

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ГОМЕЛЬСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОМИТЕТ
ГОМЕЛЬСКИЙ ОБЛАСТНОЙ КОМИТЕТ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ
И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
УчРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ П. О. СУХОГО»

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ
СИСТЕМ

Тезисы докладов
V Международной
научно-практической конференции
Гомель, 29–30 ноября 2007 г.

Гомель
ГГТУ им. П. О. Сухого
2007

ISBN 978-985-420-527-4



9 789854 205274 >

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ГОМЕЛЬСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОМИТЕТ
ГОМЕЛЬСКИЙ ОБЛАСТНОЙ КОМИТЕТ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ
И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
Учреждение образования
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ П. О. СУХОГО»

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Тезисы докладов
V Международной
научно-практической конференции
Гомель, 29–30 ноября 2007 г.

Гомель
ГГТУ им. П. О. Сухого
2007

УДК 330(043.2)
ББК 65.011.31

Редакционная коллегия:

канд. экон. наук, доц. С. С. Дрозд
канд. экон. наук, доц. Р. А. Лизакова
канд. экон. наук, доц. Е. А. Кожевников
канд. экон. наук, доц. О. Я. Потехина
канд. экон. наук, доц. Е. М. Карпенко
канд. экон. наук, доц. И. И. Колесникова
канд. экон. наук, доц. Н. А. Алексеенко
канд. юрид. наук, доц. С. П. Кацубо

Под общ. ред. канд. экон. наук, доц. Р. И. Громыко

Подготовка и проведение конференции осуществлены на базе учреждения образования
«Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого».

Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем :
С83 тез. докл. V Междунар. науч.-практ. конф., Гомель, 29–30 нояб. 2007 г. / М-во образования Респ. Беларусь [и др.] ; под общ. ред. Р. И. Громыко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2007. – 359 с.

ISBN 978-985-420-527-4.

Представлены новейшие результаты научных исследований экономистов, социологов, правоведов, философов в области совершенствования стратегии и тактики управления производственно-хозяйственными системами.

Для научных работников и преподавателей высших учебных заведений, руководителей предприятий и организаций, аспирантов и студентов экономических специальностей.

УДК 330(043.2)
ББК 65.011.31

ISBN 978-985-420-527-4

© Оформление. Учреждение образования
«Гомельский государственный
технический университет
имени П. О. Сухого», 2007

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

<i>Лыч Г. М.</i> Переход белорусской экономики на инновационный путь развития: теория и практика.....	9
<i>Нижегородцев Р. М.</i> Инвестиции в императивный ресурс: логика институционального подхода.....	15
<i>Россоха В. В.</i> Формирование управленческо-предпринимательского потенциала в аграрной сфере экономики.....	18
<i>Наумчик А. А.</i> Кооперативная собственность в аграрном секторе и проблемы ее существования.....	23
<i>Сорвилов Б. В.</i> Региональная инновационная политика и ее место в системе национальных приоритетов.....	28
<i>Лециловский П. В.</i> Методы оценки производственного потенциала предприятий.....	33
<i>Пелих С. А., Бородинская Е. М.</i> Инвестиции в воспроизводственном процессе.....	39
<i>Егоренков Н. И.</i> Неомарксизм как выход из кризиса теоретической экономики.....	45
<i>Коседовски В.</i> Региональное развитие государств Центрально-Восточной Европы в свете процесса международной интеграции.....	50

**СЕКЦИЯ I. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ
ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

<i>Аксёнова И. А.</i> Развитие рынка жилья как социально-экономический приоритет региональной политики государства: зарубежный опыт и возможность его адаптации в стране.....	57
<i>Бобрик А. В., Воронич А. В.</i> Роль корпоративной социальной ответственности на пути к устойчивому развитию.....	59
<i>Бондарева А. М.</i> Конкурентный порядок – важнейшая составляющая социального рыночного типа хозяйствования.....	61
<i>Волкова И. Н.</i> Использование и воспроизводство интеллектуального капитала фирмы.....	63
<i>Громыко Р. И.</i> Социальные приоритеты развития региона.....	65
<i>Дмитриев В. М., Фадина Т. В.</i> Анализ состояния рынка труда Гомельского региона.....	67
<i>Довгялло А. В.</i> К вопросу реформирования социальной сферы.....	69
<i>Дрозд С. С., Круглякова Г. В.</i> Сельскохозяйственное производство – основа продовольственной безопасности региона.....	71
<i>Ефремов Я. В.</i> Трансакционный анализ как фактор повышения бизнес-коммуникаций.....	74
<i>Курилёнок К. Л., Курилёнок Е. В.</i> Концептуальный подход к определению эффективности государственного регулирования внешней торговли страны и региона в условиях глобализации и открытой экономики.....	75
<i>Нижегородцев Р. М.</i> Поиск «точек роста» и альтернатива Хаавельмо.....	77
<i>Потехина О. Я., Гузенко Д. А.</i> Некоторые аспекты внешнеэкономической политики региона.....	80
<i>Рапецкая С. И.</i> Гендерные различия в воспроизводстве рабочей силы как элемент формирования экономических приоритетов.....	82
<i>Сханова С. Э.</i> Проблемы развития транспортно-логистической сети.....	84
<i>Тимошенко И. И.</i> Внешняя торговля Гомельской области.....	86
<i>Цицик Н. В.</i> Социально-экономическое значение практического взаимодействия государства и общественного сектора.....	88

**Секция II. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ
РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

<i>Авдеева Т. Г.</i> Прибыль как важнейший источник развития предприятий.....	90
<i>Алексеев Н. А., Гурова И. Н.</i> Управление региональной системой рационального использования природных ресурсов и государственного экологического контроля.....	92

<i>Андрейчик Г. Ф., Высокоморный В. И.</i> Демографическая безопасность Республики Беларусь и некоторые меры ее обеспечения	94
<i>Баранов А. М.</i> Совершенствование интегрированных систем управления предприятиями с помощью информационных технологий.....	100
<i>Гонта Е. И.</i> Направления транснационализации экономики региона в условиях глобализации	102
<i>Грачева П. С., Лапицкая Л. М., Ракитская А. А.</i> Региональная экономическая политика: концепция, условия реализации в Республике Беларусь.....	104
<i>Гусаков Б. И., Метельская Е. В.</i> Оценка влияния уровня социально-экономического развития предприятий на эффективность реализации их кадрового потенциала.....	106
<i>Демиденко Д. В.</i> Правовые аспекты обращения деривативов в Республике Беларусь.....	108
<i>Ивановская И. В.</i> Ценообразования на рынке с ограниченной конкуренцией	110
<i>Ищенко Н. С.</i> Хозяйственно-экономическая деятельность в современных условиях.....	112
<i>Кацубо С. П.</i> О некоторых аспектах локального правового регулирования производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных коммерческих организаций Республики Беларусь.....	116
<i>Коновалова Ж. Ч.</i> Правовые аспекты совершенствования деятельности потребительской кооперации в Республике Беларусь.....	118
<i>Косяченко В. В., Карбышева Н. С.</i> Управление экологическими рисками промышленного предприятия.....	120
<i>Кравчук Е. В.</i> О роли медико-реабилитационных экспертных комиссий в обязательном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	122
<i>Кузьмич А. П.</i> О сущности, экономическом и правовом аспектах понятий «предпринимательство» и «предприниматель»	124
<i>Лабков С. С.</i> Оптимизация закупочной деятельности как один из путей повышения эффективности деятельности предприятия	127
<i>Мишинска-Ковальска Мария.</i> Виртуальные организации и возможности развития польских предприятий.....	129
<i>Раевская М. А.</i> Концептуальная модель регулирования отношений страхования ответственности.....	132
<i>Савченко Ю. В.</i> Проблема интернализации экстерналий экологических издержек.....	134
<i>Савченко Ю. В.</i> Некоторые экологические приоритеты социально-экономического развития Республики Беларусь.....	136
<i>Самойлова О. В.</i> Рыночная оценка объектов интеллектуальной собственности в Республике Беларусь.....	138
<i>Сталович Н. С.</i> Влияние факторов на подсистему технического обслуживания транспортного процесса городского электротранспорта	140
<i>Станкевич В. И.</i> Особенности организационной реструктуризации предприятия.....	142
<i>Тозик Е. В.</i> Некоторые подходы в определении сущности договора между турагентом и туроператором в сфере оказания туристических услуг.....	144
<i>Цицик Р. В.</i> Влияние демоэкономических процессов на развитие региона	146
<i>Слонимский А. А., Слонимская М. А.</i> Предпринимательская активность домашних хозяйств в западных регионах Беларуси	148

Секция III. ФИНАНСЫ И СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

<i>Антипенко Н. А.</i> Оценка эффективности производственных инвестиционных проектов ..	153
<i>Бабынина Г. М.</i> Финансы и статистический анализ управления предприятием	155
<i>Башлакова И. В., Грачева П. С.</i> Проблемы формирования новых брендов	157
<i>Веретило А. Е.</i> Экологический риск и его страхование.....	160

<i>Егоренков Н. И., Дрозд С. С., Казакова Е. Н., Рублевская Ю. Е., Стародубцева М. Н.</i>	
Кредит как инструмент социализации национальных средств труда	162
<i>Захорошко С. С.</i> Критический анализ агрегатной концепции индексов	164
<i>Климович Т. Г.</i> Методики анализа финансовой устойчивости предприятий	167
<i>Колесникова И. И.</i> Финансовые критерии инвестиционной привлекательности белорусских предприятий	169
<i>Кравченко В. П.</i> Контроль пропорций эффективного использования трудовых ресурсов	171
<i>Масалитина Н. Н.</i> Дифференциация управления кризисными изменениями промышленного предприятия в зависимости от глубины деструктивных изменений и перспектив их изменения	172
<i>Мякиньякая В. В.</i> Роль аудита в оптимизации системы налогообложения субъектов хозяйствования	174
<i>Очкольда И. И.</i> Применение линейного программирования в финансовом планировании	177
<i>Павловец Н. В.</i> Кластерное зонирование зернопроизводящих районов Гомельской области	179
<i>Тычкова Е. В.</i> Изменение порядка формирования показателей бухгалтерского баланса	181
<i>Шабловская Т. В.</i> Оценка системы финансового обеспечения торговли: необходимость, сущность и методика	183

Секция IV. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РЕФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

<i>Астраханцев С. Е.</i> Организация информационно-консультационного обслуживания фермерских хозяйств	186
<i>Байда М. Л.</i> Фермерство – главное направление в реформировании сельскохозяйственного производства в Республике Беларусь	190
<i>Бобкова Е. Н.</i> Организация функционирования механизированных отрядов по возделыванию льна при льнозаводах	192
<i>Бокарева С. М., Астраханцев С. Е.</i> Процессно-стоимостной подход к определению затрат на производство и реализацию литых заготовок	194
<i>Винник О. Г.</i> Оценка эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственных организаций эколого-дестабилизированных регионов Гомельской области	195
<i>Ганский В. А.</i> Аграрно-экологический туризм как фактор устойчивого социально- экономического развития сельской местности (на примере венгерского опыта развития агротуризма)	198
<i>Говейко С. Н.</i> Место и роль стандартов в оценке стоимости предприятий агропромышленного комплекса	200
<i>Дадеркина Д. И.</i> Социально-экономическая система в работе с личными подсобными хозяйствами граждан Рогачевского района	202
<i>Драгун Н. П.</i> Анализ факторов конкурентоспособности предприятий молочной промышленности Гомельской области	204
<i>Запольский М. И.</i> Научно-практическое обеспечение реформирования регионального агропромышленного комплекса на основе создания интегрированных продуктовых структур	206
<i>Карпина Г. А.</i> Современные проблемы материального стимулирования труда работников аграрного сектора	208
<i>Киян Т. В.</i> Агропромышленная интеграция как инструмент формирования приоритетов в аграрной политике	210
<i>Корбут Л. В.</i> Социально-экономическая характеристика фермерских хозяйств Беларуси	212
<i>Костецкий Я. И.</i> Рыночная трансформация хозяйственных структур в агропромышленном комплексе	214
<i>Кунава И. П.</i> Активизация инновационной деятельности в агропромышленном комплексе	216

<i>Лапицкая О. В.</i> Совершенствование организационной и нормативно-правовой структуры управления в лесном комплексе	218
<i>Мильченко Г. А.</i> Реформирование сельскохозяйственных организаций как фактор повышения конкурентоспособности работников на аграрном рынке труда.....	221
<i>Миренкова Г. В.</i> Методологические подходы обоснования критериев оценки регионального развития сельских территорий	223
<i>Молчанов А. В.</i> Проблемы продовольственной обеспеченности государств Евразийского экономического сообщества и пути ее решения	226
<i>Панцулая Н. В.</i> Анализ прошлого, исследование настоящего и перспективы будущего отрасли картофелеводства и промышленной переработки ее продукции	228
<i>Пархоменко Н. В., Анисковец Г. В.</i> Реформирование убыточных сельскохозяйственных организаций в Республике Беларусь: проблема выбора инвестора	230
<i>Петрович Э. А., Титарева Т. Э.</i> Повышение уровня благосостояния населения – приоритет в социальной политике Беларуси	232
<i>Пушко Н. В.</i> Основные тенденции в численности сельского населения Могилевской области.....	234
<i>Фильчук Т. Г.</i> Подходы к оценке устойчивого развития сельскохозяйственного предприятия в период реформирования агропромышленного комплекса	237
<i>Хасеневич И. М.</i> Анализ механизма ценообразования на сельскохозяйственную продукцию с учетом государственной поддержки в Республике Беларусь	239
<i>Черненко С. Н.</i> Сущность и значение развития малого предпринимательства в агропродовольственном комплексе Украины.....	241
<i>Шваякова О. В.</i> Классификация затрат – основа разработки комплекса контрольных показателей в управлении расходами на производство продукции	245
<i>Шибек А. Э.</i> Проблемы реформирования неплатежеспособных организаций агропромышленного комплекса Республики Беларусь	248

Секция V. РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

<i>Байбардина Т. Н., Кузьменко В. Л.</i> Актуальность использования инструментов маркетинга в закупочной деятельности отечественных предприятий.....	251
<i>Байбардина Т. Н., Бурцева О. А.</i> Ориентация на проведение маркетинговых исследований – необходимое условие повышения конкурентоспособности производителей мебели Республики Беларусь	253
<i>Грищенко И. И.</i> Проблемы формирования системы маркетинга на промышленных предприятиях потребительской кооперации	255
<i>Карпенко С. В.</i> Информационная поддержка стратегического маркетинга предприятия	257
<i>Карчевская Е. Н., Панишина М. В.</i> Маркетинговый анализ предприятий инфраструктуры туризма Гомельской области	259
<i>Ленская Т. И.</i> Экономический метод мотивации увеличения производства конкурентоспособной продукции.....	261
<i>Лизакова Р. А., Бердин А. Ю.</i> Принципы и направления планирования и организации политики распределения на промышленном строительном предприятии	264
<i>Овсянникова А. А., Кормильцева Л. В.</i> Анализ эффективности выставочной деятельности предприятия	267
<i>Пратасеня В. С.</i> Маркетинговые исследования потребностей	269
<i>Ридецкая И. Н.</i> Маркетинг как основа повышения эффективности производства продукции	272
<i>Скоблик М. Ю.</i> Тенденции развития рекламного рынка Республики Беларусь. Проблемы развития рекламы в малых городах	274
<i>Соленкова Е. В.</i> Проблемы исследования эффективности и необходимости вложения средств в рекламу в Гомельской области.....	276

<i>Челяпина Ю. Е.</i> Маркетинговые исследования среды региона.....	278
<i>Яцевич Н. В., Байбардина Т. Н.</i> Проблемы развития рекламных услуг в системе потребительской кооперации.....	280

Секция VI. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ, ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

<i>Громов В. И., Бабаиш Л. П., Ковалева О. А.</i> Применение инновационных технологий при подготовке банковских специалистов.....	283
<i>Бобрицкий Н. Г., Давыдова О. Г., Кузьменок З. И.</i> Формирование фонда мотивации инновационной деятельности	285
<i>Драган Т. М., Лысюк Р. Н.</i> Фрагментарные государственные инвестиции в предприятие на стадии оздоровления	287
<i>Драгун Н. П., Подольская О. А.</i> Внедрение комплексной системы управления нематериальными активами в ОАО «Гомельобой».....	289
<i>Заулочный А. В.</i> Источники финансирования инновационной деятельности в Республике Беларусь.....	291
<i>Какора М. И., Иванюк О. М.</i> Риски финансирования инвестиций в мясной отрасли и способы их минимизации	293
<i>Карим Дж. Дахи.</i> Основы эффективности менеджмента в условиях рыночной экономики.....	295
<i>Киселев В. Н.</i> О методике количественной оценки инновационной активности территорий	297
<i>Кожухар В. М.</i> Инвестиционная политика, стратегия и тактика предприятия, их взаимосвязь и инструменты	299
<i>Корнеев Н. В.</i> Необходимость адаптации инноваций как фактор развития экономики Беларуси	302
<i>Короткевич А. И., Калашиников А. Н., Короткевич Л. М.</i> Условия и проблемы формирования инновационной экономики в Беларуси.....	304
<i>Кравец Л. М., Порошина О. О.</i> Мировая практика управления инновационной деятельностью регионов и ее использование в Республике Беларусь	306
<i>Куделя И. Л., Ланко Б. В., Маркелова Ю. В.</i> Экономические основы деятельности регионального технопарка	309
<i>Курочка Н. А.</i> Перспективы развития франчайзинга в Республике Беларусь	311
<i>Лабкова О. П.</i> Оптимизация организационных структур на предприятии	313
<i>Линник М. В.</i> Совершенствование методики оценки незавершенного производства в условиях необходимости привлечения иностранных инвестиций.....	315
<i>Мигурский П. С., Солдатенко О. А.</i> Инвестиции в основные фонды как главный фактор эффективности производства филиала Вендоруж РУП «Могилевэнерго»	317
<i>Митрофанова Г. В., Кормильцева Л. В.</i> Некоторые аспекты формирования инвестиционного климата в Республике Беларусь	319
<i>Митрофанова Г. В., Старостенко И. М.</i> Некоторые аспекты государственного регулирования научно-инновационной деятельности в Республике Беларусь.....	322
<i>Нехрист О. А.</i> Методика оценки экономической устойчивости предприятия	324
<i>Сакун С. В., Шиленок Н. П.</i> Активизация инновационной и инвестиционной деятельности предприятий как фактор адаптации к современным условиям хозяйствования.....	326
<i>Самоволева С. А., Былычева Ю. Е.</i> Возможные подходы к учету рисков инновационных проектов.....	327
<i>Северина С. М.</i> Унификация правил бухгалтерского учета лизинговых операций как одно из направлений совершенствования механизма управления инвестиционной деятельностью организаций Беларуси	329
<i>Сорвинова В. В.</i> Стимулирование инновационного развития предприятий и социально-производственных комплексов в регионах	331

<i>Стельмах Н. Ю.</i> Формирование инвестиционной инфраструктуры в Республике Беларусь.....	333
<i>Тарелко Н. А.</i> Оценка преобразующего бизнес-лидерства промышленных организаций ...	335
<i>Хило Я. П.</i> Особенности государственного регулирования научно-технического развития регионов Республики Беларусь.....	337
<i>Шердакова Т. А.</i> Управление знаниями как необходимый элемент инновационной деятельности	340
<i>Шершень И. В.</i> Основные тенденции корпоративного управления в региональных банках	342
<i>Шибeko А. Э.</i> Проблемы управления инвестиционной деятельностью в неплатежеспособных сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь	344
<i>Шкарлет С. Н.</i> Инновационная основа формирования экономической безопасности предприятий	347
<i>Ефименко А. Г.</i> Основные направления развития автотранспортных услуг в агропромышленном комплексе.....	349
<i>Глаз А., Ефименко А.</i> Приоритетное развитие мясомолочной отрасли.....	351
<i>Гончаров Г. А.</i> Совершенствование механизма распределения инвестиций как фактор экономического развития домохозяйств	353
<i>Кожевников Е. А.</i> Применение экономико-математических моделей для принятия решений по реформированию сельскохозяйственных организаций.....	355
<i>Гузакова О. Л.</i> Взаимосвязь образования и состояния экономики региона.....	357

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

ПЕРЕХОД БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Г. М. Лыч

НАН Беларуси, г. Минск

Прошло уже более пяти лет, как на высшем государственном уровне было объявлено о переходе белорусской экономики на инновационный путь развития. За это время о нем сказано немало громких слов. Отдельные ученые-экономисты даже поспешили назвать белорусскую модель национальной экономики инновационной, возвысив ее таким образом над моделями национальных экономик других стран.

Но так ли и на самом деле у нас все хорошо с переходом белорусской экономики на инновационный путь развития? Чтобы ответить на поставленный вопрос, необходимо четко уяснить себе, во-первых, что представляет собой инновационная экономика, и, во-вторых, какими явлениями, отличительными признаками характеризуется переход от традиционной к инновационной экономике.

При всем разнообразии подходов к рассмотрению данной проблемы сегодня можно достаточно однозначно определить те важнейшие предпосылки, наличие которых необходимо для практического перехода национальной экономики на инновационный путь развития. Это прежде всего:

- наличие научно-интеллектуального и технологического потенциала, достаточного для запуска и последующего поступательного развития инновационного процесса;

- постоянный рост количества участников инновационной деятельности посредством включения в нее все более широких слоев населения;

- развитая система институтов, ориентированных на инновационное развитие, способных обеспечить эффективное взаимодействие всех участников инновационной деятельности;

- востребованность инноваций большинством субъектов хозяйствования и физических лиц, объединенных в единой национальной инновационной системе.

Переход национальной экономики на инновационный путь развития характеризуется целеустремленной деятельностью государственных органов власти и управления, а также хозяйствующих субъектов по созданию указанных предпосылок. С учетом этого выделяют следующие его основные проявления:

- инновации начинают во все большей мере востребоваться не отдельными субъектами хозяйствования, а всем национально-хозяйственным комплексом. В итоге формируется целостная национальная инновационная система, способная придать устойчивое ускорение переходу национальной экономики на инновационный путь развития;

- последовательно усиливается роль государства в развитии национальной экономики при одновременном радикальном изменении его экономических функций, механизмов и методов их исполнения;

– кардинально возрастает роль человеческого капитала как решающего фактора увеличения добавленной стоимости и прибыли, получаемых благодаря производству и реализации на мировом рынке продукции, превосходящей по своим качественным характеристикам и издержкам среднемировой уровень.

Если с этими теоретическими мерками подойти к оценке реальной ситуации, сложившейся в настоящее время в белорусской экономике, и к отечественной практике хозяйствования последних лет, то, к сожалению, о каком-то подлинном переходе нашей национальной экономики на инновационный путь развития говорить не приходится. Сегодня у нас в реальной действительности не наблюдается ни одного качественного признака, отличающего инновационную экономику от традиционной.

Так, положив руку на сердце, вряд ли кто станет утверждать, что Беларусь ныне располагает научно-интеллектуальным и технологическим потенциалом, достаточным для запуска и последовательного развития инновационного процесса. Вдобавок вместо постоянного роста численности участников инновационной деятельности наблюдается их сокращение. Особенно резко сократилось за последние годы количество персонала, занятого научными исследованиями и разработками, т. е. тех работников, которые задают темп развития всему инвестиционному процессу. С 1990 по 2000 гг. их общая численность уменьшилась в 3,3, в том числе отдельно исследователей – в 3,0 раза. Эта нежелательная тенденция продолжалась вплоть до 2004 г., и только в 2005 г. произошел некоторый рост общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками.

Положение усугубляется ухудшением качественного состава научных кадров, в частности сокращением удельного веса в общем их количестве наиболее квалифицированных научных сотрудников и их неуклонным постарением. Последнее грозит нарушением преемственности в науке, что может серьезно затормозить ее дальнейшее развитие.

Сокращение научно-интеллектуального потенциала белорусской науки за анализируемые годы в решающей мере было обусловлено резким уменьшением объемов финансовых ресурсов, выделяемых государством и хозяйствующими субъектами на выполнение научных исследований и разработок. И хотя с 2003 г. удалось переломить эту нежелательную тенденцию, уровень финансирования белорусской науки продолжает оставаться далеко не достаточным. По данным Министерства статистики и анализа общая сумма внутренних затрат на научные исследования и разработки в 2004 г. составила 313,7 и в 2005 г. – 441,5 млрд р., или соответственно 145 и 206 млн дол. США. Чтобы понять, сколь мизерны – по современным международным меркам – эти цифры, достаточно сказать, что отдельные транснациональные корпорации, даже не самые крупные, ежегодно на эти цели выделяют финансовых средств в десятки раз больше.

Об уровне финансирования науки обычно судят по отношению общей суммы затрат на научные исследования и разработки к валовому внутреннему продукту. Научоемкость ВВП в размере 1 % и ниже оценивается как критическая. Если она находится на таком уровне на протяжении нескольких лет подряд, то, по мнению зарубежных экспертов, в стране неизбежно происходит деградация научно-технического потенциала. У нас же научоемкость ВВП на таком критическом уровне находится вот уже целых тринадцать лет кряду. В течение 2000–2005 гг. внутренние затраты на осуществление научных исследований и разработок по отношению к ВВП в Беларуси ни разу не превышали 0,75 %, а в 2004–2005 гг. они находились на отметке в 0,63 и 0,69 %. Для сравнения отметим, что в промышленно развитых странах этот показа-

тель достигает 2,5–3,0 % и более. В Швеции же и в Финляндии уже в 2001 г. наукоёмкость ВВП составила соответственно 3,78 и 3,66 %.

До сегодняшнего дня не создано у нас и институциональной системы, ориентированной на инновационное развитие, равно как и не преодолена хроническая невосприимчивость производства к достижениям научно-технологического прогресса. Об этом недвусмысленно свидетельствует, в частности, крайне незначительный удельный вес инновационно активных предприятий. В среднем по всем отраслям промышленности в 2003–2005 гг. в общем количестве обследованных предприятий они составили всего от 13,0 до 14,1 %, что примерно в четыре раза меньше, чем в странах Европейского Союза. Даже в ведущей отрасли промышленности – машиностроении и металлообработке, в решающей мере предопределяющей развитие научно-технического прогресса во всем материальном производстве, удельный вес инновационно активных в общем количестве обследованных предприятий в 2003–2005 гг. составлял всего около 25 %. В таких же отраслях, как легкая и пищевая промышленность, он колебался в пределах соответственно от 4,5 до 6,0 и от 9,4 до 10,5 %.

При этом важнейшим видом инновационной деятельности – научными исследованиями и разработками, в наибольшей мере характеризующим сущность инновационной экономики, в 2005 г. занимались только 153 предприятия, или немногим более половины общего количества инновационно активных предприятий. Лишь несколько выше был этот показатель по машиностроению и металлообработке – 60,8 %.

Основным видом инновационной деятельности промышленных предприятий Беларуси является приобретение машин и оборудования. В 2005 г. в целом по промышленности предприятий, которые занимались этим видом инновационной деятельности, насчитывалось 227, в том числе отдельно по машиностроению и металлообработке – 90. Значительно меньшее внимание уделялось приобретению новых технологий, а также проведению маркетинговых исследований, хотя эти виды инновационной деятельности тесно взаимосвязаны между собой: приобретение новой техники, как правило, должно сопровождаться приобретением новых технологий, а приобретению новой техники и новых технологий должно предшествовать проведение маркетинговых исследований. Тем не менее в целом по промышленности новые технологии в 2005 г. приобрели только 35, а маркетинговые исследования провели 60 предприятий. Поэтому возникают большие сомнения в том, что предприятия приобрели действительно совершенные и экономичные новые машины, оборудование и технологии. Скорее все это они приобретали по необходимости, нежели руководствуясь соображениями экономии.

Все это очень печально выглядит на фоне хронической технико-технологической отсталости отечественной промышленности. Вот уже на протяжении нескольких последних лет удельный вес накопленной амортизации в первоначальной стоимости машин и оборудования в среднем по промышленности достигает 80 % и более, а средняя продолжительность использования определяющих технологий в производственной сфере – 20–30 лет. По некоторым оценкам, в настоящее время в Беларуси используется около половины определяющих технологий, которые были разработаны и внедрены в производство еще во времена существования Советского Союза.

Помимо неоправданно ограниченного приобретения прогрессивных технологий за рубежом, хроническая технологическая отсталость белорусской промышленности обуславливается также крайне неудовлетворительной разработкой новых технологий у нас в стране. В течение 2000–2005 гг. в Беларуси ежегодно создавалось

не более 400 так называемых передовых производственных технологий. При том преобладающую долю их (до 90 % и более) составляли технологии, которые были новыми только для нашей страны. Принципиально же новых технологий, не имеющих отечественных и зарубежных аналогов, обладающих качественно новыми характеристиками, отвечающими требованиям современного уровня либо превосходящими его, базирующихся на высокорезультативных изобретениях, в 2004 г. было создано 11, а в 2005 г. – только 3, или соответственно лишь 2,9 и 0,8 %. В рамках производственно-информационных систем, которые находятся на острие мирового научно-технологического прогресса, у нас в стране за 2004–2005 гг. не было создано ни одной не только принципиально новой, но и технологии, не имеющей аналогов за рубежом. Все созданные в указанные годы в данной сфере новые технологии на поверку сказались новыми только применительно к нашей стране.

