стратегий регионального развития Украины и Беларуси является механизм кластеризации, который предусматривает разработку концепции развития региональных кластеров и системы мероприятий по финансовому стимулированию кластерных инициатив. Кластерная концепция представляет собой относительно новый подход к территориальной организации экосистемы, фокусирующий внимание на связях между компаниями, наличии кластеров взаимосвязанных отраслей.

Следует отметить, что для активизации развития рынка международных перевозок и повышения транзитного потенциала Беларуси создан кластер – ООО «Центр транспортного кластерного развития», принципом построения которого является выгодное сотрудничество в системе «бизнес – государство – наука». По оценкам экспертов, сократив простой одного автопоезда на 3-5 дней (простой в один день даёт потери в среднем 200-400 долл. США) каждое предприятие кластера сможет увеличить свою выручку на 1200-1500 долл. США в расчёте на один автопоезд. Объединение всех перевозчиков в единый пул в кластере даст всем участникам возможность уменьшить себестоимость перевозки на 5-12% или на 350-500 долл. США с автопоезда в месяц.

Исходя из вышеизложенного, можно прийти к такому выводу. С целью модернизации региональных экосистем Украины и Республики Беларусь целесообразно разработать Концепцию создания трансграничного транспортно-логистического кластера. Для реализации Концепции необходимо применение таких финансовых инструментов, как венчурное инвестирование, краудинвестинг, международно-частно-государственное партнёрство на основе привлечения частных инвестиций, средств кредитных учреждений, иностранных инвестиционных ресурсов, грантов международных финансовых организаций. Механизм международно-частно-государственного партнёрства способствует успешному планированию развития транспортной инфраструктуры и предоставлению интегрированных мультимодальных логистических услуг; эффективному обеспечению сопряжённости между различными видами транспорта и их интеграции с городами; повышению экономического потенциала объектов транспортно-логистической инфраструктуры для привлечения частных инвестиций.

Разработка и внедрение в практику основных концептуальных положений по формированию трансграничного транспортно-логистического кластера позволит создать надлежащие условия для роста объёмов и качества оказания комплекса транспортно-логистических услуг, получить конкурентные преимущества, укрепить экономическое партнёрство, а также реализовывать качественно новую региональную модель устойчивого развития трансграничных регионов Украины и Беларуси, которая будет соответствовать современным требованиям хозяйствования.

Список использованных источников

1. Kharazishvili Yu., Lyashenko V., Zaliznova Yu., Kviliskyi O. Impact of infrastructure component on socioeconomic approach to modernization of the region. *Scientific Approaches and Applied Technologies. WSPÓŁPRACA EUROPEJSKA*. 2016. No. 8(15). P. 108-119.
2. Trushkina N. Financial ensuring mechanism of management innovative development of the transport-logistics system. *Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities: collective monograph / Edited by M. Bezpartochnyi, in 3 Vol. / Higher School of Social and Economic*. Przeworsk: WSSG, 2019. Vol. 3. P. 227-236.
3. Kwilinski A., Trushkina N. Logistics cluster as an institution of regional development in the context of economic modernization. *Science and practice: collection of scientific articles*. June 28, 2019, University of Macedonia. Midas S.A., Thessaloniki, Greece, 2019. P. 55-59
4. Trushkina N. Strategic directions of development of regional transport and logistics systems in Ukraine. *Proceedings of the 1st International Symposium on Intellectual Economics, Management and Education*. September 20, 2019, Vilnius Gediminas Technical University, Vilnius, Lithuania. Bulgaria: Publishing House FABER ltd-Veliko Tarnovo, 2019. P. 182-183.
5. Trushkina N., Rynkevych N. Modern problems of creation of logistics cluster as a component of transport and logistics system (on the example of Sloboda economic region). *Conference Proceedings of the 2nd International Scientific Conference Economic and Social-Focused Issues of Modern World (October 16-17, 2019, Bratislava, Slovak Republic)*. Bratislava: The School of Economics and Management in Public Administration in Bratislava, 2019. P. 115-118.
6. Ivanov S., Dzwigol H., Trushkina N. Proposals for the Formation of a Transport and Logistics Cluster as an Institution of Regional Development (on the Example of Donetsk Economic Region). *Economic Herald of the Donbas*. 2019. No. 4(58). P. 51-60. [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2019-4\(58\)-51-60](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2019-4(58)-51-60).
7. Amosha O., Pidorycheva I., Liashenko V. Inter-regional and cross-border spaces in the context of smart specialization. *Scientific Papers of Silesian University of Technology. Organization and Management Series*. 2020. Vol. 140. <http://dx.doi.org/10.29119/1641-3466.2019.140.1>.

**МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ QR-КОДА
КАК ЭЛЕМЕНТА, СТАНДАРТИЗИРУЮЩЕГО ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ
НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Е.Б. Малей, канд. экон. наук, доц.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь
Р.А. Тращенко,
ОАО «НКФО «Белинкасгрупп», Минск, Беларусь

Существующий уровень организации кассовой работы и подход к хранению денежной наличности позволяют применить в банковской деятельности готовые решения в области складской логистики. А именно технологию WMS-складирования на основе применения QR-кода. Данная технология применена в рамках создания ОАО «НКФО «Белинкасгрупп», и используется только для работы внутри подразделений ОАО «НКФО «Белинкасгрупп», т.е. не работает на всей цепи движения денежной наличности, QR-код на стороне банков не используется.

Рассмотрим это на примере Республики Беларусь. 30 марта 2018 года было зарегистрировано открытое акционерное общество «Небанковская кредитно-финансовая организация «Белинкасгрупп» - специализированная кассово-инкассаторская компания с участием Национального банка Республики Беларусь, ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк».. Возможная рыночная доля ОАО «НКФО «Белинкасгрупп» с учетом того удельного веса, который занимали ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк» в настоящее время составляет более 50% рынка наличного денежного оборота.

Представим поток денежной наличности, циркулирующий через ОАО «НКФО «Белинкасгрупп», как материальный поток, согласно особенностям применения логистики в банковской сфере (рис. 1).

Как видно из рис. 1, денежные средства инкассируются региональными управлениями ОАО «НКФО «Белинкасгрупп» от объектов розничной торговли и сферы услуг (входящий материальный поток), аккумулируются, далее по заявкам банков наличные деньги перемещаются в соответствующие отделения указанных банков либо в Центральное хранилище Национального банка Республики Беларусь (исходящий поток).

Выведение кассово-инкассаторской деятельности на аутсорсинг потребовало применения принципиально новых подходов к организации денежного обращения в Республике Беларусь, основанной на принципах и методах логистики, поскольку вновь созданная организация ОАО «НКФО «Белинкасгрупп» по сути является логистическим оператором, обслуживающим в качестве материального – поток денежной наличности.

Для организации эффективной системы наличного денежного оборота на пути движения указанного потока наличных денежных средств от субъектов хозяйствования до банков при посредничестве логистического оператора ОАО «НКФО «Белинкасгрупп» требуется стандартизированный подход к бизнес-процессам и тщательный контроль исполнения логистических операций.



1 – входящий поток; 2 – внутренний поток; 3 – исходящий поток

Рисунок 1. – Движение потока наличных денежных средств, циркулирующего через ОАО «НКФО «Белинкасгрупп»

Примечание: собственная разработка.

Таким образом, оптимизации подлежат:

- операции по приему денежной наличности от НКФО/Банков связанные с непосредственной перевозкой;
- процессы, связанные с инкассацией торговой выручкой субъектов хозяйствования.

Организация бизнес-процессов банков при работе с денежной наличностью построена на ручном счете, обработке результатов и ручном вводе данных в информационную систему. Процесс занимает значительное время и подвержен систематическим ошибкам, кассовым просчетам (излишки, недостачи), которые искажают систему учета денежной наличности, а также отвлекают значительную часть сил и средств занятого персонала на восстановление точности учета.

Данная схема работы требует автоматизации, которая позволит использовать возможности информационных технологий непосредственно при работе с денежной наличностью в точке возникновения информации. Как видно из рисунка 1 применение автоматизации необходимо провести по двум направлениям деятельности:

- работа с денежной наличностью, поступающей в банк от инкассации объектов торговли и услуг (входящий материальный поток);
- работа с расходуемой денежной наличностью в соответствии с заявками других банков и клиентов (исходящий материальный поток).

Движение денежной наличности, как материального потока между банками, характеризуется наличием соответствующего размера документооборота. Кассово-инкассаторские бизнес-процессы и как часть их составляющая, операции с денежной наличностью регулируются Национальным банком Республики Беларусь путем разработки и

утверждения нормативных правовых актов. Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 21 декабря 2006 г. № 211, рег. номер в НРПА 8/15627 от 4 января 2007 г. «Об утверждении Инструкции по организации кассовой работы в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь» определен перечень и форма сопроводительных документов, необходимых для движения денежной наличности. Инструкция регламентирует также порядок организации кассовой работы в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь. В банках Республики Беларусь также действуют внутренние инструкции, регламентирующие кассово-инкассаторскую деятельность. Таким образом, целью повышения эффективности бизнес-процессов является оптимизация движения денежной наличности путем снижения времени на обработку сопутствующей документации, за счет применения технологии QR-кодирования.

Исходя из выше сказанного, для оптимизации работы с денежной наличностью и иными ценностями необходимо произвести разработку единого для всех банков и небанковских кредитно-финансовых организации Республики Беларусь стандартной методики применения и формирования QR-кода при составлении сопроводительной документации.

Система идентификации, построенная на основании технологии QR-кода, является наиболее надежным и доступным способом контроля операций и бизнес-процессов кассово-инкассаторской деятельности. QR-код является основным элементом идентификации, который должен содержать в себе основную информацию о перемещаемой денежной наличности и иных ценностях. Каждый QR-код уникален, что позволяет произвести идентификацию грузовых единиц мгновенно, будь то упаковка с денежной наличностью предназначенная для формирования сумки или уже сформированная сумка, готовая к отправке.

Внедрение технологии QR-кодирования предоставляет возможность значительно ускорить процессы обработки денежной наличности, позволяет уменьшить риск «человеческого фактора», при котором допускаются ошибки в процессе реализации того или иного бизнес-процесса и, главное, упрощает поиск требуемого, при формировании грузовых единиц, вида ценностей на стеллажах в хранилище.

Применение такой технологии в хранилищах банков при большом количестве номенклатурных наименований и большим материальным оборотом дает возможность повысить эффективность работы всей банковской системы в целом. Проведение операций упрощается за счет применения сканера QR-кода, который считывает QR-код с упаковок, полок и автоматически заносит данные из кода в ПО для дальнейшего формирования пакета сопроводительных документов.

В целях стандартизации бизнес-процессов, основанных на технологии QR-кодирования, между банками необходимо в перечень установленных форм сопроводительных документов внести соответствующие изменения. Закрепить для каждой формы документа обязательный объем информации, который должен содержаться в QR-коде, размещаемом на этих формах (таблица 1).

Таблица 1. – Предлагаемая методика формирования QR-кода на документах, сопровождающих движение кассовой наличности

Наименование документа	Кто формирует QR-код	Содержание QR-кода
1	2	3
1. Верхние наклейки пачек с денежной наличностью	Банк/НКФО	- уникальный номер пачки; - дата формирования; - наименование НКФО (банка), сформировавшего пачку. (БИК банка/НКФО); - код кассового работника; - валюта банкнот; - год серии (для банкнот НБ РБ образца 2009 или 2000); - номинал(ы) банкнот; - количество банкнот каждого номинала; - общая сумма; - принадлежность к банку/ НКФО (БИК банка/НКФО); «качество» банкнот — «Ветхие», «Обменено», «Денежная наличность, не бывшая в обращении», «В обмене отказано», «Контрольный пересчет».
2. Препроводительная ведомости ф.007 по операциям с банками и НКФО	Банк/НКФО	- наименование банка-отправителя/НКФО (БИК банка/НКФО); - дата формирования; - номер сумки; - сумма-эквивалент в BYN; - коды валют; - количество по каждому номиналу; - номер пломбира кассового работника банка; - при перевозке между подразделениями банк/НКФО денежной наличности в национальной валюте в дополнении к номиналам и количества каждого номинала: А. год серии (для банкнот НБ РБ образца 2009 или 2000); Б. качество банкнот.
3. Сопроводительная опись ф.146	Банк/НКФО	- наименование банка-отправителя/НКФО (БИК банка/НКФО); - наименование банка-получателя/НКФО (БИК банка/НКФО); - номер сопроводительной описи; - дата формирования описи; - валюта банкнот/ монет; - год серии; - качество банкнот/ монет; - номиналы банкнот/монет; - количество пачек по каждому номиналу; - итоговые суммы по каждой валюте; - номер пломбира кассового работника банка.

Окончание таблицы 1

1	2	3
4. Препроводительная ведомости ф.005 к сумке с денежной выручкой	Юридические лица/Субъекты хозяйствования	- номер сумки; - дата формирования ведомости; - наименование клиента (ID клиента); - банк (БИК банка); - номер счета; - код валюты/наименование валюты; - номиналы купюр/монет; - количество каждого номинала купюр/монет; - общий итог по наличности; - код отчетности; - номер пломбира.
5. Кассеты банкомата и ПСТС.	Банк/НКФО	- тип устройства; - номер устройства; - валюта; - номинал купюр; - количество купюр; - общая сумма; - дата формирования (загрузки); - обслуживающая организация (БИК/IDPU НКФО); - номер пломбира кассового работника банка; - принадлежность к банку/НКФО (БИК банка/НКФО).
6. QR - код на полки с денежной наличностью хранилища	Банк/НКФО	- валюта; - номинал купюр; - год серии (для банкнот НБ РБ образца 2009 или 2000); - номинал(ы) банкнот; - количество банкнот каждого номинала; - общая сумма; - принадлежность к банку/ НКФО (БИК банка/НКФО); - «качество» банкнот — «Ветхие», «Обменено», «Денежная наличность, не бывшая в обращении», «В обмене отказано», «Контрольный пересчет».

Примечание: собственная разработка.

Техническое нормирование и стандартизация в области банковской деятельности является одной из функций Национального банка Республики Беларусь, определенной Банковским кодексом Республики Беларусь. Таким образом, для достижения максимальной эффективности, описанные выше требования к организации кассово-инкассаторских бизнес-процессов при помощи технологии QR-кодирования, необходимо закрепить путем сертификации. Национальный банк аккредитован в качестве Органа по сертификации программно-технических средств в области банковских услуг и технологий. Функции исполнительной службы Органа по сертификации выполняет отдел сертификации Расчетного центра Национального банка. Сертификация технологии QR-кодирования поспособствует внедрению ее во всех

заинтересованных финансовых институтах Республики Беларусь, что в целом положительно скажется на наличном денежном обороте страны.

Внедрение предложенной технологии QR-кодирования на всей цепи позволит значительно ускорить процессы обработки денежной наличности. Использование автоматизации позволит уменьшить риск «человеческого фактора», при котором допускаются ошибки в процессе реализации того или иного бизнес-процесса, что будет способствовать повышению надежности наличного денежного обращения в финансовой системе Республики Беларусь

Список использованных источников

1. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/bulletin>. – Дата доступа: 12.09.2020.
2. Михалевич В., НДО в Беларуси. Курс на аутсорсинг. Журнал «ПЛАС» Архив 2020 №4 от 22 мая 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://plusworld.ru/daily/cash-circulation/ndo-v-belarusi-kurs-na-outsorsing/> – Дата доступа: 12.09.2020.
3. Официальный сайт ОАО «НКФО «Белинкасгрупп» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belincasgroup.by/information/>. – Дата доступа: 12.09.2020.

РИСКИ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ И ИХ УПРАВЛЕНИЕ

О.И. Мойсак, канд. экон. наук, доц.,

В.Д. Капская,

Белорусский национальный технический университет, Минск

Логистическая система является сложным и многогранным понятием, в звеньях которой образуются различные риски. На сегодняшний день наиболее подверженной является производственная деятельность, а сложность воспроизводственного процесса обуславливает возникновение рисков на всех стадиях, начиная от приобретения необходимых материалов и средств производства до стадии реализации готовой продукции. Соответственно возникает необходимость рассмотрения и управления рисками на основе системного подхода в каждой составляющей логистической системы. Анализ всех факторов, оценка возможных рисков и разработка эффективных методов их управления определяет эффективность логистической системы.

По своей сути логистический риск может возникать при любых видах экономической деятельности, которая в той или иной мере затрагивает движение материальных потоков. Это могут быть сферы производства, торговли, транспорта и другие.

Логистическая система предприятия – это экономическая система, которая состоит из взаимосвязанных подсистем и элементов, имеющих общую цель и исполняющих логистические функции, которые осуществляются путем управления потоками [1]. В связи с этим, логистические риски рассматриваются в рамках предприятия и в цепях поставок (микрологистика и макрологистика соответственно).

При изучении проблем, возникающих при оптимизации материальных потоков в цепях поставок, проявляется недостаточная изученность данной темы и применение неэффективных методов управления рисками. Поэтому должное внимание должно уделяться выявлению факторов, обуславливающих появление рисков ситуаций, их оценка и применение эффективных методов для их минимизации.

Таким образом, в рамках логистической системы возникают риски вследствие неэффективной логистической координации и контроля, малоэффективной стратегии, некачественного планирования, низкого уровня взаимодействия звеньев предприятия, уровня квалификации руководителей и персонала, неэффективного информационно-технологического оборудования или используемого программного обеспечения и др. В связи с этим, могут возникать: убыток или потеря собственных средств, упущенная выгода, потеря доходов и прибыли. Соответственно управление рисками помогает предприятиям достигать установленных целей при оптимальном экономическом эффекте.

В настоящее время проблема управления рисками и оценки рисков занимает ведущее место практически во всех разделах теории и практики внутрифирменного управления, планировании и контроля, а выбор оптимального соотношения риска и уровня деловой активности, доходности и надежности, основанный на анализе роли и места риска,

составляет значительную часть содержания процесса принятия и реализации хозяйственных решений [2].

Процесс управления рисками в логистической системе, имеет свои определенные цели, задачи, функции, методы, которые в общности раскрывают содержание понятия управления логистическими рисками.

Чтобы правильно организовать процесс управления рисками, необходимо знать методы, которые способствуют правильной организации: методы идентификации риска, оценки, методы управления рисками в логистических системах, предотвращение их появления и оценка (Рисунок 1). Реализация вышеперечисленных методов позволяет достичь ряд поставленных целей предприятия и достигнуть некоторых преимуществ.