Устаревшая материально-техническая и технологическая база белорусских предприятий не позволяет им надлежащим образом заняться продуктовыми инновациями, без чего сегодня трудно рассчитывать на эффективную продажу продукции на престижных зарубежных рынках. В 2004 и 2005 гг. в целом по промышленности доля выпущенной продукции, подвергшейся значительным технологическим изменениям или вновь внедренной, составила всего лишь 2,4 %, что даже меньше, чем было в 2003 г. Доля продукции, подвергшейся незначительным технологическим изменениям, в общем объеме ее производства в 2004 г. составила 4,7, а в 2005 г. – 4,0 %. В странах ЕС удельный вес инновационной продукции в общем объеме ее производства выше примерно в три раза.

Даже такие ведущие отрасли промышленности, как химическая и нефтехимическая, машиностроение и металлообработка, в крайне ограниченных масштабах занимаются продуктовыми инновациями. В 2005 г. в среднем по химической и нефтехимической промышленности доля продукции, подвергшейся значительным технологическим изменениям или вновь внедренной, составила только 7,2 %. Еще меньшим оказался этот показатель по машиностроению и металлообработке – всего 4,1 %. Что же касается таких отраслей промышленности, как легкая и пищевая, то в них продуктовые инновации вообще большая редкость. По данным Министерства статистики и анализа в 2005 г. удельный вес продукции, подвергшейся значительным технологическим изменениям или вновь внедренной, в общем объеме ее производства в среднем по легкой промышленности составил 0,3 и пищевой – 0,6 %.

Особенно плохо обстоит дело с производством наукоемкой, высокотехнологичной продукции. По данным мониторинга научно-технологического развития Республики Беларусь, проводимого Институтом экономики НАН Беларуси, доля продукции высокой наукоемкости (с удельным весом затрат на НИОКР в ее стоимости более 8,5 %) в общем объеме промышленного производства в 2003–2004 гг. составила всего лишь 0,01 %, а продукции средней наукоемкости (с удельным весом затрат на НИОКР от 3,5 до 8,5 %) – 5 %. Доля высокотехнологичной продукции в белорусском экспорте в последние годы находится на уровне не выше 4 %. Например, в России этот показатель выше в три, а в США – примерно в восемь раз.

Все это недвусмысленно свидетельствует о том, что инновационной экономики в Беларуси по сегодняшний день нет и, к великому сожалению, пока даже не видно, чтобы мы к ней целеустремленно и последовательно двигались. И это весьма прискорбно, поскольку в наше время, когда передовые страны Запада устроили в мировом масштабе настоящую стремительную технико-технологическую гонку, любое промедление со всемерным развертыванием инновационной деятельности смерти подобно. Оно лишь уменьшает наши и без того уже весьма небольшие шансы на то,

что Беларусь хоть когда-нибудь преодолет, наконец, свою технико-технологическую отсталость и войдет в состав наиболее передовых стран мира.

Согласно опросам, ежегодно проводимым Министерством статистики и анализа, главной причиной недостаточного развития инновационной деятельности на промышленных предприятиях страны является недостаток собственных денежных средств. Из общего количества опрошенных такой точки зрения в 2005 г. придерживались 1119 предприятий. Высокую стоимость нововведений в качестве основного фактора, препятствующего инновациям, назвали 455 организаций. На третьем месте оказался недостаток финансовой поддержки со стороны государства (421 организация). Далее следуют низкий инновационный потенциал предприятия, высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости нововведений.

Как видим, создание в Беларуси экономики инновационного типа упирается прежде всего в дефицит инновационных ресурсов. Для того чтобы лучше представить себе, сколь острой является для нас эта проблема, приведем несколько сравнений. Как уже было отмечено ранее, внутренние затраты на научные исследования и разработки в 2004 и 2005 гг. в целом по Беларуси составили соответственно 145 и 206 млн дол. США. Флагман белорусского автомобилестроения – Минский автомобильный завод – по расчетам, выполненным на основе данных аналитического доклада Государственного комитета по науке и технологиями за 2006 г., в 2001–2005 гг. на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ ежегодно тратил менее 2 млн дол. США. Затраты же крупнейших американских автомобилестроительных компаний – Ford Motor Co и General Motors Corp. – в 2003 г. на аналогичные цели составили соответственно 6,3 и 6,5 млрд дол. Соединенные Штаты Америки в 2002 г. на научные исследования и разработки израсходовали 276 млрд дол. По некоторым оценкам, в последующие годы они довели свои затраты на эти цели до 300 млрд дол. и более. Япония в 2006 г. по предварительным оценкам на проведение научных исследований и разработок ассигновала 130 млрд дол. США.

Вряд ли нужно доказывать, что при таких огромных различиях в величине средств, выделяемых на научные исследования и разработки, Республика Беларусь и белорусские предприятия практически не в состоянии на равных конкурировать с промышленно развитыми странами, их крупными национальными компаниями и транснациональными корпорациями. Равно как и то, что наша страна и наши предприятия хоть когда-нибудь смогут сравняться с западными корпорациями по уровню обеспеченности инновационными ресурсами.

Дело в том, что уровень обеспеченности предприятия инновационными ресурсами и степень развития на нем инновационной деятельности находятся в прямой зависимости: чем больше развита на предприятии инновационная деятельность, тем большими реальными возможностями оно располагает для того, чтобы повышать качество продукции, своевременно обновлять ее ассортимент в соответствии с быстро меняющимися потребностями, сокращать издержки и таким образом увеличивать массу прибыли, получаемой от реализации продукции, а следовательно, и выделять все больше средств для дальнейшего развертывания инновационной деятельности. Отсюда, в свою очередь, следует еще одна не менее печальная для нас закономерность: чем в большей мере страна отстала в своем технико-технологическом развитии, тем труднее ей преодолевать это свое отставание. И дело опять-таки во все большем обострении дефицита в инновационных ресурсах по мере технико-технологического отставания.

Развязать этот гордиев узел, на наш взгляд, реально возможно лишь путем самого активного подключения белорусских предприятий к глобальным инновацион-

ным и производственно-сбытовым сетям, создаваемым ведущими транснациональными корпорациями.

Реально на включение в состав глобальных инновационных и производственно-сбытовых сетей могут рассчитывать только те отечественные предприятия, которые в состоянии оказать транснациональным корпорациям ощутимую помощь в разработке и реализации того или иного инновационного проекта.

Вся система экономических отношений, реально складывающаяся в нашем национальном хозяйстве, также не должна принципиально отличаться от той, которая доминирует в мировой экономике, в частности в странах-лидерах, предопределяющих весь ход мирового социально-экономического развития. В этой связи первостепенное значение приобретает проведение в предельно сжатые сроки подлинного рыночного реформирования белорусской экономики.

Необходимо будет активно заняться также модернизацией финансовых посреднических структур, занимающихся перераспределением капитала между субъектами хозяйствования; созданием институциональной системы трансфера технологий от государственного научно-технологического сектора в предпринимательский и их коммерциализацией; содействием диффузии технологий, в том числе с целью скорейшего перевооружения технологической базы действующего производства; развитием информационной инфраструктуры инноваций, профессионального инновационного менеджмента и маркетинга. Осуществление в комплексе поименованных мероприятий, с одной стороны, должно поставить всех без исключения хозяйствующих субъектов перед жесточайшей необходимостью всемерного развертывания инновационной деятельности, а с другой – создать самые благоприятные условия для того, чтобы каждый из хозяйствующих субъектов мог реально как можно более эффективно заниматься этой деятельностью.

Ни одно из перечисленных выше мероприятий не может быть осуществлено без внесения правительством соответствующих изменений в проводимую им государственную экономическую и социальную политику. Под каждое из мероприятий должна быть подведена адекватная ему нормативно-законодательная база.

Однако усиление роли государства в экономике при ее переходе на инновационный путь развития ни в коем случае не следует понимать как возрастание вмешательства государственных органов власти и управления в оперативно-хозяйственную деятельность предприятий, ужесточение контроля за всей этой деятельностью, введение мелочной опеки над предприятиями и т. п. Оно должно выражаться прежде всего в активизации усилий государства, направленных на совершенствование «правил игры», побуждающих хозяйствующих субъектов ко всемерному развертыванию инновационной деятельности.

Широко используются многими странами для эффективного использования бюджетных средств, выделяемых на инновации, также такие меры, как децентрализация государственной поддержки инноваций и формирование разветвленной сети институтов инновационного развития.

Только таким образом, на основе тесного сотрудничества государства и хозяйствующих субъектов и максимально возможного расширения свободы экономической деятельности можно в нынешних чрезвычайно сложных условиях успешно решить судьбоносную для нашей страны задачу перевода национальной экономики на инновационный путь развития.

**ИНВЕСТИЦИИ В ИМПЕРАТИВНЫЙ РЕСУРС: ЛОГИКА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА****Р. М. Нижегородцев***Институт проблем управления РАН, г. Москва*

В условиях слабо специфицированных или слабо защищенных правомочий прав собственности у агентов возникает альтернатива между инвестированием в хозяйственную деятельность и инвестированием в так называемый *императивный ресурс*, в перераспределение и удержание правомочий.

Естественно, что логика этого инвестирования определяется наличием сравнительных преимуществ по отношению к другим агентам, населяющим ту же самую рыночную нишу. Иначе говоря, агенты, у которых инвестиции в хозяйственную деятельность более эффективны по сравнению с другими агентами, станут инвестировать в нее. Другие агенты, которые не рассчитывают добиться успеха в конкурентной борьбе, станут инвестировать в императивный ресурс [1]. Например, в сельском хозяйстве агенты, хозяйствующие на худших землях, предпочтут тратить средства не на то, чтобы повысить урожайность на своей земле, а на то, чтобы захватить и удерживать под контролем лучшие земли, если институциональная система в принципе предоставляет им такую возможность.

Многочисленные примеры такого рода предоставляет сфера государственного заказа. Отрасли хозяйства, в которых госзаказ сулит миллиардные прибыли, как правило, оказываются в сфере действия инвестиций в императивный ресурс. Например, в оборонной промышленности США, где разработка вооружений традиционно является сферой действия частных корпораций, конкурируют друг с другом не образцы вооружений как таковые, а мощь этих корпораций, стремящихся обеспечить получение выгодного контракта от государства, в том числе и с использованием императивного ресурса (от промышленного шпионажа и подкупа членов комиссии вплоть до убийства и диверсий на производстве компании-конкурента). В результате многие удачные разработки уступают место худшим.

Приведем один из ярких примеров такого рода [2]. Во времена холодной войны (начало 50-х гг.) Канаде понадобился скоростной высотный перехватчик для прикрытия от атак советских дальних стратегических бомбардировщиков. Кроме того, командование НАТО решило воспользоваться этим заказом и после принятия самолета на вооружение канадскими вооруженными силами выдать заказ на этот самолет для перевооружения своего уже устаревшего парка истребителей. В результате победитель тендера должен был получить контракт на огромную сумму.

Основными участниками конкурса были крупная американская корпорация и только что созданная маленькая канадская фирма. Проекты соответственно назывались «СтарФайтер» и «АвраЭрроу». После создания и начала испытаний оказалось, что канадская машина по всем показателям намного превосходит своего разрекламированного соперника. Но огромная военно-промышленная корпорация не могла позволить уйти столь выгодному контракту. Несколько канадских машин разбились, члены контрольной комиссии получили взятки, главный конструктор канадской фирмы подвергся настоящей травле, из-за чего он был вынужден уйти в отставку. И естественно, тендер выиграла американцы, хотя в Канаде и было сильное протестное движение в различных слоях населения, но это не помогло.

В результате вооруженные силы нескольких стран получили истребитель «СтарФайтер», который американские пилоты прозвали «алюминиевым гробом». По важнейшим летным параметрам он существенно уступал аналогичным видам воо-

ружений Советской Армии. Каждый шестой «СтарФайтер», поступивший на вооружение американской армии, потерпел катастрофу и разбился. В результате менее чем через 10 лет после начала серийного производства вооруженные силы США отказались от использования этой машины. За 20 лет серийного производства было собрано 2615 «СтарФайтеров» (включая многочисленные модификации), из которых по самым скромным подсчетам более 600 разбились в авариях и катастрофах [3].

В данном случае возможность инвестиций в императивный ресурс повлекла за собой получение худших образцов вооружений и военной техники от более сильной фирмы (вследствие чего напрямую страдает обороноспособность страны). Данная ситуация иллюстрирует также и тот факт, что транснациональные корпорации, используя различные рычаги давления, вторгаются во внутренние дела других государств и при этом совершают тяжкие преступления.

Возможность инвестирования в императивный ресурс приводит к следующим эффектам на соответствующем отраслевом рынке.

1. Поскольку к перераспределению правомочий сильнее стремятся наименее эффективные в хозяйственной деятельности агенты, то в результате активы перераспределяются в пользу *наименее эффективных* собственников. Тем самым рыночная стихия в данном случае осуществляет неблагоприятный отбор (*adverse selection*). Над этим эффектом следует серьезно задуматься государственным ведомствам, осуществляющим приватизацию объектов государственной собственности. Практика многих стран мира (Латинская Америка, Восточная Европа, страны бывшего Советского Союза) показывает, что опасность формирования слоя неэффективных собственников вполне реальна.

2. Эффективно хозяйствующие агенты, дабы избежать перспективы потери активов, вынуждены изымать часть инвестиций из своей хозяйственной деятельности и направлять их на покупку императивного ресурса, защищающего их правомочия. В некоторых случаях они вынуждены *все* усилия направлять на императивный ресурс, забыв о какой бы то ни было хозяйственной деятельности, – в противном случае они не смогут удержать свои правомочия. Таким образом, они оказываются в ситуации углового решения.

3. Вложения в императивный ресурс нередко выступают *чистыми потерями* для общества в том смысле, что экономические блага, созданные в результате инвестиций в императивный ресурс, для достижения иных целей непригодны. Например, это относится ко всем видам вооружений, относительно которых К. Маркс в свое время справедливо заметил, что нация, создающая оружие, тем самым без всякой пользы выбрасывает часть своего капитала. Современный подход к этой проблеме заключается в том, что благодаря производству оружия создается общественное благо «национальная и глобальная безопасность». Следует также принять во внимание, что мировой рынок вооружений приносит ряду стран немалые доходы, что способствует глобальному перераспределению совокупного национального дохода в рамках мирового хозяйства.

Разумеется, можно утешаться тем, что производство дверей и замков, противугонной автомобильной сигнализации, страховых услуг и, наконец, вооружений, а также иные составные части рынка императивных ресурсов вносят несомненный вклад в ВВП, а та часть этого рынка, которая входит в трансформационный сектор экономики, косвенно способствует развитию производительной силы общественного труда. Например, многие технологии, возникшие в оборонном секторе, имеют двойное назначение и могут быть использованы для повышения эффективности различных производственных процессов, не связанных с рынком императивного ресурса.

Однако неумолимая реальность заключается в том, что оружие может потребляться только в ходе боевых действий, а при помощи замков и дверей едва ли создашь иной общественно полезный продукт, если, конечно, не использовать их в качестве декоративных элементов интерьера.

Поскольку совокупные инвестиции в императивный ресурс возрастают, то тем самым снижается совокупная эффективность хозяйственной деятельности общества, падает средняя норма прибыли. Это, в свою очередь, вызывает нарастание инфляции издержек, тормозит экономический рост и углубляет структурные диспропорции в экономике.

Проблема заключается в том, что в реальной жизни *ни на одном рынке* правомочия прав собственности нельзя считать абсолютно жестко очерченными и абсолютно защищенными от посягательств на перераспределение. Таким образом, «провалы» в институциональной системе, обеспечивающей защиту правомочий, приводят к тому, что *любой* рынок потенциально является рынком «лимонов», на котором выживают лишь наименее эффективные агенты.

В сильно криминализованной экономической системе, где относительно слабо защищены правомочия прав собственности, может наступить момент, когда практически все агенты инвестируют исключительно в императивный ресурс. Иначе говоря, одни агенты стремятся к перераспределению правомочий на ресурсы, другие – к их удержанию, но никто (или почти никто) не применяет эти ресурсы в хозяйственной деятельности. Когда все заняты тем, как отобрать и поделить, хозяйственная жизнь общества останавливается или, во всяком случае, сильно тормозится.

Государственная власть способна сделать инвестиции в императивный ресурс менее эффективными, но полностью защитить правомочия оно не в силах. Захват чужих объектов собственности в тех или иных формах (воровство, кражи, грабежи, в частности, в виде строительства финансовых пирамид или недружественных захватов компаний – рейдерства) существуют в любой современной экономической системе.

Более того, государство само активно участвует в перераспределении правомочий и нередко его инициирует (приватизация, национализация активов, изъятие земель для государственных нужд, конфискация имущества и проч.). Таким образом, проблема инвестиций в императивный ресурс принимает иные очертания – они осуществляются также и в форме лоббирования интересов частных экономических агентов на уровне принятия государственных решений, что также является одной из форм императива к перераспределению правомочий или защиты правомочий от перераспределения. Не снижая общности, можно утверждать, что ни в одной экономической системе, основанной на господстве частной собственности, нет и не может быть агента, который был бы полностью свободен от проблемы инвестиций в императивный ресурс. Даже при безграничном доверии к окружающим людям запирайте входную дверь на замок, уходя из дома, мы надеемся, вы все-таки не забываете.

Задача государства заключается в том, чтобы сформировать ясное представление агентов о рутинных, шаблонах поведения, вызывающих перераспределение правомочий, а также об алгоритмах защиты правомочий прав собственности. Иначе говоря, важная роль государства состоит в том, чтобы (насколько это возможно) перевести институциональные механизмы перераспределения правомочий в сферу действия *формальных* институтов.

Решение этой задачи, разумеется, позволяет правительству навести порядок во взаимоотношениях частных агентов, но не спасает их от произвола, творимого самим государством. В этом смысле государство конкурирует с частными агентами на

рынке императивного ресурса (на рынке перераспределения правомочий), и в этой конкуренции позиция государства тем сильнее, чем более формализована сфера действия императивного ресурса. Здесь государству всегда приходится выбирать между стабильностью сформированных им институтов и необходимостью оперативного регулирования экономики, направленного на решение как текущих, так и долгосрочных задач.

Литература

1. Цуриков, В. И. Влияние институциональных факторов на поведение субъекта экономических отношений : автореф. ... дис. д-ра экон. наук : 08.00.01 / В. И. Цуриков. – Кострома, 2007.
2. Мамаев, Р. Х. Инновационные проблемы реформирования оборонного комплекса России / Р. Х. Мамаев // Информационная экономика и концепции современного менеджмента : материалы Первых Друкер. чтений / под ред. Р. М. Нижегородцева. – Москва : Доброе слово, 2006.
3. <http://www.airwar.ru/enc/fighter/f104.html>.

ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

В. В. Россоха

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»,
г. Киев, Украина*

Украинские предприятия прошли сложный исторический путь искусственной ломки природной эволюции развития в результате национализации и производственной деятельности в нерыночных условиях. Привлекательная для широких масс идеология общенародной собственности породила иждивенческие настроения в обществе, неразвитость потребностей, упование на государственную заботу, необоснованный патернализм и т. п. Принятие решений властными структурами на основе субъективных представлений об экономической или политической целесообразности привело к потере хозяйственной самостоятельности, невозможности свободы самовыражения, потере инициативы, полного отсутствия предпринимательского риска, всесторонней зависимости человека от воли власти и, как следствие, – к социальной апатии и инфантилизму, формированию общества, в котором единомыслие, единодушие и преданность власти стали условием выживания.

Изменения экономической формации с четко определенными стратегическими целями рыночной экономики, что начались сверху и слишком поспешно осуществлялись в обществе, к тому же без опыта масштабного перехода от плановой системы к рыночному механизму хозяйствования, также не могли мгновенно изменить сформированного десятилетиями мировоззрения большинства граждан. Вследствие неподготовленности к реформам значительной части общества остались неосознанными их необходимость, неизбежность и благотворительность. К тому же резкие изменения вызвали сопротивление работников, которые привыкли работать в стандартных для них условиях, что стало угрозой для существования предприятий.

Анализ переходных процессов в аграрном секторе Украины свидетельствует об имитации там элементов рыночной инфраструктуры индустриально развитых стран с использованием стереотипов поведения командно-административной системы экономики. Переход между действительным и желаемым статусом в силу преемственности в развитии вобрал в себя отдельные элементы как современного, так и будущего периодов. Поэтому на уровне массового сознания неотвратимыми стали такие связанные с социально-психологическими факторами проблемы, как:

- социальный синдром противостояния и боязни любых нововведений, а также преобладание привычного над приоритетным;
- консервативное отношение и неопределенность поведения людей относительно проведенных радикальных изменений;
- сложность приспособления к новым условиям, необходимость гарантий, особенно когда под угрозой оказались социальные отношения, сложившиеся на рабочем месте, или само рабочее место.

Моделирование экономического поведения субъектов хозяйствования в условиях переходного периода и формирование рыночных отношений базируются на государственном регулировании. Одной из основных проблем экономической политики становится доверие населения к жизненно важным изменениям в сфере экономики, к проведению намеченного курса социально-экономических преобразований, к основным институтам и организациям политического режима [1].

Стойкое преобладание недоверия к государству над доверием, которое наблюдается ныне в украинском обществе и является очевидным для широких слоев населения, обусловлено такими факторами: приватизационными процессами, которые осуществлялись не всегда соответственно принципам социальной справедливости; потерей работы по специальности и призванию; развалом предыдущей социальной системы и культивируемой ею иерархией ценностей; противоречивым и затяжным характером общественных трансформаций; временностью большинства политических персонажей, чью мотивацию общественная мысль оценивает как желание побольше «оторвать» от «бюджетного пирога» [2].

Доверием может пользоваться лишь последовательная во времени политика, которая не порождает в будущем стимулов нарушать принятые обязательства. Расходы на обеспечение последовательности экономической политики могут быть достаточно существенными [3]. К тому же макроэкономической политике присущ длительный часовой «горизонт», лаг времени между разработкой и реализацией экономической политики. Именно благодаря этому государство может осуществлять действительное влияние на развитие национальной экономики.

В современной рыночной экономической системе жизненно важными являются две функции:

1) эффективное использование в процессе хозяйственной деятельности ключевых экономических ресурсов – труда (в том числе управленческого), земли, капитала, информации, базирующейся на знаниях;

2) создание благоприятных внешних условий, адекватных политико-правовой инфраструктуре хозяйственной деятельности [4].

Если первое осуществляется субъектами предпринимательской деятельности и физическими лицами, то второе находится в зоне ответственности органов государственной власти и местного самоуправления, а также в компетенции системы государственного управления.

Управление все в большей степени превращается в сферу профессиональной деятельности, требующей специальной подготовки. Менеджеры любого уровня рассматриваются как особый класс общества, обеспечивающий максимальную производительность ресурсов, отвечающий за организацию научно-технического процесса и эффективность всей экономической жизни. Первоочередная задача менеджмента состоит в том, чтобы сделать людей способными к совместной деятельности, направить их усилия на эффективность и результативность.

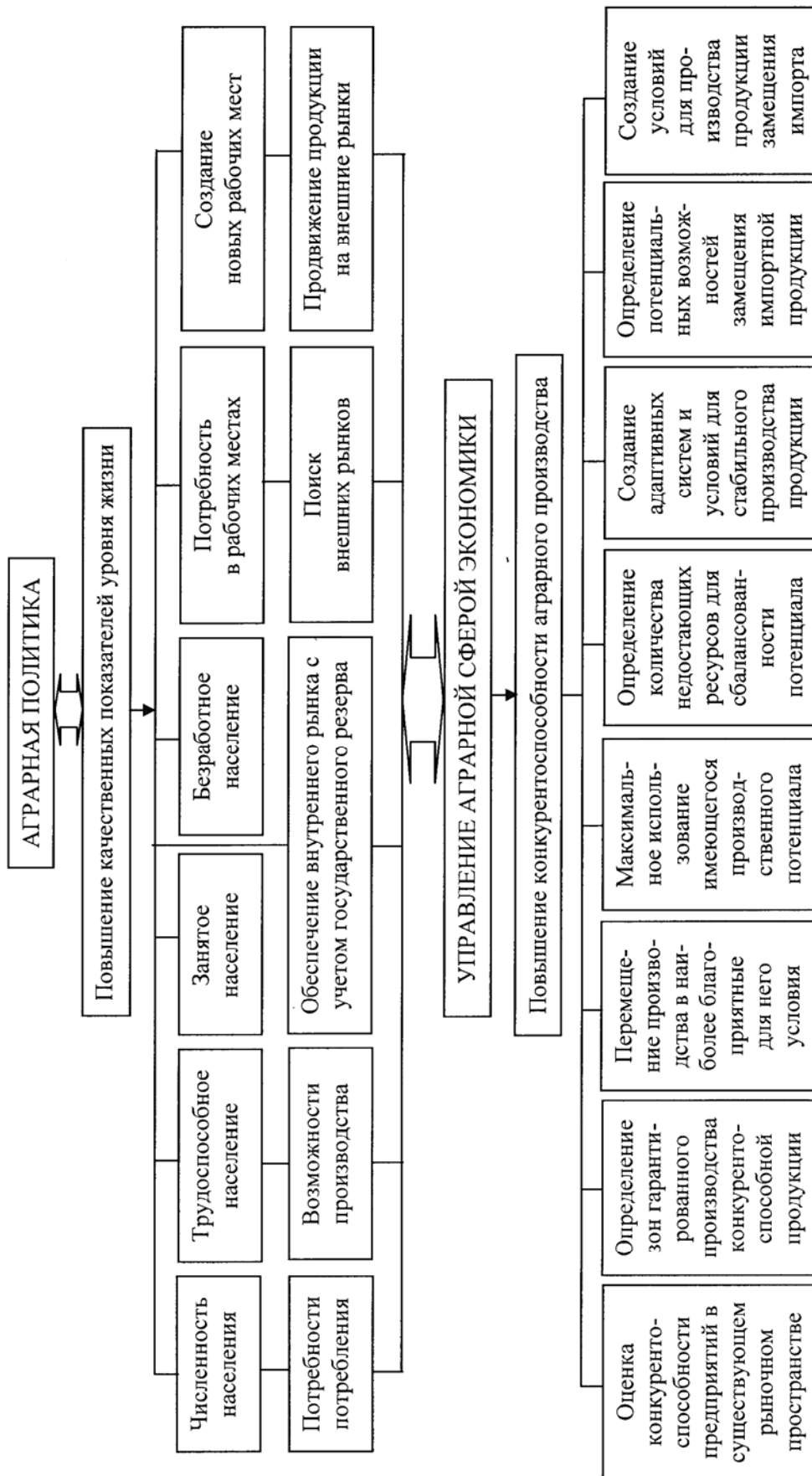


Рис. 1. Принципиальная схема формирования аграрной политики и управления аграрной сферой экономики

Главной целью руководства на макроуровне является выбор стратегической линии экономической политики на основе синтеза экономики, политики, этики, формирования рыночных отношений и регулирования экономики и социальных процессов.

В настоящее время большинство руководителей разных уровней управления выступает в роли специалистов, которые отдают предпочтение решению технических, а не управленческих заданий и проблем. Руководствуясь принципом управления по отклонениям от программы или от распоряжений, поступающих сверху, они выполняют роль чиновников. Прежде всего, следует внести существенные коррективы в действующую модель аграрной политики, которая пока еще остается инерционной, не нацеленной на обеспечение качественно новых заданий. Сегодня общество нуждается не в увеличении объемов производства, а в повышении уровня жизни.

Нарушаются также принципы адекватности целей и механизмов управления аграрной сферой экономики. Однако все большее количество управленцев разных уровней убеждаются, что одним из ключевых факторов обеспечения экономической безопасности, главным критерием эффективности производства и оценки результативности системы управления является конкурентоспособность предприятий на рынке.

Основные аспекты формирования аграрной политики и управления аграрной сферой экономики, отвечающие современным требованиям экономического развития в условиях глобализации, представлены на рис. 1.

Изменения экономических и социальных условий накладывают свой отпечаток на деятельность предпринимателей и менеджеров на микроуровне. Более актуальными становятся социальные аспекты менеджмента. Поэтому модели управления должны строиться на представлениях о природе человека и человеческих качествах на базе сообщений о групповой динамике поведения малых социальных групп и закономерностях совместной деятельности людей в организации [5]. Руководителям следует понимать, что «делают деньги» не они, а их сотрудники.

Модели современного менеджмента должны быть ориентированы на инновационные процессы и предпринимательский, по определению П. Друкера, стиль управления, внедрение технологических и организационных инноваций. Чрезвычайно важным является учет предельного состояния уровня технического прогресса, который еще называют технологическим разрывом, и своевременный переход на новый технологический уровень, формирование «саморегулирующего снизу» механизма организации производства, привлечение персонала в дела предприятия, поощрение в результате трудовой деятельности, использование резервов, заложенных в человеческом факторе.

Рыночная экономика, базирующаяся на конкуренции, свободе производителей, а не иерархической подчиненности воли центра, требует принципиальных изменений в использовании кадров на современном предприятии. В процессе управления важно учитывать выработанные практикой менеджмента критерии активизации деятельности работников, а именно: обязательное осознание любых действий; ощущение удовлетворенности от работы большинства людей; желание каждого на своем рабочем месте показать, на что он способен выразить себя в труде; стремление иметь собственную точку зрения на возможности улучшения своей значимости; стремление к успеху; разочарование без признания успеха; оценка сотрудниками реальной значимости информации по способу, форме и скорости ее получения; обязательное принятие любых решений об изменениях в работе и на рабочих местах с согласия сотрудников, учет их знаний и опыта; потребности каждого в информации о качестве собственного труда; неприятность для всех контроля сверху; стремление больш-

шинства людей к приобретению в процессе работы новых знаний; резкая реакция сотрудников к их большей нагрузке за их старания и полученные ими результаты; возможности в выполнении работы быть самому себе начальником. Заданием стимулирования труда становится выработка системы показателей, которые бы характеризовали «значимость» сотрудника в организации и эффективность его работы.

Неотложной необходимостью управления является использование возможностей предприятия, создание системы внутреннего учета и отчетности с учетом требований менеджмента. Принципиально новой концепцией информации и управления, обеспечивающей поддержку внутреннего баланса экономики предприятия путем формирования информации о доходах и расходах как основы для принятия оптимальных управленческих решений, является контроллинг. Находясь на перекрестке функций учета, контроля, анализа и планирования, контроллинг синтезирует, связывает, интегрирует и координирует их и переводит управление предприятием на качественно новый уровень.

Системными принципами менеджмента должны стать: ориентация не на процессы деятельности, а на конечные результаты; превращение информации, знаний и опыта в производительную силу; умение сбалансировать текущие выгоды и долгосрочные перспективы, личные цели сотрудника и интересы предприятия; внедрение концепции маркетинга и соблюдение суверенитета потребителя, т. е. производить то, что нужно потребителю, и получать прибыль за счет наиболее полного удовлетворения его потребностей. Результативность управленческой деятельности должна базироваться на системе показателей, которые распределяются на две группы: оценочные показатели и показатели расходов производства. При этом менеджер должен четко представлять, что и как оценивать, где и в какой области тот или иной показатель и способ его оценки является наиболее подходящим.

Безусловно, что главным и определяющим показателем оценки хозяйственной деятельности предприятия в условиях рынка является прибыль. Однако, несмотря на значимость, далеко не всех как на предприятии, так и за его пределами показатели прибыльности конкретного предприятия интересуют в первую очередь. Кредиторов и арендаторов, например, куда больше интересует движение ликвидности предприятия, чем уровень его рентабельности, акционеров – размер дивидендов, курс акций, который зависит от темпов роста объемов продаж [6]. Важным для предприятия является чувство стабильности во внешней среде, которая может отторгнуть любую организацию независимо от сроков ее пребывания на рынке. Следовательно, результаты нужно сопоставлять с нормативами и ожиданиями; при оценке не нужно злоупотреблять числами или процентами; по возможности оценивать работу в целом; учитывать не только краткосрочные финансовые результаты, но и динамические изменения стоимости и конкурентоспособности предприятия.

В рыночной среде на реализацию решения практически всегда влияет численное количество внутренних и внешних факторов, приводящих к риску. Суть хозяйственного риска заключается в тесном переплетении объективного и субъективного. Поэтому риск представляет собой не убыток, что наносится реализацией решения, а возможность отклонения от поставленной цели [7]. Относительно определения разумной границы риска, то И. Ансофф утверждал, что в последнее время пропорция между риском и возможностями изменилась в противоположную сторону, т. е. с 20 : 80 до 80 : 20 [8].

Таким образом, основная задача управления предприятием заключается в том, чтобы организовать производственный процесс и обеспечить экономичность, финансовую стойкость и прибыльность, а отраслевого управления – создать для этого

необходимые условия. Его результативность характеризуется мерой достижения ожидаемого состояния объекта управления или уровнем приближения к нему. Эта мера, с одной стороны, зависит от создания условий и результатов труда на конкретном предприятии, а с другой – от внешней среды и ситуации. Нарушение этих принципов управления таит серьезную опасность для существования предприятия и развития аграрной сферы экономики.

Л и т е р а т у р а

1. Доган, М. Эрозия доверия в развитых демократиях / М. Доган // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 5. – С. 82–93.
2. Мартинюк, І. Співвідношення довіри й недовіри в українському суспільстві з точки зору реалій сьогодення / І. Мартинюк // Україна 2002. Моніторинг соціальних змін. – 586 с.
3. Карри, Д. Международная координация макроэкономической политики / Д. Карри, П. Ливайн // Панорама экон. мысли к. XX ст. : в 2 т. – Т. 1. – Санкт-Петербург, 2002. – 620 с.
4. Чернецкий, Ю. О. Управлінсько-підприємницький потенціал і ресурси неформальної економіки світу: питання теорії / Ю. О. Чернецкий // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 85–91.
5. Федулова, Л. І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні / Л. І. Федулова. – Київ : Фенікс, 2005. – 320 с.
6. Питерс, Т. В поисках эффективного управления: опыт лучших компаний / Т. Питерс, Р. Уотерман. – Москва : Прогресс, 1986. – 456 с.
7. Бочкаи, Т. Хозяйственный риск и методы его измерения / Т. Бочкаи, Д. Месена, Д. Мико. – Москва : Экономика, 1979. – 216 с.
8. Андрійчук, В. Менеджмент: прийняття рішень і ризик: навч. посіб. / В. Андрійчук, Л. Багер. – Київ : КНЕУ, 1998. – 268 с.

КООПЕРАТИВНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ СУЩЕСТВОВАНИЯ

А. А. Наумчик

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель

Нынешний этап рыночных преобразований в Республике Беларусь сопровождается поиском таких путей развития, которые позволили бы оптимально сочетать преимущества цивилизованного рынка с решением острых социальных проблем, реальным повышением уровня жизни населения, особенно наименее материально обеспеченных групп. Приоритеты реформ сконцентрированы на формировании социально ориентированной рыночной экономики.

Исходя из этого, особую актуальность приобретает вопрос о возрождении кооперации, чей исторический опыт свидетельствует о ее возможностях заметного влияния на решение как экономических, так и социальных проблем развития общества в условиях рыночных отношений. Тем более что в последнее время сформировалась определенная законодательная база для развития кооперации. Нельзя, однако, не заметить, что действительного перелома в деле восстановления позиций кооперации пока не произошло. Дискуссии о кооперативах ведутся преимущественно среди узкого круга специалистов и ученых [1], [2].

Каким путем можно преодолеть эту не востребованность кооперации? Важно добиться, чтобы в общественном сознании утвердилось отношение к кооперативам как к структурам, способным во многих случаях быть эффективной альтернативой другим организационно-правовым формам хозяйствующих субъектов. Надо учитывать особенности кооперативной модели хозяйствования, заложенной в самой природе кооперативов. В отличие от акционерных и других хозяйственных обществ, товариществ, созданных с целью получения максимальной прибыли, главной задачей

кооперативов является обеспечение социальных и иных потребностей своих членов. В акционерных обществах акционеры располагают количеством голосов, зависящих от вложенного капитала, каждый же член кооператива имеет один голос. Кооператив, как известно, имеет двойственную природу. С одной стороны, он представляет собой ассоциацию добровольно объединившихся лиц, с другой – выступает как предприятие, предназначенное для определенных видов хозяйственной деятельности.

На этих специфических особенностях кооперации строятся аргументы многих исследователей относительно необходимости преобразования кооперативной формы собственности, прежде всего собственности потребительской кооперации, вплоть до внесения дополнений в Конституцию Республики Беларусь в части закрепления юридического статуса коллективной формы собственности.

В соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь «собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом» [3, с. 159]. Отдельные ученые [4] несколько расширяют эти границы, однако в настоящем исследовании в основу анализа эффективности функционирования механизма реализации права собственности в потребительской кооперации положены именно законодательно определенные виды права.

Исследования показывают, что ключевое значение для дальнейшего развития кооперации имеют упорядочение отношений собственности, возрождение реального собственника кооперативного имущества, повышение заинтересованности и активизация участия членов в деятельности кооперативов, совершенствование управления, системы мотивации и стимулирования труда работников. Это – основа основ, которая позволяет составить дерево проблем, изменить весь механизм функционирования системы. Ведь, как утверждал Гусаков В. Г.: «Лишение товаропроизводителей одной из функций правоотношений собственности, будь то владение, пользование или распоряжение, влечет адекватное снижение эффективности труда и производства» [5, с. 5].

Собственность кооперативов, так же как и общественных организаций, в соответствии с законодательством отнесена к частной форме. В связи с этим при исследовании механизма реализации прав собственности нами использовались классический и институциональный подходы.

Отдельные авторы выделяют экономический и юридический подходы к рассмотрению отношений собственности. С точки зрения экономического подхода рассматриваются взаимоотношения субъектов экономических отношений в процессе хозяйственного оборота: производство, обмен, распределение и потребление. «Экономический аспект собственности относится к использованию хозяйственных ресурсов, взаимоотношению юридических и физических лиц, распоряжающихся этими ресурсами, и выявлению возможностей удовлетворения потребностей и реализации интересов людей» [6, с. 26].

Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений. Они порождают целую гамму отношений между ее участниками, а также между ними и обществом в лице государства. Социальная сущность этих отношений и есть выражение присущих данному обществу экономических отношений собственности. Рассмотрение системы отношений собственности позволяет ответить на вопрос, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность. *Собственность в экономическом смысле – это реальные отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию всего имущества. Собственность в юридическом понимании показывает, как сложившиеся на деле имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, устанавливаемых государством в обя-*

зательном порядке для всех граждан. В процессе анализа следует исходить из того, что возникающие в организации отношения зависят от характера собственности прежде всего на средства производства, будь то государственное или частное предприятие. «...Различие (правовое и экономическое) к пониманию собственности имеет длительную историю, относящуюся к периоду складывания капиталистического хозяйства. Довольно рано было определено, что право собственности, независимо от его конкретной формы, не в состоянии охватить всем своим объемом конкретных форм владения» [6, с. 26]. Таким образом, экономический подход к определению отношений собственности более широкий и менее ортодоксальный. Он позволяет исследовать разнообразие экономических отношений по поводу собственности с учетом многообразия форм хозяйствования. Невозможно трактовать государственную собственность как «незыблемую твердь», также как и частную – как раздробленное многообразие.

В каждом государстве установилось свое соотношение между различными формами собственности, а в каждой отрасли хозяйства, в материальном производстве и в нематериальной сфере утвердилось преимущество тех или иных форм. Многообразие форм собственности отражает степень развития производительных сил и организационно-экономических отношений, неодинаковую меру обобществления производства в различных сферах национальной экономики, развитие предпринимательства. В экономически развитых странах наблюдается большое разнообразие типов и форм частной собственности: единоличная собственность фермеров; трудовая частная собственность (магазин, кафе, станция технического обслуживания и т. д.); индивидуальное частное предприятие с относительно небольшим числом работников, работающих по найму; акционерные общества и др.

Кооперативная собственность распространена в большинстве стран мира. Основной сферой деятельности производственных кооперативов является переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции, потребительских – реализация товаров и услуг, кредитная, снабженческо-сбытовая деятельность.

Производственный кооператив – это добровольное объединение, участники которого «обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности» [3, с. 82]. Производственный кооператив является коммерческой организацией, учредительный документ которого – устав, утверждаемый общим собранием членов. Число членов кооператива не должно быть меньше трех. Имущество, находящееся в собственности рабочих кооперативов, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива. Кооператив не вправе выпускать акции. Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием. Прибыль делится между работниками в соответствии с их трудовым участием, «если иной порядок не предусмотрен уставом кооператива» [3, с. 83]. Таким образом, отличие кооператива от частной организации, (например, акционерного общества) состоит в том, что для владельца частной организации ориентированной на прибыль, доход (Д) будет определяться разницей между полученной выручкой (В), материальными расходами на осуществление производственного процесса (Рм) и заработной платой работников (З), которая в данном случае рассматривается как статья затрат:

$$Д = В - Рм - З, \quad (1)$$

то для членов кооператива, являющихся собственниками его имущества, доход (Д¹) определяется как разница между выручкой и материальными расходами на осуществление производственного процесса:

$$Д^1 = В - Р_m. \quad (2)$$

Заработная плата и прибыль членами кооператива рассматривается как совокупный доход, который они могут распределить в своих интересах.

Управление кооперативом осуществляется общим собранием его членов, исполнительным органом является правление во главе с председателем. Они выбираются членами кооператива. Функции оперативного управления кооператива могут быть переданы наемным специалистам, которые подотчетны собранию, правлению, председателю и наблюдательному совету кооператива. Традиционно кооперативные общества считаются чем-то большим, чем просто особой формой организации бизнеса. Собственность кооперативов различных видов образуется из вступительных, паевых и целевых взносов, заемных средств, а также приращения имущества в результате хозяйственной деятельности, и в том числе трудового вклада работников, наемных и членов кооператива. В абсолютном большинстве кооперативов различных видов в мире кооперативная собственность делится на две части: неделимую и делимую.

В отдельных кооперативах (как правило, в сфере бытовых услуг) вся кооперативная собственность делима, но, как правило, в денежной форме. Собственность потребительских кооперативов (обществ) в Республике Беларусь является неделимой. В конституциях многих стран кооперативная собственность признается как особая форма частно-групповой, частно-долевой, совместной коллективной собственности с демократическим управлением и контролем. Кооперативный сектор экономики охраняется как равноправный партнер частного и государственного секторов экономики. В Конституции Республики Беларусь [7] таких положений нет, что снижает и делает неопределенным статус кооперативной собственности и кооперативного сектора экономики в нашей стране.

В соответствии с законодательством право собственности на имущество принадлежит кооперативу в целом как юридическому лицу. Однако в данном случае кооперативная форма собственности, являясь частной, обладает спецификой, обусловленной сущностью кооператива. В литературе можно встретить утверждения о том, что кооперативная собственность является коллективной, чем и отличается от частной и государственной. Такой подход, по меньшей мере, спорен. Имущество кооператива действительно находится во владении, пользовании и распоряжении членов кооператива, но не как трудового коллектива, а в качестве участников высшего органа управления кооперативом – его общего собрания, на котором каждый член кооператива имеет один голос при принятии решений, т. е. равное право управлять этой собственностью. Таким образом, собственность кооператива, оставаясь по форме частной, находится в коллективном управлении (а не собственности) его работников; именно этого хотели добиться сторонники народных предприятий. Специфика кооператива определяет особый режим его имущества. У него нет уставного капитала, а потому закон не предусмотрел для учредителей кооператива обязанность внести какой-то минимум средств, без которых невозможно создание кооператива (как, например, в хозяйственных обществах), что немаловажно для людей, имущественное положение которых не позволяет им участвовать в хозяйственных обществах. Минимальный размер имущества кооператива определяется его паевым фондом, который образуется за счет паевых взносов членов кооператива. Размер паевого взноса (основного и дополнительного), вносимого его членами при образовании и при приеме новых членов, определяется самим кооперативом в его уставе. Паевым взносом могут быть деньги, ценные бумаги, а также иное, предусмотренное гражд-

данским законодательством, имущество (например, здания, помещения, оборудование, транспортные средства), имущественные права (в частности, право пользования зданиями, сооружениями, иной недвижимостью: транспортными средствами, результатами интеллектуальной деятельности). Могут быть паевым взносом и земельные участки, другие природные ресурсы, но в той мере, в какой их оборот допускается законодательством о земле и природных ресурсах. К моменту государственной регистрации кооператива либо при вступлении в него член кооператива, участвующий в его деятельности личным трудом, обязан внести определенную уставом долю паевого взноса. Что касается граждан, не участвующих в деятельности кооператива личным трудом, а также юридических лиц, то при их вступлении в члены кооператива целесообразно установить, что первоначальный паевой взнос они вносят в полном объеме. Остальная часть паевого взноса работающих членов кооператива должна быть внесена в течение года после государственной регистрации кооператива в порядке и сроки, предусмотренные уставом кооператива. Кроме паевого фонда кооператив как юридическое лицо обычно обладает и иным имуществом, образуемым за счет прибыли от собственной деятельности, кредитов, иных допускаемых законодательством источников. В отличие от других организаций кооперативы могут создавать из определенной части своего имущества неделимый фонд, т. е. не подлежащий разделу между членами (кроме случаев ликвидации). На неделимое имущество не может быть обращено взыскание по личным долгам члена кооператива. О неделимом фонде также велись дискуссии [8]. Этот фонд нередко связывали с административной системой управления, а потому считали ненужным в рыночных условиях. Вопрос о формировании неделимых фондов в кооперативах был предметом дискуссии и в международном кооперативном движении. Определенный результат данной дискуссии нашел отражение в соответствующей резолюции Международного кооперативного альянса на его конгрессе в 1995 г. (Манчестер). Было признано, что неделимый фонд необходим кооперативам, т. к. без него трудно обеспечить развитие, конкурентоспособность, выживаемость на рынке, а следовательно, успешную, прибыльную работу, от итогов которой зависит уровень доходов каждого члена. Неделимый фонд обычно используется в целях производственного, научно-технического и иного развития кооператива, осуществления им строительства (в том числе жилищного для членов и работников кооператива), обеспечения безопасных условий труда, решения социальных и других задач, требующих капитальных затрат. Часть денежных средств неделимого фонда кооператива может составить его резервный фонд, предназначенный для покрытия убытков. В уставе кооператива или решении общего собрания его членов могут быть предусмотрены и другие фонды, необходимые кооперативу для нормальной производственной деятельности, а также решения социальных и иных задач. К таким фондам можно отнести фонд возмещения вреда, причиненного увечьем или иным повреждением здоровья члену или работнику кооператива, а также смертью в связи с исполнением членом кооператива или работником своих трудовых обязанностей, фонд, предназначенный на образовательные и другие цели, пенсионный, иные фонды.

Производственный кооператив отличается от потребительского тем, что прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности в производственном кооперативе, может распределяться полностью или частично между членами кооператива, а в потребительском – не подлежит распределению.

Процессы экономической трансформации затронули отношения собственности, процессы приватизации привели к становлению и развитию частного сектора во всех отраслях экономики. Институциональные изменения повлияли на характер внешних

и внутренних взаимоотношений кооперативного сектора экономики. Трансформация колхозов в сельскохозяйственные кооперативы произошла формализованно, что не позволило обеспечить трансформацию сознания членов сельскохозяйственного кооператива, включить в бизнес-процессы важнейший элемент – человеческий капитал. Выходом из создавшегося положения является реализация на практике действительно кооперативной модели хозяйствования.

Литература

1. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения / коллектив авт. ; отв. ред. И. Н. Буздалов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск–Москва : Армита – Маркетинг, Менеджмент, 1998. – 256 с.
2. Серова, Е. В. Сельскохозяйственная кооперация в СССР / Е. В. Серова. – Москва, 1991. – 196 с.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь : с коммент. к разд. / коммент. В. Ф. Чигира. – 3-е изд. – Минск : Амалфея, 2000.
4. Пригожий, А. И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А. И. Пригожий. – Москва : Политиздат, 1989.
5. Гусаков, В. Г. Государственная собственность: мифы и реальность / В. Г. Гусаков // Агрэаэкономіка. – 2001. – № 4 (70). – С. 3–6.
6. Лещиловский, П. В. Роль собственности в повышении эффективности деятельности предприятия / П. В. Лещиловский, А. Максимчук, В. И. Бохонко // Изв. Акад. аграр. наук Респуб. Беларусь. – 2002. – № 2. – С. 25–29.
7. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями принята на республиканском референдуме 24 ноября 1996 г.). – Минск : Амалфея, 2003. – 48 с.
8. Боев, В. Р. Совершенствовать экономический механизм развития АПК / В. Р. Боев // АПК : Экон., упр. – 1993. – № 6. – С. 62.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ МЕСТО В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРИОРИТЕТОВ

Б. В. Сорвиров

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

На современном этапе социально-экономического развития общества всевозрастающая международная конкуренция имеет своим следствием то, что экономика любого государства сталкивается с необходимостью постоянного роста продуктивности в условиях ограниченности первичных ресурсов, перманентного повышения конкурентоспособности продукции национальных субъектов хозяйствования. Достижение обозначенных предпосылок устойчивого хозяйственного развития возможно лишь за счет постоянной инновационной деятельности в различных секторах и на различных структурных уровнях народного хозяйства страны. Но как это ни парадоксально, многие страны, в том числе и Республика Беларусь, имея достаточно высокий научный потенциал, слабо реализовывают его в новых продуктах, особенно в сфере высоких технологий.

Не вдаваясь в анализ причин сложившейся ситуации и поиск виновных, отметим, что проблемы инновационного развития в 90-х гг. прошлого столетия в странах Евросоюза во многом напоминают современные сложности организации инновационной деятельности и в странах СНГ. В этой связи, определяя направления и меры по преодолению инновационной отсталости, целесообразно, хотя бы в общих чертах, коснуться опыта ЕС, тем более что обращение к нему обусловлено:

– общностью факторов, препятствующих инновациям, и изменением характера протекания инновационных процессов;

– необходимостью формирования механизмов наднационального регулирования инновационного развития в рамках сообщества «Россия – Беларусь»;

– общностью территориальных границ, внешнеторговой деятельностью, наличием совместных проектов и межгосударственных соглашений с европейскими странами;

– возможностью адаптации европейского опыта функционирования многоуровневой инновационной системы.

Как известно, важнейшим документом, сыгравшим значительную роль в определении региональной инновационной политики ЕС, явилась так называемая «Зеленая книга инноваций», изданная в 1995 г. Именно в этом документе был сделан акцент на необходимость перемещения научно-технического развития из сферы создания знаний в сферу их применения, были определены направления деятельности, которые способствовали инновационному развитию европейских стран:

- развитие прогнозирования и технологического мониторинга;
- усиление коммерциализации исследований;
- развитие обучения и образования, активизация обмена студентами и исследователями;
- выявление полноты выгод от инноваций;
- улучшение финансирования;
- налоговое стимулирование инновационной деятельности;
- поддержка интеллектуальной собственности;
- упрощение административных процедур;
- создание благоприятной законодательной среды;
- развитие деятельности по экономической грамотности населения;
- стимулирование инновационной активности и регионального распространения инноваций;
- формирование благоприятного общественного отношения к инновациям и инновационной деятельности.

Эти направления сформировали так называемый «Первый план действий по развитию инноваций в Европе», где были определены векторы и конкретизированы соответствующие механизмы инновационного развития:

1) формирование инновационной культуры (образование, обучение и повышение квалификации в сфере инноваций, развитие мобильности исследователей, повышение значимости организационных и социальных инноваций, продвижение инноваций в государственном секторе и правительственных организациях);

2) создание среды, благоприятствующей инновационной деятельности (совершенствование прав интеллектуальной собственности, регулирование патентного законодательства, налоговых льгот, гармонизация нормативных актов для снижения барьеров развития инновационного предпринимательства, облегчение доступа к финансовым ресурсам);

3) ориентация научных исследований на инновации (совершенствование прогнозирования и планирования научных исследований, повышение уровня и масштабов научных исследований на предприятиях, интенсификация взаимодействия вузов, НИИ и предприятий, содействие инновационной активности малых и средних предприятий).

В марте 2005 г. Европейский совет призвал государства-члены ЕС пересмотреть цели развития с тем, чтобы ориентировать их на достижение конкурентоспособности через разработку и внедрение инноваций. С этой целью был разработан новый План действий. Как видим, в Европе с середины 90-х гг. реализуется стратегия, основанная на знаниях и инновациях.

Безусловно, в Республике Беларусь осознают, что важнейшей задачей формирования инновационной экономики является приоритетное развитие ее научной сферы как первоисточника нововведений. Научные исследования и изобретения создают потоки технических идей и обеспечивают непрерывность воспроизводства жизненного цикла инноваций. Именно наука является тем национальным ресурсом, который может обеспечить быстрый рост экономики, суверенитет и безопасность стран. Однако для этого ей нужна адекватная поддержка со стороны государства, участие которого в ее развитии должно быть максимально широким особенно в условиях транзитивной экономики. Поэтому необходимо привлечь все имеющиеся у стран регулятивные механизмы для того, чтобы с максимальной эффективностью использовать научный потенциал стран.

Одним из таких механизмов является совершенствование региональной инновационной политики – важнейшее направление реализации стратегической цели формирования конкурентоспособной национальной экономики. Ведь именно на региональном уровне осуществляется развитие инновационного потенциала. В этой связи уместно привести слова Дэвида Уайта, председателя Европейской комиссии по инновационной политике, который отмечал, что «региональный уровень – это место, где инновации появляются, где исследования трансформируются в экономические результаты».

Исследование национальных особенностей региональной инновационной политики показывает, что реализация политических мер во многом определяется степенью автономии региональных властей. С позиции возможностей (автономии) регионов по управлению своим развитием их можно классифицировать следующим образом: 1) страны с сильной централизованной ролью правительства (Великобритания, Франция); 2) страны с ограниченной ролью центра (Германия, Испания).

В региональной инновационной политике европейских стран четко просматриваются две тенденции. Суть первой состоит в возрастании значимости инноваций как вектора экономического развития. Это проявляется в минимизации регионального дисбаланса в экономическом развитии через перспективное планирование. Такой подход, без всяких сомнений, более выигрышный по сравнению с традиционной политикой сглаживания межрегиональной дифференциации. Вторая тенденция состоит в усилении роли регионов в реализации инновационной политики. Но эта тенденция является как бы продолжением первой, т. к. в современных условиях направление реализации региональной инновационной политики перемещается с акцента «сверху – вниз» на «снизу – вверх».

Анализ региональной инновационной политики зарубежных стран позволяет выделить четыре основные их модели:

1) сильные регионы, имеющие автономию как в проектировании, так и в применении соответствующих инструментов политики;

2) взаимодействие национальной и региональной политики. Такая модель характеризуется частичной автономией регионов и в формировании, и на стадии использования инструментов инновационной политики;

3) регионализация национальной политики. Эта модель характеризуется зависимостью регионов от национального уровня формирования инновационной политики, частичной автономией и применением ее механизмов. Регионы зависят от центра, но могут использовать инструменты национальной инновационной политики для использования в рамках территории;

4) национальная политика. Суть этой модели заключается в преобладании политических мер как на стадии институционального проектирования, так и в меха-

низмах ее реализации. Регионы выступают как административные подразделения государства, степень же самостоятельности в создании собственной инновационной политики является низкой.

Как видим, различие между моделями региональной инновационной политики заключается в разной значимости регионального компонента в формировании и осуществлении механизмов политики. Важно также подчеркнуть, что при реализации тех или иных инновационных проектов знания, культура и институциональная среда являются наиболее важными ресурсами региона, чем материальные ресурсы. Задача состоит в том, чтобы направить их на цели инновационного развития.

В настоящее время в Республике Беларусь осуществляется переход от четвертой к третьей модели региональной инновационной политики. Важнейшим инструментом формирования такой модели становятся региональные научно-технические программы. В республике, например, они финансируются за счет республиканского бюджета и внебюджетных средств и составили в 2004 г. 2,9 % финансирования всех научно-технических программ в республике. В стране создано 8 региональных центров трансферта технологий. Однако слабость местной власти, система руководства всеми процессами из центра, излишнее администрирование не способствуют механизмам реализации инновационной политики через «инициативу снизу». Практика показала, что в средствах, направляемых на финансирование внутренних затрат на НИОКР, за период 2000–2003 гг. средства местных бюджетов составляли от 0,5 до 0,8 %. Мировой же опыт свидетельствует об усилении регионального уровня инновационной политики, что требует от руководства наших стран адекватных усилий.

При формировании региональных инновационных систем в стране могут быть востребованы следующие механизмы:

- создание программ поддержки по разработке инновационных стратегий регионов;
- создание сетевой инфраструктуры поддержки инновационного развития регионов;
- ориентация местных финансов на цели инновационного развития;
- создание специализированных проектов информационной поддержки инноваций в регионах;
- активизация межрегионального сотрудничества в сфере инноваций;
- поддержка малого наукоемкого бизнеса на ранних стадиях развития.

Понимание инновационного процесса как интерактивного, который осуществляется во взаимодействии множества экономических агентов (пользователей инноваций, местных властей, профсоюзов, разработчиков НИОКР, неправительственных организаций), должно привести к созданию институциональных механизмов, способствующих вовлечению их в совместную деятельность. С этой целью необходима разработка не только соответствующих программ, развитие физической инфраструктуры (строительство дорог, технологическая поддержка зон сельскохозяйственного производства, регионов с высокой долей сырьевых отраслей и т. п.), но и преодоление нетехнических барьеров инновационного развития: неадекватного менеджмента, слабых коммуникаций, недостаточного понимания требований конечных потребителей. Ведь инновации – это не только технологии.