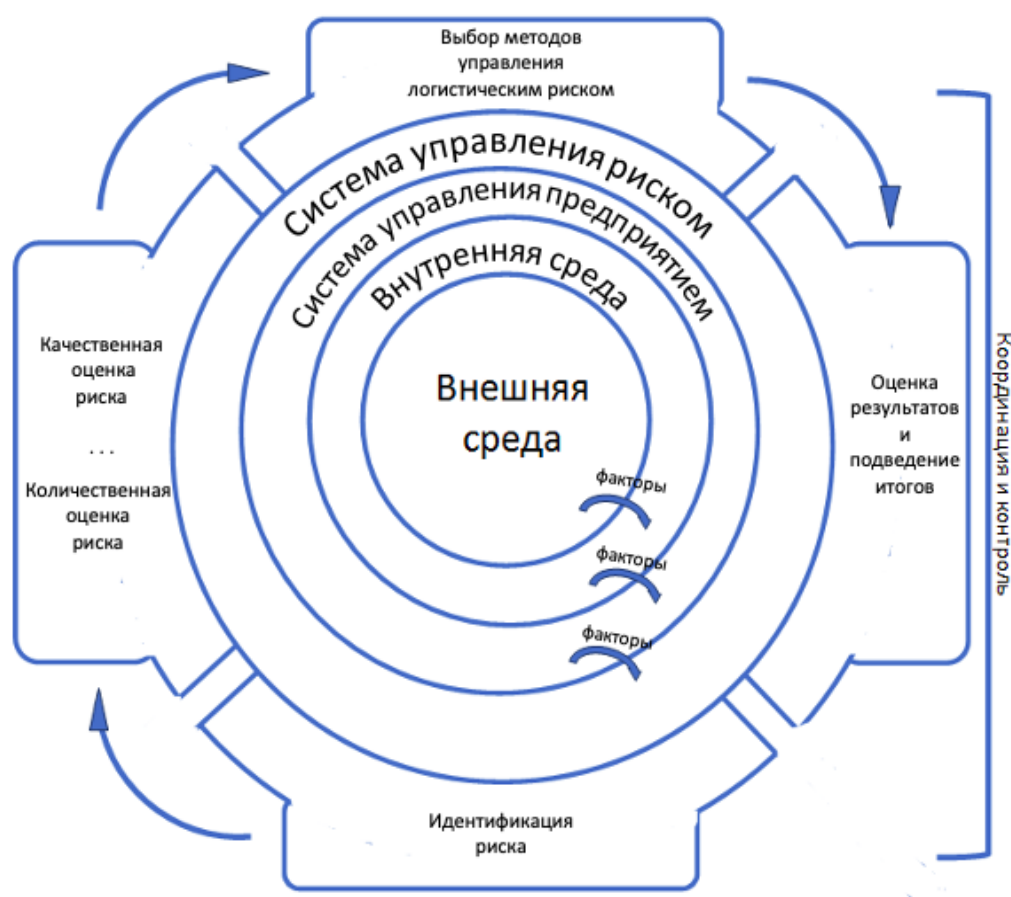


Рисунок 1. – Система управления рисками

Помимо этого, нужно понимать, что невозможно полностью устранить риски, но можно достичь их минимизации или ограничить, посредством принятия своевременных мер, в основе которых лежит система управления риском, включающая определенную последовательность действий.

1. Идентификация риска.

Идентификация проявляется в выявлении логистических рисков, определении источников их возникновения, видов, определении возможного ущерба. В основном такие

риски соответствуют с выполняемыми функциями: производство, транспортировка, упаковка, хранение и другие. К примеру, можно выделить риски, связанные с повреждением товара или упаковки, таможенными рисками, неправильным оформлением документов, задержкой в пути, погодными условиями.

Полученные оценки при идентификации позволяют в дальнейшем разработать план мероприятий, который предоставляет возможность минимизировать размеры ущерба и регулировать убытки предприятия.

2. Определение условий поставки.

Благодаря международным правилам Инкотермс, где рассматриваются основные условия поставки, можно выбрать наиболее выгодные варианты, которые позволят всем участникам сделки распределить риски и ответственность за поставку. Одним из ключевых особенностей правил является детальное регулирование моментов передачи ответственности и соответственно рисков.

3. Выбор партнеров.

Выбор партнера (посредника) в логистической системе также позволяет снизить риски, связанные с незнанием обстоятельств и условий его деятельности [3]. Западные фирмы предлагают основываться на следующих факторах: репутация предприятия в деловом мире, финансовые возможности, величина уставного капитала, стоимости активов, состоянии экономической конъюнктуры. Информация такого рода позволяет минимизировать риски при взаимодействии с новыми участниками партнерских соглашений и обновить информацию о давних партнерах.

4. Оценка рисков и определение ущерба.

Способность предприятия управлять логистическими рисками определяется на основании полученных данных о характере рисков, и на основании их количественной и качественной оценки.

Основными методами оценки риска в логистической системе предприятия являются: статистические методы, экспертные оценки, многомерные методы, регрессионные и корреляционные, метод аналогии. К ним можно отнести метод Дельфи, SWOT-анализ, дерево решений, метод сценариев, моделирования, оценка вероятности и другие.

Проводя оценку рисков, воздействующих на логистику предприятия и компанию в целом, важно помнить, что любая организация всегда является частью цепи поставок. Безопасность отдельного участника цепи поставок определяется безопасностью самого уязвимого звена, поэтому недостаточно оценивать лишь собственные риски — важно проанализировать основные риски поставщиков и потребителей, которые тоже могут сказаться на деятельности предприятия [3].

В дальнейшем принимается решение о выборе способа управления логистического риска: диверсификация, передача риска, принятие риска на себя, лимитирование, страхование, устранение риска.

При этом нужно учитывать и ранжировать риски в зависимости от их влияния, то есть нужно выполнить ABC-анализ. Группу А составляют особо опасные риски, потери от которых выше среднего. Здесь логистические риски могут быть отклонены или застрахованы. Для следующей группы рисков, потери от которых выше нового среднего (группа

В), применяются методы передачи и снижения степени риска. Оставшиеся риски формируют группу С. Они являются незначительными, поэтому принимаются на себя.

В современных условиях все предприятия сталкиваются с множеством рисков, поэтому они должны корректно формировать свое отношение к логистическому риску, учитывая специфику своей деятельности и научиться эффективно ими управлять.

Иногда это рассматривают только как некую необходимость, влекущую за собой лишь дополнительные затраты. В действительности управление риском нельзя рассматривать отдельно от деятельности организации, поскольку оно является неразрывной составляющей этой деятельности. Управление риском оправданно, если помогает предприятию достигать своей цели. Риски следует рассматривать как препятствие к достижению установленных целей деятельности предприятия, причем такие, которые существуют даже при наиболее эффективном управлении [2].

Преимуществом эффективного внедрения методов управления рисками является не только экономия затрат, но и содействие развитию некоторых участков предприятия, повышение качества услуг и в целом способность к эффективной работе предприятия.

Таким образом, процесс управления рисками в логистической системе обуславливается анализом внутренних и внешних факторов, влияющих на среду существования предприятия, также количественной и качественной оценкой рисков, разработкой и внедрением эффективных мероприятий, которые помогут максимально снизить или ограничить риски в процессах движения материальных и иных потоков.

Список использованных источников

1. Мишина Л. А. Логистика: конспект лекций / Л. А. Мишина. – Саратов: Научная книга, 2008. – 158 с.
2. Бродецкий Г. Л. Управление рисками в логистике: учебное пособие для студентов / Г. Л. Бродецкий, Д. А. Гусев, Е. А. Елин. – М: Издательский центр Академия, 2010. – 192 с.
3. Сергеев В.И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / В.И. Сергеев. – М.: Инфра-М, 2014. – 634 с.

СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Т.Н. Одинцова, д-р экон. наук, проф.,

А.В. Пахомова, канд. экон. наук, проф.,

Р.Р. Баширзаде, канд. экон. наук, доц.,

Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина, Россия

Актуальность темы обусловлена тем, что сфера логистики постоянно изменяется и приносит на основе длительной дифференциации все новые поля задач. Для лучшего разграничения логистических активностей сформированы понятийные отличия, которые ориентируются на фазы производственного процесса. Так, снабженческая логистика обозначает путь сырья, полуфабрикатов от лиферанта ко входному складу, в то время как производственная логистика управляет перемещением полуфабрикатов, а также относящимся к ним материалам к товарному хозяйству. Логистика дистрибьюции или сбытовая логистика концентрируется на распределении от склада товаропроизводителя или распределительного склада до клиентов, в то время как логистика сбора и утилизации отходов охватывает возврат отходов и рециклинг, но также и отправку возвратных товаров.

Цель исследования – разработать научное обоснование и реализовать процесс социальной направленности, как тенденцию развития логистики в современных экономических условиях для повышения эффективности сопряженных потоков взаимодействующих отраслей социальной сферы и непосредственно логистических предприятий, как условие социального и экономического развития предприятий и территорий и предложить пути решения проблемы эффективности инновационных социальных проектов с учетом отраслевой специфики.

Методы исследования. Анализ способов и видов формирования эффективной системы социологики базируется на применении таких методов как системный анализ, сравнительный анализ, наблюдение. По результатам анализа предложены рекомендации по формированию концептуальной модели сфер влияния и факторов социальной инфраструктуры логистики (СоцИЛ). Практический выход проведенного исследования состоит в том, что применение предлагаемой модели служит базой для принятия решений о повышении эффективности мероприятий социальной направленности логистики.

Социальный аспект исследования производственных систем в различных сферах деятельности определяется степенью влияния развития данной системы на уровень жизни и социального обеспечения населения на основе повышения его благосостояния. При создании социально-ориентированной логистической системы, как любой экономической системы, необходимо учитывать демографические показатели, такие как общая численность, распределение по регионам, возрастная структура, структура профессиональной подготовки и образования, занятость, распределение

доходов на душу населения, обеспеченность тем или иным видом товаров и услуг и т.д. Наличие и учет этих показателей позволяет определить тот или иной главенствующий фактор для развития определенного вида товара, услуги, организации новых производств и т.д.

Следует также учитывать, что логистические операции создают базис снабженческо-производственно-сбытовых функций для систем социализации общества, ведущий к облегчению условий труда, повышению уровня образования, улучшению условий жизни и отдыха, интеллектуализации всего общества. Не следует также сбрасывать со счетов то обстоятельство, что все управленческие действия должны подкрепляться соответствующим информационным обеспечением (цифровизацией) и достаточно высокой достоверностью получаемой и обрабатываемой информации, которая должна подвергаться обобщению и анализу в специализированных информационно-аналитических центрах. Формирование новых требований к продукции, услугам, доведение их до производителей должны осуществляться с учетом социально ориентированной логистики, предполагающей параллельно совершенствовать способы и технологии с учетом безопасности, экологичности, возможности вторичного использования и создания благоприятных условий труда людей на производстве. В [1] проведен анализ различных подходов к принятию управленческих решений в нематериальной сфере.

Социально ориентированная логистика — это механизм учета потребностей общества в будущем, в том числе в перспективе, то есть в далеком будущем. При этом производитель при разработке метода, способа или технологии производства нового вида продукта обязан будет закладывать в технический процесс способы, методы и технологии вторичной утилизации, переработки и использования, отслуживших свой срок продуктов. Социальная инфраструктура логистики представляет собой комплекс отраслей, обеспечивающих общие условия функционирования, развития и воспроизводства социальной сферы [2].

Социальная инфраструктура включает в себя: здравоохранение, образование, культуру, физическую культуру, спорт и туризм, жилищно-коммунальное хозяйство, жилищное строительство и другие сферы, которые образуют предприятия и учреждения различных форм собственности, призванные удовлетворять культурные, образовательные, медицинские, духовные и другие потребности населения, а также завершать процесс создания материальных благ и услуг, доводить их до потребителя.

Влияние инфраструктуры. Социальная инфраструктура оказывает огромное влияние на формирование человека, его духовный мир, культуру, образ жизни, обеспечивает сохранение и укрепление его здоровья, готовность к активной жизненной позиции. Состояние и уровень развития социальной инфраструктуры предопределяет уровень и качество жизни населения. Государственному регулированию социальной инфраструктуры отводится особая роль в государственном регулировании социальной сферы и в системе государственного регулирования экономики в целом. Под социальной логистикой понимают также искусство управления общественно- существенными материальными потоками (и связанной с ними информацией), с целью достижения определенных

пространственно временных достоинств, необходимых для обеспечения правильного функционирования общества и обеспечения соответствующего качества жизни [3]. Главная (универсальная) сущность логистики - оптимизация материальных потоков, не подлежит дискуссии, однако специфика ее применения в социальной области изменяет взгляды управленцев.

Общественная сфера представляет собой необычайно богатое, по-прежнему новое, поле для применения логистики. Практически все действия логистики происходят с участием людей, в социальной сфере и, в конечном результате, служат людям. Роль человека в настоящее время все больше рассматривается с точки зрения индивидуума, чем с точки зрения больших групп (коллективов, работников цеха, завода, отрасли и т.д.). Остро поднимаются вопросы сбалансированного развития (*Sustainable Development*) и защиты окружающей среды, возрастает роль социальной ответственности бизнеса (*Social Business Responsibility*) [3]. Эти составляющие экономической и социальной политики имеют очень весомое влияние на принимаемые деловые решения, в том числе изменяют общепринятый способ мышления при организации логистических действий.

Несомненный интерес в данном ракурсе представляют работы Андрющенко А.И., рассматривающего социальную логистику как инновационный механизм управления процессом консолидации общества [4], Филиппова Е.Е., делающего акцент на изучении социальных потоков как нового пласта проблем для применения логистических правил и принципов [5], Новикова Д.Т. и Кейвановой Е.В., рассматривающих разновидности социально ориентированной логистики по характеру соотношения в них социального и экономического эффектов как необходимого условия успешной рыночной деятельности [6]. Также обращают на себя внимание труды Шолтысека Я. [7], который включает в социальную логистику широкий спектр составляющих и фактически отождествляет ее с логистикой сферы услуг. Новые положения логистики в свете социально ориентированной экономики описаны Скоробогатовой Т.Н. и Сидориным А.В. [8]. Вместе с тем вопросы, связанные с постановкой задач социальной логистики, формирования и структурирования ее предметного поля, детальной и при этом всеобъемлющей проработки отдельных сфер требуют своего дальнейшего решения. Реализация указанных задач является особенно актуальной в рамках российской школы социальной логистики в силу необходимости научно-методического обеспечения процесса построения в стране социально ориентированной экономики.

Исходя из проведенного исследования социологистики, в контексте решения ее новых комплексных задач, авторами статьи предлагается концептуальная модель сфер влияния и факторов социальной инфраструктуры логистики (СоцИЛ) (рис. 1). Составными элементами концептуальной модели являются сформулированная цель, задачи, факторы, сферы влияния СоцИЛ, социальная значимость логистических услуг. Разумеется, более предметное, содержательное рассмотрение перечисленных элементов требует специальных исследований, однако, концептуальная модель показывает сложность и многогранность социальной логистики и ее инфраструктуры.

Социальная инфраструктура логистики – комплекс отраслей, обеспечивающих общие условия функционирования, развития и воспроизводства социальной сферы.

Сферы влияния СоцИЛ
Цель: удовлетворение культурных, образовательных, медицинских, духовных и других потребностей населения.

Завершение процесса создания материальных благ и услуг, доведение их до потребителя



Факторы социальной среды:

- демографическая и медицинская ситуации,
- духовный и культурный уровень,
- материальное положение,
- социальные отношения,
- средства массовой информации,
- урбанизация,
- конфликты и тому подобное.

Кроме этого, человек, как существо общественное, в процессе жизнедеятельности приобретает определенные привычки.

Социальная значимость логистических услуг

Корпоративная социальная ответственность является предпринимательской общественной ответственностью.

- бережное отношение к человеку, животным и природе;
- дружелюбная предпринимательская политика в отношении клиентов, сотрудников, бизнес-партнеров и лиферантов;
- ресурсосберегающее, экологичное и устойчивое производство;
- поддержка и обслуживание инновационных социальных проектов.

Рисунок 1. – Концептуальная модель сфер влияния и факторов социальной инфраструктуры логистики (СоцИЛ)

Логистика является инструментом достижения конкурентного преимущества организаций [9]. Развитие логистики определяет возникновение новых ветвей, к которым относится и социальная логистика. При этом данное направление находится в настоящее время в стадии генезиса. Вместе с тем вопросы, связанные с постановкой задач социальной логистики, формирования и структурирования ее предметной области приобретают приоритетное значение в экономическом развитии, т.к. корпоративная социальная ответственность является предпринимательской общественной ответственностью. Важнейшей составной частью логистики является оптимизация

отдельных процессов. Наряду со снижением затрат на логистические активности сюда относятся улучшение гибкости логистических систем, а также изменение условий окружающей среды. Наконец, благодаря этому должна постоянно улучшаться польза логистических продуктов и услуг. В качестве примера можно привести создание и функционирование сети экологически и социально ориентированных предпринимателей в Берлине (Das Netzwerk Faires Berlin). Это межотраслевое совместное решение берлинских предпринимателей из различных отраслей, которые в производстве, торговле и услугах обязуются реализовывать дружественную бизнесу философию устойчивого развития, экологичности и социальной направленности.

Приоритетные тенденции развития современной экономики дают основание идентифицировать ее как социально ориентированную. Характерной чертой социально ориентированной экономики является то, что на первый план здесь выходят люди со своими разнообразными потребностями (экономическими, культурными, образовательными и др.) Перечисленные потребности формируются наряду с потребностями в общении (на профессиональном и бытовом уровнях), то есть социальными потребностями. Указанный факт во многом определяет задачи нового логистического направления – социальной логистики, сочетающей классические положения традиционной логистики и ориентир на социальное предпринимательство. Вопросы, связанные с постановкой задач социальной логистики, формирования и структурирования ее предметного поля, детальной и при этом всеобъемлющей проработки отдельных сфер, требуют дальнейшего решения. Реализация указанных задач является особенно актуальной в рамках российской школы социальной логистики в силу необходимости методического обеспечения процесса построения в стране социально ориентированной экономики.

Для предпринимателей в сфере логистики становится все очевиднее тот факт, что успех компании на рынке во многом зависит от объема ее инвестиций в социальную сферу страны. Как показывает практика, высокая корпоративная социальная ответственность позволяет сформировать положительный имидж фирмы или предприятия. Это, в свою очередь, дает компании определенные выгоды – главным образом, это высокие рейтинговые показатели, какими являются связи с общественностью, экологические программы, стимулирование персонала, благотворительность и др.

Список использованных источников

1. Гамбаров Т.Р. Анализ различных подходов к принятию управленческих решений в нематериальной сфере / Т.Р. Гамбаров // Социально-экономические технологии развития общества. Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 28-34.
2. Понятия и основные составляющие социальной инфраструктуры. URL: <https://lektsii.org/14-81234.html> (Дата обращения: 05.11.2020).
3. Социальная логистика – новое направление развития теории и практики логистики. URL: <http://www.lscm.ru/index.php/ru/avtoram/item/1068> (Дата обращения: 09.11.2020).