К числу основных проблем, сдерживающих практическую реализацию региональной инновационной политики, относится отсутствие у местных органов власти реальных рычагов для широкой организационной и финансовой поддержки инновационной деятельности. Поэтому региональная инновационная политика должна про-

водиться весьма избирательно и конкретно, с концентрацией усилий и средств на тех направлениях, которые, как правило, не учитываются в инновационной политике министерств и ведомств, иначе – она не должна дублировать, а дополнять эту политику.

Исходя из данного постулата, содержанием региональной инновационной политики может быть:

- системная поддержка малых инновационных предприятий;
- создание региональных элементов инновационной инфраструктуры;
- развитие коммуникационных сетей;
- формирование информационных баз данных;
- участие в формировании основ научно-технической политики, проводимой в области градо- и домостроения, производства транспортных средств общего пользования;
- развитие инновационной деятельности в сфере коммунальных, бытовых, туристических и прочих услуг.

Органам местной власти (областным, городским и районным исполнительным комитетам) должна принадлежать существенная роль в вопросах поддержки инновационного предпринимательства и повышения его эффективности, для развития которого важно сформировать благоприятный инновационный климат. За рубежом этому вопросу уделяется серьезное внимание. Так, в США министерства и ведомства, имеющие бюджетные фонды на НИОКР объемом более 100 млн дол., должны отчислять фиксированный процент от этих средств на региональные программы инновационных исследований малого бизнеса.

Одним из механизмов решения задач инновационного развития регионов является *разработка и реализация научно-технических программ*. Однако региональные научно-технические программы, как показывает практика их реализации в республике, имеют очень низкую отдачу. Она связана с тем, что, с одной стороны, в условиях отсутствия приоритетов региональной инновационной политики такие программы не носят комплексного характера и потому не способны существенно повлиять на состояние экономики региона, с другой – они направлены на решение частных вопросов. В этой связи приоритетом в региональной инновационной политике должна стать ее структурно-коммуникационная направленность, т. е. ориентированность на все то, что связано с системным обеспечением инновационной деятельности в регионе.

Влияние на процессы инновационного развития через политику модернизации предприятий, которые профилированы на обеспечение жизнедеятельности населения и которые находятся под непосредственным контролем местных органов власти, – прерогатива регионов.

Одним из направлений реализации государственной инновационной политики на региональном уровне является *гуманизация научно-технического прогресса*. В государстве нет иных институтов власти, кроме региональных исполнительных комитетов, которые могли бы эффективно решать социальные задачи научно-технического прогресса: влиять с его помощью на процессы общественного развития – демографию, уровень занятости населения, качество образования; формировать социальную инфраструктуру – заботиться о здоровье людей, повышении качества среды его обитания.

Значительные качественные подвижки в процессе социально-экономического развития регионов невозможны без формирования в обществе *инновационной куль-*

туры как способности нации адекватно воспринимать и использовать с выгодой для себя изменения, происходящие в повседневной жизни, на производстве в результате воздействия научно-технического прогресса.

Инновационная культура – это не только массовое творческое отношение к процессам эволюционного развития. Это глубокое понимание всей их сложности и растущей взаимообусловленности. Весьма примечательна в этом отношении мысль А. Яковлева, который рассматривает взаимное доверие партнеров по бизнесу в качестве фактора экономического роста. Суть этой мысли состоит в том, что усложнение форм экономического взаимодействия, возникающее в ходе развития межфирменной специализации, и связанный с ней рост транзакционных издержек, затрат на контроль и мониторинг транзакций, характерных для современных экономических процессов, могут сделать неэффективными все эти процессы.

Экономика Республики Беларусь, которая, без сомнения, будет развиваться на принципах глобальной конкурентоспособности и технологической состоятельности национальных производств, должна основываться на таком обществе, в котором подготовка творчески активных личностей, развитие их инновационной культуры выделены как национальные приоритеты. Для государства это означает развитие такой регулируемой среды, которая открыта для инноваций, создает основу для их применения, опираясь на творческие личности и генерируемые ими знания.

В этих условиях происходит резкое повышение значимости общественно-функциональных инноваций для развития экономики и социума, что требует от государства расширенного проведения исследований в области общественных и гуманитарных наук, ориентации процессов инновационного развития в оптимальном для страны направлении.

Нельзя не остановиться и на таком значимом для региональной инновационной политики вопросе, каким является корреляция проводимой в регионе научно-образовательной деятельности с потребностями социально-экономического развития региона. Прагматичным подходом в данном случае было бы преимущественное культивирование в регионах в основном тех направлений научных исследований, которые обеспечивали бы разработку и внедрение технологий для приоритетных, регионообразующих производств, а также использование целевой подготовки учебными заведениями профильных специалистов для экономики регионов в целом.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

П. В. Лещиловский

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

В аграрно-экономической науке сложилось три основных метода оценки производственного потенциала, наиболее приемлемых с точки зрения реальной практики: стоимостной, индексный и балльный.

Самым простым способом определения размера производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий является метод балльной оценки сельскохозяйственных угодий. В экономической литературе существуют несколько подходов к определению площади соизмеримых сельхозугодий. Суть первого заключается в определении совокупного индекса ресурсообеспеченности, который представляет собой среднюю арифметическую индексов качества земли, фондообеспеченности, оснащенности материальными оборотными средствами и трудовыми ресурсами.

Производится расчет следующих показателей: фондообеспеченность, трудообеспеченность и обеспеченность материальными оборотными средствами на 100 га сельхозугодий.

Индекс качества сельхозугодий хозяйства или региона определяется как отношение показателя по предприятию к среднерайонному уровню, областного уровня к республиканскому. Так, например, если среднее значение качества земли по республике 29 баллов, по Минской области 30,4 баллов, частный коэффициент отклонения равен 1,048 (30,4 / 29).

Таким же образом определяются индексы по всем факторам производственного потенциала. Затем рассчитывается совокупный индекс ресурсообеспеченности (I_c):

$$I_c = (I_{c/xy} + I_{\phi} + I_{oc} + I_T) / 4, \quad (1)$$

где I_c – совокупный индекс ресурсообеспеченности; $I_{c/xy}$ – индекс качества сельскохозяйственных угодий; I_{ϕ} – индекс основных производственных фондов; I_{oc} – индекс оборотных фондов; I_T – индекс трудовых ресурсов.

Для определения площади соизмеримых сельхозугодий совокупный индекс ресурсообеспеченности умножают на общую площадь сельхозугодий. Чтобы найти общий коэффициент перевода фактических сельскохозяйственных угодий в соизмеримые, находятся сначала частные коэффициенты отклонения отдельных факторов от их средних значений.

Исходным показателем учета земельных ресурсов приняты площади сельскохозяйственных угодий, находящиеся в пользовании сельскохозяйственных предприятий. Для определения влияния каждого фактора на уровень производства рассчитываются частные индексы по каждому виду ресурсов как отношение значения ресурса по области к среднереспубликанскому его значению.

Общий балл кадастровой оценки дает представление об относительной ценности сельскохозяйственных угодий как средства производства по совокупности свойств – плодородию, физическим характеристикам и местоположению. В силу этого он является объективным фактором для соизмерения сельскохозяйственных земель. Общий балл кадастровой оценки всех сельскохозяйственных земель республики равен 29,0. По областям этот показатель составляет: Брестская – 29,6; Витебская – 25,9; Гомельская – 27,6; Гродненская – 31,7; Минская – 30,4; Могилевская – 28,8 балла. Максимальный общий балл кадастровой оценки (Гродненская область) на 29 % превышает минимальный (Витебская область). Частный индекс качества земли равен: Брестская – 1,021; Витебская – 0,893; Гомельская – 0,952; Гродненская – 1,093; Минская – 1,048; Могилевская – 0,993.

Обеспеченность трудовыми ресурсами определяется численностью среднесписочных работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, в расчете на 100 га сельхозугодий. В 2003 г. трудообеспеченность по областям составила (человек на 100 га сельхозугодий): Брестская – 6,99; Витебская – 5,06; Гомельская – 5,3; Гродненская – 7,14; Минская – 5,98; Могилевская – 4,61. По республике в среднем этот показатель составил 5,84. Следовательно, частный индекс обеспеченности трудовыми ресурсами равен: Брестская – 1,199; Витебская – 0,866; Гомельская – 0,911; Гродненская – 1,223; Минская – 1,024; Могилевская – 0,789.

Фондооснащенность сельскохозяйственных предприятий определяется отношением стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения к площади сельскохозяйственных угодий. Так, на начало 2004 г. фондооснащенность по областям составила (млн р. на 100 га сельхозугодий, в ценах 2003 г.):

Брестская – 370,70; Витебская – 357,00; Гомельская – 329,96; Гродненская – 396,04; Минская – 335,11; Могилевская – 259,38. В среднем по республике – 340,89. Следовательно, частный индекс фондооснащенности составил: Брестская – 1,088; Витебская – 1,047; Гомельская – 0,968; Гродненская – 1,161; Минская – 0,983; Могилевская – 0,761. Исходя из вышеизложенного, определяется площадь соизмеримых сельскохозяйственных угодий по республике в разрезе областей (табл.).

Таблица

**Расчет площади соизмеримых сельскохозяйственных угодий
в сельскохозяйственных предприятиях по областям**

Области	Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га	Общая кадастровая оценка, балл	Среднегодовая численность работников на 100 сельскохозяйственных угодий, чел.	Основные производственные фонды на 100 га сельскохозяйственных угодий, млн р.	Частные индексы			Совокупный индекс ресурсообеспеченности	Площадь соизмеримых с сельскохозяйственных угодий, тыс. га
					качества земли	трудообеспеченности	фондообеспеченности		
Брестская	1200,4	29,6	6,99	370,07	1,021	1,199	1,088	1,103	1323,6
Витебская	1228,5	25,9	5,06	357,00	0,893	0,866	1,047	0,934	1147,8
Гомельская	1173,9	27,6	5,30	329,96	0,952	0,911	0,968	0,944	1107,8
Гродненская	1063,8	31,7	7,14	396,04	1,093	1,223	1,161	1,159	1233,0
Минская	1565,4	30,4	5,98	335,11	1,048	1,024	0,983	1,018	1594,1
Могилевская	1136,0	28,8	4,61	259,38	0,993	0,789	0,761	0,848	963,0
По республике	7368,0	29,0	5,84	340,89	1,00	1,00	1,00	1,00	7369,3

Как видно из данных таблицы, площадь соизмеримых сельхозугодий заметно отличается от их физической площади. Так, например, по Брестской и Гродненской областям площадь соизмеримых сельскохозяйственных угодий, по сравнению с физическими, составляет около 110 %, а по Могилевской области всего лишь 84,8 %. В наилучших условиях по качеству земли, обеспеченности трудовыми ресурсами и основными фондами находятся сельскохозяйственные предприятия Гродненской области.

Суть второго подхода к определению площади соизмеримых сельскохозяйственных угодий состоит в том, что области, районы, хозяйства по-разному обеспечены производственными ресурсами, а различные виды ресурсов не в одинаковой мере влияют на выход продукции, методами математической статистики рассчитываются доли влияния каждого фактора (качества земли, трудообеспеченности, фондооснащенности) на ее объемы. Для этого по всей совокупности районов республики строятся регрессионные уравнения и рассчитываются корреляционные зависимости. В результате полученных расчетов определяется доля влияния каждого фактора на выход валовой продукции: на качество земли приходится 52 %, обеспеченность трудовыми ресурсами – 36 %, оснащенность основными и оборотными фондами – 12 %.

В тоже время связь между выходом продукции и фондооснащенностью слабая (коэффициент корреляции равен 0,209). Поэтому фактор оснащенности основными фондами сельскохозяйственного назначения для рассматриваемого периода и областного разреза можно исключить. Решаются регрессионные уравнения зависимости выхода валовой продукции от влияния двух факторов – качества земли и трудообеспеченности областей, а также рассчитываются коэффициенты корреляции.

В ходе исследований установлено, что из суммарного влияния рассматриваемых факторов на долю качества земли приходится 58,9 %, обеспеченности трудовыми ресурсами – 41,1 при достаточно тесной связи факторных и результативных показателей (коэффициенты корреляции соответственно равны 0,682 и 0,709).

Рассчитанные ранее частные индексы по каждому из двух ресурсов умножаются на соответствующие доли их влияния на выход продукции. В результате определяются взвешенные индексы каждого ресурса. Сумма взвешенных индексов по двум факторам является суммарным поправочным коэффициентом. При умножении данного коэффициента на физическую площадь сельскохозяйственных земель получается площадь соизмеримых сельскохозяйственных угодий. Например, в Брестской области частный индекс качества земли равен 1,021, частный индекс трудообеспеченности – 1,199. Доля влияния факторов качества земли и трудообеспеченности составляет 59 и 41. Следовательно, взвешенный индекс качества земли равен 0,602 ($1,021 \cdot 0,59$), а взвешенный индекс трудообеспеченности – 0,492 ($1,199 \cdot 0,41$). Тогда суммарный поправочный коэффициент равен 1,094 ($0,602 + 0,492$). Для нахождения площади соизмеримых сельхозугодий суммарный поправочный коэффициент умножается на фактическую площадь сельскохозяйственных угодий.

Так как установлено, что доли влияния качества земли и трудовых ресурсов равны соответственно 0,59 и 0,41, то области с более высокой балльной оценкой сельхозугодий будут иметь большие площади соизмеримых сельхозугодий. Здесь лидирует Гродненская область, у которой соотношение соизмеримых и физических площадей составляет 113,5 %. У Брестской области – 110 %, хотя при использовании в расчетах первого подхода данного метода этот показатель у них был равнозначным. Такой результат получился из-за того, что хотя трудообеспеченность Брестской области выше на 3,4 %, качество гродненской земли на 7,8 % превышает качество брестской. В тоже время самый низкий совокупный поправочный коэффициент у Витебской области ввиду низкого качества сельхозугодий и невысокой трудообеспеченности.

Следующим методом, позволяющим определить размер потенциала по хозяйствам, является его оценка в стоимостном выражении. Как уже неоднократно отмечалось выше, основными составляющими производственного потенциала в сельском хозяйстве являются: земельные (сельскохозяйственные) угодья; основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения; оборотные средства; трудовые ресурсы (среднегодовая численность работников, занятых в сельском хозяйстве). В связи с тем обстоятельством, что указанные виды ресурсов учитываются в разных единицах измерения, для их соизмеримости землю и труд необходимо оценить в стоимостном выражении. Оцениваются все составляющие ресурсы, затем стоимость этих ресурсов суммируется и получается общая стоимостная оценка производственного потенциала.

Метод определения цены земли по принципу «капитализации дохода» основывается на том, что если сельскохозяйственный производитель имеет какой-либо регулярный доход (ренту), то он может оценивать его источник, используя существующую в любом развитом товарном производстве кредитную систему, обеспечивающую по-

лучение определенного процента на вложенный капитал (сумму денег). В этом случае цена земли будет прямо пропорциональна доходу от земли (ренте) и обратно пропорциональна величине ссудного процента (сроку капитализации ренты).

Рентный доход при определении цены земли рассчитывается по следующей формуле

$$RD_0 = U \cdot C_k - Z - (Z \cdot K_{nr}), \quad (2)$$

где RD_0 – рентный доход с 1 га; U – урожайность культур, продуктивность угодья, т в натуре или т. к. ед.; C_k – расчетная цена 1 т продукции, р.; Z – совокупные нормативные затраты на производство и реализацию продукции, р.; K_{nr} – коэффициент нормы рентабельности, равный 0,35.

Цена земли рассчитывается по следующей формуле

$$C_z = RD_0 \cdot S_k, \quad (3)$$

где C_z – цена земли, р.; RD_0 – рентный доход, р.; S_k – срок капитализации рентного дохода, г.

Для определения цены 1 га сельскохозяйственных угодий в среднем по республике нами проведены расчеты по обоснованию уровня продуктивности 1 га земли в кормовых единицах за 1999–2003 гг., стоимости продукции растениеводства с 1 га сельскохозяйственных угодий в текущих ценах 2003 г. и уровня нормативных затрат в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, исходя из нормативных технологических карт и действующих цен на материально-технические ресурсы.

Подставив численные значения в формулу (2), определяем рентный доход:

$$RD_0 = 13,9 \cdot 19,01 - 112,263 - (112,263 \cdot 0,35) = 265,544 - 112,263 - 39,292 = 114/59,5 \text{ (тыс. р./дол. США)}.$$

В соответствии с формулой (3) цена земли составит

$$C_z = 114 \cdot 33 = 3770 / 1964 \text{ (тыс. р./дол. США)}.$$

Так как рентные платежи представляют собой простые аннуитеты, т. е. серию периодических платежей, то каждый последующий из них, вследствие инфляции, будет отличаться от предыдущего в меньшую сторону. Соответственно, стоимость земли должна быть скорректирована на ставку дисконта. Исходя из этого, стоимость земли автор предлагает определять, используя метод расчета суммы простых аннуитетов:

$$S = RD \frac{1 - (1 + j)^{-n}}{i}, \quad (4)$$

где S – стоимость земли; RD – рентный доход; j – ставка дисконта; i – ставка процента; n – срок капитализации для земли.

Главным спорным вопросом рассмотренной методики является то, технологические карты какого периода необходимо использовать, чтобы рассчитать себестоимость производства продукции в условиях перехода к рынку. Положив в основу расчетов технологические карты 1991–2002 гг., нельзя рассчитывать на то, что в этот период из-за экономического спада, повлекшего нехватку средств у сельскохозяйственных производителей, все технологические операции были выполнены, что, естественно, должно было повлиять на урожайность. Производственные затраты уровня

1991–2002 гг. резко изменились из-за цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности. Резкие колебания цен на сельскохозяйственную продукцию не только существенно изменяют доход с единицы земельной площади, но могут вызвать изменения спроса на землю в растущей мере под влиянием лишь ожиданий в изменении данного спроса. Возникает отрыв движения цен на землю от логических соотношений величины дохода и ссудного процента.

Расчетная стоимость 1 га сельскохозяйственных угодий составила 1964 дол. США. При этом курс доллара США Национальным банком Республики Беларусь на 01.07.1996 принят на уровне 13,1 тыс. р., на 20.03.98 – 33,4 тыс. р., на 01.01.2000 – 800 р. (с учетом деноминации), на 01.01.2004 – 2200 р. (2003–2015 гг.).

Из всех возможных способов оценки трудовых ресурсов наиболее целесообразным с точки зрения практики является компенсационный способ. Оценка производится путем умножения среднегодовой численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, на норматив компенсации выбытия 1-го работника производственными фондами. Метод капитализации заработной платы при расчете производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий не приемлем, т. к. производственный потенциал определяется посредством суммирования стоимостной оценки всех ресурсов, т. е. запасов. В 1990 г. этот норматив компенсации выбытия среднегодового работника производственными фондами был равен 14880 р. Коэффициент корректировки норматива компенсации на местные условия определялся путем деления показателя фондовооруженности труда среднегодового работника сельского хозяйства конкретного региона республики на аналогичный среднереспубликанский показатель. Привлеченные на сельскохозяйственные работы из других предприятий и организаций работники оцениваются с коэффициентом 0,5. Это связано с более низким уровнем использования привлекаемых трудовых ресурсов и, соответственно, их среднегодовым заработком. Их среднегодовая численность определялась делением отработанных ими человекодней на 285 (средний годовой фонд рабочего времени). Численность привлеченных работников (по коэффициенту 0,5) вычитается из общей численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве.

В настоящее время индекс удорожания основных фондов в 2003 г. по отношению к 1990 г. составляет с учетом всех деноминаций 3338,25, соответственно стоимость одного среднегодового работника будет равна $14880 \cdot 3338,25$ р. Стоимостная оценка одного среднегодового работника, занятого в сельском хозяйстве по фондовому эквиваленту, который в 1990 г. оценивался в 14,88 тыс. р., с учетом коэффициента удорожания основных фондов в 2003 г. к уровню 1990 г., равного 3338,25, составляет 49673148 р., или 22,579 тыс. дол. США.

Прогноз площади сельскохозяйственных угодий на период до 2015 г. осуществлен с учетом частичного залесения низкопродуктивных угодий и незначительного освоения новых земель (прирост в 2015 г. к фактическому уровню 1996 г. составит 2 %).

Прогноз стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения на период до 2015 г. осуществлен, исходя из сложившихся темпов их обновления и выбытия. Соотношение основных фондов и оборотных средств на прогнозируемый период принято как 1 : 0,7. Основные и оборотные фонды имеют различную окупаемость номинальной единицы ресурсов. Для приведения их в сопоставимый вид необходимо построить линейные корреляционно-регрессионные модели, позволяющие определить коэффициенты окупаемости ресурсов. Соотнося коэффициенты окупаемости между собой, определяются корректировочные коэффициенты,

при помощи которых основные и оборотные средства переводятся в сопоставимые единицы.

Стоимостная оценка совокупного капитала в сельском хозяйстве Республики Беларусь на конец прогнозируемого периода исчисляется суммой 84 431 млн дол. США, что к уровню 2003 г. составляет 206 %, а к уровню 1996 г. составляет 204 %.

Достичь таких темпов роста аграрного капитала не представляется возможным только за счет внутренних возможностей. Поэтому привлечение внешних инвестиций играет первостепенное значение.

ИНВЕСТИЦИИ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ

С. А. Пелих, Е. М. Бородинская

*Белорусский государственный аграрный технический университет,
г. Минск*

Экономическая реальность, обусловленная существующей ситуацией на рынке энергоресурсов, характеризуется сильной зависимостью экономики страны от внешних связей, предельной изношенностью основных производственных фондов, требующих ускоренной амортизации, высокой ресурсоемкостью экономики, и, очевидно, говорит о важности анализа и пересмотра всей макроэкономической политики. Привлечение же инвестиционных ресурсов, максимально эффективное их использование как для структурной перестройки народного хозяйства, так и для повышения эффективности работы отдельных отраслей и предприятий, представляются сегодня особенно актуальными.

Значительное снижение инвестиций в основной капитал в 1990–1995 гг., нестабильная динамика их роста в 1996–2002 гг. оказали разрушительное воздействие на воспроизводственные процессы (табл. 1). По некоторым расчетам для обеспечения расширенного воспроизводства необходимо увеличить вложения в основной капитал в прогнозируемом горизонте не менее чем в 5,5 раза, а для достижения жизненного уровня населения передовых зарубежных стран – не менее чем в 20–25 раз (в случае, если сохранится сложившаяся структура экономики и не будут приниматься меры по ее реструктуризации) [2].

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал

Год	В % к предыдущему году	Год	В % к предыдущему году	Год	В % к предыдущему году
1990	109	1996	95	2002	106
1991	104	1997	120	2003	121
1992	71	1998	125	2004	121
1993	85	1999	92	2005	120
1994	89	2000	102		
1995	69	2001	97		

По данным Научно-исследовательского экономического института Минэкономики в августе 2005 г. износ основных производственных фондов превысил 80 % [11]. Также важным показателем, характеризующим состояние инвестицион-

ной сферы и воспроизводственные процессы в экономике, является коэффициент обновления основных фондов, отражающий удельный вес новых основных фондов в их общем объеме (табл. 2). Коэффициент обновления основных фондов в целом по экономике увеличился по сравнению с 1995 г. на 2,2, однако в промышленности в 2001–2005 гг. (за исключением 2004 г.) скорость обновления основных фондов ниже, чем в целом по экономике. Поскольку темп промышленного роста в 2000–2005 гг. (за исключением 2003 г.) опережал темп роста ВВП при все возрастающей степени износа основных производственных фондов, можно говорить о наращивании объемов производства без обновления оборудования на должном уровне.

Таблица 2

Коэффициенты обновления основных фондов

Фонды	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Все основные фонды	2,5	3,3	3,6	4,3	4,0	4,2	4,7
Основные фонды промышленности	4,0	4,8	3,2	3,3	3,8	4,7	3,6

Инвестиционные процессы в экономике определяются рядом факторов, к числу которых относятся, прежде всего, динамика ВВП, а также динамика валовых сбережений и накоплений (табл. 3).

Таблица 3

Основные макроэкономические показатели

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
ВВП – всего (в текущих ценах), млрд дол. США	11,4	12,1	14,5	17,6	22,8	29,5
Темп роста ВВП, %	5,8	4,7	5,0	7,0	11,0	9,2
Продукция промышленности, млрд дол. США	13,1	13,1	13,8	16,1	22,4	29,0
Продукция промышленности, в % к предыдущему году	107,8	105,9	104,5	107,1	115,9	110,5
Валовое сбережение (в текущих ценах), млрд дол. США	2,8	2,6	3,0	4,0	6,2	8,2
% ВВП	24,5	21,7	20,5	22,9	27,3	27,8
Валовое накопление (в текущих ценах), млрд дол. США	2,9	2,9	3,2	4,7	7,0	8,8
% ВВП	25,4	23,8	22,2	26,6	30,8	29,6
Инвестиции в основной капитал, млрд дол. США	2,3	2,1	2,5	3,4	5,0	7,0
% ВВП	19,8	17,8	17,2	19,5	21,8	23,7
Валовое накопление основного капитала, в текущих ценах, млрд дол. США	2,9	2,7	3,2	4,5	6,3	8,3

Окончание табл. 3

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Валовое накопление основного капитала, в % к ВВП	25,2	22,7	22,0	25,4	27,4	27,9
Валовое накопление основного капитала, в % к валовым сбережениям	103,0	104,3	107,5	111,0	100,5	100,5

Несмотря на благоприятную макроэкономическую ситуацию – высокие темпы роста ВВП и объемов производимой продукции промышленности, высокую норму сбережений (27,8 % в 2005 г.) – в 2000–2005 гг. происходит интенсивный износ основных производственных фондов, не обеспечивается даже простое воспроизводство, износ основных фондов идет быстрее их восстановления. Это явление объясняется низкой аккумулирующей способностью наших предприятий: в среднем по промышленности уровень рентабельности капитала составляет 6–7 %, а для обеспечения расширенного воспроизводства необходим уровень не ниже 32 %. Причиной является занижение в 4 раза внутренних цен по отношению к мировым. ВВП Республики Беларусь 2005 г. по ППС (паритету покупательной способности) равняется около 100 млрд дол. США, официальная же статистика считает – 22 млрд дол. США. Таким образом, 27,8 % сбережений по ППС равняется 27,8 млрд дол. США, а фактически мы располагаем средствами около 6,1 млрд дол. США, которых явно недостаточно для обеспечения расширенного воспроизводства.

Основным финансовым источником инвестиций являются валовые (национальные) сбережения, представляющие собой часть располагаемого дохода, которая не была израсходована на конечное потребление товаров и услуг. Соотношение валового накопления основного капитала к валовым сбережениям показывает, какая часть сберегаемых в национальной экономике ресурсов используется в целях накопления и воспроизводства основного капитала в производстве (табл. 3). Данное соотношение превышает уровень 100 %, что говорит о достаточно высоком уровне капитализации сбережений (в США он составлял в 1985 г. 110,7 %, а в период 1990–1992 гг. – более 108 % [7]). Однако следует отметить значительное снижение масштабов использования сбережений на нужды инвестирования в 2004–2005 гг. (показатель уменьшился на 10 % по сравнению с 2003 г.).

Важной функцией инвестиций является также обеспечение благоприятных структурных изменений в экономике (табл. 4). К числу отраслей, в которых в условиях экономического роста в период 2000–2005 гг. инвестиционные процессы протекали наиболее интенсивно и удельный вес которых в структуре инвестиций существенно повысился, относятся пищевая промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговля и общественное питание, связь. Так, удельный вес сельского хозяйства вырос с 6,8 до 13,3 %, пищевой промышленности – с 2,9 до 4,3 %, связи – с 2,6 до 5,5 %. К отрицательной тенденции динамики отраслевой структуры инвестиций можно отнести снижение удельного веса таких важнейших отраслей экономики, как машиностроение и металлообработка, логистика, которые обеспечивают индустриализацию и создание постиндустриального общества.

Таблица 4

Структура инвестиций в основной капитал по отраслям экономики (в % к итогу)

Отрасль	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
промышленность	30,2	31,8	31,9	33,3	31,6	28,9
из нее:						
электроэнергетика	3,1	3,9	3,8	4,1	4,2	4,0
нефтяная промышленность	4,0	5,6	7,8	7,6	5,0	3,9
химическая и нефтехимическая промышленность	5,6	4,4	4,0	4,8	5,5	6,1
машиностроение и металлообработка	7,7	5,9	5,7	4,4	5,0	4,3
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1,0	1,4	1,1	1,5	1,9	1,6
промышленность строительных материалов	1,3	1,3	1,7	1,7	1,5	1,4
легкая промышленность	1,2	1,0	0,6	0,9	0,6	0,6
пищевая промышленность	2,9	3,7	4,4	5,9	5,4	4,3
сельское хозяйство	6,8	4,9	5,3	5,9	8,4	13,3
лесное хозяйство	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3
строительство	1,4	1,8	1,8	2,6	2,9	3,0
транспорт	10,8	13,8	14,5	11,5	10,3	9,5
связь	2,6	3,4	4,0	6,8	6,4	5,5
торговля и общественное питание	2,6	3,0	3,7	3,5	4,1	3,9
материально-техническое снабжение и сбыт	1,7	1,0	0,6	0,7	0,6	0,5
жилищное строительство	26,1	23,5	19,8	16,7	16,1	16,3
коммунальное хозяйство	6,2	5,9	7,7	7,7	7,8	7,1
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	4,4	3,5	3,9	4,4	4,3	4,5
образование	1,4	1,8	1,3	1,0	1,3	1,5
культура и искусство	1,2	0,7	0,7	0,9	1,1	1,7
наука и научное обслуживание	0,3	0,1	0,2	0,3	0,4	0,3
прочие	4,0	4,5	4,3	4,5	4,5	3,7

Анализируя источники и структуру чистых накоплений белорусской экономики как один из параметров развития расширенного воспроизводства, известный русский ученый-публицист С. С. Губанов приходит к выводу, что два важнейших сектора экономики, которые должны генерировать чистые накопления – машиностроительный комплекс и строительство – потребляют больше ресурсов накопления, нежели дают [5, с. 57–59]. Процессами бюджетного перераспределения с использованием чистых налогов формально обеспечивается инвестиционная сбалансированность строительства и машиностроения, однако по товарно-ресурсному наполнению, чтобы свести товарно-инвестиционный дисбаланс к минимуму, требуется активный импорт машин и оборудования, что сопряжено с внешнеторговым балансом, т. е. отрицательным сальдо платежного баланса (так, в 2006 г. отрицательное сальдо платежного баланса Беларуси составило 1,663 млрд дол. (около 4,5 % ВВП) [4]). Ученый

считает, что проведение подобной политики оправдано лишь в краткосрочном интервале и может быть результативным только при довольно быстром превращении строительства и машиностроения республики в сектора, способные генерировать внутренние чистые накопления, высокотехнологичные по своему ресурсному составу. Иначе макроэкономические последствия рассматриваемой политики могут стать прямой угрозой для экономической безопасности Беларуси.

В инвестиционной сфере преимущественно используются внутренние финансовые источники и ресурсы, в том числе собственные средства организаций составляют около 44 %, а иностранные источники (без иностранных кредитов банков) – менее 1,6 % (табл. 5). Развитие новых высоких технологий энергосберегающей и инновационной направленности требует привлечения в отечественную экономику прямых иностранных инвестиций, что является сложной задачей при ныне существующей рентабельности капитала белорусской промышленности 6–7 %. По данным министерства экономики потенциальная потребность белорусской экономики в иностранных инвестициях на период с 2006 по 2010 гг. составляет 15,5 млрд дол. США (40 % в общем объеме инвестиций) [2], по мнению автора необходимо создать внутренний капитал в размере 200 млрд евро [5, с. 48–51]. Для решения проблемы привлечения иностранных инвестиций разработана Национальная программа, согласно которой в среднесрочной перспективе на реконструкцию экономики и обеспечение стабильного экономического роста требуется порядка 50 млрд дол. США [10]. В экономику Беларуси в первом полугодии 2007 г. поступило 2,3 млрд дол. США иностранных инвестиций, что в 2 раза больше по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. [8], но, тем не менее, этого явно недостаточно.

Отмечают, что за последние несколько лет в Беларуси добились определенных успехов в упрощении процедур регистрации и лицензирования бизнеса, принят «Инвестиционный кодекс», планируется продолжить упорядочение и упрощение процедур открытия в целях стимулирования появления новых компаний на рынке. Однако, несмотря на принимаемые меры по устранению барьеров во внешнеэкономических отношениях и нацеленность экономической политики на достижение большей открытости, инвестиционный рейтинг республики по оценкам различных мировых финансовых агентств, низок [5, с. 284–286].

Среди основных негативных факторов создавшейся ситуации можно выделить следующие [10]:

- частые изменения законодательства, дублированием некоторых его правил и актов, различным их толкованием и т. п.;
- наличие просроченной задолженности белорусских партнеров по некоторым кредитным линиям;
- отсутствие высокорентабельных, валютоокупаемых инвестиционных проектов;
- неотрегулированность отношений с международными финансовыми организациями;
- периодически повторяющаяся политика множественности курсов белорусского рубля на валютном рынке, ограничения на проведение расчетных операций в национальной валюте;
- наличие большого числа контролирующих органов, необходимость предоставления сложной отчетности.

**Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в 2000–2005 гг.
(в % к итогу)**

Источник финансирования	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	Источник финансирования	2004 г.	2005 г.
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	Инвестиции в основной капитал – всего	100	100
в том числе за счет: республиканского бюджета	9,8	8,5	9,4	7,3	в том числе за счет: республиканского бюджета	7,4	13,2
местных бюджетов	10,5	10,6	10,8	11,4	местных бюджетов	12,2	12,6
собственных средств организаций, включая кредиты	51,4	53,9	53,4	55,7	внебюджетных фондов	6,4	0,2
					собственных средств организаций	45,2	44,0
населения, включая кредиты	17,7	15,8	14,0	13,1	заемных средств организаций	0,7	2,0
					средств населения	8,3	7,9
иностранного капитала	4,3	2,6	5,2	5,5	иностранного капитала (без иностранных кредитов)	2,7	1,6
					кредитов банков	14,3	15,0
					прочих источников	2,8	3,5

Анализ данных табл. 5 подтверждает, что иностранного капитала в республике явно недостаточно (должно быть до 10 %), как и инвестиций в основной капитал населения (должно быть до 30 %), незначителен объем банковских кредитов.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2006 // Стат. сб. Мин-ва статистики и анализа РБ. – 2006.
2. Полоник, С. С. Экономический рост и инвестиции: состояние и перспективы / С. С. Полоник // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2006. – № 12. – С. 81–98.
3. Организация производства в условиях переходной экономики / С. А. Пелих [и др.]; под общ. ред. С. А. Пелих; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск: Право и экономика, 2007. – 508 с.
4. Электронный ресурс: <http://www.belarustoday.info/index>.
5. Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: III Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 19–20 апреля 2007 г.): сб. науч. ст. В 2 ч. Ч. 1. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2007. – 364 с.
6. Николаев, М. Условия инвестиционного воспроизводства / М. Николаев // Экономист. – 2007. – № 3. – С. 17–25.
7. Электронный ресурс: <http://www.smartcat.ru>.
8. Электронный ресурс: <http://news.tut.by>.
9. МТБанк на пути к инвестициям // Белорусы и рынок. – 2007. – № 30. – С. 7.
10. Бусыгин, Ю. Н. Финансирование и кредитование инвестиций: учеб.-метод. комплекс / Ю. Н. Бусыгин. – Минск: Изд-во МИУ, 2006. – 184 с.
11. Электронный ресурс <http://www.economy-law.com>.

НЕОМАРКСИЗМ КАК ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Н. И. Егоренков

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Кризис теоретической экономики, о котором отдельные ученые начали говорить уже в последней четверти XX в. (например, лауреат Нобелевской премии по экономике Тобин в книге «Кейнс и современный мир» писал в 1983 г. о том, что «кризис экономической теории касается как микроэкономики, так и макроэкономики»), стал сегодня общепризнанным фактом. Ожесточенные споры идут между сторонниками основных экономических теорий: мейнстрима (главного течения современной западной экономической теории), основой которого является неоклассическая теория (теория общего рыночного равновесия) и марксистской экономической теории, иначе говоря, между сторонниками частной и общественной форм собственности. При этом господствует мнение, что социалистическая экономика является нерыночной экономикой, т. к. основой рыночной экономики по укоренившемуся среди экономистов мнению считается частная собственность на средства производства. Кризис советской экономики и распад СССР в конце XX в. был расценен многими учеными-экономистами и политиками как свидетельство несостоятельности марксистской теории, как ее крах. Это был звездный час мейнстрима. Но «победа» оказалась пирровой. Реформаторов, взявших на вооружение неоклассическую теорию, а точнее массовую приватизацию государственной собственности как основной инструмент реформирования экономики, и народ, поверивший их обещаниям скорого и существенного повышения жизненного уровня, ждало жестокое разочарование. Результаты реформ оказались катастрофическими (чем крупнее страна, тем очевиднее этот итог). Например, ВВП России, если считать по товарному, а не стоимостному наполнению, спустя 15 лет после начала реформ остается (согласно расчетам заместителя главного редактора российского журнала «Экономист» С. Губанова) существенно меньшим дореформенного уровня. При этом средняя продолжительность жизни россиян сократилась почти на 10 лет, а у мужчин стала ниже пенсионного возраста. Такой неожиданный результат некоторые объясняют поспешностью и непоследовательностью реформ. Однако реформы проведены не в одной-двух странах, а почти в двух десятках стран и практически с одним и тем же результатом (жизненный уровень народа нигде существенно не увеличился). Сегодня становится все более очевидным, что если бы страны Прибалтики и Восточной Европы не вступили в ЕС, то их экономику ожидал бы полный крах.

На первый взгляд кажется естественным, что вину за неудачу реформ многие стали возлагать на неоклассическую теорию, включая эконометрику, и подвергать эту теорию жесткой критике. Например, М. Блауг назвал ее «усыпляющей схоластикой наших дней», а некоторые объявили ее просто лженаукой (Новая экономика. – 2005. – № 3–4. – С. 5–27). Стало расхожим утверждение о том, что большинство статей в престижных экономических журналах представляет собой «нагромождение математических уравнений» (принципы общего равновесия экономических систем заложены еще Смитом, а в виде системы уравнений сформулированы Вальрасом). Лауреат Нобелевской премии по экономике Коуз выразился еще более саркастически: «В годы моей юности то, что звучало глупо на словах, можно было спеть. В современной экономике это можно выразить математически».

Критика современной экономической науки уже переросла не только в отрицание возможности эффективного применения математических методов в экономике, но и перспектив использования в ней методов точных наук. Начинает широко распространяться мнение о том, что существует непроходимая пропасть между естественными и общественными науками, что «мир хозяйствующих субъектов не функционирует по тем же законам, что и мир неживой природы», что «глубоко познать и понять первый из этих миров с помощью методов точных наук вряд ли когда-нибудь удастся», что «методология естественных и гуманитарных наук различаются по причинам фундаментального характера». А К. Поппер сделал категорический вывод о невозможности научной теории развития человечества. Экономистам предлагается «проявить скромность и отказаться от притязаний на открытие законов экономической жизни общества». Это уже является попыткой отвергнуть исторический материализм, отказать человеку в праве на разумное устройство общественной жизни.

Все это свидетельствует о том, что современное экономическое мышление переживает глубокий системный кризис. «Современная экономическая наука больна, – подчеркивает М. Блауг, – она все больше превращается в интеллектуальную игру ради самой игры, независимую от практической значимости!». «Наша экономическая наука переживает состояние хаоса, растерянности и разброда, выход из которого один – в ее глубоком обновлении, переосмыслении многих традиционных подходов. Необходимо по-новому посмотреть на саму структуру экономического знания, методологию и инструментарий исследования», – писал в начале перестройки советской экономики член-корреспондент РАН В. Медведев. «Неразбериха, эклектика царит и в учебных планах многих высших учебных заведений экономического профиля» (МЭМО. – 1994. – № 2. – С. 103). «Противостояние и симбиоз основных теоретических течений (неоклассического, неокейнсианского, неомарксистского, институционального, «австрийского» и др.) удивляет и озадачивает, прививая... стойкий навык эклектичного мышления» (ОНС. – 1996. – № 6. – С. 111). Ситуация до сих пор к лучшему не изменилась. «Современная теория экономики находится в глубоком кризисе. Кризис обнаруживает себя не только в том, что теоретическая экономика не сумела найти эффективные решения насущных проблем экономической политики, в частности в реформирующихся странах, но и глубинным, внутренним для теории образом. Происходит накопление фактов, свидетельствующих о принципиальной ограниченности ее методов» (Вопросы экономики переходного периода. – 2005. – № 11. – С. 2), а «призывы к поиску новой экономической парадигмы остаются гласом вопиющего в пустыне» (ОНС. – 1996. – № 6. – С. 111).

В чем же основная причина, и какие могут быть пути выхода из кризиса? Современная экономика, а точнее товарно-денежное хозяйство представляет собой совокупность (множество) хозяйствующих субъектов. На языке точных наук товарно-денежное хозяйство – это система многих движущихся и взаимодействующих частиц, обладающих силовым (потенциальным) полем. Такого рода динамические системы являются нелинейными (для них не выполняется принцип простой суперпозиции, а протекающие в них процессы являются ветвящимися). Это потенциальные системы с кооперативным откликом (синергетическим эффектом), которые могут существовать в нескольких стационарных (установившихся) состояниях. Динамические системы описываются уравнениями состояния, связывающими их основные характеристики (переменные состояния и управляющие параметры – коэффициенты при переменных состояниях в уравнениях). Так как в математической теории систем многих частиц природа частиц не играет никакой роли, то различные по природе

системы многих частиц (физические, биологические, экономические и т. д.) могут рассматриваться как изоморфизмы, т. е. иметь общую модель (уравнения состояния).

Морфологию нелинейных динамических систем изучает топологическая теория бифуркаций критических точек потенциальных функций (теория катастроф). Уравнения состояния систем многих частиц получают, дифференцируя их потенциальные функции и приравнявая к нулю полученный результат. Согласно теории катастроф гладкую (дифференцируемую) функцию можно разложить в ряд и ограничиться без потери существенной для характеристики морфологии системы информации первыми членами ряда. В случае систем с одной переменной состояния (одномерной системы) можно ограничиться шестью первыми членами и уравнение состояния записать в виде:

$$a_0 - a_1x + a_2x^2 - a_3x^3 + a_4x^4 - a_5x^5 + a_6x^6 = 0$$

или

$$(a_6 + \frac{a_4}{x^2} - \frac{a_3}{x^3} + \frac{a_2}{x^4} - \frac{a_1}{x^5} + \frac{a_0}{x^6})x = a_5,$$

где x – переменная состояния, a_0, \dots, a_6 – управляющие параметры.

Если в этом полевом уравнении учесть суммарный собственный объем частиц (b), то для консервативной системы уравнение преобразуется к виду:

$$a_6(x - b) = a_5 - (\frac{a_4}{x} - \frac{a_3}{x^2} + \frac{a_2}{x^3} - \frac{a_1}{x^4} + \frac{a_0}{x^5}),$$

где x – весь объем системы; $(x - b)$ – доступный для движения частиц объем; a_5 – полная механическая; $a_6(x - b)$ – кинетическая; а $(\frac{a_4}{x} - \frac{a_3}{x^2} + \frac{a_2}{x^3} - \frac{a_1}{x^4} + \frac{a_0}{x^5})$ – потенциальная энергии системы.

В случае товарно-денежного хозяйства уравнение записывается в виде:

$$p(V - b) = RT - (\frac{a_4}{V} - \frac{a_3}{V^2} + \frac{a_2}{V^3} - \frac{a_1}{V^4} + \frac{a_0}{V^5}), \quad (1)$$

где V – суммарный объем конечных (потребительских) и промежуточных (средств производства) товаров; b – объем промежуточных товаров; R – масса денег в обращении (в равновесной экономике $R = \text{const}$); T – скорость обращения денег, RT – доход; $p(V - b)$ – стоимость использованных средств производства и заработная плата – сумма постоянного и переменного капитала («кинетическая энергия» хозяйства – часть дохода, используемая в производстве); совокупность дробных членов – прибавочная стоимость («потенциальная энергия» хозяйства – часть дохода, которая может использоваться, но не используется в производстве).

При увеличении V и (или) T дробные члены в уравнении (1) последовательно становятся незначительными и можно записать гомеоморфный ряд уравнений состояния (шестой, пятой, четвертой, третьей, второй и первой степени), который замыкает уравнение:

$$p(V - b) = RT. \quad (2)$$

Согласно уравнению (1), товарно-денежное хозяйство может существовать в шести стационарных (установившихся) состояниях. Эти состояния качественно отличаются один от другого и включают состояния устойчивого равновесия – фазы (в этом состоянии при незначительных воздействиях, отклоняющих систему от равновесия, она стремится возвратиться в исходное состояние), а также состояния неустойчивого равновесия – переходные между фазами состояния. Стационарные состояния товарно-денежного хозяйства – это, естественно, экономические уклады (способы производства).

Очевидно, что фазовую модель товарно-денежного хозяйства можно рассматривать в качестве основы неомарксистской теории экономической формации.

Уравнения, которые содержат дробные члены, описывают экономические уклады, соответствующие частной форме собственности (конкуренция несовершенная – движение «частицы» ограничено движением других «частиц»). Уравнение (2) не содержит таких членов и описывает уклад с совершенной конкуренцией («частицы» движутся свободно). Но так как существуют только две качественно разные формы собственности, то этот уклад соответствует общественной форме собственности. Следовательно, социализм (*socialis*, общественный) – это социальная рыночная экономика (товарно-денежное хозяйство, основанное на общественной форме собственности). Следовательно, он является не первой фазой коммунистической (нетоварной) формации, а заключительной фазой экономической (товарной) формации. Превратить же государственную собственность в общественную собственность можно, используя кредитные методы распоряжения-управления и пользования ею.

Уравнение (2) является ни чем иным, как уравнением И. Фишера, лежащим в основе количественной теории денег и неоклассической теории, т. к. $(V - b)$ является объемом конечных товаров, т. е. реальным годовым продуктом (во избежание двойного счета реальный продукт необходимо определять именно как сумму цен конечных товаров). Отсюда следует, что неоклассическая теория, описывающая экономику с совершенной конкуренцией, адекватна не существующей, а будущей рыночной экономике (социализму как социальной рыночной экономике), к которой необходимо стремиться. Антагонизм мейнстрима и марксизма, как двух основных течений экономической мысли, является мнимым, а спор между их сторонниками – схоластическим спором. Неоклассическая теория как теория равновесной рыночной экономики с совершенной конкуренцией является частным случаем неомарксистской теории экономической общественной формации. Марксу в отличие от современных экономистов был присущ системный взгляд на социально-экономическое развитие. Возрождение именно системного взгляда позволяет преодолеть кризис, в котором оказалась в настоящее время теоретическая экономика.

Фазовый анализ товарно-денежного хозяйства позволяет также устранить существующий антагонизм между формационной теорией Маркса и цивилизационной теорией Данилевского-Тойнби, т. к. в качестве хозяйствующего субъекта («частицы» товарно-денежного хозяйства) можно рассматривать не только домашние хозяйства (работников) и предприятия, но и государства, в том числе построенные по этническому принципу, а также нации и даже расы, если они объединены хозяйственной деятельностью.

Как следует из уравнения (1), среднеразвитая, т. е. существующая в настоящее время товарно-денежная экономика, описывается уравнением третьей степени, которое, если принять

$$a_3 = ab, \quad a_4 = a,$$

где $a = \text{const}$, преобразуется к виду

$$\left(p + \frac{a}{V^2}\right)(V - b) = RT, \quad (3)$$

т. е. приобретает форму широко известного в физической фазовой теории уравнения Ван дер Ваальса. Это естественно, т. к. физиками вещество рассматривается как система многих движущихся и взаимодействующих между собою частиц, обладающих силовым полем (молекул). Для математика ситуация, когда две внешне непохожие материальные системы являются изоморфными и описываются одними и теми же уравнениями – рядовой случай.

Являясь относительно V обычным кубическим уравнением, уравнение (3) имеет три варианта решения, соответствующих трем стационарным состояниям товарно-денежного хозяйства, два из которых являются состояниями устойчивого равновесия (фазы B и C), а одно – состоянием неустойчивого равновесия (переходным между двумя первыми). Его графическое решение схематически изображено на рис. 1. В координатах p - V - T оно описывает поверхность с особенностью, которая в математике носит название «катастрофы сборка». Место исчезновения особенности называется критической точкой k . Ей соответствует критическая скорость обращения денег T_k .

Так как при увеличении V и (или) T уравнение (3) переходит в уравнение (2), то фаза B соответствует буржуазной экономике, а фаза C – социалистической. Разделяет при $T < T_k$ экономические уклады B и C кривая g - d - k - m - w , ограничивающая переходное состояние. Переход от фазы B к фазе C (от уклада B к укладу C) является фазовым переходом 1-го рода и осуществляется при $T = \text{const}$. Переходная область состоит из двух частей. Она включает примыкающую к фазе B часть, в которой зарождаются, постепенно увеличиваясь в размерах, зародыши фазы C , и следующую за ней и примыкающую к фазе C часть, в которой содержатся постепенно исчезающие остатки фазы B . Эти две части, а также фазы B и C в целом разделены областью взаимопроникающих фаз – конвергенция фаз-укладов, линии k - f - q , $T = T_k$ (в области критической точки наблюдаются, как известно, большие флуктуации параметров).

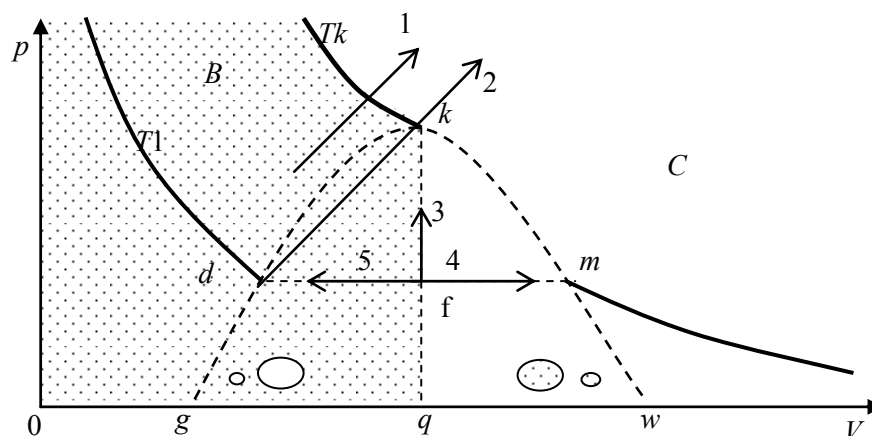


Рис. 1. Фазовая диаграмма среднеразвитого товарно-денежного хозяйства

Переходное состояние – это смешанная (двухукладная экономика). Так как уклад C основан на общей по праву владения собственности (речь идет не о собственности вообще, а о производственной собственности), то зарождающиеся внутри пер-

вой переходной области элементы уклада *C* являются, несомненно, хозяйствующими субъектами, основанными на акционерной и государственной собственности. Очевидно, что уклад первой части переходного состояния – это, говоря марксистским языком, диктатура буржуазии над пролетариатом, а второй части – диктатура пролетариата над буржуазией.

Из рис. 1 следует, что может быть несколько путей перехода от буржуазного общества к социализму. *Первый путь* (стрелка 1) – это путь из фазы *B* (множество мелких частных собственников) в фазу *C* без диктатуры пролетариата (фазовый переход 2-го рода), который характеризуется постепенным сближением и превращением частной собственности в общественную собственность. *Второй путь* (стрелка 2) – переход через критическую точку «*k*» в условиях диктатуры буржуазии. Этот путь пытаются осуществить в настоящее время западная социал-демократия. *Третий путь* (стрелка 3) – в условиях неустойчивой конвергенции диктатуры буржуазии и диктатуры пролетариата (линия *k-f-q*). Разновидностью его является путь Сталина – путь группового распоряжения государственной собственностью, когда совокупный распорядитель (номенклатура – бюрократическая буржуазия) борется с мелкими частными владельцами (предпринимательской буржуазией) и с кооператорами-арендаторами государственной производственной собственности (социалистической формой хозяйствования). *Четвертый путь* (стрелка 4) – переход к диктатуре пролетариата и постепенное сокращение остатков буржуазных отношений вплоть до полного построения социализма. Это путь, который пытался обосновать Ленин. Путь, выбранный бывшими советскими республиками (приватизация государственной собственности) – это путь назад (стрелка 5), попытка повернуть вспять колесо экономики. Следовательно, экономические потери в странах, ставших на путь массовой приватизации, являются не платой за будущую эффективность экономики, а расплатой за желание сохранить как можно дольше частную форму собственности, основанную на наемном труде (реализовать *второй путь*). Но альтернативы социализму, как социальной рыночной экономики, тем не менее, нет.

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВ ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В СВЕТЕ ПРОЦЕССА МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В. Коседовски

Университет имени Николая Коперника, г. Торунь, Польша

Государства Европейского Союза в значительной степени отличаются друг от друга по своему региональному развитию. В связи с этим ведется широкомасштабная региональная политика, основной целью которой является сокращение межрегиональных диспропорций и неоднородности экономического и социального характера. Такая политика требует сопоставимости статистических данных в территориальном обзоре. Это обязательно, прежде всего, с точки зрения процедур, применяемых при разделе средств финансовой поддержки. В связи с этим в ЕС была введена единая Номенклатура Территориальных Единиц для Статистических Целей (*Nomenclature of Territorial Units for Statistics*). Она основана на создании регионов (именуемых сокращенно NUTS) на пяти уровнях, из которых три первых – это региональные уровни, два последних – локальные. Самый высокий уровень (NUTS 1) предназначен для анализа региональных проблем в масштабе всего ЕС и включает отдельные, небольшие государства-члены полностью или, в случае более крупных

государств, группы регионов (так называемые макрорегионы), каждый из которых должен насчитывать от 3 до 7 млн населения. Уровень NUTS 2 позволяет рассматривать вопросы социальной и экономической связи в системе «регион – страна» и состоит из единиц с численностью населения от 800 тыс. до 1 млн человек. Уровень NUTS 3 используется при внедрении отдельных инструментов региональной политики ЕС, а количество жителей в единицах этого уровня должно находиться в пределах 150–800 тыс. человек. Региональная политика ЕС по присоединению 10 государств Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ) значительно расширилась. Новые страны-члены были разделены на регионы NUTS следующим образом: небольшие государства (Латвия, Литва, Эстония и Словения) вошли полностью как единицы типа NUTS 1 и NUTS 2 и делятся лишь на уровне NUTS 3, в Чехии и Словакии нет раздела на уровне NUTS 1, а Болгария, Польша, Румыния и Венгрия разделены по всем NUTS-уровням. Таким образом, весь ЕС-10 насчитывает 21 регион NUTS 1, 53 – NUTS 2 и 190 – NUTS 3 (табл. 1).

Таблица 1

Раздел государств ЕС-10 на NUTS-регионы (2007 г.)

Государство	NUTS 1	NUTS 2	NUTS 3
ЕС-27	94	268	1284
ЕС-10	21	53	190
Болгария	2	6	28
Эстония	1	1	5
Литва	1	1	10
Латвия	1	1	6
Польша	6	16	45
Чехия	1	8	14
Румыния	4	8	42
Словакия	1	4	8
Словения	1	1	12
Венгрия	3	7	20

Примечание. Данные приведены из источника Eurostat
[http://ec.europa.eu/comm/eurostat/ramon/nuts/introannex_regions_en.html].

Основные данные об экономическом развитии регионов ЦВЕ представлены в табл. 2. Как следует из нее, экономика соответствующих им регионов так называемого «старого» ЕС явно сильнее. С другой стороны, заметна более высокая динамика развития, благодаря которой в большинстве случаев сокращается степень отставания и происходит постепенное достижение среднего союзного уровня.

Анализируя показатели валового национального продукта (ВНП) на душу населения, рассчитанного по паритету покупательской силы (ППП) по отношению к среднему уровню (ЕС-27), четко прослеживается, что в 1995 г. только два региона всего Европейского Союза (регионы Праги и Братиславы) превысили уровень 75 % упоминаемого среднего уровня, являющегося верхней границей, до которой предоставляется структуральная поддержка. В пределах 50–75 % среднего уровня ЕС-27

тогда находилось 12 регионов – это были остальные регионы Чехии (кроме упоминаемой Праги), два венгерских региона, Словения и два польских воеводства (мазовецкое и силезское). Все остальные регионы NUTS 2 не достигли даже половины этого среднего уровня, причем 3 самых слаборазвитых региона (румунские: Nord-Est, Sud Muntenia, Sud-Vest Oltenia) оказались на уровне ниже 25 %, а 36 следующих – в пределах 25–50 %. Это свидетельствует о таком большом опоздании в развитии, что можно говорить уже о цивилизационной дистанции.