4. Андрющенко А.И. Социальная логистика: инновационный механизм управления процессом консолидации общества / А.И. Андрющенко // Социологический альманах. №3. 2012. С. 48-54.
5. Филиппов Е. Е. Социальная логистика: инструмент решения социально-общественных проблем // Управление. 2015. Т. 3. № 2. С. 65–67.
6. Новиков Д. Т., Кейванова Е. В. Два эффекта социально ориентированной логистики // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2014. № 4. С. 52–56
7. Шолтысек Я. Социальная логистика – новое направление развития теории и практики логистики // Логистика и управление цепями поставок. 2011. № 2. С. 13–19.
8. Скоробогатова Т.Н. Новые положение логистики в свете социально ориентированной экономики / Т.Н. Скоробогатова, А.В. Сидорин // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. Т. №4 (70). №4. 2018. С. 147-153.
9. Баширзаде Р.Р.К. Логистика как инструмент достижения конкурентного преимущества транспортной организации / Р.Р.К. Баширзаде // Логистика - евразийский мост. материалы 10-й Международной научно-практической конференции. 2015. С. 49-53.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

В.В. Павлова, канд. экон. наук, доц.,

Белорусский национальный технический университет, Минск

Возникновение и быстрое распространение в мире электронного бизнеса обусловлено рядом объективно необходимых для этого условий и предпосылок. Прежде всего, это высокий уровень компьютеризации общества. Персональные компьютеры, получившие широкое распространение в производстве и быту, стали материальной основой перехода большей части населения промышленно развитых стран к практическому овладению знанием и навыками пользования современными информационными технологиями.

Более 60% населения Республики Беларусь пользуется компьютерами и ресурсами всемирной сети Интернет. Большинство из них решают свои ежедневные домашние и рабочие задачи практически каждый день: начиная с развлечений и заканчивая поиском, а также выбором предстоящих покупок, выходя в сеть с домашних компьютеров или мобильных устройств. Влияние Интернета на розничную торговлю огромно. Практически все долгосрочные покупки планируются при помощи интернета: технические характеристики, витрины, инструкции и советы по выбору, отзывы о товарах или о продавцах – все это существенно изменило потребительское поведение в Республике Беларусь так же, как и во всем мире. [1, с.10]

Электронная торговля продолжает расти как по объему, так и по географическому охвату. Рост онлайн-продаж поставил под угрозу бесперебойную работу обычных магазинов. Все больше и больше современных покупателей теперь выбирают удобство и экономию цифровых продавцов.

Официальной статистики, что и как белорусы покупают в Интернете, в нашей стране пока нет. Удельный вес интернет-магазинов в розничном товарообороте организаций торговли в 2019 г. составляет 3,8 %. Согласно исследованиям портала Deal.by, за 2019 год 49 % белорусов (4,7 млн. человек) совершили хотя бы одну покупку в Интернете. По сравнению с 2018 г. число тех, кто покупает онлайн, увеличилось на 4 %. Две трети покупателей выбирают и белорусские, и зарубежные интернет-магазины, 24 % покупают только в белорусских интернет-магазинах, 9 % — только в зарубежных. При этом 98 % белорусов, которые совершают онлайн-покупки за рубежом, делают это в интернет-магазинах Китая. В 16 раз меньше людей покупают в интернет-магазинах США. За ними следуют интернет-магазины Польши и России. Средняя стоимость одной покупки в белорусском интернет-магазине составляет 70 рублей, в зарубежном белорусы тратят в 2,8 раза меньше — 25 рублей. К примеру, средний чек на одну покупку в китайском интернет-магазине — 23 рубля. Самая популярная причина, по которой белорусы выбирают иностранные интернет-магазины, — более низкая цена. Это отметили 83 % интернет-покупателей. 39 % сказали, что в зарубежных интернет-магазинах есть то, чего нет в республике, 17 % — что к ним выше доверие.

Чаще всего только зарубежные площадки выбирают жители Брестской области (27 % интернет-покупателей), меньше всего такой способ распространен в г. Минске и Минской области (6 %). [2, с. 1]

В рейтинге электронной коммерции, составленном на Конференции ООН по торговле и развитию (E-commerce Index 2019), оценивающим приспособленность экономики к поддержке онлайн-шоппинга, Республика Беларусь заняла 37-е место из 152 государств, разместившись между Италией и Венгрией. 30-е, 31-е, 35-е места заняли Литва, Польша и Латвия соответственно. В десятку лидеров в порядке понижения вошли Нидерланды, Швейцария, Сингапур, Финляндия, Великобритания, Дания, Норвегия, Ирландия, Германия, Австралия. [3, с. 1]

Отставание Республики Беларусь от стран Европы и даже ближайших соседей – России и Украины обусловлено слаборазвитой логистической инфраструктурой электронной коммерции. На сегодняшний день определенные онлайн-продавцы приступают к формированию логистической инфраструктуры. Среди отечественных операторов полноценно работают лишь РУП «Белпочта» и ООО «Евроторг». [2, с. 2] Формирование интернет-магазинами элементов логистической инфраструктуры – нетривиальная, сложная задача, от эффективного решения которой зависят риск неудачи и значительные затраты на логистические операции, поскольку процент неудач в интернет-торговле в 2,5 раза выше, чем в обычной торговле (офф-лайн).

Розничная продажа товаров потребителям в Интернете последовательно проходит три этапа:

1. Движение товаров от поставщика;
2. Хранение на складе;
3. Перемещение со склада к покупателю («последняя миля до клиента»). [4, с. 1]

На каждом из этих блоков логистической цепи возникают вопросы по организации инфраструктуры обслуживания (Таблица 1).

Таблица 1. – Особенности формирования логистической инфраструктуры интернет-магазина

Этапы логистической цепи	Варианты форм сотрудничества и организации работы	Риски и недостатки
1	2	3
Закупочная логистика	Оптовая закупка	Необходимость содержания или аренды склада Наличие финансовых ресурсов для закупки оптовых партий продукции Риск убытков при падении спроса на закупленный товар
	Прямая поставка (dropshipping)	Проблемы с актуальностью данных о наличии товара, сроками доставки и качеством товара

Окончание таблицы 1

1	2	3
Складская логистика	Собственный склад	Значительные инвестиции для покупки и содержания склада
	Аренда склада	Колебания цен за аренду
	Хранение в фулфилмент-центре (fulfilment — комплексная услуга, при которой логистический оператор берет на себя прием товаров от поставщика, хранение, комплектацию, упаковку, организацию доставки, прием денег покупателей и обработку возвратов.)	Зависимость от фулфилмент-оператора и затруднение обработки возвратов
Транспортная логистика	Аутсорсинговая доставка	Отсутствие гарантии качественной доставки и обслуживания
	Собственная доставка	Высокие затраты на закупку транспорта и программных средств для автоматизации процесса, найм курьеров
	Формирование точки выдачи	Удобство не для всех покупателей Высокий процент невыкупленных заказов

Кроме вышеперечисленных задач, требующих решения, необходимо заметить, что одним из слабых мест логистики электронной торговли являются проблемы с обратной логистикой (reverse logistics) т.е. послепродажным обслуживанием, приемом использованных товаров для их переработки, рециклирования и возврата товаров, от которых покупатель по тем или иным причинам отказывается. Процент возвратов в интернет-торговле достигает до 40 – 50%, что существенно увеличивает затратную часть логистики интернет-магазина. Поэтому наличие у интернет-магазина возвратной логистики становится серьезным конкурентным преимуществом и признаком зрелости и надежности магазина.

Следовательно, цепочку поставок в электронной торговле нужно тщательно просчитывать, чтобы найти оптимальное количество звеньев цепи. Именно решения рассмотренных инфраструктурных вопросов и повлияют на то, как быстро рынок электронной коммерции Республики Беларусь будет двигаться вперед.

Список использованных источников:

1. Рынок электронной торговли Беларуси (исследование). – Аналитическое агентство Data Insight, 2014. – 34 с.
2. Михович С., Интернет-торговля набирает обороты: в стране хотят создать ассоциацию электронной коммерции [Электронный ресурс] / С. Михович // Учреждение Администрации Президента Республики Беларусь «Издательский дом «Беларусь сегодня»».

- 19.06.2019. – Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/s-klikom-po-zhizni-internet-torgovlya.html>. – Дата обращения: 16.11.2020.
3. В рейтинге электронной коммерции Беларусь заняла 37-е место [Электронный ресурс] / Медиасервис // Сайт белорусских исследований thinktanks.by. 06.12. 2019. – Режим доступа: <https://thinktanks.by/publication/2019/12/06/v-reytinge-elektronnoy-kommertsii-belarus-zanyala-37-e-mesto.html>. – Дата обращения: 10.11.2020.
4. Соколова А., Что интернет-магазину делать с логистикой? [Электронный ресурс] / А. Соколова // RUSBASE: Технологии и бизнес, аналитика, обзоры рынков. – 19.07.2015. – Режим доступа: <https://rb.ru/howto/logistics-for-e-commerce>. – Дата обращения: 16.11.2020.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

Т.С. Пальчевская,

Полоцкий государственный университет, Беларусь

Развитие концепции управления цепями поставок неразрывно связано с научно-техническим прогрессом и влиянием инноваций на процесс обмена информацией между участниками цепи. Информация об изменениях конъюнктуры рынка на конечных этапах цепи поставок влияет на производственные планы и графики закупок. Именно внедрение информационных технологий, что является технологической инновацией, позволило организациям быстро и эффективно обмениваться необходимой информацией, что повлекло за собой появление концепции управления цепями поставок.

В современных условиях расширения рынков сбыта и появления новых товаров и технологий, конкурентоспособность цепей поставок организации во многом определяется инновационными процессами. Вместе с тем наблюдается процесс сокращения жизненного цикла инноваций, что заставляет организации активизировать свою инновационную деятельность и создавать все больше новых товаров и услуг. В данных условиях все большее значение приобретает создание благоприятной инновационной среды не только в отдельных организациях, но и во всей цепи поставок.

Однако необходимо отметить недостаточный уровень исследований в области формирования инновационной среды конкретно в цепях поставок. Как правило, в отечественной и зарубежной литературе, когда речь заходит об инновационной среде, говорится только о среде отдельной организации, региона или государства.

В нормативно правовых актах Республики Беларусь, в частности в Законе РБ от 10 июля 2012 г. № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» и стандарте ГОСТ 31279-2004 «Инновационная деятельность. Термины и определения = Інавацыйная дзейнасць. Тэрміны і азначэнні», понятие «инновационная среда» отсутствует [1, 2]. В Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы говорится лишь о формировании институциональной среды, стимулирующей инновационную деятельность [3].

В толковом словаре бизнеса под понятием инновационная среда понимается сочетание внутренней и внешней сред участника инновационного процесса. При этом в словаре говорится, что внешняя среда включает в себя макросреду и микросреду. В качестве компонентов макросреды выступают социальная, технологическая, экономическая и политическая сферы. Компонентами микросреды принято считать определенные стратегические зоны хозяйствования: рынок новшеств, рынок чистой конкуренции нововведений (инноваций), рынок капитала (инновационных инвестиций), звенья административной системы, с которыми непосредственно связаны участники инновационного процесса, звенья инновационной инфраструктуры, обслуживающие инновационный процесс [4]. В данном определении цепь поставок как часть инновационной среды не рассматривается, однако можно косвенно выделить элементы цепи поставок в составе внешней микросреды, а именно как часть «звеньев административной системы, с которыми непосредственно связаны участники инновационного процесса, звеньев инновационной инфраструктуры, обслуживающих инновационный процесс».

Толковый словарь «Инновационная деятельность» определяет инновационную среду как совокупность инновационных предприятий, объектов инновационной инфраструктуры, институтов и механизмов (организаций), обеспечивающих благоприятные условия реализации инноваций [5]. В данном определении более четко прослеживается взаимосвязь цепей поставок с инновационной средой, так как цепи поставок представляют собой совокупность предприятий, каждая из которых обладает определенной инновационной активностью. Таким образом, можно сказать, что цепи поставок являются частью инновационной среды организации.

Один из первых исследователей в данной области, М. Кастельс, охарактеризовал понятие «инновационная среда» как специфическую совокупность отношений производства и менеджмента, основанную на социальной организации, которая в целом разделяет культуру труда и инструментальные цели, направленные на генерирование нового знания, новых процессов и новых продуктов. Специфику инновационной среды определяет именно ее способность генерировать синергию, т.е. добавленная стоимость получается не из кумулятивного эффекта элементов, но из их взаимодействия [6].

Использование синергетического эффекта для формирования инновационной среды в организации совпадает с основным принципом концепции управления цепями поставок. Ведь именно усиление взаимодействия организаций между собой, их нацеленность на общий результат позволяет повысить эффективность работы всей цепи поставок.

Процесс формирования инновационной среды организации состоит из следующих этапов:

- 1) сбор данных о внешних и внутренних факторах ИС;
- 2) разработка стратегии формирования ИС;
- 3) оптимизация стратегии с точки зрения управления лояльностью потребителей;
- 4) реализация стратегии управления ИС;
- 5) контроль и оценка эффективности деятельности по формированию ИС [7, с. 338].

В процессе интеграции инновационной среды организации с остальными участниками цепи поставок, на первом этапе – сбор данных – необходимо собрать информацию также и об инновационной среде и инновационной активности остальных участников цепи поставок.

На этапе разработки стратегии необходимо определить направления интеграции инновационной среды рассматриваемой организации с остальными участниками цепи поставок.

Формирование инновационной среды может осуществляться на формальном и неформальном уровне. Формальный уровень предполагает правовое регулирование, т.е. установление определенных правил, принятие стандартов в области инновационной деятельности организаций-участников цепи поставок. Неправовое регулирование проявляется в виде обычаев, ценностей и традиций, сложившихся в организации.

Интеграция инновационной среды организаций-участников цепи поставок может включать в себя формирование общей корпоративной культуры в области инноваций, в т.ч. поощрение создания совместных инноваций и инновационных проектов, свободный обмен информацией с остальными участниками цепи.

Третий этап – управление лояльностью потребителей – предполагает сбор информации о потребителях, которые также являются частью цепи поставок организации.

Четвертый и пятый этапы предполагают внедрение предложенных мероприятий, мониторинг их выполнения и эффективности. На данном этапе также необходимо получать обратную связь об эффективности предложенных мероприятий не только от сотрудников исследуемой организации, но и от остальных участников цепи поставок.

Таким образом, исследование взаимосвязи понятий «инновационная среда» и «цепь поставок», процесса формирования благоприятной инновационной среды в цепях поставок является концептуально важным вопросом, направленным на создание механизмов повышения инновационной активности как фокусной организации, так и остальных участников ее цепи вследствие синергетического эффекта между ними, что, в свою очередь, приведет к усилению конкурентоспособности организаций за счет повышения скорости разработки и внедрения новых продуктов и технологий.

Список использованных источников

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11200425>. – Дата доступа: 12.11.2020
2. ГОСТ 31279-2004, RU. Инновационная деятельность. Термины и определения = Інавацыйная дзейнасць. Тэрміны і азначэнні. — Введ. РБ 01.09.05. — Минск : БелГИСС, 2005. — 11 с.
3. Государственная программа инновационного развития / Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/gpir/>. – Дата доступа: 12.11.2020
4. Бизнес. Толковый словарь / Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др. – Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. – М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". – 1998. – Режим доступа: <http://economics.niv.ru/doc/dictionary/business-terms/fc/slovar-200-3.htm#zag-7407>. – Дата доступа: 12.11.2020
5. Толковый словарь «Инновационная деятельность». Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я) / В.С. Зверев, Г.А. Унтура, В.И. Федосеев; отв. ред. В.И. Суслов. – Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2010. – 269 с.
6. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М. : ГУ ВШЭ, 2000. — 606 с.
7. Томилина Я.В. Процесс формирования инновационной среды организации / Я.В. Томилина // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6-2. – С. 335-339

ЦЕНТРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПОТОКОВ И ИХ РОЛЬ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ КОНФИГУРАЦИИ ЦЕПИ ПОСТАВОК

Е.Н. Полешук,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Постоянные изменения внешней и внутренней среды приводят к тому, что логистические цепи поставок вынуждены трансформироваться, изменять свою конфигурацию и заново расставлять стратегические приоритеты.

Концепция логистики предполагает максимальную интеграцию складских и транспортных процессов, т.е. создание единой транспортно-складской системы путем моделирования оптимальных схем транспортировки и складирования при проектировании цепей поставок. Для этого необходимо определить, где в цепи поставок, и какие системы хранения и переработки создавать для оптимизации логистических процессов. То есть найти оптимальные потенциальные точки пересечения множества логистических цепей, в которых создать соответствующую систему хранения и переработки или транспортные терминалы соответствующей мощности для рациональной трансформации материальных потоков по комплексу показателей и по векторной направленности. Следовательно, под трансформационными центрами в цепи поставок понимаются контейнерные терминалы, железнодорожные перегрузочные и сортировочные станции, терминалы комбинированного транспорта, распределительные центры, центры логистических услуг и иные транспортно-складские объекты.

При этом следует помнить, что создание трансформационных центров в цепи поставок подвергается долгосрочному планированию и длительному периоду строительства. Это значит, что мощность существующих объектов не может быть увеличена в короткие сроки. Как только будет достигнут определенный уровень развития, необходимо переходить к оптимизации конфигурации цепи поставок и увеличению эффективности ее работы. При решении задачи оптимизации конфигурации цепи поставок необходимо ориентироваться на совершенствование таких критериев, как оптимальность затрат, минимизация риска, точность времени и выполнение условий поставки.

Как правило, при увеличении количества центров трансформации, уровень логистического сервиса увеличивается, что особенно важно в период ужесточившейся конкуренции и требовательности конечных потребителей.

При сокращении количества или ликвидации трансформационных центров сокращаются логистические издержки хранения, но при этом увеличиваются транспортные издержки и ухудшается логистический сервис.

Для решения задачи проектирования конфигурации цепи поставок и формирования оптимальной зоны обслуживания потребителей важно определить радиус обслуживания распределительного склада, который будет способствовать сокращению нерациональных перевозок.

В настоящее время при решении задачи оптимизации транспортно-складской составляющей цепи поставок предлагается ориентироваться на совершенствование таких

критериев, как оптимальность затрат, минимизация риска, точность времени и выполнение условий поставки. Согласно методике Ю. М. Неруша, экономическая целесообразность определения рационального радиуса перевозки заключалась в сокращении транспортных расходов потребителей, сокращении сроков доставки грузов, увеличении оборачиваемости оборотных средств и сохранности груза. Выполненные по данной методике расчеты показали, что предельный радиус перевозки колеблется от 40 до 300 км [2].

По данным же официальной статистики средняя дальность перевозки автомобильного транспорта в Беларуси составляет порядка 130 км, что значительно выше, чем в России (45 км) и Казахстане (50 км) [3].

По результатам проведенного исследования в дополнении к существующим показателям в качестве критерия оценки эффективности организации транспортно-складской составляющей при изменении конфигурации цепей поставок доставки продукции в сети распределения предлагается использовать показатель удельных транспортных затрат, определяемый как отношение транспортной работы к транспортным затратам на доставку товара в цепи поставок. Чем меньше значения данного показателя, тем выше эффективность транспортно-складской системы.

Практическое использование показателя удельных транспортных затрат как критерия оценки эффективности организации транспортно-складской составляющей при изменении конфигурации цепей поставок доставки продукции в сети распределения было выполнено на примере ведущего импортера и дистрибьютора канцелярских и офисных товаров в Республике Беларусь.