Таблица 2

Валовой национальный продукт регионов NUTS 2 Центрально-Восточной Европы по паритету покупательской силы на душу населения, в % среднего уровня ЕС-27 (ЕС-27 = 100)

Регион	1995 г.	2000 г.	2004 г.	Изменение в пкт. проц. за годы		
				1995–2000 г.	2000–2004 г.	1995–2004 г.
ЕС-15	115,7	115,2	112,7	-0,5	-2,5	-3,0
Болгария	32,2	27,8	32,2	-4,4	+4,4	-
1. Severen tsentralen	26,7	23,3	26,4	-3,4	+3,1	-0,3
2. Severoiztochen	30,1	26,4	29,3	-3,7	+2,9	-0,8
3. Severozapaden	26,5	25,4	25,6	-1,1	+0,2	-0,9
4. Yugoiztochen	31,4	29,1	29,9	-2,3	+0,8	-1,5
5. Yugozapaden	43,6	36,3	49,1	-7,3	+12,8	+5,5
6. Yuzhen tsentralen	27,0	21,0	25,6	-6,0	+4,6	-1,4
Чехия	71,8	68,0	77,0	-3,8	+9,0	+5,2
7. Jihovýchod	66,5	61,0	67,4	-5,5	+6,4	+0,9
8. Jihozápad	68,3	66,1	69,6	-2,2	+6,5	+1,3
9. Moravskoslezko	62,5	53,0	61,1	-9,5	+8,1	-1,4
10. Praha	122,5	135,6	157,1	+13,1	+21,5	+34,6
11. Severovýchod	65,6	61,2	63,7	-4,4	+2,5	-1,9
12. Severozápad	67,8	55,8	60,7	-12,0	+4,9	-7,1
13. Středni Čechy	62,0	64,0	69,9	+2,0	+5,9	+7,9
14. Středni Morava	62,5	55,6	59,8	-6,9	+4,2	-2,7
15. Эстония	35,1	44,1	57,5	+9,0	+13,4	+22,4
Венгрия	51,1	56,6	64,0	+5,5	+7,4	+12,9
16. Dél-Alföld	42,5	40,4	44,2	-2,1	+3,8	+1,7
17. Dél-Dunántúl	41,7	42,3	45,6	+0,6	+3,3	+3,9
18. Észak-Alföld	36,5	36,0	41,9	-0,5	+5,9	+5,4
19. Észak-Magyarország	37,2	36,5	42,5	-0,7	+6,8	+5,3
20. Közép-Dunántúl	46,3	55,3	61,1	+9,0	+5,8	+14,8
21. Közép-Magyarország	73,8	87,6	101,6	+13,8	+14,0	+27,8
22. Nyugat-Dunántúl	52,7	64,7	66,8	+12,0	+2,1	+14,1
23. Латвия	31,2	37,1	46,4	+5,9	+9,3	+15,2

24. Литва	35,7	39,8	52,0	+4,1	+12,2	+16,3
-----------	------	------	------	------	-------	-------

Окончание табл. 2

Регион	1995 г.	2000 г.	2004 г.	Изменение в пкт. проц. за годы		
				1995–2000 г.	2000–2004 г.	1995–2004 г.
Польша	42,5	49,0	51,9	+6,5	+2,9	+9,4
25. Dolnośląskie	44,6	50,9	51,7	+6,3	+0,8	+7,1
26. Kujawsko-pomorskie	42,4	44,8	45,4	+2,4	+0,6	+3,0
27. Lubelskie	33,2	34,3	35,2	+1,1	+0,9	+2,0
28. Lubuskie	41,7	44,1	45,4	+2,4	+1,3	+3,7
29. Łódzkie	38,7	44,1	46,7	+5,4	+2,6	+8,0
30. Małopolskie	37,2	42,6	43,4	+5,4	+0,8	+6,2
31. Mazowieckie	54,3	74,0	76,8	+19,7	+2,8	+22,5
32. Opolskie	41,5	41,4	43,6	-0,1	+2,2	+2,1
33. Podkarpackie	32,4	34,2	35,4	+1,8	+1,2	+3,0
34. Podlaskie	32,8	36,9	37,9	+4,1	+1,0	+5,1
35. Pomorskie	43,2	48,7	49,6	+5,5	+0,9	+6,4
36. Śląskie	50,4	52,8	57,0	+2,4	+4,2	+6,6
37. Świętokrzyskie	33,4	38,0	39,3	+4,6	+1,3	+5,9
38. Warmińsko-mazurskie	34,1	38,4	39,4	+4,3	+1,0	+5,3
39. Wielkopolskie	41,8	52,2	54,5	+10,4	+2,3	+12,7
40. Zachodniopomorskie	43,8	49,8	47,2	+6,0	-2,6	+3,4
Румыния	27,6*	26,1	33,7	-1,5**	+7,6	+6,1***
41. Bucuresti-Ilfor	45,2*	54,0	64,5	+8,8**	+10,5	+19,3***
42. Centru	29,3*	27,9	35,5	-1,4**	+7,6	+6,2***
43. Nord-Est	22,0*	18,2	23,6	-3,8**	+5,4	+1,6***
44. Nord-Vest	26,5*	24,3	33,0	-2,2**	+8,7	+6,5***
45. Sud-Est	27,5*	23,2	30,7	-4,3**	+7,5	+3,2***
46. Sud-Muntenia	23,5*	21,5	28,4	-2,0**	+6,9	+4,9***
47. Sud-Vest Oltenia	24,9*	22,1	28,8	-2,8**	+6,7	+3,9***
48. Vest	28,1*	26,9	39,0	-1,2**	+12,1	+10,9***
Словакия	46,7	49,7	57,9	+3,0	+8,2	+11,2
49. Bratislavský kraj	100,0	107,9	129,3	+7,9	+21,4	+29,3
50. Stredné Slovensko	35,3	41,0	46,7	+5,7	+5,7	+11,4
51. Východné Slovensko	38,3	37,4	42,3	-0,9	+4,9	+4,0
52. Západné Slovensko	44,5	47,1	52,7	+2,6	+5,6	+8,2
53. Словения	71,2	76,3	82,9	+5,1	+7,0	+12,1

Примечание. Автор приводит собственные разработки на базе данных Евростата (*1998, **1998–2000, ***1998–2004).

В 1995–2004 гг. экономическая ситуация центральноевропейских регионов существенно изменилась: почти все улучшили свою позицию в ЕС. Упомянутый предел 75 % среднего уровня, наравне с двумя указанными регионами, пересекли три следующих региона: венгерский Közép – Magyarország (регион Будапешта), Словения и польское мазовецкое воеводство. Самый высокоразвитый регион Центрально-Восточной Европы – город Прага – оказался на 12-м месте среди 268 регионов NUTS 2, второй (регион Братиславы) – на 37-м месте, третий (регион Будапешта) – на 116-м, четвертый (Словения) – на 185-м, последним же из тех, кто перешагнул порог 75 % среднего союзного уровня, было мазовецкое воеводство – на 197-м месте. Лишь один регион оказался ниже 25 % среднего уровня ЕС-27 (румынский Nord-Est); в пределах 25–50 % этого среднего уровня оказался 31 регион, а 16 регионов – в пределах 50–75 %. Наиболее динамичными оказались регионы крупных городов, которые значительно увеличили свой перевес над остальными. Особенно далеко ушли упомянутые столичные регионы. Среди остальных обращает на себя внимание высокая динамика развития прибалтийских государств-регионов: Латвии, Литвы и Эстонии. Экономические успехи этих государств, которые еще не так давно функционировали в рамках единого комплекса национальной экономики СССР, следует особо подчеркнуть. Стоит добавить, что эти государства в середине 1990-х годов ввели плоский налог от доходов физических и юридических лиц. Самыми нединамичными оказались болгарские и чешские регионы. В Болгарии вплоть до пяти из шести регионов NUTS 2 ухудшило свою позицию в Союзе, а в Чехии – половина регионов (четыре из восьми).

Ускорение экономического роста отдельных государств и регионов происходило в разные периоды. Для большинства регионов ЦВЕ наиболее успешными был период после 2000 г. Период 1995–2000 гг. стал сравнительно наиболее успешным для польских регионов, а также, хотя и в меньшей степени, для Латвии, Эстонии и некоторых венгерских регионов. В таких государствах, как Болгария, Румыния и Чехия, это был период ухудшения относительной позиции большинства регионов. Исключением были столичные регионы, которые во всех государствах развивались очень быстро. Ситуация круто изменилась после 2000 г., когда темпы экономического роста выросли в тех регионах, которые до этого отличались слабой динамикой развития, и наоборот, упали там, где до этого отмечалось очень быстрое развитие (в польских, венгерских, и др.). К примеру, мазовецкое воеводство в 1995–2000 гг. улучшило свою позицию на 19,7 пкт. проц. а уже в 2000–2004 гг. – лишь на 2,8 пкт. проц.; в западно-поморском воеводстве сначала отмечался рост на 6,0 пкт. проц., а затем – падение на 2,6 пкт. проц. Совершенно иначе было в болгарском Yugozapaden (сначала падение на 7,3 пкт. проц., затем – рост на 12,8 пкт. проц.), или румынском Vest (сначала падение на 1,2 пкт. проц., затем – рост на 12,1 пкт. проц.). Видимо такая асимметрия развития во времени вытекает из различного продвижения процессов системной трансформации и европейской интеграции. Как известно, в 1990-е годы Польша была одним из лидеров этих процессов, тогда как Чехия использовала модель так называемой эволюционной трансформации, а Болгария и Румыния задерживали присоединение к ЕС. Отрицательное влияние на экономический рост многих регионов ЦВЕ оказал также российский финансовый кризис 1998 г., который сильно сказался на экономике Болгарии.

Данные табл. 2 доказывают, что в Европейском Союзе постепенно выравнивается не только уровень экономического развития государств-членов, но и регионов NUTS 2. Эта тенденция хорошо доказывает эффективность, ведущейся Союзом региональной политики. Одновременно прослеживается противоположная тенденция, а именно, – углубляется межрегиональная неоднородность внутри отдельных государств. Это явление отражают данные, представленные в табл. 3.

Таблица 3

Неоднородность уровня экономического развития*, по регионам NUTS 2 государств ЦВЕ в 1995 и 2004 годах

Государство	Регион		Соотношение 2:3	Регион		Соотношение 5:6
	самый отсталый	самый развитый		самый отсталый	самый развитый	
	1995			2004		
Болгария	Severozapaden	Yugozapaden	1:1,7	Severozapaden	Yugozapaden	1:1,9
Чехия	Středni Čechy	Praha	1:2,4	Středni Morava	Praha	1:2,6
Венгрия	Észak-Alföld	Közép-Magyarország	1:2,0	Észak-Alföld	Közép-Magyarország	1:2,4
Польша	Podkarpackie	Mazowieckie	1:1,7	Lubelskie	Mazowieckie	1:2,2
Румыния	Nord – Est	Bucaresti – Ilfor	1:1,9**	Nord – Est	Bucaresti – Ilfor	1:2,7
Словакия	Stredné Slovensko	Bratislavský kraj	1:2,8	Východné Slovensko	Bratislavský kraj	1:3,1

* Измеряется показателями ВВП ППП на душу населения.

**1998 г.

Примечание. Автор приводит собственные разработки на базе данных Евростата

В каждом из государств, указанных в табл. 3, углубилась межрегиональная неоднородность ВВП. Самый высокий ВВП отмечался в Словакии, Румынии и Чехии, самый низкий – в Болгарии и Польше. Наблюдаемая тенденция к поляризации региональных структур может вызывать сомнения по отношению к эффективности, и даже целесообразности ведущейся в ЕС политики однородности. Однако эти сомнения кажутся нам необоснованными, поскольку можно считать, что при отсутствии такой политики межрегиональные диспропорции увеличились бы, возможно даже в несколько раз. Такое предположение подтверждают изменения в региональной структуре Российской Федерации, где отсутствие системной работы над экономической однородностью быстро привело к формированию очень большой разницы в уровне и темпах экономического развития отдельных регионов. Неоднородность такого масштаба, которая сейчас имеет место в ЕС-10, не слишком велика, если сравнить ее с ситуацией, господствующей во многих других странах, в том числе в США, не говоря уже об Азии или Латинской Америке.

Выводы

Европейский Союз как единое целое является исключительным фрагментом современного мира, в котором межгосударственные и межрегиональные диспропорции и неоднородность в уровне экономического развития не только не углубляются, но и постепенно сходят на нет. В большой степени это является эффектом общесоюзной региональной политики. Ее результаты, однако, зависят не только от работающих над ней органов Союза, но также и от самих бенефициантов. Отдельные государства и регионы в разной степени используют предоставляемые им средства поддержки.

Недавно принятые в ЕС постсоциалистические государства значительно более слабы экономически и отличаются более высоким уровнем безработицы, чем так называемый «старый» Евросоюз. Однако динамика развития этих государств в среднем высока, благодаря чему степень экономического отставания сокращается при одновременном улучшении ситуации на рынке труда. Одним из источников этих успехов является поддержка, получаемая из структуральных фондов Союза.

Самым высоким уровнем и темпом роста во всей исследуемой группе отличались регионы крупных городов. Они наиболее привлекательны для предпринимателей, поглощают самые большие капиталовложения – в основном заграничные, и поэтому их перевес над остальными регионами постоянно растет. Это явление доказывает, что вместе с рыночной системой в ЦВЕ вошел так называемый процесс метрополизации.

Литература

1. Bachtler J., Wren C., Evaluation of European Union Cohesion Policy: Research and Policy Challenges, «Regional Studies», Volume 40, Number 2, 2006, pp. 143 – 154.
2. Bossak J., Bieńkowski W. (red.), Konkurencyjność gospodarki polskiej w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, SGH, Warszawa 2001.
3. European Communities, Growing Regions, growing Europe. Fourth Report on Economic and Social Cohesion, Office for Official Publications of the European Communities.
4. Kosiedowski W. (red.), Региону Europy Środkowej i Wschodniej wobec globalizacji i integracji międzynarodowej, Uniw. M. Kopernika i Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 2005.
5. Rossati D. (red.), New Europe. Report on Transformation, Foundation of Institute for Eastern Studies, Warsaw 2005.

СЕКЦИЯ I. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЖИЛЬЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО АДАПТАЦИИ В СТРАНЕ

И. А. Аксёнова

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

В 70–80-х гг. в жилищной сфере западных стран был сделан крен в формирование новой системы отношений «центр–регионы», в рамках которой в принятии инвестиционных решений в области жилищного строительства, развития городских и сельских территорий заметная роль отводится регионам. Местные власти благодаря законодательному наделению их довольно широкими полномочиями и ответственностью за реализацию региональных проектов проводят в целом достаточно эффективную инвестиционную политику. На них лежит ответственность за региональное планирование и зонирование территорий, а также за реализацию экологической политики и управление инвестиционными программами. Именно на этом уровне определяется социальный аспект этих программ: составляются научно обоснованный демографический прогноз и планы создания рабочих мест, строительства жилья и объектов социальной инфраструктуры, а также привлечения проектировщиков, подрядчиков, инвесторов и деловых партнеров, спонсоров.

Как показывает анализ зарубежного опыта, успех реализации региональных инвестиционных программ и проектов непосредственно зависит от нахождения оптимальных в каждом конкретном случае пропорций участия в них частных, государственных, смешанных и общественных организаций. Этому во многом содействует система так называемого координационного управления, в которой предусматривается согласованность действий всех участников проекта.

Взаимодействие и разделение функций центральных и региональных властей закреплены законодательно. Так, в функции первых входят координация управления региональными программами и создание эффективного правового и экономического механизмов. Они конкретизируются в обеспечении правового фундамента, оформлении договорных отношений с муниципальными и региональными организациями по делегированию им ответственности, в том числе в области зонального планирования; в создании условий для объединения финансовых и материальных ресурсов, в установлении приоритетов налогового регулирования, льготного кредитования и т. д.; в определении форм ответственности местных органов за реализацию проекта и за возможные негативные последствия (нарушение экологической среды, зонального земельного планирования и др.). Центр, кроме того, занимается налаживанием связей с общественностью, используя средства массовой информации для широкой демонстрации предлагаемого проекта в целях привлечения обществен-

ных организаций и населения к участию в принятии решения о целесообразности реализации данного проекта и его финансировании.

Такая схема и технология управления характерна для крупномасштабных региональных проектов. Государство в этих случаях осуществляет, как правило, прямое бюджетное финансирование производственной инфраструктуры.

Планирование и создание отдельных объектов социального назначения, а также развитие небольших городских и сельских поселений относится к прерогативе местных органов управления. Проводя политику регулирования землепользования, используя гибкие налоговые и финансово-кредитные механизмы, дифференцированные тарифные ставки, льготные кредиты, выпуск облигаций специально для развития данной территории, местные власти способны довольно эффективно стимулировать инвестиционную активность частных предпринимателей в строительстве жилья, торговых комплексов, офисов, гостиниц и т. п. При этом местные власти стремятся увязывать планы строительства как с решением жилищных и транспортных проблем, так и с обеспечением рабочих мест для населения.

Предприниматели в этой системе партнерства, получая определенную прибыль на вложенный капитал, часто приобретают объекты недвижимости в собственность или долгосрочную аренду (как правило, на льготных условиях налогообложения) и таким образом пополняют местные бюджеты, средства которых направляются на новые инвестиционные проекты развития территорий.

В ряде стран (Великобритания, США) действуют государственные или смешанные корпорации экономического развития территорий. Они инвестируют на цели регионального развития часть своих капиталов и привлекают других инвесторов для совместной реализации проекта, выступают в качестве гарантов эффективности использования их средств. Корпорации создают специальные фонды финансовых ресурсов за счет долевого участия фирм, расположенных на данной территории. Средства этих фондов направляются на строительство объектов, необходимых для полноценной жизнедеятельности города или сельского района (жилых и деловых комплексов с магазинами, ресторанами, кафе, гостиницами и т. п.). К числу важных источников финансирования жилищного и других видов строительства на местном уровне относится выпуск так называемых муниципальных облигаций. В США правом их выпуска в разных вариантах наделены правительства штатов, местные (городские и сельские) власти, а также их агентства и департаменты (социального и промышленного развития, управления скоростными шоссе и т. п.). Привлекательность такого рода ценных бумаг для инвесторов состоит в освобождении доходов от них от федеральных налогов. Резиденты штатов освобождаются, кроме того, от штатных и местных налогов. Таким образом, доход по муниципальным облигациям освобожден от тройного налогообложения: от федерального – в размере 28 %, штатного – 3 %, местного – 2 %. От двух последних налогов освобождены также и облигации, выпускаемые Минфином США, но от федерального налога они не освобождаются. «Взаимный иммунитет» по налогообложению закреплен в Конституции страны и учитывается с помощью кредитных инструментов при взаимных расчетах между местными и федеральными властями. При одинаковых доходах до вычета налогов, например в 8 %, инвестор при равенстве условий по срокам погашения и кредитных гарантий предпочтет муниципальные облигации другим видам ценных бумаг. При весьма благоприятном налоговом режиме для муниципальных облигаций у региональных властей может возникнуть соблазн использовать деньги инвесторов не по прямому назначению. Во избежание возможных злоупотреблений в США с 1986 г. законодательно ограничивается количество выпускаемых облигаций, а также

практика реинвестирования заемных средств, например, в казначейские векселя. В случае выпуска облигаций региональными или муниципальными властями сверх установленного законом лимита освобождение дохода от федерального налога не действует.

Законодательные и финансово-экономические стимулы в региональной инвестиционной политике способствовали подъему так называемых депрессивных регионов, развитию территорий, а также реконструкции и модернизации крупных городов практически во всех западных странах. Это относится и к строительно-архитектурным, и к комплексно-функциональным решениям городских структур, пригородов и сельских районов, создававшимся как поселения, объединяющие жилье и рабочие места с предприятиями обслуживания и транспорта.

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА ПУТИ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

А. В. Бобрик

Гомельский инженерный институт МЧС, Беларусь

А. В. Воронич

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

В соответствии с национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. национальный императив устойчивого развития, или обязательное требование к стране, нации в целом, состоит в том, чтобы, активно и конструктивно участвуя в мировом процессе перехода к устойчивому развитию, определить цели и механизмы развития страны посредством выработки стратегии устойчивого развития, объединяющей в одно целое социальную, экономическую и экологическую политику, интегрирующей усилия нации на достижение экономической эффективности, социальной справедливости и экологической безопасности [1, с. 11].

Одним из направлений реализации стратегии устойчивого развития в Республике Беларусь может стать использование принципов корпоративной социальной ответственности хозяйствующими субъектами.

Развитие принципов социальной ответственности не только соответствует европейским установкам, но и является основополагающей задачей Глобального договора, инициированного ООН в июле 2000 г.

Существует четкая параллель между корпоративной ответственностью и конкуренцией на региональном уровне. Участие в КСО выгодно для формирования благоприятного отношения как к самому предприятию, так и к его фирменному знаку – бренду. Если зарубежная компания – потенциальный партнер белорусского предприятия – объявила о своей корпоративной социальной ответственности, то она ожидает того же и от своих партнеров и поставщиков, т. к. формально не имеет права взаимодействовать с фирмами, нарушающими этические стандарты ведения бизнеса. Для стран, вступающих в Евросоюз, участие в движении социальной ответственности бизнеса является обязательным.

В 2006 г. в ходе форума «Глобальный договор», инициируемого ООН в области корпоративной социальной ответственности, 26 белорусских предприятий и бизнес-ассоциаций взяли на себя обязательства следовать десяти принципам Глобального договора в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды

и противодействия коррупции. Представителям были вручены специальные сертификаты. Среди участников известные фирмы: «Савушкин продукт», «Автохаус Атлант-М», «Торговая компания «Милавица», Минский транзитный банк, «Пинск-древ», «Гомельлифт», «Кока-кола Бевериджиз Белоруссия» и др.

Политика корпоративной социальной ответственности (КСО) согласно Business for Social Responsibility (бизнес за социальную ответственность) – это взаимосвязанный набор политик, практики и программ, которые интегрированы в процесс бизнеса, цепочки поставок, процедуры принятия решений на всех уровнях компании и включают ответственность за текущую и прошлую деятельность и будущее влияние деятельности компании на внешнюю среду. Концепция КСО в компаниях разного уровня, различных сфер бизнеса, включает разные компоненты. Но самая широкая трактовка включает в это понятие: корпоративную этику; корпоративную социальную политику в отношении общества; политику в сфере охраны окружающей среды; принципы и подходы к корпоративному управлению; вопросы соблюдения прав человека в отношениях с поставщиками, потребителями, персоналом; политику в отношении персонала.

Среди основных преимуществ корпоративной социальной ответственности для развития бизнеса можно выделить:

- предприятия получают доступ к социально-ответственным инвестициям;
- повышаются производительность и качество продукта (услуги);
- улучшаются брэнд и репутация, что помогает развивать и открывать новые рынки и направления деятельности;
- возрастает конкурентоспособность.

Обязательным условием развития корпоративной социальной ответственности в Республике Беларусь является разработка и принятие законодательной базы, определяющей стимулы и правовые рамки социально ответственного поведения. О том, что этого ожидает бизнес-сообщество, свидетельствуют результаты социологического опроса. Отвечая на вопрос об «основных препятствиях для эффективного участия бизнеса в реализации социальной политики», 47,1 % респондентов указали на «неэффективную поддержку государством социально ответственных компаний», а 41,1 % – на «отсутствие/неразвитость законодательной базы, создающей благоприятные условия для социально ответственного бизнеса». Среди ожидаемых поощрительных мер по этим вопросам приоритет был отдан законодательному введению налоговых преференций [2, с. 20].

Преодоление отчуждения широких слоев населения от правящей элиты. В большинстве случаев эта ответственность, к сожалению, реализуется без участия гражданского общества, и граждане воспринимают соответствующие действия корпораций как «подачки», являющиеся результатом нажима властных структур.

Социальная активность отечественного крупного бизнеса может резко усилиться при адекватных стимулирующих действиях государства, в частности, налоговых. Пока же функционирует «запретительная» система налогообложения, даже льгота в отношении благотворительности.

Сегодня широко практикуются соглашения между крупными корпорациями и главами администраций, где компании разворачивают свою профильную деятельность. При этом администраций гарантируют компаниям содействие в реализации их производственно-хозяйственных задач, а корпоративное руководство берет на себя обязательства по развитию региональной социальной инфраструктуры, строительству и поддержке функционирования социальных объектов.

Необходимо интенсифицировать научные исследования по данной проблематике. Важно нацеливать их на обоснование наиболее эффективных методов стимулирования социальной ответственности крупного бизнеса, поощрения проявлений КСО разных уровней, начиная с взаимодействия корпораций с местными сообществами, со «стейкхолдерами», представляющими интересы различных групп населения.

Реализация социально ответственной политики предприятиями активно влияла бы на повышение уровня и качества жизни населения, изменение отношения потребителя к социально ответственным субъектам хозяйствования, а также на повышение конкурентоспособности белорусских предприятий на мировых рынках.

Л и т е р а т у р а

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. // Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь ; редкол.: Л. М. Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак, 2004. – 200 с.
2. Управление социальными программами компании / С. Е. Литовченко [и др.] ; под общ. ред. С. Е. Литовченко. – Москва : Ассоц. менеджеров, 2003. – С. 19–26.

КОНКУРЕНТНЫЙ ПОРЯДОК – ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ТИПА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

А. М. Бондарева

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Популярность идей социальной защиты и социального обеспечения, с одной стороны, и негативы рыночной системы хозяйствования, с другой, являются причинами появления «рейнского» типа рынка, что в свою очередь стало своеобразным ориентиром для государств периода трансформации. Правительства этих государств ориентированы практически на единую цель – создание социальной рыночной экономики.

«Рейнский» вид рынка имеет «встроенную социальную политику», направленную на противодействие массовому социальному неравенству и обеспечение минимальной социальной безопасности, в отличие от «англо-саксонского» вида.

Построение социального рыночного хозяйства в Германии, Швейцарии, Бельгии, Скандинавских странах – результат в том числе и теоретических усилий авторов Фрайбургской школы Германии, и прежде всего – Вальтера Ойкена, как главы этой школы. Его научные разработки оказались востребованы, когда встал вопрос о выборе модели развития послевоенной Германии.

Значительная часть концепции Ойкена посвящена выведению принципов конкурентного порядка как важнейшей составляющей социального рыночного типа хозяйствования. Исследование и усвоение этих принципов актуально для трансформирующихся экономик.

Используя свой знаменитый морфологический метод в анализе экономической политики, В. Ойкен делает заключение, что как политика *laisser-faire*, так и политика экспериментов способствует формированию централизованно управляемой экономики. В свою очередь экономическая политика централизованного управления не решает крупных проблем, которые возникают в процессе индустриализации: проблему установления достаточных пропорций, проблему распределения. Основными недостатками централизованного регулирования В. Ойкен считает концентрацию экономической власти, ее слияние с властью политической, ненадежность и недоста-

точность снабжения потребительскими товарами, рост социальной зависимости, угрозу существованию правового государства и свободе. В условиях индустриализации методы централизованно управляемой экономики отказываются. «Индустриальная экономика устремляется на крупные рынки и ориентируется на международное разделение труда. Но формы экономического порядка, присущие централизованно управляемой экономике, были и остаются не в состоянии создать прочный фундамент развития мирохозяйственных связей. В действительности возникает конфликт, доказывающий существование сильной исторической тенденции, препятствующей становлению централизованно управляемой экономики» [1, с. 323–324].

В итоге исследования особенностей экономической политики Ойкен формулирует ряд принципов конкурентного порядка. Основным принципом является создание механизма цен полной конкуренции. Экономическая политика, не достигшая этого, обречена на провал. В современной экономике изобилует ассиметричная информация, а следовательно, ценовой сигнал, информирующий и направляющий множество субъектов на действия, достигающие взаимного удовлетворения потребностей, неточен. Социальная рыночная экономика способна деформировать ценовые сигналы еще в большей степени и в этих условиях построение ценовой политики еще более сложно.

Другой важнейший принцип – принцип открытых рынков. Закрытые рынки ограничивают полную конкуренцию, ведут к образованию монополий, препятствуют инвестированию: «...даже если на отдельных закрытых рынках возникает полная конкуренция, то закрытие спроса и предложения нарушает связи между рынками и вся система полной конкуренции не в состоянии функционировать в полном объеме» [2, с. 349].

Анализ частной собственности как еще одного признака системы конкурентного порядка приводит В. Ойкена к выводу, что в силу своей высокой экономической эффективности «частная собственность приносит пользу не только ее собственнику, но и тому, кто не является таковым...» [1, с. 356]. Социальная рыночная экономика существенно модифицирует промежуточные цели предпринимательской деятельности, но главным условием, целью функционирования частной собственности остается получение прибыли.

Принцип свободы договоров и принцип ответственности сопряжены с принципом частной собственности. Принцип свободы заключения договоров не должен распространяться на монополистов. «Свобода заключения договоров не должна предоставляться для того, чтобы заключать договоры, которые ограничивают или ликвидируют свободу заключения договоров. Это свобода не должна использоваться для образования монополий или для укрепления их позиций. Монополии устраняют свободный выбор партнеров по обмену и ставят третью сторону в зависимость от воли монополиста» [1, с. 364]. Принцип ответственности всех субъектов должен быть всеохватывающим. Ограничение ответственности «порождает тенденцию развития в направлении к централизованно управляемой экономике» [1, с. 427].

Актуален в социальной рыночной экономике и принцип неизменности экономической политики. Неизменность экономической политики необходима для того, чтобы дать импульс деятельности по осуществлению достаточных капиталовложений. Быстрая смена экономической политики приводит к различного вида монополиям. Чем выше риск, тем выше склонность к монополизации.

Итогом исследования принципов конкурентного порядка является выделение В. Ойкеном следующих принципов государственной экономической политики.

Во-первых, государственная политика должна быть направлена на ограничение функций или даже роспуск экономических властных группировок. Во-вторых, госу-

дарственная политика должна состоять в создании форм, принципов экономического порядка, а не собственно в регулировании экономики. Сфера государственного влияния на экономические процессы ограничивается изданием законов «об обращении капитала, о биржах и биржевых сделках, об ипотечках» [1, с. 427].

Сформулированные принципы приобретают смысл только в рамках общего конкурентного порядка, только используемые в системе как элементы единого целого.

Ориентация на нерегулируемый рынок (рынок свободной конкуренции), равно как и на чрезмерную социализацию экономических отношений, как показала практика, утопична. Попытка же найти «золотую середину» приводит в обязательном порядке к исследованию теоретического наследия школы неолибералов.

Л и т е р а т у р а

1. Ойкен, В. Основные принципы экономической политики. – Москва : Прогресс, 1995.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И ВОСПРОИЗВОДСТВО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ФИРМЫ

И. Н. Волкова

*Бобруйский филиал учреждения образования
«Белорусский государственный экономический университет»*

Функционирование интеллектуального капитала представляет собой динамический процесс, включающий в себя стадии формирования, использования, восстановления и развития данного ресурса. Структура данного процесса аналогична формам движения капитала предприятия, но имеет некоторые весьма существенные особенности. Традиционная линейная модель, описывающая динамику интеллектуальных ресурсов, проста. Формирование интеллектуальных ресурсов организации осуществляется на основе их приобретения, с одной стороны, и наращивания собственных интеллектуальных ресурсов путем самостоятельных разработок и обучения, с другой стороны. Использование интеллектуального капитала в производстве товаров и услуг связано одновременно с переносом стоимости и ее созданием и приращением через потребление интеллектуальных ресурсов живого труда. Однако функционирование интеллектуального капитала в формировании стоимости качественно отличается от того, как ведет себя в этом процессе капитал, овеществленный в средствах производства. Во-первых, применительно к интеллектуальному капиталу отсутствует понятие физического износа, как это имеет место для материальных элементов капитала. Здесь еще более отчетливо проявляются различные формы морального износа, связанные с устареванием и частичной утратой потенциала знаний. Во-вторых, интеллектуальные ресурсы практически не изнашиваются и не уменьшаются в процессе потребления. Более того, сам процесс их использования при определенных условиях может сопровождаться их увеличением и развитием.

Отсюда следует вывод, что процессы, связанные с производством и потреблением знаний (например, инновационные), имеют нелинейный характер. Это выражается в том, что преобразование ресурса в продукт в данном случае может сопровождаться увеличением и улучшением качественных параметров самого ресурса. Чем больше по объему и качественнее по составу интеллектуальные ресурсы, тем эффективнее процесс их формирования [1].

Исследование особенностей участия интеллектуального капитала в обороте капитала фирмы необходимо для понимания механизмов формирования и функционирования интеллектуальных ресурсов и управления ими. Развитие интеллектуальных ресурсов и увеличение интеллектуального капитала, как и других частей капитала предприятия, требуют капиталовложений. Инвестиционные процессы в этой сфере имеют ряд особенностей и отличаются от инвестиций в материальные средства производства. Во-первых, необходимо различать инвестиции в материальную базу интеллектуального капитала фирмы и в умножение и приобретение знаний в их чистом виде. Во-вторых, важно учитывать не только прямые, но и косвенные инвестиции в интеллектуальные ресурсы. Многие виды инвестиций в производство дают эффект не только в виде наращивания материальных активов фирмы, но и в виде динамики интеллектуальных ресурсов. Известна попытка оценки этого эффекта в виде так называемого «банка знаний» организации, принадлежащая А. Бенджамену [2].

На примере реальной компании, которая в его разработке выступает под именем Brilliant PLC, А. Бенджамен показал, как должна измениться ориентированная на формирование «банка знаний» система учета прибылей и убытков предприятия. Исходные данные на условном примере выглядят следующим образом (в у. е.):

Доход от реализации.....	2 788 011
Материальные затраты (аренда, сырье, комплектующие).....	506 386
Оплата труда.....	594 602
Прибыль	687 023
Капиталовложения за счет прибыли	98 000
Прибыль за вычетом капиталовложений	589 023

В обычной системе учета капиталовложения рассматриваются как вложения в активы. А. Бенджамен предлагает включить в состав издержек капиталовложения, финансируемые за счет прибыли. Фонд оплаты труда делится на текущую и капитализируемую заработную плату. Капитализируемая часть заработной платы рассматривается как капиталовложения в «банк знаний». Для того чтобы определить эту величину, автор рассчитывает долю рабочего времени, затраченного на решение текущих задач, и долю времени, затраченного на решение долгосрочных, перспективных задач (обучение, планирование, исследования, разработка деловых проектов и т. п.). При этом учитывается текучесть кадров (в пределах 30 %) и дополнительные издержки (в размере 10000 у. е. на человека) на обновление и обучение персонала. В результате текущая заработная плата, включаемая в издержки отчетного периода, составляет 722623, а рассматриваемая в качестве капиталовложений – 871977. Именно последняя величина, называемая капитализируемой заработной платой, включается в активы компании. В заключение Бенджамен предлагает увеличить капиталовложения в «банк знаний» на величину добавленной стоимости, приходящейся на капитализируемую часть заработной платы. В итоге автор приходит к следующим результатам (в у. е.):

Доход от реализации.....	2 788 011
Издержки (аренда, сырье, комплектующие).....	506 386
Капиталовложения.....	98 000
Текущая заработная плата.....	722 623
Прибыль.....	1 461 002
Капитализированная заработная плата.....	871 977

Прибавочная стоимость, приходящаяся на капитализируемую заработную плату.....	40 097
Инвестиции в «банк знаний»	912 076
Прибыль за вычетом инвестиций в интеллектуальные ресурсы.....	589 023

Смысл всех этих умозаключений состоит в оценке инвестиций в интеллектуальные активы компании. По расчетам, эти вложения оказываются почти на порядок больше, чем вложения в материальные активы. И хотя автор полностью абстрагируется от существующей системы учета и налогообложения, предлагаемый подход к определению капиталовложений в интеллектуальные активы представляет несомненный интерес, т. к. позволяет оценить эффективность такого рода вложений.

Л и т е р а т у р а

1. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы общества / С. М. Климов. – Санкт-Петербург : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
2. The Knowledge Management Yearbook 1999–2000. Cortada J. W., Woods J. A. (Eds.). – Butterworth-Heinemann, 1999.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Р. И. Громыко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Потребности в образовании и медицинских услугах являются базовыми потребностями человека. Рост их значимости сегодня диктуется изменениями в цивилизационной парадигме. С одной стороны, определяющим фактором производства становятся знания, снижается спрос на физический, низкоквалифицированный и поддающийся автоматизации труд, и одновременно растет спрос на труд, требующий специальных навыков. С другой стороны, рост количества людей пенсионного возраста и сокращение рождаемости предполагают динамическое развитие сектора, обслуживающего людей старшего возраста, и рост спроса на медицинские услуги. Эти процессы оказывают непосредственное влияние как на характер рынка труда, так и на определяющую роль и структуру социальной сферы.

Региональная социальная политика строится на основе потребностей жителей региона с учетом уровня экономического развития. Здесь разрабатываются и реализуются региональные нормы, различные социальные программы. Региональные власти отвечают за функционирование и развитие учреждений социальной инфраструктуры, реализацию адресной социальной помощи.

В структуре расходов на региональном уровне объем затрат на социальную сферу постоянно увеличивается. Если в структуре расходов бюджета Гомельской области эти расходы составляли в 2006 г. 62,1 %, то в текущем году планируется довести их до 64,8 % [2, с. 161]. В отраслевой структуре социальной сферы области доля образования и здравоохранения составляет соответственно 53 и 37 %. Демографическая ситуация в республике и острая потребность в инновационной модели развития определяют приоритетность вложений в эти отрасли.

Одним из инструментов государственной социальной политики является система государственных минимальных социальных стандартов (ГМСС). Стандарт представляет собой минимальный уровень государственных гарантий социальной защиты, выражаемый в нормах и нормативах предоставления денежных выплат, бесплатных и общедоступных социальных услуг, социальных пособий и выплат [1, с. 152].

Практика применения стандартов показала, что они позволили ускорить процесс стирания социальных различий между регионами и на внутрирегиональном уровне и сделали процесс распределения и использования средств бюджета на социальные потребности общества более прозрачным.

Социальные стандарты в сфере образования и медицинского обслуживания реализуют конституционные права граждан. Это своего рода контракт, заключенный между государством и гражданином, на удовлетворение важнейших социальных потребностей в условиях существующих финансовых возможностей. Вместе с тем, как определено в законе, государство гарантирует только минимальный уровень социальной защиты. Одна из главных задач введения стандартов сделать квазисоциальные блага равнодоступными. В отношении образования и медицинских услуг это имеет принципиальное значение, т. к. именно эти блага определяют воспроизводство человеческого капитала, а образование рассматривается как общедоступный социальный лифт. Стандарты призваны соблюсти право каждого жителя страны на получения равной выгоды от использования бюджетных средств, выделяемых на образование, здравоохранение и другие общественные блага.

В Гомельской области в соответствии с Постановлением Совмина в июне 2003 г. было принято решение областного исполнительного комитета об утверждении перечня ГМСС по обслуживанию населения области, утверждена обязательность использования стандартов организациями всех форм собственности, а также обязательность их использования при формировании бюджетов и государственных внебюджетных страховых фондов. Уже к середине 2005 г. в регионе выполнялись 35 из 44 утвержденных правительством стандартов. В сфере медицинского обслуживания выполнялись все 4 стандарта, в образовании не выполнялись 3 стандарта из 10. Сегодня в области выполняются все ГМСС в сфере образования и здравоохранения. В целом по области отраслевые нормативы внедрены в установленные сроки. Как правило, показатели, установленные стандартом, превышены.

Вместе с тем стандарт представляет собой количественный показатель. Качественные характеристики предоставляемых благ в законе не прописаны и являются для потребителей услуг скрытыми. Если учесть, что образовательные и медицинские услуги представляют собой доверительные блага, информацию о качестве которых можно получить лишь спустя определенное время после их использования, и рынки доверительных благ (в сфере образования, здравоохранения, культуре) являются асимметричными, проблема качества предоставляемых услуг приобретает огромное значение. Следовательно, развитие системы стандартов должно быть нацелено не только на достижение количественных показателей, но и на их качественное наполнение. Выходом могло бы быть введение государственных минимальных стандартов качества, а также схемы предоставления государственных услуг, которая включает ответственность за нарушения их качества, включая выплаты из бюджета организации тем пользователям, которым услуга предоставлена с нарушением качества, и устанавливает текущие и перспективные стандарты качества процесса предоставления услуги [1, с. 17]. В статье 14 Закона прописано, что руководители соответствующих уровней «несут ответственность в соответствии с законодательством» в случае несоблюдения норм и нормативов государственных минимальных социальных стандартов, а статья 15 закрепляет возможность обращения граждан в соответствующие органы государственного управления и суд в таких случаях. Однако чтобы указанные статьи были не декларативными, а реальными нормами, необходимо обеспечить как

экономические, так и правовые условия их реализации, и прежде всего в части взаимодействия производителей и потребителей вышеуказанных социальных услуг.

Таким образом, анализ внедрения социальных стандартов на региональном уровне позволяет сделать следующие выводы:

- социальные стандарты закрепили правовые гарантии социальных прав граждан;
- практика реализации социальных нормативов в регионах показывает, что социальные стандарты нуждаются в качественном наполнении;
- стандарты качества предоставления услуги могут формироваться только в процессе взаимодействия производителя и потребителя услуги.

Л и т е р а т у р а

1. О государственных минимальных социальных стандартах : Закон Респ. Беларусь, 11 нояб. 1999 г., № 323-3 // Ведомасці Нац. сходу Рэсп. Беларусь. – 1999. – № 34–35. – С. 152.
2. Прогнозные показатели социально-экономического развития и бюджет Гомельской области на 2007 год. – Гомель, 2007. – С. 220.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА ГОМЕЛЬСКОГО РЕГИОНА

В. М. Дмитриев

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Т. В. Фаина

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Рынок труда должен быть нацелен на поддержание стабильности в сфере социально-трудовых отношений за счет достижения равновесия между спросом и предложением рабочей силы. При этом предложение рабочей силы предопределяется демографическими факторами, в то время как основными аспектами формирования спроса являются экономические параметры.

Региональные рынки труда, являясь частью национального рынка, действуют на основе тех же принципов, однако их функционирование подвергается влиянию специфических, присущих данному региону условий. Обозначим основные:

- более низкий уровень доходов населения в областях по сравнению с Минском;
- наличие скрытой безработицы;
- недостаточная возможность создания новых рабочих мест в сельской местности и в малых городах;
- ограниченность свободного предпринимательства.

Можно выделить следующие основные характеристики, присущие рынку труда Гомельского региона [2]:

- значительное отличие регионального уровня официально регистрируемой безработицы от среднереспубликанского;
- снижение в общем объеме трудовых ресурсов доли занятого населения;
- высокая доля женщин среди регистрируемых безработных;
- диспропорция профессионально-квалификационной структуры безработных и вакантных мест;
- наличие такого негативного явления как псевдозанятость.

Степень сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда характеризуется показателем регистрируемой безработицы. Однако данный

показатель не в полной мере описывает состояние рынка труда, поскольку, во-первых, не все безработные регистрируются в службе занятости. А во-вторых, данный показатель не отражает имеющийся дисбаланс между профессионально-квалификационным составом кадров и обновляющейся структурой рабочих мест.

Следует отметить, что за последние годы на рынке труда Республики Беларусь удалось снизить уровень регистрируемой безработицы. Однако, несмотря на то, что в целом по стране уровень безработицы снижается, на рынке труда Гомельской области уровень безработицы превышает среднереспубликанский (табл. 1).

Таблица 1

Уровень официально зарегистрированной безработицы, в % [3]

Уровень безработицы	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
в Республике Беларусь	2,5	2,1	2,3	3,0	3,1	1,9	1,5
в Гомельской области	3,3	2,6	2,7	3,3	3,5	2,2	1,7

Сложившаяся ситуация объясняется достаточно высоким уровнем безработицы в малых и средних городах, городских поселках Гомельской области. Так, в Гомельской области насчитывается 10 районов с уровнем безработицы выше среднего по республике, 7 районов с уровнем безработицы выше среднего по области. При этом наибольшее значение уровня официально регистрируемой безработицы составляет 1,9 % (Речицкий район) [2].

Наиболее проблемные города и городские поселки Гомельской области включены в государственную программу занятости населения Республики Беларусь: г. Василевичи, г. п. Заречье Речицкого района, г. п. Октябрьский и г. п. Комарин Брагинского района [1].

В Республике Беларусь в целом и в Гомельской области в частности, начиная с середины 90-х гг., наблюдается рост количества трудовых ресурсов, при одновременном снижении количества экономически активного населения и количества занятых в экономике (табл. 2).

Таблица 2

Состояние рынков труда Республики Беларусь и Гомельской области [3]

Рынки труда	Трудовые ресурсы			Экономически активное население			Занятые		
	1995 г.	2000 г.	2004 г.	1995 г.	2000 г.	2004 г.	1995 г.	2000 г.	2004 г.
в Республике Беларусь	5848,7	6004,6	6182,7	4524,2	4537,0	1128,2	4409,6	4441,0	4316,3
в Гомельской области	865,5	897,5	920,2	663,7	677,7	652,7	645,0	660,4	633,3

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для рынка труда Гомельской области характерно снижение численности рабочей силы, причем отток происходит в сферу неофициально занятых либо незарегистрированных безработных, поскольку показатель официально регистрируемой безработицы снижается.

В последнее время на рынке труда Гомельской области наблюдается снижение количества безработных женщин, однако в процентном отношении доля женщин среди безработных растет. Так, в 2005 г. доля женщин среди безработных по Гомельской области составила 70,5 % [3].

Усиление дисбаланса между профессионально-квалификационным составом кадров и обновляющейся структурой рабочих мест свидетельствует о том, что в Гомельской области, как и в целом по стране, не скоординированы процессы технологического перевооружения производства и повышения образовательного уровня работников. В настоящее время предприятиям в основном требуются рабочие специальности, в то время как в службе занятости регистрируются инженеры, менеджеры и др.

Кроме того, на рынке труда Гомельского региона встречается и такое явление как псевдозанятость – когда безработный устраивается на предложенную службой занятости работу и через непродолжительное время увольняется по причине низкой заработной платы или неподходящих условий работы.

Таким образом, изложенное выше позволяет выделить следующие основные направления регулирования рынка труда Гомельского региона:

- создание новых рабочих мест, главным образом в сфере малого бизнеса и предпринимательства;
- совершенствование системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров;
- значительное расширение доли сферы услуг в экономике за счет банковских, страховых, туристических услуг.

Л и т е р а т у р а

1. <<http://pravo.by>>.
2. Слабко, О. О. Состояние и меры регулирования региональных рынков труда в Республике Беларусь / О. О. Слабко // Экон. бюл. – 2007. – № 3. – С. 80–88.
3. Труд и занятость в Республике Беларусь : стат. сб. // М-во статистики и анализа Респ. Беларусь. – Минск, 2005.

К ВОПРОСУ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

А. В. Довгялло

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель

Трансформация социально-экономического развития Республики Беларусь обостряет проблемы социальной политики, поэтому необходимо знать и умело применять опыт других стран, решавших аналогичные проблемы.

Традиционно существующая в Республике Беларусь главенствующая роль государства, необходимость рыночных преобразований в экономике, усиление значения социальных факторов предопределили выбор социально-экономического развития страны в начале 90-х гг. XX в. – континентально-европейского варианта модели социально-рыночного хозяйства (Германия, Австрия, Франция и др.).

Представляется, что данная модель социально-экономического развития снимает традиционное противопоставление рынка и государства, она обеспечивает их органическое единство. Модель предполагает и высокую экономическую и социальную роль государства, исторически существующую в Республике Беларусь. В данном случае особую остроту и значимость приобретает проблема социальной политики. Посредством подключения инструментов социальной политики корректируется результативность действия фискальной, денежно-кредитной, бюджетно-финансовой

систем. Эта коррекция касается уровня жизни населения, его социальной защиты. Активизируя рыночные преобразования, создавая источники для социальной сферы, можно выравнивать и социальные деформации.

Сама идеология германской модели исходила из того, что решение социальных проблем не есть нечто внешнее по отношению к рынку, напротив, эффективное рыночное хозяйство возможно только при условии взаимосвязанной с ним социальной политики. И наоборот, сильная социальная политика обеспечивается лишь на основе эффективного развития рыночных процессов.

Но само по себе развитие рыночных отношений – не самоцель. Прилагательное «социальное» к словосочетанию «рыночное хозяйство» не было для Л. Эрхарда – архитектора немецкого экономического чуда – рекламным довеском. Он разъяснял свое понимание этого термина.

Первый принцип природы «социальности»: рыночная экономика социальна уже сама по себе. Государство, заинтересованное в благополучии своих граждан, не имеет более действенного средства для достижения этой цели, чем постоянная забота о сохранении и эффективном функционировании рыночных механизмов. Они являются залогом эффективности всей экономической системы, а следовательно, и источником социальных благ. Таким образом, забота государства о поддержании и развитии рынка есть одновременно и важнейшая составная часть его социальных функций.

Второй принцип: эффективность социальной политики государства не определяется размерами социальной благотворительности и масштабами политики государственного перераспределения. Большая часть доходов должна оставаться в руках получателей, а не изыматься в виде налогов и взносов на социальные нужды.

Третий принцип логически вытекает из второго. Правильно понятая социальная политика должна быть ориентирована на усиление позиций индивида – как на старте, так и в ходе самого соревнования. В соответствии с этим возможность получить образование, профессию, обзавестись собственностью, достичь высокого уровня материального благосостояния, накопить денежные средства и иметь гарантию, что они не будут уничтожены в результате инфляции, также является важнейшим направлением социальной политики. Только обретя финансовую самостоятельность и максимальную независимость от государственного «социального попечительства», гражданин превращается из «социального подданного» в свободного человека.

Четвертый принцип. Размер сферы социального обеспечения по мере роста общественного богатства и благосостояния граждан должен не расширяться, а наоборот, сокращаться. Социальная благотворительность со стороны государства – явление временное, связанное с бедностью значительной части населения, не способной поддерживать собственное благосостояние и вынужденной пользоваться всякого рода пособиями, вспомоществованиями, бесплатными услугами.

По мере роста богатства общества и жизненного уровня его граждан потребность в системе социальной помощи отпадает. Объектами социальной опеки со стороны государства должны быть только бедные, нуждающиеся в поддержке и не имеющие возможность обеспечить себе прожиточный минимум. Это принцип эффективной организации системы социального обеспечения: чем богаче общество, тем меньше в нем получателей социальных благ от государства.

Пятый принцип. Основной постулат концепции «социального рыночного хозяйства» гласит: экономическая свобода должна сочетаться с «социальным выравниванием». Каждый акт вмешательства под лозунгом «социальной справедливости» со стороны государства «создает прецедент, который становится обоснованием для выдвижения еще более далеко идущих требований». Логика же подхода к решению со-

циальных проблем была направлена на то, чтобы не плодить иждивенцев, с детства воспитанных в уверенности, что кто-то должен заботиться о них. Даже занимаясь перераспределением общественного пирога, государство должно стремиться организовать всю систему на основе принципа субсидиарности – помощь для содействия самопомощи и частной инициативе.

Социальная политика становится одной из предпосылок эффективного конкурентного рынка, поскольку дополняет его необходимыми элементами, без которых длительная жизнеспособность рынка становится весьма сомнительной. Социальные инструменты выполняют роль корректирующих инструментов, исправляя те результаты рынка, которые общество считает неприемлемыми. Социальную коррекцию хозяйственного рыночного механизма следует понимать как активный, постоянно функционирующий и интегрированный в хозяйственную систему элемент. Однако признаются только те средства социальной политики, которые не деформируют рыночный механизм, не снижают эффективности системы.

За последние десятилетия сильно изменился мир, в котором приходится существовать германской экономике. Никто не мог подумать, что система социального страхования станет неподъемной для государства, что будет рождаться все меньше детей, что население будет не просто стареть, а сокращаться.

Политики решили перестроить всю систему социального страхования и иначе регулировать рынок труда. Государство снимает с себя ответственность за риск вроде старости и болезни и перекладывает ее на плечи простых граждан. Системы социального страхования становятся все более индивидуальными.

Правительство вступило на болезненный, но необходимый путь для того, чтобы адаптировать социальные системы к требованиям будущего. Мы живем во все более стареющем обществе. Поэтому важно сосредоточиться на том, что лежит в основе благосостояния: инновационный потенциал страны. Урезание социальной сферы позволит вкладывать больше денег в науку, в высшее и техническое образование – в то будущее, где сырье под названием «знания» станет самым главным капиталом.

В экономике Беларуси системы социального страхования также испытывают финансовые трудности, меняются демографические структуры. Анализ подходов к решению аналогичных проблем в других странах позволит применить их и у нас.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ОСНОВА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

С. С. Дрозд, Г. В. Круглякова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 252 от 10 марта 2004 г. принята «Концепция национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь». По своей сущности продовольственная безопасность – это уровень экономики региона, который гарантирует продовольственную независимость государства, физиологическую и экономическую доступность продуктов питания всему населению.

Продовольственная независимость, в соответствии с Концепцией, предусматривает собственное производство продовольствия на уровне 80–85 % и экспортно-импортные поставки – 15–20 %. Экономическая доступность – это покупательная способность населения, т. е. достаточность его доходов для покрытия необходимо-

сти в продуктах питания. А сама необходимость в продуктах питания – это их физическая доступность в соответствии с установленными душевыми нормами потребления, обеспечивающая жизнедеятельность организма и его здоровье.

Основой производства продовольствия является сельское хозяйство. Оно обеспечивает потребность населения готовыми продуктами (плоды, овощи, картофель, мясо, яйца и т. п.) и сырьем перерабатывающие отрасли пищевой промышленности.

Концепция продовольственной безопасности Республики Беларусь предусматривает общие потребности в сельскохозяйственной продукции и продовольствии обеспечивать преимущественно за счет собственного производства. Документ определяет минимальный критический и оптимальный уровни сельскохозяйственного производства (табл. 1).

Таблица 1

Уровни сельскохозяйственного производства, млн т

Продукция	Минимальный критический уровень	Оптимальный уровень	Фактическое производство	
			в 2005 г.	среднее за 2001–2005 гг.
Зерно	5,5–6,0	8,0–9,0	6,421	6,006
Картофель	6,0–6,5	9,0–10,0	8,185	8,385
Овощи	0,8–1,0	1,5–1,7	2,07	1,793
Плоды и ягоды	0,35–0,45	0,7–0,8	0,382	0,355
Сахарная свекла	1,3–1,5	2,0–2,2	3,065	2,180
Молоко	4,2–4,5	7,0–7,5	5,678	5,023
Мясо	0,9–1,0	1,3–1,5	0,697	0,635

Данные табл. 1 свидетельствуют, что минимальный критический уровень производства достигнут по зерну и зернобобовым, плодам и ягодам. По производству картофеля и молока республика превзошла минимальный критический уровень, но не достигла оптимального. На одну треть не достигнут минимальный критический уровень по производству мяса. Следует отметить, что Концепция национальной продовольственной безопасности определяет, что при уровне сельскохозяйственного производства ниже минимального критического наступает зависимость от импорта и ослабление экономической безопасности государства. По овощам, сахарной свекле сельскохозяйственное производство превзошло оптимальные уровни. На наш взгляд, в перечень основного набора продуктов питания следовало включить куриные яйца, т. к. они являются богатым источником белков животного происхождения, витаминов, минералов и веществ защитного характера. Кроме того, их постоянное использование в питании белорусов является традиционным. Производство куриных яиц в республике в 2005 г. составило 3103 млн шт., а среднее за 2001–2005 гг. – 2988,8 млн шт.

В целом производство сельскохозяйственной продукции постоянно возрастает, о чем свидетельствуют индексы физического объема (табл. 2).

Таблица 2

**Индексы физического объема продукции сельского хозяйства
(в сопоставимых ценах) в процентах к предыдущему году**

Категория хозяйств	Период				
	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Хозяйства всех категорий:					
– Республика Беларусь	101,8	100,7	106,6	112,6	101,7
– Гомельская область	100,2	102,4	107,0	112,8	107,5
в том числе:					
сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства:					
– Республика Беларусь	102,5	100,4	105,3	117,7	106,3
– Гомельская область	97,0	99,96	105,8	118,2	110,3
Хозяйства населения:					
– Республика Беларусь	100,9	101,0	108,0	107,2	95,3
– Гомельская область	104,1	105,0	108,2	108,0	104,3

Из табл. 2 видно, что более быстрым ростом отличается производство продукции в Гомельской области, чем в целом по республике. Полагаем, что этому способствует частичное введение в хозяйственный оборот сельскохозяйственных земель Чернобыльской зоны. Более быстрыми темпами в республике растет производство продукции в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах, чем в хозяйствах населения. В Гомельской области наблюдалась обратная тенденция, которая с 2004 г. стала соответствовать общереспубликанской. Причины мы видим в следующем: физическое старение той части населения, которая в основном занята производством сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах, садово-огороднических товариществах; во-вторых, появление у молодежи новых приоритетов в плане использования земли и строений как базы отдыха, а не производства продукции. Основную же причину мы видим в том, что сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства обеспечивают спрос населения на основные виды пищевой продукции по приемлемым ценам. Они быстрее формируют конкурентоспособные хозяйства рыночного типа, успешнее производят техническое переоснащение своих предприятий, внедрение современных технологий сельскохозяйственного производства.

На обеспечение продовольственной безопасности направлена также государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 гг. В настоящее время в Гомельской области вопросы продовольственной безопасности решают 382 коллективных предприятия по производству сельскохозяйственной продукции, 245 крестьянских (фермерских) хозяйств и 182 тыс. личных подсобных хозяйств населения. Приоритетными отраслями являются мясо-молочное животноводство, картофелеводство и овощеводство. Пригородные хозяйства специализируются в молочно-овоще-картофельном производстве, а также в производстве свинины, птицы и яиц. Посевные площади под картофелем во всех категориях хозяйств составляют 11 % сельскохозяйственных посевов, под овощами и техническими культурами занято 4,8 %, под зерновыми – 4,2 % всех посевных площадей.

Произведенный анализ показывает положительные моменты и проблемы продовольственной безопасности региона.