Анализ показателя удельных транспортных затрат выявил недостаточную эффективность организации транспортно-складской системы предприятия при построении цепей поставок в сети распределения. Так в случае использования транзитной формы поставок отмечаются разбросанные и высокие значения данного показателя в регионах обслуживания - от 0,33 до 1,77. В тоже время в случае использовании складской формы поставок значения достаточно равномерные и не превышают 0,2.

С целью повышения эффективности организации транспортно-складской системы, а также для удовлетворения растущего спроса предлагается изменить цепи поставок путем дополнительных трансформационных центров, которые будут выполнять функцию кросс-докингового терминала.

В результате изменения конфигурации цепи поставок выявлено, что значения показателя удельных транспортных затрат могут быть снижены в среднем на 40%, при этом средняя дальность перевозки уменьшится на 55%. Также немаловажно отметить уменьшение таких показателей как времени поставки товара конечному потребителю, неравномерности загрузки центрального склада, а также повышение качества логистического сервиса при переходе от транзитной к складской форме поставок.

Таким образом, использование трансформационных центров в цепочке поставок позволяет снизить логистические издержки на транспортировку, увеличить географический охват рынков сбыта, сформировать наиболее подходящий для удовлетворения потребительского спроса ассортимент продукции, обеспечить более гибкую политику обслуживания регионов.

Список использованных источников

1. Щербаков, В.В. Логистика и управление цепями поставок : учебник для академического бакалавриата / В. В. Щербаков [и др.] ; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2015. — 582 с.
2. Неруш, Ю.М., Докунихин, В. З. Расчет рационального радиуса действия автомобильного транспорта при перевозке продукции с регионального склада / Ю.М. Неруш, В. З. Докунихин, - Вестник университета, Издательство: Государственный университет управления (Москва), 2014, с.50-53
3. Транспортная логистика в Беларуси: состояние, перспективы: монография / М. М. Ковалев, А. А. Королева, А. А. Дутина. - Минск: Изд. центр БГУ, 2017. — 327 с. — ISBN 978-985-553-466-3.

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.Н. Полешук,

Д.А. Кошкарлова,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Как показывает мировой опыт, формирование развитой логистической системы является важнейшим фактором экономического роста страны. В индустриально развитых странах логистика давно выступает средством повышения эффективности управления движением материальных потоков.

Постоянное совершенствование логистических систем зарубежных стран сегодня выступает в качестве одного из самых эффективных инструментов в конкурентной борьбе не только на микроуровне, но и для страны в целом.

Для Беларуси же логистика как экономическое направление является достаточно новым: по данным 2018 года в структуре ВВП на данную отрасль приходится 6%, что сравнительно небольшой показатель, если принять во внимание, что в некоторых государствах Евросоюза данный показатель достигает 30 % [1].

По данным 2018 года Всемирного банка в рейтинге индекса эффективности логистики LPI Республика Беларусь занимает лишь 110 место, отставая от других стран бывшего СССР.

Из стран бывшего СССР наивысшие позиции занимают Эстония (36-е место), Литва (43-е), Латвия (55-е), Украина (69-е), Казахстан (77-е) [2].

Состояние логистической системы Республики Беларусь довольно неоднозначно. С одной стороны, на фоне значительного роста интереса во всём мире к логистике Беларуси также стремится преобразовать её в более значимое направление на рынке, поэтому уделяет особое внимание развитию логистической системы, стараясь обеспечить наиболее эффективное управление потоковыми процессами.

С другой стороны, чтобы логистика стала обычной практикой на рынке Республики Беларусь, отсутствуют достаточно компетентные и мощные логистические операторы, которые могли бы справиться с управлением всей логистикой или хотя бы отдельными функциями крупной сети. Кроме того, наблюдается низкий уровень доверия к сторонним компаниям [3].

Современное состояние логистики в Республике Беларусь характеризуется как положительными, так и отрицательными признаками, однако во многом на логистическую систему оказывает влияние факторы среды, в которой она существует и развивается. Таким образом, существенное влияние на логистику в Беларуси оказало быстрое распространение коронавируса.

В начале 2020 года Беларусь, как и все страны мира, столкнулась с проблемой стремительного распространения коронавируса, что нанесло серьёзный удар по экономике страны и, соответственно, по логистике и обеспечению цепочек поставок сырья и продукции.

Одним из самых явных последствий пандемии является нарушение логистических цепочек поставок с другими странами, в частности с Китаем. По причине пандемии Китай с января по март 2020 года практически приостановил производство многих товаров. По данным Национального бюро статистики Китая, в январе–феврале 2020 г. выпуск промышленного производства на фоне пандемии COVID-19 снизился на 13,5 % в годовом выражении, что стало самым резким спадом с января 1990 г.

Так как КНР является одним из крупнейших стран-поставщиков товаров во всем мире и множество товаров поставляется в Беларусь из Китая, то приостановка производства привела к серьёзным нарушениям в цепях поставок [4, 278].

Также сегодня логистическая система Республики Беларусь характеризуется серьёзными задержками в поставках грузов, что приводит к порче некоторых видов грузов с особыми свойствами, например, скоропортящихся товаров. Основные задержки связаны с введением на границах дополнительных мер контроля. На каждом пункте пропуска организован медицинский осмотр водителей.

Также на поставках отразился ажиотажный спрос на товары первой необходимости, на средства дезинфекции, маски и перчатки, что в один момент привело к затруднениям логистических компаний со снабжением требуемыми товарами в срок.

Следует иметь в виду, что в сфере логистики задействовано достаточно большое количество людей, которые отвечают за осуществление функций на всех участках цепи поставок. В связи с высоким уровнем заболеваемости некоторые предприятия вынуждены временно закрывать офисы на карантин и переводить сотрудников на удалённую работу, оптимизируя и автоматизируя все бизнес-процессы в логистической системе. Дистанционное осуществление логистических функций может вызвать появление серьёзных ошибок при передаче данных по цепочке поставок и оформлении документов. Поэтому такие мероприятия как вовлечение сотрудников в развитие компании путем создания платформ для обмена данными, а также постепенный переход от традиционных цепей поставок к цифровым позволят создать прозрачные и отлаженные бизнес-процессы и, тем самым, минимизировать негативные последствия пандемии.

Также следует отметить, что рынок логистических услуг стал характеризоваться таким явлением, как демпинг. Наблюдаемое сокращение грузопотока, простой транспорта и усиление борьбы за клиента привели к возникновению ценового демпинга на рынке грузоперевозок.

Логистические компании отказались от обновления автопарка в связи с ростом курса валют и пандемией. Это означает, что парк автомобилей будет устаревать, будут востребованы услуги, связанные с ремонтом и техническим обслуживанием автопарков [5, 2].

Несмотря на все отрицательные последствия, вызванные пандемией, логистическая система Беларуси также приобрела некоторые положительные моменты.

Внедрение новых IT-технологий. В логистике в период пандемии происходит IT-революция. Стоит отметить использование IT-платформ для логистических компаний с целью обмена тарифами и ставками. Например, платформа Multiroad.online, цифровой логистический сервис, специализирующийся на мультимодальной контейнерной логистике,

помогает грузовладельцам мгновенно находить оптимальные маршруты по лучшей цене, а перевозчикам и экспедиторам получать новые заказы на 90% быстрее.

Развитие аутсорсинга. Предполагается, что большие обороты наберет тренд передачи непрофильных процессов и услуг на аутсорсинг. Хотя этот тренд активно развивается с 2000-х годов, сейчас он несет не только возможности сохранения бюджета, но и существенную экономию времени. Развитие аутсорсинга научит игроков рынка «заполнять» транспортные средства и группировать отправки на взаимовыгодных условиях.

Развитие внутренних грузоперевозок и логистических цепочек. Ещё недавно большинство перевозок было направлено на экспорт или импорт товаров, пренебрегая внутренним рынком. Кризис дал мощный толчок для развития внутреннего продукта, развития производств внутри страны. Будет наблюдаться рост внутреннего производства в связи с закрытием границ и, как следствие, развитие внутренней логистики, выход на новый уровень качества.

По причине коронавируса произошло резкое увеличение спроса на курьерскую доставку. Таким образом, в период распространения Covid-19 спрос на курьерскую доставку в Беларуси вырос в 3-5 раз.

В данной ситуации выигрывать будут те компании, которые смогут предложить наиболее безопасный с точки зрения здоровья способ доставки товаров. Конечному потребителю предлагается широчайший ассортимент товаров с бесконтактной доставкой на дом. Покупатели готовы переплачивать 5-10 % от стоимости за товары с быстрой доставкой (1-3 дня) и иметь возможность избежать посещения людных мест.

Перевод всех мировых логистических мероприятий в онлайн-формат. Тренд на проведение большинства мероприятий в логистической сфере в онлайн-формате сохранится, потому что данный формат проведения встреч, переговоров, вебинаров, конференций показал высокую эффективность.

Таким образом, за последний год пандемия значительно изменила условия организации логистической системы как в целом, так и оказала влияние на изменение осуществления некоторых логистических функций на определённых участках цепи поставок. Развитие логистической системы Республики Беларусь в соответствии с мировыми тенденциями требует создания и постоянного совершенствования необходимых правовых, нормативных, организационных, экономических, инфраструктурных и иных условий, позволяющих участникам рынка экономической деятельности получать необходимые услуги в процессе товародвижения.

Данная тема является одной из самых актуальных тем в сфере логистики на сегодняшний день. Изучение тенденций и анализ динамики логистических показателей необходим в столь нестабильной ситуации для того, чтобы контролировать ситуацию и принимать соответствующие меры.

Список использованных источников

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Валовой внутренний продукт по видам экономической деятельности. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 20.11.2020.

2. Официальный сайт Всемирного банка «Aggregated LPI» [Электронный ресурс]. – 2020. Режим доступа: - <https://lpi.worldbank.org/international/aggregated-ranking> - Дата доступа: 22.11.2020.
3. Ивуть, Р.Б. Теоретические и практические аспекты развития логистической системы Республики Беларусь / Р.Б. Ивуть, В.В. Равино, Н.В. Стефанович // Каспийский регион: политика, экономика, культура. – 2011. -№ 4(29).
4. Гимельштейн Е. А., Годван Д. Ф. Логистика на карантине: пандемия Covid-19 и мировой логистический кризис //Логистика-евразийский мост. – 2020. – С. 277-279.
5. Киреева В., Пирогова О., Мясникова Е. Логистические тренды 2020-2021 года: жизнь во время и после пандемии

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Е.Н. Полешук,

А.А. Троцюк,

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Одним из основных понятий, используемых в распределительной логистике, является «канал распределения».

Во всех случаях наличие каналов распределения должно гарантировать выполнения ряда функций, которые направлены на повышение эффективности деятельности производителя и создание условий для более полного удовлетворения потребностей конечных покупателей.

Эффективная политика распределения может быть достигнута, если одновременно с привычными каналами распределения будут использоваться интерактивные каналы распределения, например, интернет-магазины. Причем, следует отметить, что в условиях сложившейся эпидемиологической ситуации в мире традиционные каналы распределения замедляют своё развитие, но при этом очень активно развивается интернет-торговля.

Электронная торговля – это любая форма деловых отношений между продавцом с использованием сетей передачи данных и современного информационного бизнеса.

В современных условиях ведение электронной коммерции — одно из самых перспективных направлений отечественного онлайн-бизнеса. Сеть Интернет является источником появления новой электронной экономики, характеризующийся мобильностью, инновационными возможностями для производственной и деловой активности, а также изменениями структуры рынка труда и капитала [1].

Главная проблема использования Интернета в качестве канала товародвижения заключается в том, что очень сложно завоевать доверие потребителей, так как в этом случае потребители не могут воспользоваться привычными сигналами качества, такими как месторасположение магазина, его атмосфера и интерьер и пр. Все это затрудняет процедуру сбыта, особенно для компаний, которые только выходят на рынок Интернет-торговли, и имя которых пока еще неизвестно рынку, а репутация не заработана [2].

Однако сегодня пандемия стала своеобразным толчком для развития интернет-торговли.

В настоящее время в Интернет-торговле существует три базовых типа каналов распределения товаров и услуг: прямые, косвенные и смешанные.

Организация прямых каналов сбыта в Интернет-торговле основана на продаже товаров и услуг производителем напрямую потребителю в обход любых посредников.

Их отличительными особенностями являются:

- Относительно небольшие объемы сбыта;
- Гибкая ценовая политика;
- Тесный контакт изготовителя с потребителями;
- Высокий уровень знаний продавцом информации о реализуемой продукции;

– Обширные возможности для организации технического обслуживания реализуемых изделий;

– Качественная и информативная обратная связь с потребителями;

– Высокая прибыль по сравнению с другими каналами распределения.

Примером прямых каналов распределения товарной продукции в Интернете является онлайн продажа товаров прямо с заводов-изготовителей через их официальные сайты.

Косвенные каналы распределения в Интернет-торговле встречаются гораздо чаще. Как правило, они предполагают наличие посредников. К отличительным особенностям косвенных каналов в Интернет-торговле относятся:

– Сравнительно высокие объемы сбыта;

– Относительно низкий уровень контактов между производителем и потребителями;

– Менее гибкая ценовая политика, чем в прямых каналах распределения;

– Незнание продавцами той продукции, что они продают;

– Относительно низкая прибыль в расчете на единицу проданной продукции;

– Слабые возможности в части технического обслуживания реализуемой продукции.

В настоящее время в торговле характерно сочетание использования интернета и традиционных каналов распределения.

Смешанные каналы распределения в электронной торговле встречаются в тех случаях, когда в них объединяются несколько производителей и посредников, которые предоставляют свою продукцию потребителю единым пакетом. Чаще всего такие каналы распределения используются в сфере производства информационных продуктов и услуг.

Активное использование интерактивных каналов распределения товаров приводит к появлению новых видов посредников – курьерские службы, фулфилмент-центры, информационные посредники.

Наиболее крупными интернет-ресурсами в области электронной торговли на рынке товаров B2B, B2G в Республике Беларусь являются:

– белорусская универсальная товарная биржа;

– белорусская валютно-фондовая биржа;

– белорусские экспортеры;

– белорусская торгово-промышленная палата;

– интернет-магазин управления материальными ресурсами Минобороны;

– электронная площадка концерна «Белнефтехим».

На рынке B2C существует большое число интернет-магазинов, которых по оценке отдельных исследователей насчитывается 1,5 тыс. Также представлено большое количество интернет-порталов, которые помогают реализовать потребительские товары. К ним относятся: onliner.by; 360.by [3].

По оперативным данным Торгового реестра Беларуси, количество интернет-магазинов за последние пять лет увеличилось на 10922 ед. (или на 93,9%) и на 1 января 2020 года составило 22552 ед.

По состоянию на 1 июля в Торговом реестре зарегистрирован 24021 интернет-магазин (прирост к началу 2020 года - 6,5%, или 1469 ед.), из которых 11406 ед. (47,5%) принадлежат юридическим лицам, 12615 ед. (52,5%) - индивидуальным предпринимателям [4].

В мировом масштабе объем розничных продаж электронной коммерции в 2019 году составил 3,53 трлн. долл. США и, по прогнозам Statista, в 2022 году он вырастет до 6,5 трлн. долл. США.

При этом чистый объем продаж крупнейшего в мире онлайн-ритейлера Amazon увеличился во втором квартале 2020 года на 40% до 88,9 млрд. долл. США по сравнению с 63,4 млрд. долл. США во втором квартале 2019 года. За этот квартал Amazon получил прибыль в размере 5,2 млрд. долл. США, что стало крупнейшей квартальной прибылью за всю 26-летнюю историю компании.

В сентябре Amazon в четвертый раз с начала пандемии масштабно набирает дополнительный персонал, на этот раз компания объявила о наборе 100 тысяч человек для работы на складских и производственных площадках для сбора, упаковки и доставки товаров к покупателям.

Выручка еще одного мирового монстра в сфере онлайн-торговли – китайской Alibaba Group за квартал, закончившийся 30 июня 2020 года, выросла на 34% до 21,7 млрд. долл. США по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Операционная прибыль за квартал составила 4,9 млрд. долл. США, что на 42% больше в годовом выражении. Комментируя блестящие итоги квартала, руководство компании признало, что ускорению роста показателей способствовала пандемия.

Онлайн-продажи Walmart во втором квартале 2020 года выросли на 97%, сеть Target увеличила продажи по доставке на 273%. Драйверами продаж стали алкоголь, товары для дома и продукты питания (рост на 16%, 14% и 12% соответственно), при этом спрос на одежду значительно снизился.

Таким образом, пандемия сказалась на экономике многих стран, в том числе и Беларуси. Режим самоизоляции способствовал тому, что покупатели стали совершать большую часть покупок через такие интерактивные каналы распределения как интернет-магазины. Сегодня можно утверждать, что эпидемиологическая ситуация стирает существовавшие барьеры: как психологические, например, боязнь компьютерного мошенничества, так и законодательного плана, лекарства теперь можно купить онлайн. Данные показывают, что пандемия коронавируса действительно заставила потребителей пересмотреть свое отношение к покупкам в Интернете: часть потребительского спроса естественным образом переходит в онлайн. Для интернет-магазинов это создало возможности расширить свою аудиторию покупателей.

Список использованных источников

1. Юрченко, А.Н. Развитие интернет-торговли в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/61979/1/Yurchenko_126_128.pdf. — Дата доступа: 09.11.2020.

2. Интернет-торговля в Беларуси: тенденции и перспективы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kv.by/content/internettorgovlya-v-belarusi-tendentsii-i-perspektivy>.— Дата доступа: 08.11.2020.
3. Шепелюк, О. Самоизоляция – двигатель электронной торговли [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://belmarket.by/samoizolyaciya-dvigatel-elektronnoy-torgovli>.— Дата доступа: 07.11.2020.
4. Пандемия изменила отношение к e-commerce. К 2021 году ожидается рост рынка более 30% [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://belretail.by/article/pandemiya-izmenila-otnoshenie-k-e-commerce-k-godu-ojidaetsya-rost-ryinka-bolee>. Дата доступа: 07.11.2020.

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖФИРМЕННЫХ И ВНУТРИФИРМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ СЕТЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

М.А. Слонимская, д-р экон. наук, доц.,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

Для эффективного межфирменного взаимодействия необходима возможность информационной интеграции отдельных подсистем предприятия (снабжение, производство, распределение, транспортировка и складирование) с соответствующими подсистемами других предприятий в межфирменной сети, а также с информационной системой сетевого интегратора. Для того чтобы реализовать данное условие предлагается использовать единый подход к организации внутрифирменных информационных потоков и последовательности принятия решений в сфере логистики, направленные на обеспечение необходимого уровня обслуживания клиентов на целевом рыночном сегменте.

Логистика, согласно одному из ее определений, – это элемент системного анализа и средство координации операций. Впервые использование логистики в таком качестве было признано Министерством обороны США в 1960 году [1, с. 37]. Таким образом, представляется целесообразным обеспечивать координацию деятельности участников сети на основе единообразия решения задач логистики и системного анализа.

Предлагаемый нами алгоритм решения задач логистики в рамках сетевой структуры базируется на их классификации, предложенной Д. Риопель, А. Ланжевен, Ж.Ф. Кэмпбелл [2]. Данная классификация включает задачи стратегического, сетевого и операционного уровня.

На уровне стратегического планирования решаются задачи по определению необходимого уровня и постановке целей обслуживания клиентов. На сетевом уровне осуществляется проектирование и построение сети физических объектов, а также информационно-коммуникационной системы. Задачи стратегического и сетевого уровня, выполняют системные интеграторы. Операционный уровень включает задачи по управлению запасами, производственному планированию, управлению закупками и снабжением, внутрифирменными материальными потоками и обработке заказов. Большинство задач операционного уровня самостоятельно решают сами участники сети, основываясь на результатах прогнозирования спроса, которое входит в число задач, осуществляемых системным интегратором. Системный интегратор также решает вопросы управления консолидированными материальными потоками.

Уровень стратегического планирования. В процессе *определения необходимого уровня обслуживания клиентов* на целевом рынке необходимо провести анализ конъюнктуры рынка и конкурентный анализ, используя для этого доступную вторичную информацию и статистические данные. Для того чтобы определить в какой степени для клиентов на целевом рынке важны стоимость, скорость и надежность поставок проводятся глубинные интервью с представителями клиентов, которые принимают решение по выбору поставщика. Проведение глубинных интервью с большим количеством клиентов является трудоемким и затратным процессом. Поэтому целесообразно предварительно выделить

группу ключевых клиентов, объем спроса, которых будет занимать около 80% в общем объеме продаж в соответствии с ABC – классификацией. Аналогичным образом осуществляется классификация товарных позиций, по которым проводится опрос. В дальнейшем в процессе сотрудничества с клиентами на целевом рынке появляется возможность проведения XYZ-классификации клиентов и товарных позиций, то есть к признаку доли в общем объеме продаж добавляется признак регулярности спроса, что дает возможность проводить опрос клиентов категории AX для уточнения их требований к уровню обслуживания при поставке товаров категории AX. Последовательность и методы решения задач стратегического уровня представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. – Последовательность и методы решения задач стратегического уровня

Источник: собственная разработка.

В процессе опроса потребителей важно идентифицировать относительную важность каждого из них, а также ту степень, в которой различные типы покупателей готовы пожертвовать одним аспектом обслуживания ради другого. Для решения данной задачи предлагается использовать метод совместного анализа (известный также как метод trade-off анализа), который традиционно используется в маркетинге при определении необходимых направлений совершенствования параметров существующих или в процессе разработки новых товаров. Применение метода trade-off анализа с целью количественной оценки требований потребителей к уровню их обслуживания в процессе поставки товаров и услуг впервые было предложено М. Кристофером и Х. Пек [3, с. 48-50].

Авторский подход к оценке необходимого уровня обслуживания клиентов, включая применение метода совместного анализа, был разработан и апробирован в процессе выполнения проекта на тему «Технико-экономическое обоснование создания логистического центра на базе РУП «Белтрансснаб» (№ГР 2005-1018, 2005-2007 гг.). В первую очередь был проведен ABC/XYZ – анализ клиентов и ассортимента предприятия. В результате анализа из 10000 были выделены 4 ассортиментные позиции, обеспечивающие 40% общего объема продаж предприятия и пользующиеся регулярным спросом. Аналогичный анализ клиентов предприятия позволил выделить 20 клиентов, обеспечивающих 50% общего объема продаж предприятия, осуществляющих регулярные закупки.

Респондентам предлагалось расставить цифры от 1 до 9 в соответствии со степенью предпочтения вариантов. В таблице 1 отражена информация, полученная в результате опроса одного из респондентов по позиции «Подвижной состав».

Таблица 1. – Результаты опроса клиентов РУП «Белтрансснаб»

1. В зависимости от срока выполнения заказа и размера наценки		Срок выполнения заказа			2. В зависимости от срока выполнения заказа и отсрочки платежа		Срок выполнения заказа			3. В зависимости от размера наценки и отсрочки платежа		Размер наценки к цене производителя		
		в день заявки	в течение 3-х дней	в течение недели			в день заявки	в течение 3-х дней	в течение недели			нет	5%	10%
Размер наценки к цене производителя	нет	1	2	3	Отсрочка	1 неделя	1	2	3	Отсрочка	1 неделя	1	4	7
	5%	4	5	6		3 дня	4	5	6		3 дня	2	5	8
	10%	7	8	9		нет	7	8	9		нет	3	6	9

Источник: собственная разработка.

Приведенная выше информация была проанализирована с помощью регрессионного анализа на основании метода наименьших квадратов с фиктивными переменными. Зависимая переменная представляла собой рейтинги предпочтений.

Независимыми переменными являлись шесть фиктивных переменных, по две для каждой переменной. Функции полезности, определенные для каждой характеристики, а также относительная важность характеристик приведена в таблице 2.

Таблица 2. – Результаты совместного анализа по позиции «Подвижной состав»

Характеристика	Описание	Уровень полезности	Важность
Размер наценки к цене производителя	нет	0,547	0,500
	5%	0,000	
	10%	-0,548	
Срок выполнения заказа	в день заявки	0,182	0,167
	в течение 3-х дней	0,000	
	в течение недели	-0,183	
Условия оплаты (отсрочка платежа)	1 неделя	0,365	0,333
	3 дня	0,000	
	нет	-0,365	

Источник: собственная разработка.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, о том, что по позиции «Подвижной состав» с точки зрения относительной важности для клиентов на первом месте стоит размер наценки к цене производителя, на втором – условия оплаты (отсрочка платежа), на третьем – срок выполнения заказа.

Постановка целей обслуживания клиентов должна соответствовать требованиям SMART, т. е. должны быть конкретными (specific), измеримыми (measurable), достижимыми (achievable), реалистичными (realistic) и определенными во времени (timed). Правильно определенные цели обслуживания клиентов позволяют принимать обоснованные решения в сфере транспортировки, складирования, инвестиций в запасы, стратегий выполнения заказов и производства.

Для того, чтобы цели обслуживания клиентов соответствовали требованиям SMART они должны быть определены на основе специально разработанной шкалы. Предлагается использовать следующие универсальные показатели: 1) время выполнения заказа – охватывает период от подачи покупателем заявки до момента поставки товара (от 100% - минимальное время, до 0% – максимальное время выполнения заказа в сравнении с конкурентами); 2) доступность запасов – процент требований, которые могут быть удовлетворены за счет имеющихся запасов; 3) ограничения размера заказа (от 100% – возможно заказать одну единицу, до 0% – заказ должен быть кратным размеру максимальной грузовой единице); 4) надежность поставок – процент от общего количества заказов, выполненных в установленные сроки; 5) полнота выполнения заказов – процент от общего количества заказов, выполненных в полном объеме; 6) уровень технической поддержки клиентов в процентах от максимально возможного уровня (экспертная оценка); 7) уровень информационной поддержки клиентов в процентах от максимально возможного уровня (экспертная оценка).

Более детальную систему показателей, соответствующих целям обслуживания клиентов позволяет использование методики паттерна (PATTERN — Planning Assistance Through Technical Evaluation Relevance), которая была разработана в США в 1963 году [4]. Методика позволяет определить перечень конечных целей, а также показатели их значимости. Сумма коэффициентов относительной важности для каждого уровня иерархии принимается равной единице. На заключительном этапе производится рациональное распределение ресурсов в соответствии с уровнем этих коэффициентов.

Сетевой уровень. После разработки стратегии сети необходимо осуществить проектирование сети физических объектов. К ключевым задачам, касающихся проектирования сети физических объектов относятся следующие: тип и количество объектов (складов, терминалов, распределительных центров), размер и местоположение каждого объекта, виды деятельности и услуги, предоставляемые каждым объектом, и использование новых или уже существующих объектов. Также необходимо спроектировать систему связей между объектами. Принятие решений базируется на разнообразной информации, касающейся необходимого уровня обслуживания клиентов, описании уже существующей логистической и транспортной инфраструктуры, конкурентной среды, доступности ресурсов и имеющихся ограничений с точки зрения законодательства. Выбор места расположения объектов, осуществляется на основе применения метода центра тяжести.

Проектирование информационно-коммуникационной системы осуществляется с целью создания и поддержания эффективной системы коммуникации и обмена информацией в сети. Последовательность и методы решения задач сетевого уровня представлены на рисунке 2.

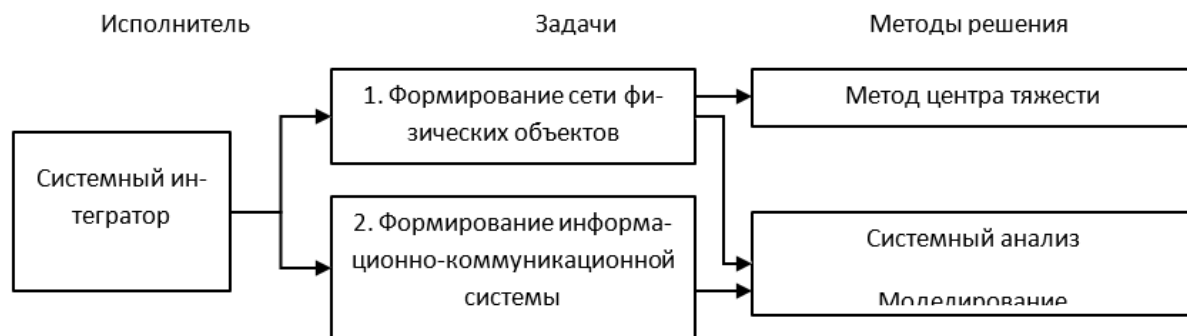


Рисунок 2. – Последовательность и методы решения задач сетевого уровня

Источник: собственная разработка.

Таким образом, обмен информацией между объектами цепи поставок и сетевым логистическим интегратором, который возможен только при условии совместимости их информационных систем, дает многочисленные преимущества участникам цепи поставок, включая снижение степени неопределенности, связанной со спросом, продуктом и технологией, повышение эффективности и производительности за счет улучшения координации между различными отделами и между участниками цепи поставок, повышение управляемости процессов, сокращение времени проектирования продукта, сокращение длительности цикла поставок при одновременном повышении их надежности.

Список использованных источников

1. Finkelstein, W. Logistics: a systems concept / W. Finkelstein // Logistics world. – 1988. – March – P. 37–41.
2. Riopel D. The Network of Logistics Decisions / D. Riopel, A. Langevin, Campbell J. F. // Logistics systems: Design and Optimization / edited by André Langevin and Diane Riopel. – USA: Springer, 2005. – P. 1–38.
3. Christopher, M. Marketing Logistics / M. Christopher, H. Peck. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2003. – 169 p.
4. Sigford, J. V. Project PATTERN: A Methodology for Determining Relevance in Complex Decision-Making / J. V. Sigford, R. H. Parvin // IEEE Transactions on engineering management. – 1965. – March – P. 9–12.

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ УСТАНОВЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТА ВЫПОЛНЕНИЯ КОНКРЕТНЫХ ВИДОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

А.М. Сумец, д-р экон. наук, проф.,
Национальный фармацевтический университет, Харьков, Украина

Многолетние исследования автора, посвященные изучению и оценке логистической деятельности предприятий масложировой отрасли (МЖО), однозначно позволяют указать на ее сложность и многогранность [1 – 4]. В указанных публикациях сделан вывод о том, что логистическую деятельность (ЛД) производственных предприятий МЖО необходимо дифференцировать относительно фаз перемещения материального потока (МП) при осуществлении ими хозяйственной деятельности на такие виды: поставки на предприятие материальных ресурсов; производство, распределение и сбыт продукции; возврат некачественной, испорченной, поврежденной продукции и той, у которой истек срок потребления; утилизация (переработка) производственных отходов; уничтожения отходов, некачественной, испорченной, поврежденной продукции и той, у которой истек срок потребления. В то же время в пределах указанных фаз перемещения МП, реализуются и такие типичные виды ЛД по функциям: локализация производства и складов, которые являются ключевыми объектами логистической системы (ЛС); закупка необходимых материально-технических ресурсов (МТР) для обеспечения нормального функционирования предприятия; доставка запасных частей для обслуживания и ремонта элементов технологической базы ЛС; транспортировка и перемещение МТР, включая готовую продукцию; складирование МТР и готовой продукции с сопутствующим управлением их запасами; грузопереработка сырья, материалов и готовой продукции; комплектование и упаковка готовой продукции; мониторинг перемещения и процессов транспортировки МТР, включая готовую продукцию; формирование и поддержание связей с поставщиками, посредниками и потребителями (коммуникации); обслуживание потребителей на избранных сегментах рынка; учет и контроль затрат на осуществление всего перечня видов ЛД, логистическое администрирование, а также содержание логистической инфраструктуры. Отдельно выделен такой вид деятельности как управление логистическими информационными потоками. Это обусловлено необходимостью создания на предприятиях МЖО логистических информационных структур.

Изложенное выше, позволяет указать на довольно-таки большое разнообразие видов ЛД, осуществляемой на предприятиях МЖО. На основании этого для дальнейшего развития теории и методологии логистики необходимо классифицировать ЛД по ее видам применительно к имеющимся фазам перемещения МП и функциям, которые осуществляются конкретными подразделениями логистики или отдельными исполнителями. Учитывая это, автором составлена обобщенная классификация видов ЛД [1; 4]. Она включает шесть видов ЛД (фазовых) применительно к имеющимся фазам перемещения МП, 15 типичных ее видов по функциям (функциональных) и один вид деятельности, являющийся общим для выделенных двух групп видов ЛД. Взаимное пересечение и сочетание

указанных видов ЛД в процессе осуществления предприятиями хозяйственной деятельности представлено в табл. 1.

Содержание и сложность взаимного пересечения выделенных видов логистической деятельности, приведенных в табл. 1, обуславливает необходимость определения их приоритета для дальнейшего планирования и развития в процессе хозяйствования предприятий МЖО. С точки зрения автора, для решения этой задачи можно использовать экспертные методы, которые представляют собой комплекс логических и математико-статистических действий, направленных на сбор информации от специалистов в определенной сфере, ее анализ и обобщение для подготовки и выбора рациональных решений.

Таблица 1. – Взаимное перекрещивание «фазовых» и «функциональных» видов ЛД производственных предприятий масложировой отрасли

Виды логистической деятельности по функциям (функциональные)	Виды ЛД относительно к фазам перемещения МП (фазовые)					
	поставка (А)	производство (Б)	распределение и сбыт (В)	возврат продукции (Г)	утилизация отходов (Д)	уничтожение отходов (Е)
1. Закупка МТР	+					
2. Складирование и хранение	+	+	+	+	+	+
3. Транспортировка и перемещение	+	+	+	+	+	+
4. Управление запасами	+	+	+	+	+	+
5. Грузопереработка	+	+	+	+	+	+
6. Мониторинг перемещения МП	+	+	+	+	+	+
7. Упаковка готовой продукции		+	+		+	
8. Комплектование заказов потребителей			+			
9. Локализация производства и складов		+	+	+	+	
10. Обслуживание клиентов			+			
11. Логистическое администрирование	+	+	+	+	+	+
12. Учет и контроль логистических затрат	+	+	+	+	+	+
13. Коммуникации с потребителями и партнерами	+		+			+
14. Доставка запасных частей	+					
15. Содержание логистической инфраструктуры	+	+	+	+		+

Источник: составлено автором.

Пригодными для решения указанных задач является также разнообразные методы агрегирования и кластеризации, информационные критерии сравнения и процедуры многокритериального оценивания. Однако эти методы не корректно применять для решения задач указанного класса со сложной структурой, как, например, задача оценки рейтинга видов ЛД в рамках осуществляемой хозяйственной деятельности предприятия. Объяснить это можно тем, что, во-первых, для указанной задачи следует сравнивать большое количество видов ЛД (или групп их однородных видов). Во-вторых, по этим методам особенно сложно сравнивать виды ЛД по разным показателям, часть из которых – это количественные, а часть – это качественные. В-третьих, вследствие изменения социально-экономических условий хозяйствования и стратегических приоритетов предприятия часто меняется количество видов ЛД. Поэтому полученные результаты сравнения и анализа требуют полного обновления, а это является трудоемким и затратным процессом. Кроме того, при использовании методов агрегирования и кластеризации, информационных критериев сравнения и процедуры многокритериального оценивания надо учитывать и потери времени на обновление информационной базы для принятия нужного управленческого решения.

Учитывая вышесказанное считаем, что для решения выше сформулированной задачи, целесообразным является использование метода анализа иерархий (МАИ), сущность которого заключается в применении экспертных оценок с пошаговой сверткой и упорядоченностью качественных и количественных показателей и признаков объектов для выбора лучшего из них.

В практике хозяйствования производственных предприятий обычно применяют МАИ для распределения ресурсов, определения приоритетов при выборе альтернативного управленческого решения, а также для анализа соотношения стоимость-эффективность. Сейчас этот метод с успехом также применяют для оценки приоритетов в служебно-боевой деятельности частей и подразделений силовых структур, управления экономической безопасностью предприятия, выбора перевозчика для транспортировки грузов при обслуживании большого количества клиентов, выбора рационального места расположения логистических объектов на определенном логистическом полигоне и каналов распределения продукции, решения различных бытовых вопросов, например, покупки жилья и пр. Выбор метода анализа иерархий для решения задачи установления приоритета в выборе логистической деятельности обусловлено его свойствами, прежде всего, возможностями парного сравнения признаков объектов (характеристик видов ЛД), дополнительности исходной матрицы и наличием вербально-числовой шкалы.

Установленные с помощью МАИ приоритеты видов ЛД могут быть приняты в качестве базы для обоснования состава и структуры основных систем, обеспечивающих ее осуществление на производственных предприятиях МЖО: логистической, что выступает в роли продуцента логистической деятельности; логистического менеджмента, обеспечивающей организацию планирования и управления процессом осуществления ЛД; регистрации, анализа и контроля логистических расходов, позволяющей своевременно определять и оценивать затраты на осуществление всего комплекса видов ЛД и устанавливать целесообразность их выполнения.

Инсталляция на предприятиях МЖО указанных систем будет иметь существенное влияние на социальный и финансовый результат ЛД предприятия.

Список использованных источников

1. Сумец А.М. Классификация логистических расходов / А.М. Сумец // 36. наук. праць Черкаського держ. техн. ун-ту. – 2010. – Вип. 25. – Частина III. – Т.1. – С. 210–214.
2. Сумець О.М. Систематика видів логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу / О.М. Сумець // Наук. журнал «Економічний форум». – 2014. – № 2. – С. 157–163.
3. Сумец А.М. Концептуальный подход к организации логистической деятельности на предприятиях по производству и переработке сельскохозяйственной продукции / А.М. Сумец // Научно-теор. ежемесячный журнал «Вестник Полоцкого государственного университета». – Серия D : «Экономические и юридические науки». – 2014. – Вып. 4. – С. 123–127.
4. Сумець О.М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу : [монографія]. – Харків : ТОВ «Друкарня Мадрид», 2015. – 544 с.

ЦИФРОВОЙ ТРАНСПОРТНЫЙ КОРИДОР КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

А.А. Тозик, канд. экон. наук, доц.,

А.В. Бегун,

Белорусский национальный технический университет, Минск

Важнейшим элементом мировой транспортной системы являются международные транспортные коридоры, обеспечивающие магистральные перевозки значительных объемов грузов по устоявшимся маршрутам и проверенным технологиям с соблюдением качественных условий перевозки, включая вопросы ее безопасности и сохранности груза.

В рамках сегодняшних реалий появилось новое понятие «цифровой транспортный коридор», предполагающее информационную поддержку перевозок на основе электронного документооборота, мониторинг и контроль транспортных средств, грузов и операций с ними на всем пути следования, предоставление аналитических данных резидентам и контролирующим органам о транзитных, экспортных, импортных и внутренних грузопотоках.

Транзит является одним из ключевых факторов роста белорусской экономики, учитывая географическое положение РБ. Рост в общей сумме объема белорусского экспорта грузовых транспортных услуг – яркое тому подтверждение (рисунок 1).

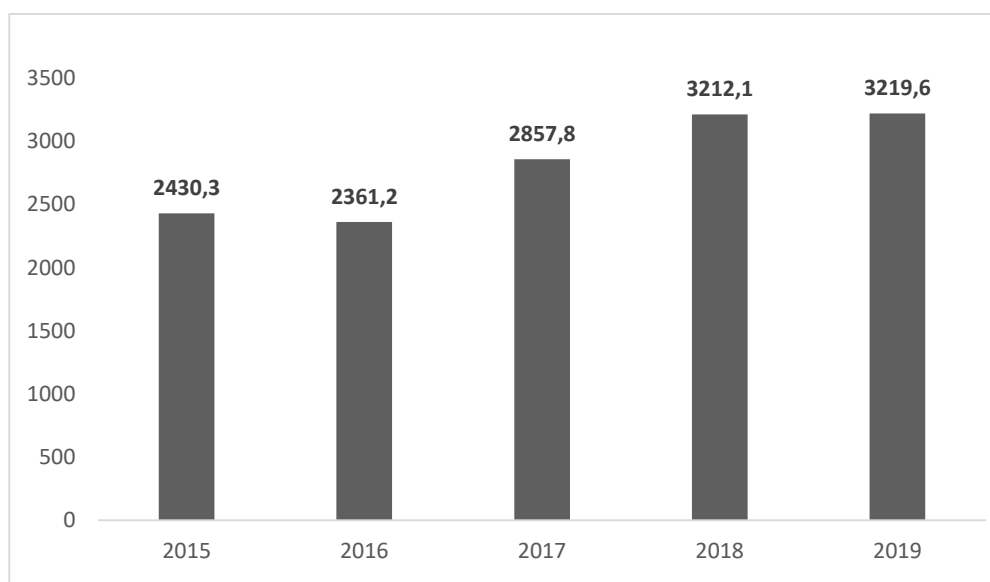


Рисунок 1. – Объем экспорта грузовых транспортных услуг Республики Беларусь за период 2015-2019 гг., млн долл. США

Источник: [1].

Результаты анализа структуры белорусского экспорта транспортных услуг 2019 г. свидетельствуют о том, что основным их потребителями являются государства-члены ЕС. Так, по автомобильным перевозкам экспорт услуг в ЕС составил 1 130 млн долл. США (или

76 % от общего объема экспорта услуг данного вида транспорта), в страны- члены Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) – 179 млн долл. США (или 12 %). По экспорту услуг железнодорожного транспорта ситуация складывается подобным образом: экспорт в страны ЕС – 747 млн долл. США (или 69 %), в страны-члены ЕАЭС – 230 млн долл. США (или 21 %). В части авиатранспорта объемы поставок услуг в ЕАЭС незначительно преобладают над поставками в ЕС, но в целом на долю каждого из данных интеграционных образований приходится немногим более 30 %. Белорусские услуги морского транспорта востребованы в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, Южной Америки, трубопроводного – в странах ЕС [2].

В этой связи Беларусь как непосредственная страна-участница ЕАЭС заинтересована в скорейшем внедрении разработанной (в том числе при участии НИРУП «Институт прикладных программных систем» РБ) концепции создания экосистемы цифровых транспортных коридоров (далее – ЭЦТК).

Суть концепции состоит в создании открытой экосистемы транспортно-логистических информационных сервисов на базе передовых цифровых технологий и платформенных решений, в том числе уже существующих, которые обеспечивают эффективное взаимодействие перевозчиков и грузовладельцев во всех пяти государствах-членах ЕАЭС, а также из третьих стран. При этом проект исходит из принципа национального суверенитета данных.

В целом ЭЦТК призвана минимизировать барьеры и повысить конкурентоспособность для ответственных участников перевозочного процесса за счет:

- оптимизации процессов перевозки и декларирования грузов;
- определения наиболее оптимальных маршрутов и условий перевозки;
- использования юридически значимых электронных документов;
- предварительного бронирования очереди на международном автомобильном пункте пропуска и формирования единой информационной среды, в том числе на наднациональном уровне.

В итоге ожидается существенное снижение административных и временных затрат перевозчиков, а также рост скорости оборачиваемости грузов.

Сегодня автомобильный транспорт обеспечивает в странах ЕАЭС около 82% общего объема перевозок грузов транспортом (без учета трубопроводного). Так, в нашей стране доля экспорта услуг грузового автомобильного транспорта устойчиво преобладает над всеми остальными видами транспорта в течение последних 5 лет (таблица 1).

Таблица 1. – Доля экспорта грузовых транспортных услуг в разрезе видов транспорта в общем объеме экспорта грузовых транспортных услуг (в процентах)

Вид транспорта	2015	2016	2017	2018	2019
железнодорожный	25,17	24,78	26,65	28,54	28,79
автомобильный	35,14	38,23	39,40	40,68	42,69
воздушный	1,76	1,83	1,18	1,43	1,32
морской	9,25	8,89	10,03	10,09	8,63
трубопроводный	28,68	26,28	22,74	19,26	18,57

Источник: [1].

По прогнозам Евразийской экономической комиссии ожидается, что за счет реализации проекта ЭЦТК на международных транспортных автомобильных перевозках начиная с 2022 года годовой пробег в расчете на каждое транспортное средство за счет снижения непроизводственных простоев вырастет в среднем на 20 %. Соответственно, рост годовой выручки на один автомобиль может составить в среднем до 12 тысяч евро [3].

Одним из важнейших аспектов цифровой логистики уже сегодня является электронный документооборот. На подготовку бумажной документации и задержку доставки, связанную с её оформлением, приходится 10-15 % транспортных расходов. При внедрении юридически признанного электронного документооборота эти расходы могут быть снижены на 20-40 % [4].

Результат от использования цифровых технологий оформления товаросопроводительных документов с применением электронной подписи в международном сообщении имеет синергетический эффект взаимодействия всех элементов системы, а также приводит к устранению потерь на многих этапах жизненного цикла оформления взаимоотношений грузоотправителя с грузополучателем.

На сегодняшний день выделяется ряд факторов, ограничивающих международное использование цифровой подписи в электронных перевозочных документах:

- различия в терминологии и многозначность толкования нормативной базы разных стран;
- неоднобразное использование реквизитов сертификатов;
- проверка достоверности цифровой подписи национальными центрами вместо единого международного центра;
- проблемы долговременного хранения цифровых документов.

Очевидна необходимость проведения работ и принятия мер по устранению вышеописанных препятствий создания и развития единого информационного пространства с помощью цифровых технологий. Обмен информацией, отслеживание транспортировки грузов, дистанционное управление и контроль над операциями и персоналом, анализ и автоматизация с участием стационарных и мобильных устройств являются требованием настоящего времени в транспортной сфере.

В рамках ЕАЭС ведется также работа по введению системы электронных паспортов транспортных средств (паспорта шасси и паспорта самоходной машины). Так, 24 апреля 2020 г. Совет Министров Республики Беларусь принял постановление № 254 «О введении систем электронных паспортов». Открытое акционерное общество «ЦНИИТУ» определено национальным оператором системы электронных паспортов транспортных средств (электронных паспортов шасси транспортных средств) и системы электронных паспортов самоходных машин и других видов техники [5].

В цифровых транспортных коридорах грузы должны сопровождаться электронной документацией в целях ускорения их прохождения на границах. Уже сегодня белорусская таможня принимает электронные декларации заранее, что ускоряет прохождение груза. Успешный проект по внедрению системы интеллектуального видеоконтроля пилотного характера в пункте пропуска «Новая Гута» реализован в рамках флагманской инициативы «Интегрированное управление границами» Восточного партнерства.

Общая тенденция цифровизации логистики порождает создание программных продуктов, нацеленных на поддержание и развитие компаний из сферы среднего и малого бизнеса. Ярким примером служит недавно пришедшая на рынок РБ международная информационная транспортная платформа Qoobus, работающая в нескольких направлениях, каждому из которых соответствует определенная опция:

- 1) Free loads transport – нахождение грузов и транспорта в режиме реального времени;
- 2) Qcheck – проверка надежности потенциального партнера (актуальные финансовые отчеты, судебные дела, лицензии и разрешения, карта активности и зоны интересов);
- 3) Heat Map – отображение всей актуальной информации о рынках на одной карте (о наибольшем спросе на грузы и транспорт);
- 4) CRM – автоматизация взаимодействия с клиентами через прикладное программное обеспечение;
- 5) Social Network – упрощенная коммуникация с партнерами посредством использования первой в мире транспортной социальной сети [6].

На наш взгляд, целесообразно использовать подобные транспортно-информационные платформы, а также перенимать положительный опыт и вести идентичные разработки на более высоком государственном и межгосударственном уровне, что позитивно отразится на развитии транспортного потенциала нашей страны и повысит уровень соответствия международных стандартам в этой области.

Стоит отметить, что и Республика Беларусь по последним данным в рейтинге по значению итогового индекса развития информационно-коммуникационных технологий занимает 32 место из 175 стран, а в СНГ – лидирующие позиции по этому показателю [7, с. 37]. Однако дисбаланс между цифровизацией государства и развитием частных инициатив в этой области сохраняется.

Цифровые платформы являются квинтэссенцией современного инструментария цифровой логистики, интегрируя значительное число инновационных технологий и предоставляя пользователям доступ к различным цифровым инструментам. Внедрение концепции создания экосистемы цифровых транспортных коридоров повышает уровень прогрессивности применяемых технологий за счет улучшения качества осуществления транспортно-логистических процессов сокращается время обслуживания (в силу ускорения процессов обработки и передачи информации) и скорость доставки грузов. Соответственно, мы можем говорить о совершенствовании транспортных процессов до уровня транспортно-технологических, что говорит о повышении уровня эффективности данных процессов. Практическая реализация экосистемы цифровых транспортных коридоров влечет за собой увеличение объема перевозок, появляются новые IT-услуги, повышается производительность, сокращаются расходы транспортной составляющей в конечной стоимости продукции, обеспечивается качество и безопасность перевозок, повышается пропускная способность международного транспортного коридора ЕАЭС – в результате происходит прирост доходов от дополнительных перевозок, появляются дополнительные доходы при оказании IT-услуг, что в свою очередь положительно отражается на доходах и развитии не только транзитного потенциала, но и IT-индустрии РБ.

Список использованных источников

1. Платежный баланс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/balpay/>. – Дата доступа: 16.11.2020.
2. Внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/foreigntrade/>. – Дата доступа: 16.11.2020.
3. ЕАЭС запускает создание экосистемы цифровых транспортных коридоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/19-06-2019-2.aspx/>. – Дата доступа: 17.11.2020.
4. Королева, А. А. Экономические эффекты цифровой логистики / А.А. Королева // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. – 2019. – № 1. – С. 68–76.
5. В Беларуси вводится система электронных паспортов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bamar.org/information/news/2020_04_30_119268/. – Дата доступа: 17.11.2020.
6. 6Грузы, логистика и транспорт на одной платформе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://qoobus.com/ru/>. – Дата доступа: 17.11.2020.
7. Цифровая повестка ЕАЭС 2016-2019-2025 : [сборник]. – М. : Москва, 2019. – 199 с.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н.В. Трушкина, канд. экон. наук,

Ю.О. Шкригун,

Институт экономики промышленности НАН Украины, Киев

Беларусь является важным транспортным коридором, связывающим Запад и Восток, регионы Черноморского побережья со странами Балтийского моря. Ежегодно через территорию страны следует свыше 100 млн тонн европейских грузов, из них около 90% – между Российской Федерацией и Европейским союзом. Поэтому Беларусь по праву считается важнейшей транспортной артерией евразийского пространства, в полной мере обеспечивающей оперативность и безопасность транзита. Транспортные услуги оказываются железнодорожным, автомобильным, воздушным, речным и трубопроводным видами транспорта [1]. Согласно заявлению Минтранса РБ в 2018 г. фокус внимания со стороны государства был сосредоточен на либерализации рынка транспортных услуг через развитие конкурентной среды логистического рынка. Одним из основных аспектов является принятие Закона Республики Беларусь от 9 ноября 2018 г. № 145-З «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О транспортно-экспедиционной деятельности».

Республика Беларусь присоединилась к Соглашению между правительствами государств – членов Шанхайской организации сотрудничества о создании благоприятных условий для международных автомобильных перевозок, в целях развития международных правовых основ развития грузовых перевозок проведена работа по подписанию Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Турецкой Республики о международных комбинированных перевозках грузов, подписано Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Латвийской Республики о международном железнодорожном сообщении, реализовано соглашения с Азербайджаном о международном транспортном коридоре «Север-Юг». Особое внимание уделено реализации инициативы «Экономический пояс Шёлкового пути»: за 2018 г. контейнерными поездами в сообщении Китай – Западная Европа – Китай перевезено 314,7 тыс. контейнеров в ДФЭ, с приростом в 1,28 раз по сравнению с показателем за 2017 г. [2].

Транспортная система Республики Беларусь представлена трубопроводным, железнодорожным, автомобильным, водным и воздушным транспортом. Ниже приведён объём грузооборота. Динамика показателя является нестабильной (рис. 1) [3].

Анализ рынка логистической и транспортно-экспедиционной деятельности за 2019 г. показывает, что наибольшее количество организаций, осуществляющих транспортно-экспедиционную и логистическую деятельность, зарегистрировано в г. Минске (51,5 %). В Минской области удельный вес организаций, занимающихся этой деятельностью, – 19 %, Брестской – 13 %, Могилёвской – 10 %, Гродненской – 8,5 %, Витебской – 7 %, Гомельской области – 2,8 %. При этом, государственную форму собственности имеют порядка 120 юридических лиц (менее 3,6 %) [4].

Согласно итогам транспортно-экспедиционной и логистической деятельности в Республике Беларусь в 2019 г. объем транспортно-экспедиционных услуг составил 2233,5 млн долл. США. В том числе, по договорам с резидентами РБ 716,8 млн долл. США, по договорам с нерезидентами РБ 1 516,7 млн долл. США (рис. 2). Из них импорт услуг составил в 2019 г. 825,3 млн долл. США (в 2018 г. – 761,3 млн долл.).

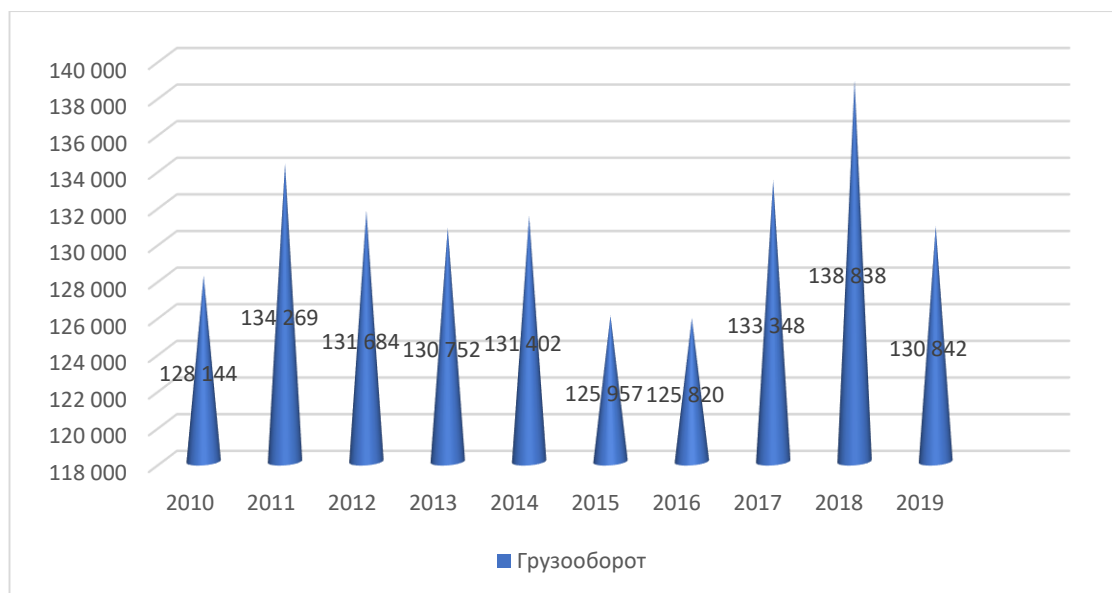


Рисунок 1. – Грузооборот Республики Беларусь за период 2010-2019 гг., млн ткм
(построен по данным [3])

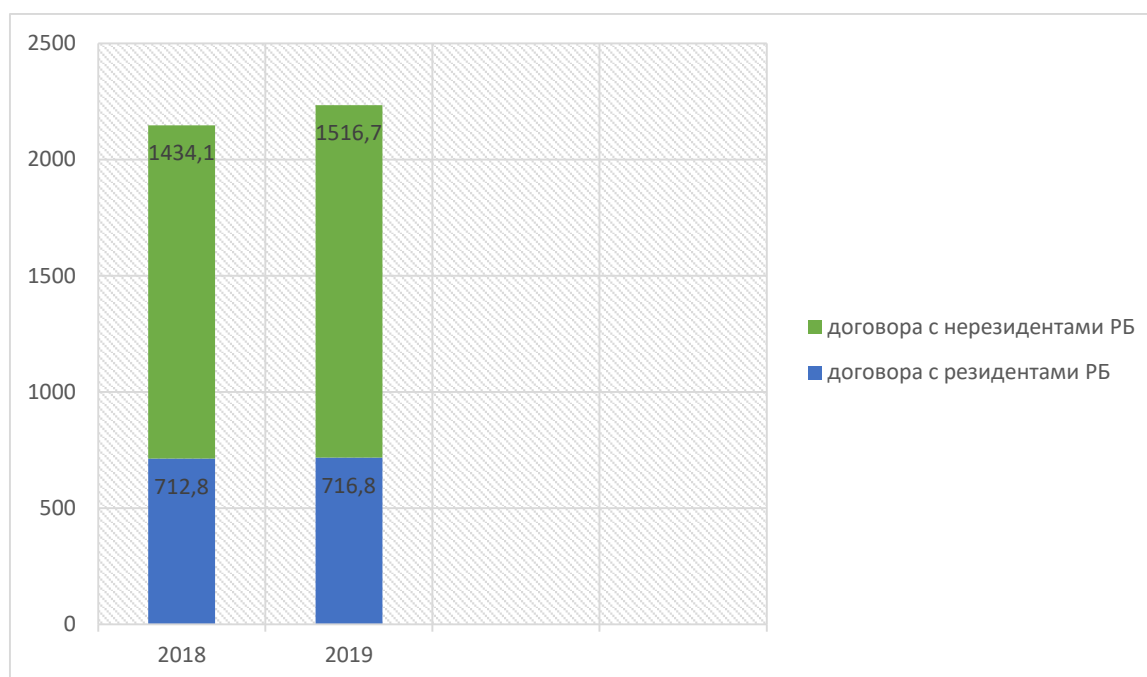


Рисунок 2. – Объем транспортно-экспедиционных услуг, млн долл. США
(построен по данным [5])

Общий объем выручки экспедиторов составил в 2019 г. 239,3 млн долл. США, в 2018 г. – 221,3 млн долл. США. В 2019 г. объем логистических услуг оценивается в размере 209,7 млн долл. США, в том числе, по договорам с резидентами РБ – 170,7 млн долл. США; по договорам с нерезидентами РБ – 39 млн долл. США. В 2019 г. услуги, оказанные логистическими центрами, составляли 85 млн долл. США, логистическими операторами – 124,7 млн долл. США (в 2018 г. 62, 9 и 85, 4 млн долл. США, соответственно). Объем логистических услуг по обработке транзитных грузов на логистических центрах Республики Беларусь составил в 2019 г. 27,1 млн долл. США (в 2018 г. – 26,6, в 2017 г. – 30,1 млн долл.). Затраты, связанные с оказанием логистических услуг и содержанием логистических центров, составили в 2019 г. 165,5 млн долл. США (в 2018 г. – 125,2 млн долл. США, в 2017 г. – 119,6 млн долл. США) [5].

Логистические центры — это предприятия, которые специализируются на обработке и хранении грузов, их таможенном оформлении, универсальных грузовых решениях и сопутствующих информационных услугах [6]. В 2019 г. в Беларуси функционировало 55 логистических центров [7].

Согласно заявлению Управления программ развития и международного сотрудничества Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь в программе развития логистической отрасли заложено увеличение объёма логистических услуг в 2 раза от уровня 2016 г. При этом было акцентировано внимание на проблемы с наполнением и эффективным использованием логистических центров. Не всем операторам удалось полностью встроиться в мировые цепочки, существует проблемы адаптационного периода локального использования аутсорсинга складского персонала. В рамках китайской инициативы «Один пояс, один путь» планируется создать опорные логистические центры, в Беларуси для этих целей рассматривается Минск и Брест [8].

В Индексе эффективности логистики, составляемом Всемирным банком, Беларусь заняла в 2018 г. 103-е место, поднявшись на 17 позиций по сравнению с 2016 г. До этого лучшим ее результатом была 74-я позиция из 160 стран мира в 2007 г. В 2012 г. Беларусь занимала 91 место, в 2014 г. – 99, в 2016 г. – 120 место [9].

В 2019 г. в Республике Беларусь 1774 субъектов хозяйствования, осуществляли транспортно-экспедиционную и логистическую деятельность, что на 13 % больше чем в 2018 г. (1539 субъектов хозяйствования). Порядка 18% субъектов являются юридическими лицами с иностранными инвестициями (с участием иностранного капитала, аффилированными иностранными организациями) (в 2018 г. – 27 %).

В отчёте Минтранса Республики Беларусь указывается, что уменьшение количества иностранного капитала в транспортно-экспедиционных и логистических организациях, как и в логистической деятельности в целом, эксперты Международной финансовой корпорации связывают с реализацией законов (не прописаны нормы, защищающие права инвесторов), нестабильной экономической ситуацией в стране, а также завышенными требованиями по объёму инвестиций и условий деятельности нерезидентов в Беларуси [4].

Есть риск, что из-за резкого ухудшения межгосударственных отношений с Республикой Беларусь европейские страны (в первую очередь, Польша) могут значительно

сократить квоты разрешений на автомобильные международные перевозки для белорусских перевозчиков, что сильно снизит возможности белорусских транспортных компаний на рынке перевозок в/из Европы. Для грузовладельцев это очередной фактор увеличения логистических затрат из-за сокращения провозных возможностей на этом направлении [10].

Таким образом, к приоритетным направлениям развития логистической системы Беларуси можно отнести цифровую трансформацию процессов логистической деятельности [11-15]; оптимизацию бизнес-процессов на основе использования цифровых технологий; упрощение первичного учётного документооборота; формирование экономических предпочтений для логистических операторов; совершенствование системы координации развития логистической системы; системный анализ рисков логистической деятельности предприятий и на этой основе управление рисками, используя набор методов, инструментов и мероприятий, которые позволяют в определённой степени прогнозировать возникновение рисков событий и принимать своевременные меры по их минимизации.

Реализация вышеперечисленных мероприятий будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятий в результате совершенствования управления логистической деятельностью за счёт сокращения сроков исполнения заказов и объёмов товарных запасов, роста уровня удовлетворённости спроса потребителей и качества логистических услуг, оптимизации материальных, транспортных, информационных и финансовых потоков, повышения рентабельности операционной деятельности.

В дальнейших исследованиях планируется разработать предложения по трансформации логистической деятельности предприятий Республики Беларусь с использованием цифровых технологий.

Список использованных источников

1. Национальная библиотека Беларуси. Транспортно-логистическая система. Режим доступа: <https://infocenter.nlb.by/ekonomika-i-biznes/transportno-logisticheskaya-sistema/> - Дата доступа: 10.11.2020
2. Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь. Пресс-Центр. В Минтрансе Беларуси рассмотрели итоги развития логистической системы Республики Беларусь и обсудили основные направления ее развития. 2019. 28 марта. Режим доступа: [tps://www.mintrans.gov.by/ru/news-ru/view/v-mintranse-belarusi-rassmotreli-itogi-razvitija-logisticheskoy-sistemy-respubliki-belarus-i-obsudili-3196-2019/](https://www.mintrans.gov.by/ru/news-ru/view/v-mintranse-belarusi-rassmotreli-itogi-razvitija-logisticheskoy-sistemy-respubliki-belarus-i-obsudili-3196-2019/) - Дата доступа: 10.11.2020
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/transport/> - Дата доступа: 10.11.2020
4. Infotrans. Официальная статистика по логистической деятельности в Беларуси (итоги 2019 года). Режим доступа: <https://infotrans.by/2020/05/08/oficialnaya-statistika-po-logisticheskoy-deyatelnosti-v-belarusi-itogi-2019-goda/> - Дата доступа: 10.11.2020

5. Итоги транспортно-экспедиционной и логистической деятельности в Республике Беларусь за 2019 год. Режим доступа: <http://baifby.com/page/70> - Дата доступа: 10.11.2020
6. Альгерчик Ю. Хотели как в Европе – не получилось. Режим доступа: <https://auto.tut.by/news/exclusive/612058.html?c> - Дата доступа: 10.11.2020
7. Минтранс. Логистическая инфраструктура Республики Беларусь. 2019. Режим доступа: <https://www.mintrans.gov.by/uploads/files/23-05-2019-1.pdf> - Дата доступа: 10.11.2020
8. Reformation. В Беларуси действует 58 логистических центров. Режим доступа: <https://reform.by/v-belarusi-dejstvuuet-58-logisticheskikh-centrov> - Дата доступа: 10.11.2020
9. Transinfo. News. По индексу эффективности логистики Беларусь на 103 месте. Режим доступа: <https://news.transinfo.by/ekonomika/5621-po-indeksu-effektivnosti-logistiki-belarus-na-103-meste.html> - Дата доступа: 10.11.2020
10. Eurostatica. Риски и ограничения на рынке грузоперевозок в связи с политическим кризисом в Беларуси. Режим доступа: <http://eurostatica.com/news/517/> - Дата доступа: 10.11.2020
11. Zaloznova Yu., Trushkina N. Management of logistic activities as a mechanism for providing sustainable development of enterprises in the digital economy. *Virtual Economics*. 2019. Vol. 2. No 1. P. 63-80. Режим доступа: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01\(4\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01(4)) - Дата доступа: 10.11.2020
12. Tryfonova O., Trushkina N. Application of information technologies in logistic activities of enterprises. *Conceptual aspects management of competitiveness the economic entities: collective monograph* / Edited by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko. In 2 Vol. / Higher School of Social and Economic. Przeworsk: WSSG, 2019. Vol. 1. P. 161-172.
13. Trushkina N. Transformation of customer relationship management in the digital economy. *Digital economy and digital society: monograph* / Edited by T. Nestorenko, M. Wierzbik-Stronska; Katowice School of Technology. Katowice: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach, 2019. P. 311-316.
14. Kwilinski A., Trushkina N. Digital transformation of business processes of enterprises in the context of globalization. *Science and innovation: collection of scientific articles*. May 30, 2019, Fachhochschule Oberosterreich. Shioda GmbH, Steyr, Austria, 2019. P. 12-15.
15. Trushkina N. Organizational-economic mechanism of management logistic activity of enterprise: essence and structure. *Strategies for sustainable socio-economic development and mechanisms their implementation in the global dimension: collective monograph* / VUZF University of Finance, Business and Entrepreneurship. Sofia: VUZF Publishing House «St. Grigorii Bogoslov», 2019. Vol. 3. P. 117-125.

СЦЕНАРИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ЛОГИСТИКИ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

О.А. Шавлюга, канд. экон. наук,
Полоцкий государственный университет, Беларусь

Для современных организаций все более актуальными становятся вопросы своевременной адаптации к быстро меняющейся рыночной ситуации. Появляется необходимость предвидения возможных и формирования желательных вариантов развития деятельности организации.

Маркетинговая логистика представляет собой комплексную систему управления процессом товародвижения с включением ряда функций управления закупками, снабжением, запасами, транспортом, распределением, складским хозяйством и тщательным учетом запросов потребителей [1].

Проведенное исследование позволило выявить наиболее важные проблемы современных организаций в области маркетинга и логистики: недостаточное внимание уделяется анализу и прогнозированию рыночных тенденций, поиску высокоприбыльных рыночных ниш, использованию современных маркетинговых инструментов в сфере логистики, оптимизации логистических затрат, практически не используется сценарный подход.

Средством своевременной адаптации организации к изменениям внешней среды может быть применение сценарного моделирования в маркетинговой логистике.

Разработанные сценарии маркетинговой логистики отличаются целями, маркетинговыми и логистическими мероприятиями, затратами на осуществление, масштабом реализации и т.д. (таблица 1.).

Таблица 1. – Сценарии маркетинговой логистики

Сценарий	Содержание сценария маркетинговой логистики
1	2
Инновационный	– активный мониторинг деятельности конкурентов и их ранжирование; – разработка и выпуск товара-новинки, логистической услуги; – внедрение инноваций в логистической и маркетинговой сфере; – создание эксклюзивного бренда; – ценовое дифференцирование, применение различных ценовых стратегий в зависимости от условий поставки, требований складирования, комплектации, затрат на транспортировку, сервисное обслуживание; – ориентация на формирование новых конкурентных преимуществ (качество, цена, скорость и удобство доставки, сервисное обслуживание, программы лояльности и др.); – формирование новой рыночной ниши логистических услуг; – индивидуальная работа с поставщиками и потребителями; – поиск и внедрение новых форм дистрибуции; – повышение квалификации персонала в сфере логистики и маркетинга; – максимальное использование преимуществ интернет-маркетинга и других информационных технологий в сфере маркетинговой логистики.

Продолжение таблицы 1

1	2
Развивающий	– обновление комплекса предоставляемых логистических услуг; – конкурентный анализ, оценка перспектив развития организации на рынке, применение бенчмаркинга; – наращивание объемов производимой продукции и предоставляемых услуг; – обеспечение надежности поставок товара и оказания услуг; – адаптация ценовой стратегии для разных групп потребителей, рынков, товаров, услуг; – управление заказами потребителей; – поиск и развитие новых каналов распределения товаров; – управление запасами готовой продукции с учетом требований покупателей; – кросс-маркетинг (реализация совместных проектов и мероприятий с предприятиями – партнерами); – проведение активной рекламной кампании, совершенствование программ лояльности; – обновление используемых информационных технологий в сфере маркетинговой логистики.
Стимулирующий	– анализ конкурентоспособности организации; – расширение перечня предоставляемых логистических услуг; – поиск и достижение новых конкурентных преимуществ за счет использования маркетинговой логистики; – использование гибкой ценовой политики, ориентированной на потребителя; – поиск новых рыночных ниш; – оптимизация логистических затрат; – управление заказами потребителей; – стимулирование сбыта продукции (рекламная кампания, дизайн, упаковка); – обеспечение сервисного обслуживания; – повышение квалификации специалистов по маркетингу и логистике; – активное использование и совершенствование информационных технологий в сфере маркетинговой логистики.
Поддерживающий	– активный мониторинг внешней и внутренней среды; – идентификация и ранжирование конкурентов; – периодическое обновление ассортимента товаров и предоставляемых логистических услуг; – снятие с производства нерентабельных ассортиментных позиций, транспортных маршрутов, оптимизация складской сети в системе распределения; – мониторинг деятельности поставщиков; – поддержание цены на стабильном уровне, приемлемом для потребителя и организации; – плановая работа над инновациями в производстве, сфере закупок, транспорте, сбыте и т.д.; – обеспечение взаимодействия с потребителями, персоналом, партнерами и др.; – проведение ребрендинга организации; – мероприятия по позиционированию товаров и логистических услуг; – оптимизация затрат на маркетинговые коммуникации; – разработка и внедрение современных информационных технологий в маркетинговую деятельность и сферу логистики.

Окончание таблицы 1

1	2
Активный	– активное обновление ассортиментной линейки товаров и услуг; – определение оптимальных маршрутов транспортировки товаров; – активный мониторинг деятельности конкурентов; – формирование собственного стиля, имиджа и образа потенциального потребителя; – адаптация и регулирование ценовой стратегии в зависимости от ситуации на рынке; – поиск новых каналов сбыта продукции; – мониторинг деятельности поставщиков и предпочтений потребителей; – мероприятия по повышению лояльности потребителей (бонусы, скидки, акции); – развитие событийного маркетинга, организация и участие в выставках и презентациях, адресная работа с потребителями и поставщиками др. – повышение квалификации специалистов по маркетингу и логистике; – активное использование информационных технологий (веб – сайт организации, интернет – маркетинг, мобильные приложения, программное обеспечение).

Источник: собственная разработка.

Таким образом, использование предлагаемых сценариев маркетинговой логистики дает возможность организации своевременно адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды, максимизировать эффективность взаимодействия сферы маркетинга и логистики, оптимизировать логистические затраты, повысить лояльность потребителей.

Список использованных источников

1. Синяева И. М. Маркетинг услуг: Учебник / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова, В. В. Синяев; под ред. д. э. н., проф. Л. П. Дашкова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 252 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1

ДРАЙВЕРЫ ИНКЛЮЗИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МИРОВОЙ ОПЫТ

Asatullaeva Z.A. The role of foreign aid in promoting inclusive growth.....	7
Ganea Victoria, Perciun Rodica, Birca Iulita Transition of the republic of Moldova to a circular economy – a new paradigm of sustainable development and innovation	11
Olimov Maqsudjon Komiljon ugli Economic importance and assessment indicators of regional economic security	17
Rezkin P. Value chains concept: analysis approaches	21
Sarvari R.D. Telematics complex – a tool for proactive business development and a driver for long-term national socio-economic growth.....	25
Toumanoff P.G. Capitalism or socialism?	31
Абдуллаева М.Н. Инвестиционно-инновационное развитие предприятий в современных условиях.....	35
Белова С.О., Кармызов А.В. Развитие конкуренции на рынке продуктового ритейла – важнейшее условие обеспечения качества жизни населения	38
Быков К.Р. Анализ сбалансированности внешней торговли товарами текстиля ЕАЭС..	44
Веретенникова Е.С. Циркулярная экономика как эффективный способ борьбы с образованием и накоплением производственных отходов.....	50
Воронько Э.Н., Бобкова Е.Д. Роль предпринимательского фактора в развитии регионов Республики Беларусь	53
Галешова Е.И. Оценка развития социального предпринимательства в Республике Беларусь.....	56
Гашева О.В. Методические подходы к оценке конкурентоспособности	60
Гончарук Н.А. Некоторые теоретические аспекты формирования туристических дестинаций в условиях устойчивого развития экономики	65
Данильченко А.В., Харитонович С.А. Методология оценки синергетического эффекта в инновационных структурах.....	70
Дубко Н.А. Построение эффективной предпринимательской экосистемы как инструмент развития и поддержки малого бизнеса	75
Егорова Н.Н. К вопросу использования в управлении промышленным регионом РФ концепции устойчивого инклюзивного развития (на примере Кемеровской области) ..	79
Ермаков И.А., Закарян В.В., Козин А.О. Цифровое неравенство регионов России	85
Зубрицкая И.А. Прогнозирование результатов цифровой трансформации обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в соответствии с целями устойчивого развития	90
Измайлович С.В., Лебедева Т.И. Современные способы ликвидации последствий нефтяных разливов в условиях зеленой экономики.....	95

Ильинова А.А., Соловьева В.М. Промышленные комплексы РЗМ в России: глобальные рыночные и технологические тренды, перспективы и особенности развития.....	100
Казак О.Г, Зеленкова К.С. Региональная политика как фактор устойчивого развития страны: оценка эффективности Витебской области за 2000-2019 гг.....	107
Камеко О.А. Предпосылки формирования категории «энергоэффективность» в контексте функционирования жилищного фонда.....	113
Клюня В.Л., Зенькова И.В. Индикаторы методического подхода к достижению рациональной занятости	116
Клюня В.Л., Костюченко Е.А. Организационно-экономический механизм кластеризации территориальных хозяйственных комплексов.....	122
Кравченко О.М., Яковлев М.В. Гармонизация экономических отношений между субъектами рынка продукции животноводства в системе устойчивого инклюзивного развития	128
Лавриненко А.Р. Роль инноваций в белорусской модели социально-экономического развития	134
Ларионов А.С., Трантовскис Э. Перспективы digital маркетинга в современных условиях.....	140
Лисиченок Е.П., Покатова Е.А. Анализ отечественного опыта использования интернет-коммуникаций в бизнес-PR	145
Макушина А.Ю. На пути к инклюзии в высших учебных заведениях в Республике Узбекистан: трудности и барьеры	151
Маренич Т.Г. Новые возможности для развития сельскохозяйственных кооперативов в Украине	155
Незаметдинова Э.В. Роль стратегии в управлении финансово-кредитной организацией в условиях конкуренции	161
Незаметдинова Э.В. Формирование стратегии развития региона	166
Павлов К.В., Павлов А.К. Организационно-экономические модели использования различных видов биотоплива	169
Рожковская Е.А. Риски и источники уязвимости инклюзивного экономического роста в Республике Беларусь	171
Ромашева Н.В. Трудноизвлекаемые и нетрадиционные запасы и ресурсы углеводородов как фактор экономического роста России.....	176
Руденко Л.Г. Формирование единого центра государственного управления инфраструктурной поддержкой малого и среднего предпринимательства в России ..	182
Савченко А.Б. Исследование процесса “амнистии капитала” как экономического драйвера для экономики Республики Беларусь	186
Самосюк Н.А., Добриневская А.М. Направления эффективного использования топливно-энергетических ресурсов в промышленности Республики Беларусь	191
Сати Р.С., Ярыгина Г.Н. Эффективное использование ресурсов с помощью принципов циркулярной экономики	194
Сенько А.Н. Современные тенденции развития внешнеторговой деятельности регионов Республики Беларусь.....	200

Сидоров В.П. Городская агломерация как драйвер инклюзивного экономического роста (на примере Удмуртской Республики)	204
Скопьюк В.А. Формирование экономических компетенций молодёжи через создание учебных бизнес-компаний и развитие деловой активности	208
Слонимская М.А. Предпосылки развития межфирменных сетевых взаимодействий .	211
Смольский А.П., Зеленкова К.С., Пресняков В.А. Инновационная деятельность Республики Беларусь: состояние и перспективы	217
Сташевская М.П. Информационная экономика: условия возникновения, сущность, особенности	222
Янчук А.Л. интеллектуальная собственность в АСЕАН: состояние и сравнительный анализ	226

Секция 2

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ И МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Arbidāne Iluta, Graudiņa Iveta, Arbidāns Dairis Significance of psychosocial factors in employees' motivation.....	231
Muminov N., Egamberdieva O. Modern aspects of human capital development as a method for improving the labor market of Uzbekistan	237
Zaika S. Comprehensive assessment of intellectual capital of the enterprise	241
Богданова Е.В., Панькова А.И. Влияние цифровых технологий на рынок труда на примере нефтеперерабатывающей сферы.....	244
Богомолова Е.С., Ильин А.А. Проблематика миграционной политики Украины и актуальность понятия интеллектуальной миграции в современном мире	249
Воронько Э.Н., Середа Т.Н. Повышение качества образования как условие устойчивого экономического развития Республики Беларусь	253
Гаврилова А.А. Система оценки профессиональной пригодности государственных служащих.....	255
Гайдова М.В. Совершенствование персонал-менеджмента в организации на основе концепции управления человеческими ресурсами	259
Данильченко А.В., Павлова Н.С. К вопросу о показателях оценки степени интернационализации высшего образования	264
Драгун М.В. Внутренняя безвозвратная миграция в Республике Беларусь: основные тенденции.....	268
Зенькова И.В., Пашкевич В.В. Некоторые моменты миграционных процессов в Республике Беларусь.....	273
Золотарев А.В. Развитие кадрового резерва руководящих должностей оборонной промышленности России.....	276
Каримов Д.М. Совершенствование управления миграционными процессами в Узбекистане	281

<i>Коваленко Т.В.</i> Моббинг персонала, как явление в трудовой сфере	285
<i>Кундеева Г.А.</i> Украина: демографические проблемы	288
<i>Лин С.Д.</i> Тенденции смертности сельского населения Беларуси в XXI веке	292
<i>Лукьянец А.С., Богданова Е.В.</i> Демографические и миграционные последствия как результат техногенных аварий и катастроф: проблемы анализа данных.....	297
<i>Мяделец А.А.</i> Некоторые теоретические аспекты развития трудового потенциала	303
<i>Неверов Д.А., Полешук В.С.</i> Безработица как один из показателей национального благополучия	307
<i>Осипов А.Д.</i> Кадровая политика в авиационной промышленности	313
<i>Полищук М.О., Соколов Н.А.</i> Тенденции системы поощрения персонала в управлении человеческими ресурсами.....	317
<i>Рожкова А.Ю.</i> Добавленная стоимость труда и онлайн-образование: марксистский подход	320
<i>Рыбаковский Л.Л., Злотников А.Г.</i> Проблемы устойчивого демографического развития приграничных белорусско-российских регионов.....	325
<i>Савельева О.А., Чех Е.С.</i> Особенности рейтинговой оценки работников.....	332
<i>Тетерева И.В.</i> Условия и факторы, способствующие принятию положительного решения о рождении ребёнка.....	336
<i>Тиванова А.А.</i> Миграционные процессы в регионах Республики Беларусь. Рекомендации по регулированию	342
<i>Тихонова Л.Е., Масленкова Е.В.</i> Спрос на рабочую силу и ее предложение на рынке труда во взаимосвязи с последствиями развития международной трудовой миграции	348
<i>Томашевская Н.А.</i> Старение населения: новые вопросы в условиях COVID-19	353
<i>Швайба Дз.М.</i> Трэндавыя мадэлі як спосаб прагназавання паказчыкаў сацыяльна-эканамічнай бяспекі	357

Секция 3

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЫНКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА

<i>Karimov N.G., Khamidova F.A.</i> Providing Investment Security as an Essential Function of the State	363
<i>Nosova O.V., Nosova T.Y.</i> Financial Modernization in the Pandemic Covid-19	368
<i>Saydullaev Sh.</i> Endogenous and Exogenous Threats to Economic Security	373
<i>Бабко Н.Н.</i> Актуальные проблемы сферы высшего образования в экономике Украины и возможные пути их решения	377
<i>Батюк Л.А.</i> Тенденции и перспективы развития высокотехнологичных секторов глобальной экономики	381
<i>Вертешев С.М., Герасименко П.В.</i> Двухфакторная модель приращения жилья для населения в городах Ганзейского союза Нового времени.....	386
<i>Ерш Е.А.</i> Потенциал интеграционных процессов в рамках ЕАЭС для развития венчурной индустрии в Республике Беларусь.....	389

Затравина С.В. Финансовое посредничество как один из факторов развития сельхозпредприятий Кыргызской Республики	394
Зенькова И.В., Рахманов А., Дудкина А.Д., Селезнёва Д.А. Изучение страховой культуры в Республике Беларусь.....	399
Зорина Т.Г., Прусов С.Г., Любчик О.А. Определение перспективных направлений использования концепции устойчивого развития для энергетики Республики Беларусь	405
Комова А.С. Анализ рынка меди и его роль в мировом производстве	411
Коротяев С.Л. Дропшипинг: торговые схемы, договоры	417
Матвиенко А.И. К вопросу о развитии инструментов цифровой экономики в индустрии профессионального спорта Республики Беларусь	423
Матвиенко А.И., Генералова А.С. Проблемы и направления развития Экономической деятельности в современной архитектуре.....	427
Осоргина А.А. Краудэкономика: направления и перспективы развития в Республике Беларусь.....	429
Паньков П.И. Особенности восприятия результатов хеджирования рисков в нефинансовых организациях	435
Руссу Е. Международный и европейский опыт финансирования и поддержки «зеленых» закупок.....	441
Садыгов Э.М. Основные направления развития современных финансовых рынков	448
Смигунова Е.В., Проценко Д.В., Лихопуд А.И. Место и роль Украины на мировом молочном рынке.....	454
Смигунова Е.В., Пугач О.В. Эффективность альтернативных источников энергии в аграрном секторе.....	457
Строганова И.А. Тенденции инвестиционного банкинга в Республике Беларусь	461
Сулайман Э.Х. Проектное финансирование: принципы, особенности и виды	466
Ткаченко С.Е. Шестой технологический уклад: особенности экономики будущего.....	470

Секция 4

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Zhonghua Li, Pengxi Huang Analysis on the Situation and Development Trend of Chinese Media Industry Market	475
Zhu Wang Wang A Study on the Predictions of China-ASEAN Trade before and After the Sino-US Trade War	482
Yu Han-Hsing, Liu Jia Optimization Study on Investment Risk Management of Projects in Private Equity Fund Companies	490
Yu Han-Hsing, Feng Li CW Company Accounts Receivable Management Status Quo and Optimization Research	494
Haiyan Zhang The Economic "Train" on the Belt and Road	499

Чжунхуа Ли Состояние развития интернет-экономики Китая	503
Zhonghua Li, Chen Nian Strengthen the Construction of Credit Rating System to Ease the Financing Difficulties of SMEs	508
Zhonghua Li, Pengxi Huang Исследование платы за знания с точки зрения экономики СММ	516
Минхуэй Лю Suggestions and Enlightenment of Huawei's International Marketing	519
Агазарян Н.В. Исторический аспект развития энергетического рынка Китая	523
Климук В.В. Механизмы развития международной научно-инновационной коллаборации в рамках инициативы «Один пояс – один путь»	529

Секция 5

СОЦИАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ: ИСТОРИЯ, ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Kuskova S., Zaika O. Marketing Communications in Higher Education Institutions.....	532
Бортнік І.А. Асаблівасці палітычнай камунікацыі полацкай шляхты ў канцы XVI – пачатку XVII ст. у святле соймавых інструкцый	536
Ластойскі А.Л. Музеі ў час каронавірусу: новыя медыя-ролі артэфактаў і наведвальнікаў.....	542
Мішына В.І. Народная педагогіка беларусаў як сістэма культурнай трансмісіі ў традыцыйным грамадстве	545
Чарайко В.У. Навуковая камунікацыя археолагаў – даследчыкаў беларусі ў XIX ст.: спецыфіка, формы, развіццё (на прыкладзе вывучэння познесярэднявечных пахавальных помнікаў падзвіння)	550
Якубаў В.У. Канструяванне іміджа і культурнай рэпутацыі Наваполацка на памурку малых архітэктурных форм і ўпрыгожанняў.....	558
Кежа Ю.Н. Феномен границы как зоны межгрупповых коммуникаций (на примере полоцкой земли второй половины XII в.)	563
Краля В.Г. Диалоговые коммуникации власти и граждан в управлении территориями.....	570
Круг Э.А. Социальные коммуникации: теоретический аспект.....	573
Ларионов А.С. Перспективы использования интернет маркетинга в сфере Туристического и гостиничного бизнеса в условиях пандемии COVID-19	579
Новикова О.Ф., Панькова О.В., Касперович А.Ю. Социально ответственное партнерство как инновационно-коммуникативная платформа противодействия рискам и угрозам пандемии COVID-19 для обеспечения устойчивости сферы труда и занятости.....	585
Сагачко Ю.Н., Ткаченко В.Г., Федорец В.А. Международный опыт регулирования земельных отношений	591
Сидоренко И.В., Обора А.Н. Совершенствование организационной структуры предприятий аграрного сектора.....	595

Секция 6

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ НА РАЗВИТИЕ
УЧЕТА, ФИНАНСОВ, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ

<i>Ryzhykova N.I.</i> Internal audit of inventories as an element of the management system of the company	600
<i>Абдалова Е.Б.</i> Кризис, коронавирус, бухгалтерский учет и финансовая отчетность	603
<i>Абдалова Е.Б., Смирнова В.Е.</i> Управление дебиторской задолженностью организации в эпоху Digital Eco	606
<i>Афанасьева Е.Ю., Конон А.А.</i> Сущность цифрового бухгалтерского учета как нового механизма обработки учетной информации	610
<i>Бондарь Т.Е.</i> Влияние современных вызовов на развитие финансов организаций	617
<i>Борейко Н.А., Борейко М.А.</i> Экономическая сущность производственных отходов в системе устойчивого развития экономики	621
<i>Бословяк С.В.</i> Эмиссия корпоративных облигаций как способ финансирования инвестиций	625
<i>Бухарова Н.С.</i> Проблемы отражения отношений сервитута в национальном учете Республики Беларусь	630
<i>Бычкова С.М., Швец О.В.</i> Дью дилидженс как инструмент обеспечения финансовой безопасности организации	636
<i>Вегера С.Г.</i> Интегрированная отчетность - осознанная необходимость	641
<i>Верезубова Т.А.</i> Влияние современных вызовов на развитие системы контроля платежеспособности страховщиков	645
<i>Виногоров Г.Г.</i> Проблемы методики анализа рентабельности майнинг-фермы	650
<i>Голочалова И.Н., Лушмански Г.П.</i> Проблемы достоверности финансовой отчетности в контексте перехода на социально-экономическую парадигму ее представления	655
<i>Григорьева Я.И.</i> Инструменты регулирования ликвидности для сохранения кредитной поддержки экономики	661
<i>Долгий К.В.</i> Современные стратегии менеджмента в продвижении внутренней культуры качества аудита	665
<i>Егорова Л.Г.</i> Особенности учета тары, как части запасов предприятий по переработке молока	669
<i>Ермаченко О.В.</i> Форсайт бухгалтерского учета как академической дисциплины: влияние цифровизации, роль университета	674
<i>Жутяева С.А., Бессонова А.А.</i> Подготовка бухгалтерской финансовой отчетности ОАО «РЖД» в контексте пандемии Covid-19	677
<i>Захарко С.В.</i> Анализ финансовых результатов муниципальных предприятий	680
<i>Исроилов Б.И., Каримов Н.Г., Ибрагимов Б.</i> Роль информационного обеспечения в анализе состояния экономической безопасности	685
<i>Коротяев С.Л.</i> Дропшипинг: методика бухгалтерского учета	690

Лемеш В.Н., Чеченок П.В. Блокчейн как система учета бухгалтерской и финансовой информации	696
Липатова О.В. Оптимизационный сравнительный анализ в системе управления затратами железной дороги	701
Малей Е.Б., Ковалева О.В. Социальный учет как система учетно-аналитического обеспечения корпоративной социальной отчетности	705
Масько Л.В. Экологические показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности: формирование и синергетический эффект	712
Михайлова Ж.В. Контроль на предприятиях железнодорожного транспорта в условиях цифровизации	716
Михалевич О.И. Задачи, источники и информационное обеспечение проведения анализа ипотечных активов	719
Панков Д.А., Матюш И.В. Методика выявления и отражения скрытых соответствий между объектами модернизации и источниками их финансирования на основе использования специальной системы комплайнс-счетов	724
Папковская П.Я. Развитие направлений формирования первоначальной стоимости долгосрочных активов	731
Позднякова И.А. Оптимизация ресурсной базы коммерческого банка	735
Пономаренко П.Г., Пономаренко Е.П. Развитие методики учета долгосрочных активов, отражаемых в составе средств в обороте	738
Потапова Н.В. Необходимость и направления трансформации традиционных методологических подходов формирования информации управленческого учета в условиях цифровизации	743
Примакова М.В. Применение ABC-метода в управлении затратами	747
Романова О.С. Учет минеральных ресурсов как фактор обеспечения рационального недропользования	752
Салихова И.С. Специфика управленческого учета в строительных компаниях	756
Саталкина Е.В. Экосистема профессионального суждения бухгалтера	760
Семанюк В.З. Проблемы бухгалтерского учета в информационном обществе	766
Смолякова О.М. Учет и оценка финансовых вложений как элемента финансовых активов организации	771
Сорокина Т.В. Система контроля, мониторинга и оценки эффективности реализации государственных программ: теоретический и практический аспект	776
Тарабарина Т.А., Мачуга С.В. Природный капитал как взаимосвязанная экосистема	781
Трубович Р.О. Методологические проблемы контроля эффективности использования государственных средств, направленных на реализацию мероприятий по обращению с коммунальными отходами	786
Туякова З.С., Гололобова А.А. Основные аспекты учетной финансовой политики в условиях устойчивого развития мукомольных предприятий	791
Туякова З.С., Сарсембаева Г.Б. Основные элементы учетной политики по ведению управленческого учета для цели устойчивого развития зерноводческих хозяйств	798

<i>Черемушникова Т.В., Кулакова Д.А.</i> Проблемы учета готовой продукции при реализации требований нового ФСБУ 5/2019 «Запасы»	805
<i>Шатров С.Л., Фроленкова Е.О.</i> Цифровизация учетной системы организаций железнодорожного транспорта	812

Секция 7

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

<i>Banzekulivaho J.</i> The supply chain management: challenges and solutions	818
<i>Ismail Hanan</i> The future is here: technology trends are shaping now	822
<i>Банзекуливахо М.Ж., Поплавская Е.В.</i> Повышение эффективности управления цепями поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки	826
<i>Банзекуливахо М.Ж., Розина А.П.</i> Перспективы развития мультимодальных перевозок в международной торговле	832
<i>Булат В.И.</i> Принципы организации складского технологического процесса	837
<i>Верниковская О.В.</i> Стратегический сорсинг в логистике снабжения: мировая практика и перспективы применения	842
<i>Дорина Е.Б., Мещерякова О.М.</i> Стратегия развития государственно-частного партнерства как механизма формирования логистической инфраструктуры	845
<i>Журавская Н.Е., Гишко В.И.</i> Локальный менеджмент и пассивный мониторинг техногенно-обусловленных материальных потоков систем теплоснабжения	850
<i>Ивуть Р.Б., Лобач А.Г.</i> Экономико-математическая модель построения логистической сети пассажирских перевозок	854
<i>Лапковская П.И., Хартанович Е.С.</i> Проблемы при применении существующих методик оценки и развития логистических систем организаций	858
<i>Ляшенко В.И., Трушкина Н.В., Шевченко А.И.</i> Трансграничный транспортно-логистический кластер как эффективная форма экономического сотрудничества регионов Украины и Республики Беларусь	863
<i>Малей Е.Б., Тращенко Р.А.</i> Методика формирования QR-кода как элемента, стандартизирующего логистические операции наличного денежного обращения в финансовой системе Республики Беларусь	869
<i>Мойсак О.И., Капская В.Д.</i> Риски в логистической системе и их управление	875
<i>Одинцова Т.Н., Пахомова А.В., Баширзаде Р.Р.</i> Социальная направленность тенденция развития логистики в современных экономических условиях	879
<i>Павлова В.В.</i> Особенности формирования логистической инфраструктуры электронной торговли	885
<i>Пальчевская Т.С.</i> Формирование инновационной среды в цепях поставок	889
<i>Полешук Е.Н.</i> Центры трансформации материальных потоков и их роль при проектировании конфигурации цепи поставок	892
<i>Полешук Е.Н., Кошкарова Д.А.</i> Проблемы и тенденции развития логистики в условиях пандемии в Республике Беларусь	895

<i>Полешук Е.Н., Троцюк А.А.</i> Тенденции развития интерактивных каналов распределения	899
<i>Слонимская М.А.</i> Организация межфирменных и внутрифирменных информационных потоков сетевого предприятия	903
<i>Сумец А.М.</i> Решение задачи установления приоритета выполнения конкретных видов логистической деятельности на производственных предприятиях	908
<i>Тозик А.А., Бегун А.В.</i> Цифровой транспортный коридор как фактор экономического развития	912
<i>Трушкина Н.В., Шкригун Ю.О.</i> Анализ развития рынка логистических услуг Республики Беларусь	917
<i>Шавлюга О.А.</i> Сценарии маркетинговой логистики для современных организаций	922