ТРАНСАКЦИОННЫЙ АНАЛИЗ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ

Я. В. Ефремов

Белорусский государственный университет транспорта, Гомель

В рыночной экономике институт возникает в том случае, когда рыночное решение либо недостижимо, либо неэффективно. Эти случаи в экономической теории получили название «провалы рынка». Однако «провалы рынка» в более широком смысле могут трактоваться как издержки эксплуатации экономической системы или **транзакционные издержки**. Таким образом, «*транзакционные издержки выражают ту цену, которую платит любая экономическая система за несовершенство своих рынков*» [2]. Например, отсутствие института, регулирующего коммерческий кредит, выражается транзакционными издержками в форме неплатежей, отсутствие института арбитража ведет к издержкам неисполнения контрактов и т. д. Таким образом, транзакционные издержки формируют общественный спрос на институты. Чем выше транзакционные издержки, тем выше спрос на институциональное регулирование и наоборот.

В современных институциональных теориях **транзакционный анализ** занимает центральное место, однако проблема его интеграции в решение маркетинговых проблем остается во многом нерешенной при том, что сокращение транзакционных издержек (далее ТИ) может являться фактором повышения эффективности бизнес-коммуникаций. Основными источниками ТИ являются специфичность актива, неопределенность внешних условий и непредсказуемость контрагента.

Транзакционный анализ как аналитическая мера может решить указанную проблему. В его основе, в частности, лежит методика «институционального» анализа баланса, предложенная А. Олейником [1]. Идея институционального анализа баланса состоит в переносе акцента на транзакционную составляющую финансовой информации.

В рамках предлагаемой методики на **первом этапе** определяется степень специфичности активов компании. Специфичный актив является результатом специализированной инвестиции. Выделяют, по крайней мере, четыре типа специфичности: 1) специфичность местоположения; 2) физических активов; 3) человеческих активов; 4) целевых активов.

Степень специфичности активов можно оценить на основе баланса компании. Для оценки степени специфичности человеческих активов полезно иметь сведения о положении на рынке требуемой рабочей силы. В случае нематериальных активов имеет смысл не только их сравнительная оценка по балансовой стоимости (капитализированные затраты), существуют методики оценки интеллектуальной собственности, разработанные многими западными и отечественными специалистами.

Второй этап – определение основных источников ТИ с помощью анализа финансовой отчетности, а также при помощи экспертных оценок сотрудников соответствующих отделов компании и анализа контрактов (анализируются продолжительность взаимоотношений, их сильные и слабые стороны, основные предметы согласований и споров). Это позволит также разделить контрагентов компании по величине и характеру ТИ (издержки поиска информации, издержки согласования, измерения, защиты прав собственности, оппортунистического поведения и т. д.).

На **третьем этапе** проводится анализ эффективности внутренней структуры (внутрифирменных потоков информации и координации деятельности подразделений) на основе коэффициентов оборачиваемости и уровня запасов.

В рамках заключительного **четвертого этапа** полученные результаты сравниваются со среднеотраслевыми показателями, соотносятся друг с другом и с целями компании. Специфичность актива приводит обычно к зависимости от партнеров, что усложняет процесс взаимодействия. Несоответствие степени специфичности степени зависимости от партнеров и уровню ТИ должно сокращаться. В поддержку трансакций со специфичными активами должны создаваться дополнительные контрактные и организационные гарантии (от увеличения контроля компании за той или иной сферой рыночных взаимодействий до так называемых корпоративных трансакций). С учетом степени специфичности активов и их характера определяются возможные направления сокращения ТИ, в бизнес-коммуникации компании вносятся соответствующие коррективы.

Каждой организации соответствует своя конфигурация ТИ, поэтому предлагаемая методика требует внутрифирменной конкретизации.

Л и т е р а т у р а

1. Олейник, А. Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – Москва : Инфра-М, 2000. – 210 с.
2. Сухарев, О. С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики / О. С. Сухарев. – Москва : ИЭ РАН, 2004. – 128 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАНЫ И РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

К. Л. Курилёнок, Е. В. Курилёнок

Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск

Одной из важнейших задач, стоящих в настоящее время перед экономической наукой Республики Беларусь, является создание комплекса моделей, методов и методик для совместной оценки эффективности экспорта, импорта и импортозамещения, одним из критериев которой может выступать понятие *оптимального* внешне-торгового сальдо. Однако более глубинным критерием, по нашему мнению, должна стать *общая факторная производительность* белорусской экономики, что подразумевает оптимальное использование сравнительных преимуществ и научно-технического потенциала страны в условиях глобализации.

Понятие эффективности в современной экономической науке имеет множество различных толкований, которые существенно разнятся в зависимости от целей и предмета исследования. Применительно к эффективности государственного регулирования внешней торговли можно выделить следующие основные подходы:

1. Эффективность государственного регулирования внешней торговли как эффективность управленческого воздействия на поведение управляемой системы: она измеряется как степень соответствия достигнутых результатов поставленным целям. (В англоязычной литературе такое понимание эффективности соответствует термину *effectiveness*.)

2. Эффективность мер государственной поддержки экспорта (импорта, импортозамещения), подразумевающих выделение средств из государственного бюджета: она измеряется как окупаемость бюджетной поддержки отдельного проекта в соответствующей сфере. В англоязычной терминологии соответствует термину *efficiency*.

В более общем случае, в дополнение к расходам консолидированного бюджета могут рассматриваться и другие общественные затраты (соответственно, дополнительные общественные выгоды, не связанные с приростом поступлений в бюджет). В этой связи в зарубежной практике широкое распространение получила методика «оценки затрат-выгод» (*cost-benefit analysis*), базирующаяся именно на данной трактовке эффективности.

3. Эффективность государственного регулирования внешней торговли может пониматься и как *результат* данного регулирования, выраженный в виде прироста *эффективности самой внешней торговли* или *эффективности функционирования народного хозяйства* в целом. Таким образом, эффективность регулирования можно трактовать как своего рода эффективность «второго порядка», т. е. измеряемую приростом (дифференциалом, производной) функции эффективности управляемого объекта. (Примерным соответствием в английском языке можно считать термин *efficacy* – «действенность».)

Именно последнее толкование, по нашему мнению, должно быть принято за основу при разработке теоретико-методологических основ повышения эффективности внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь. Эффективность внешней торговли (также как и эффективность ее регулирования) – не самоцель: внешняя торговля должна вносить вклад в экономический рост и повышение качества жизни людей. Аналогичным образом, цели регулирования внешней торговли – лишь конкретизация более общих целей экономической политики государства, выражаемых понятием «социально-ориентированное устойчивое развитие экономики на инновационной основе». Таким образом, требуется исследование фундаментальных экономических закономерностей, связывающих ту или иную внешнеторговую политику с эффективностью национальной экономики в целом.

Конкретизация критериев эффективности. Традиционные подходы к оценке эффективности различных видов экономической политики предполагают: на теоретическом уровне – анализ функции общественного благосостояния; на прикладном уровне – анализ влияния принимаемых мер на основные макроэкономические показатели (рост ВВП, национальный доход) или более специфические индикаторы (экспорт, занятость, средняя заработная плата и т. п.), в зависимости от поставленных задач. Недостатком этих подходов является то, что они подразумевают наличие национальной экономической системы, имеющей четкие границы и функционирующей в относительно стабильной внешней среде. (Имеются ввиду, естественно, не государственные или таможенные границы, а границы между «внутренней» и «внешней» экономикой, включая аналогичные различия между областями регулирования.) В условиях глобализации данные предпосылки не выполняются, и это требует поиска новых критериев, в первую очередь – для оценки эффективности именно внешнеторговой политики. Вместе с тем, как нам представляется, такие критерии уже разработаны и находятся в сфере теории международной конкурентоспособности наций, отраслей и фирм.

Хотя конкурентоспособность труднее поддается количественному измерению, она имеет значительное преимущество перед традиционными индикаторами, поскольку отражает не то, что уже достигнуто в прошедшем периоде, а способность экономики *создавать добавленную стоимость в будущем, несмотря на возможные внешние угрозы*.

В результате получаем следующие основные взаимосвязи:

1. Влияние *текущей* конкурентоспособности на *текущую* эффективность внешней торговли.
2. Влияние *текущей* эффективности внешней торговли на *текущую* эффективность национальной экономики.
3. Влияние *текущей* эффективности внешней торговли на *будущую* конкурентоспособность национальной экономики.
4. Влияние *текущей* эффективности национальной экономики на *будущую* ее конкурентоспособность.
5. Влияние *экономической политики* государства на *текущую* эффективность внешней торговли.
6. Влияние *экономической политики* государства на *будущую* конкурентоспособность национальной экономики.
7. Влияние *будущей* конкурентоспособности национальной экономики на *будущую* эффективность внешней торговли и (через нее) на *будущую* эффективность национальной экономики.

Предложенный концептуальный подход позволяет учесть высокую степень неопределенности, создаваемой открытостью экономических систем и нестабильностью внешней среды, когда любой результат, достигнутый в отчетном периоде, может уже в краткосрочной перспективе быть нивелирован или превратится в свою противоположность.

ПОИСК «ТОЧЕК РОСТА» И АЛЬТЕРНАТИВА ХААВЕЛЬМО

Р. М. Нижегородцев

Институт проблем управления РАН, г. Москва

Альтернатива Хаавельмо — это дилемма между двумя принципиально разными способами стимулирования краткосрочного подъема экономики. Первый из них заключается в усилении налогового бремени и перераспределении собранных налогов через бюджеты всех уровней, завершающемся обратным вливанием их в экономику в виде госрасходов. Второй способ — развязывание частной инициативы путем снижения налогов и соответственного уменьшения госрасходов.

Реальность данной альтернативы вполне очевидна: ни в одной стране мира не удавалось в течение хотя бы среднесрочного периода (сравнимого по продолжительности с промышленным циклом) одновременно снижать налоги и увеличивать госрасходы. К тому же в любой макроэкономической системе действует так называемый *эффект вытеснения*: рост госрасходов влечет за собой стимулирование совокупного спроса, что увеличивает процентную ставку и тем самым сужает поле для приложения частных инвестиций. Таким образом, объем частных инвестиций может снижаться *вследствие* роста государственных расходов.

Проблема заключается в том, какой из упомянутых путей стимулирования роста реального ВВП наиболее приемлем для данной конкретной макроэкономической системы. Ответ на этот вопрос частично дает так называемая теорема Хаавельмо, которая утверждает факт зависимости эффективности роста или ослабления налогового бремени от соотношения между инвестиционным и налоговым мультипликаторами. Если отрицательный мультипликационный эффект от повышения налогов

выше, то следует в большей степени ориентироваться на частную инициативу. Если же мультипликатор инвестиций и госрасходов оказывается выше, то более эффективным путем является перераспределение ВВП через госбюджет.

Нобелевский лауреат Трюгве Хаавельмо, одним из первых поставивший данную проблему в теоретической плоскости и предложивший некие подходы к обоснованию экспансионистской бюджетной политики государства, не случайно является уроженцем Норвегии. В его работах фактически получила теоретическое обоснование так называемая скандинавская модель экономического роста, в значительной степени основанная на последовательном и неуклонном росте доли ВВП, перераспределяемой через бюджеты всех уровней.

Заметим, что в современных скандинавских странах доля госрасходов в ВВП в последние 10 лет превышает 50–55 %, тогда как в странах с традиционно либеральной моделью государственной экономической политики (например, США и Австралия) она составляет не более 33–35 %. В современной России эта доля не достигает и пятой части, и за последние 15 лет она снизилась на 15–20 процентных пунктов, тогда как в подавляющем большинстве развитых стран она неуклонно растет. Принимаемый в нашей стране бюджет на 2008–2010 гг. предполагает, что доля госрасходов в ВВП в течение указанного периода будет колебаться приблизительно на уровне 18 %.

Решение проблемы, поставленной Т. Хаавельмо, должно быть основано на глубоком понимании логики действия мультипликационного эффекта. Для того чтобы мультипликатор госрасходов или инвестиций действительно работал, необходимы две вещи, о которых нередко умалчивают учебники по экономике.

Во-первых, макроэкономическая система должна обладать известным объемом незадействованных ресурсов (текущий объем ВВП должен быть достаточно далек от потенциального). Если какие-либо ресурсы в обществе близки к исчерпанию, то рост инвестиционных расходов способен вызвать лишь инфляционный перегрев, но не прирост текущего уровня ВВП. Это условие является обязательным для успешного применения «кейнсианских» мер стимулирования роста ВВП через воздействие на совокупный спрос.

Во-вторых, вложенные в экономику инвестиции должны сопровождаться созданием адекватного по стоимости реального товарного покрытия. Если инвестиции или расходы на потребление (частные или государственные) «уходят в песок», не принося результата, то в макроэкономической системе нарастает инфляция издержек взамен какого бы то ни было мультипликационного эффекта.

Поэтому принцип Хаавельмо, предполагающий возможность эффективного перераспределения ВВП через госбюджет, вообще говоря, основан на том, что государству лучше, чем частным инвесторам, известны ключевые «точки роста», инвестиции в которые способны принести максимальный и ярко выраженный мультипликативный эффект (либо на том, что государственные инвестиции в экономику лучше защищены от потерь, чем частные).

Естественный вопрос заключается в том, какими ключевыми чертами должна обладать макроэкономическая система для того, чтобы в ней успешно работал принцип Хаавельмо. Иначе говоря, почему правительства скандинавских стран в случае необходимости стимулирования краткосрочного прироста ВВП чаще прибегают к усилению налогового бремени на экономику и к увеличению доли госрасходов

в ВВП, тогда как, например, правительство США чаще поступает противоположным образом?

Обобщенный ответ заключается в следующем:

1. Если значительную долю ВВП создают отрасли, в которых прямые рыночные эффекты выше, чем внешние эффекты от их существования и развития, то для стимулирования роста производства лучше использовать частную инициативу, снижая налоги и госрасходы. Если львиную долю ВВП создают отрасли, базирующиеся на внешних эффектах (наука, образование, здравоохранение и т. п.), то принципу Хаавельмо нет реальной альтернативы. Отсюда вытекает ряд важных следствий.

2. Принцип Хаавельмо работает тем успешнее, чем выше в среднем уровень образования населения (среднее количество лет обучения, включая переподготовку и повышение квалификации, осуществляемые без отрыва от производства).

3. Принцип Хаавельмо применяется тем успешнее, чем выше продолжительность жизни населения (либо средний возраст дожития по основным возрастным группам).

4. Если основу экономики составляют отрасли с быстрым оборотом капитала (например, торгово-посредническая или финансовая деятельность, как в Сингапуре или Гонконге), ставка правительства на частную инициативу действует более успешно. Если основу макроэкономической системы составляют «тяжелые» отрасли с медленным оборотом капитала (например, «сырьевая» экономика Саудовской Аравии или ЮАР), то применение принципа Хаавельмо должно быть более успешным.

5. Чем выше социальная однородность населения и чем сильнее патерналистские традиции в стране, тем успешнее для роста экономики последствия увеличения государственных расходов.

Вопрос о том, к какому классу относится экономика современной России, не может быть однозначно решен. Как уже отмечалось, одним из ключевых аспектов данной проблемы является несимметричная информированность агентов относительно возможностей приложения капитала и условий успешного инвестирования.

Стремление некоторых государственных деятелей сделать государство более «дешевым» не должно превращаться в самоцель. Государство не должно быть ни дешевым, ни дорогим, оно должно быть эффективным. Экономия на госрасходах может коснуться административных расходов на содержание аппарата управления, но не должна приводить к урезанию социальных функций и к утрате ответственности правительства за развитие экономики страны.

Некоторые модели, иллюстрирующие процесс распространения инноваций в России, приводят к выводу о том, что из всех производственных отраслей в современной российской экономике максимальным мультипликативным эффектом обладает сфера высокотехнологичного наукоемкого производства. Если это действительно так, то рост доли госрасходов в ВВП должен способствовать решению задач экономического роста. Таким образом, разработка стратегии инновационного развития страны должна обозначить долгосрочную перспективу увеличения роста доли национального дохода, перераспределяемой через бюджеты всех уровней.

Тем не менее, в краткосрочном аспекте реализация стратегии инновационного развития (и следовательно, решение альтернативы Хаавельмо для России) должно определяться общей логикой текущей макроэкономической политики.

Исследование поддержано грантом РГНФ (проект № 06-02-04045а).

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

О. Я. Потехина, Д. А. Гузенюк

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Открытость экономики расширяет возможности использования внешних факторов в интересах ускорения социально-экономического развития страны. Внешнеэкономическая деятельность, учитывая открытый характер экономики Республики Беларусь, является одним из приоритетов проводимой экономической политики, в том числе на уровне региона. Она должна обеспечить сохранение экономического суверенитета страны, развитие регионов и защиту интересов белорусских производителей с учетом изменений мировых экономических процессов. Однако реализация национальных экономических интересов наталкивается на ряд препятствий, основными из которых можно считать:

– принятие другими государствами мер, ставящих в невыгодные условия белорусских товаропроизводителей, установление жестких барьеров и условий для осуществления экспортно-импортных операций;

– низкий уровень конкурентоспособности национальной экономики вследствие утраты производственного потенциала из-за износа основных фондов, низкой инновационной активности;

– вытеснение белорусских товаропроизводителей с традиционных рынков сбыта;

– нерациональная структура и низкая диверсификация экспорта и импорта;

– отсутствие эффективной системы мер по привлечению зарубежных инвестиций.

Промышленный потенциал Гомельской области значительно превосходит внутренние потребности. Ведущими отраслями промышленности региона являются топливная, черная металлургия, машиностроение и металлообработка, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, химическая промышленность. Область установила торгово-экономические отношения с более 70 странами мира. В 2006 г. доля экспорта в общем объеме внешней торговли региона составила 72 %. Удельный вес экспорта Гомельской области занимает 20,6 % от республиканского объема. Основным торговым партнером остается Россия, при этом в последние годы наметилась тенденция на увеличение доли товарооборота со странами дальнего зарубежья. Область импортирует энергоносители, машины и оборудование, готовые пищевые продукты, изделия химической промышленности. В товарной структуре экспорта преобладают металлы и изделия из них, а также минеральные продукты, текстиль. Структура внешней торговли региона, на наш взгляд, отражает традиционную модель роста, характерную для индустриальной системы. Промышленная политика в этом случае опирается на этатистскую идеологию и предполагает выделение отраслевых приоритетов, государственную финансовую и нефинансовую поддержку традиционных отраслей добывающей и обрабатывающей промышленности. Активное использование протекционизма оборачивается снижением конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках.

На современном этапе требуется смена приоритетов: экономическая политика должна способствовать становлению инновационного типа экономики. Внешнеэкономические связи дают возможность увеличивать масштабы применения передовых технологий, новых поколений машин и оборудования, современного опыта управле-

ния, обеспечить включение страны и отдельных регионов в международную производственную кооперацию.

На наш взгляд, для активизации внешнеэкономической деятельности первоочередными мерами являются:

- ориентация на приоритетное развитие экспорта услуг;
- развитие системы финансово-кредитного стимулирования экспорта;
- освоение производства новых экспортных товаров, реализация экспортно-ориентированных инвестиционных проектов;
- повышение в экспорте доли наукоемкой и высокотехнологической продукции;
- расширение применения современных форм международного сотрудничества – создание торговых компаний за рубежом, ФПП с иностранными партнерами, открытие сборочных производств, центров сервисного обслуживания, представительств белорусских предприятий в странах – торговых партнерах;
- рационализация структуры импорта, развитие импортозамещающих производств;
- развитие инфраструктуры внешнеэкономической деятельности;
- завершение процесса вступления в ВТО.

Таким образом, должна быть обеспечена оптимизация структуры внешней торговли, которая предполагает создание условий для роста экспорта конечной продукции наукоемкого промышленного производства и услуг, содействие импорту высоких технологий, снижение зависимости от импорта сырья и энергоресурсов. Отметим, что третичный сектор занимает все больший удельный вес в структуре национальной экономики, поэтому экспорт услуг приобретает особое значение. Дальнейшее развитие должны получить не только транспортные, туристические, услуги связи, но и ряд новых видов услуг, в том числе информационные, маркетинговые, консалтинговые, инжиниринговые, юридические, банковские, страховые, образовательные, лицензионные и др.

Перспективным направлением для Гомельской области является продолжение работы по созданию научно-технологического парка на базе СЭЗ «Гомель-Ратон», расширение деятельности регионального отделения Республиканского центра трансфера технологий и бизнес-инновационного центра.

Таким образом, эффективная внешнеэкономическая политика тесно увязана с макроэкономической и промышленной политикой. Она требует таких структурных преобразований, которые обеспечат опережающее развитие в нашей стране наукоемких высокотехнологичных экспортоориентированных и импортозамещающих отраслей и производств, а также развитие человеческого потенциала. Только на этой основе возможен рост конкурентоспособности национальной экономики, сохранение традиционных и освоение новых рынков для белорусских товаров.

Л и т е р а т у р а

1. Амосов, А. Конкурентоспособный тип воспроизводства: проблема формирования эффективной стратегии / А. Амосов // *Вопр. экономики переход. периода.* – 2006. – № 8. – С. 22–30.
2. Полоник, С. С. Проблемы и перспективы социально-экономического развития Республики Беларусь / С. С. Полоник, Я. М. Александрович, А. В. Богданович // *Белорус. экон. журн.* – 2006. – № 1. – С. 4–22.
3. Свириденко, А. И. Научно-инновационные аспекты устойчивого развития в условиях глобализации / А. И. Свириденко, С. А. Маскевич // *Белорус. экон. журн.* – 2003. – № 1. – С. 4–18.

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ

С. И. Рапецкая

Гродненский государственный университет имени Я. Купалы, Беларусь

Расширенное воспроизводство рабочей силы в регионе является приоритетом экономического и социального развития. Воспроизводство рабочей силы представляет собой непрерывное восстановление и поддержание физических и умственных способностей работника, постоянное возобновление и повышение его профессионально-квалификационного и образовательного уровня. Воспроизводство рабочей силы выступает составной частью процесса общественного воспроизводства и проходит четыре стадии: формирование, распределение, обмен и использование рабочей силы. В этом процессе огромное значение в настоящее время приобретает образование. Сфера образования в Беларуси является зоной относительного благополучия с точки зрения предоставления юношам и девушкам равного доступа ко всем уровням образования, «равенство прав» характерно в большей степени, чем для таких сфер жизнедеятельности, как семья, политика, работа, бизнес. Взгляд на образование через призму гендерных различий обнаруживает ряд проблем.

Во-первых, после окончания обучения юноши и девушки имеют, как правило, разные возможности для возврата затрат на образование, в том числе образовательного кредита. При равных размерах и условиях оплаты обучения возможности гендерных групп из-за различий их позиций в сфере оплачиваемой занятости не совпадают. Женщинам существенно сложнее «отрабатывать» затраты и кредиты, взятые на обучение. В перспективе можно прогнозировать более высокую вероятность отказа девушек не только от образовательных кредитов, но и от обучения вообще.

Во-вторых, имея более высокий уровень образования, женщины реализуют его в наименее оплачиваемых профессиональных группах, где их доля постепенно увеличивается. Это – медицинский персонал, педагогические работники, работники культуры и искусства. С одной стороны, тенденция расширения непроизводственной сферы, сферы услуг является позитивной для нашей страны, свидетельствует о движении к постиндустриальной экономике. С другой стороны, происходит дефеминизации материальных отраслей производства и феминизации непроизводственных отраслей, снижение социального престижа непроизводственных отраслей и относительное снижение оплаты труда.

В-третьих, экономическая активность работающих мужчин и женщин, как показали социологические опросы, в значительной мере определяется не тем, к какому социальному полу они себя относят, а тем, с какой референтной группой они себя идентифицируют – с бедными, малообеспеченными или среднеобеспеченными. Те, кто относит себя к людям среднего достатка, обычно пытаются повысить свой доход всеми возможными способами. Почти все из них работают или собираются работать на нескольких работах и хотели бы повысить свою квалификацию ради повышения заработка. Те, кто относит себя к малообеспеченным и бедным, практически ничего не предпринимают, а снижают уровень своих потребностей, воспринимая ухудшение материального положения как неизбежность. При этом можно выделить определённые мужские и женские стратегии поведения, которые, преследуя одинаковую

цель, нивелируются, но сохраняют свои особенности, присущие социальному полу. Можно говорить о формировании вынужденного экономически активного типа поведения мужчин и женщин, в меньшей мере связанного с удовлетворением профессиональных интересов, а в большей – с удовлетворением материальных нужд.

В-четвёртых, для человека, имеющего статус безработного, схема воспроизводства рабочей силы деформирована: стадии распределения и обмена отсутствуют, а стадия подготовки, формирования рабочей силы осуществляется в поддерживающем режиме, в неполноценном виде. Одновременно происходит «моральный износ» или утрата квалификации и образования. Значительная часть безработных в Беларуси имеет среднее специальное и высшее образование. Например, на рынке труда Могилёвской области доля безработных с высшим и средним специальным образованием в 2006 г. в целом составляла 28,0 %. В гендерных группах доля образованных безработных распределилась так: мужчины – 20 %, женщины – 33 %. В 2004 г. в составе безработных в Могилёвской области 9 мужчин и 4 женщины имели послевузовское образование. В структуре безработных по уровню образования в Гродненской области в 2003–2005 гг. 20–25 % безработных мужчин и 32–33 % безработных женщин имели среднее специальное и высшее образование.

Система подготовки и переподготовки кадров должна осуществляться по приоритетным направлениям технического прогресса с учётом текущих и перспективных потребностей экономики. Крайне важны правильные оценки долгосрочной потребности экономики в рабочей силе для ликвидации разрыва между профессиональным образованием, прежде всего высшим, и требованиями рынка труда. Повышение образовательного уровня работников должно быть увязано с экономическим ростом на основе технологической модернизации и приоритетного развития сферы услуг. Также важной задачей является устранение межрегиональных диспропорций на рынке труда путём перераспределения рабочей силы в пользу трудодефицитных регионов с помощью роста территориальной мобильности и расширения масштабов трудовой миграции. Отмена института прописки, материальные субсидии могут быть рычагом этих процессов. Разработка специализированных схем погашения образовательных кредитов, по которым размер выплат и продолжительность будут не одинаковыми для всех, а дифференцированными в зависимости от уровня оплаты труда работника в соответствии с полученным образованием, могут стать существенной помощью для женщин в сфере получения образования, повышении квалификации и переподготовке. Формирование удовлетворения профессиональных интересов в качестве ценности, преодоление гендерных стереотипов, которые оказывают сильное влияние на социализацию женщин и оценку ими своих профессиональных перспектив, возможно только совместными усилиями семьи, государства, образовательных учреждений, средств массовой информации, церкви, поскольку ценности формируются в процессе первичной социализации ребёнка в семье и закрепляются в ходе целенаправленного воздействия на личность других институтов социализации.

В целом, воспроизводство рабочей силы следует планировать и оценивать с позиций экономической и социальной эффективности: удовлетворение предложения рабочей силы такими рабочими местами, занятость на которых предполагает целеобразную деятельность, на результат которой есть реальный платёжеспособный спрос в обществе, а доход позволяет занятому человеку восстанавливать здоровье, образованность и прочие характеристики человеческого капитала.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СЕТИ

С. Э. Сханова

*Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет, Россия*

8 февраля 2007 г. Министр транспорта Российской Федерации Игорь Левитин в докладе на российско-германской логистической конференции напомнил основные базовые принципы формирования транспортной инфраструктуры. К ним, в том числе, относятся: концентрация финансовых и организационных ресурсов на завершении формирования и подключении к мировой транспортной системе существующих международных транспортных коридоров; принятие решений о создании новых или совершенствовании существующих транспортных артерий на основе наличия грузовой базы и адекватности инфраструктурных мощностей, а также ряд других.

В России понятие «транспортный коридор» трактуется как наличие дорог в определенном направлении. В деловых кругах мира – унифицированная совокупность путевой и грузообрабатывающей инфраструктуры, унифицированных грузовых единиц (20- и 40-футовые контейнеры, трейлеры, сменные кузова и их эквиваленты), организационно-правовых и институциональных механизмов, взаимных преференций взаимозаменяемых территорий и хозяйствующих субъектов и т. п., обеспечивающая грузо- и инвестопригодность данного плеча по сравнению с другими возможными. Рассмотрим проблему на примере Иркутска – сильного транспортного узла, объединяющего три вида магистрального транспорта: железнодорожный, автомобильный и авиационный.

Перевалка грузов с железнодорожного транспорта в Иркутске осуществляется: на площадке большегрузных контейнеров, на тяжелой площадке, на площадках торговых организаций и материально-технического снабжения, на нефтебазе, на отгрузочных площадках оптовой торговли, на грузовом дворе и контейнерной площадке. Данных о пропускных способностях этих площадей нет. Грузовой район речного порта в Иркутске специализируется на перегрузке контейнеров, минеральных строительных материалов. Пропускная способность его 1,5 млн тонн.

Достоверной информации о наличии на территории агломерации складов и терминалов общего пользования нет. Существование мощной промышленной структуры позволяет говорить о наличии больших складских площадей и подъездных автомобильных и железнодорожных путей к ним, очевидно, что их мощности и местоположение соответствуют обслуживаемым отраслям и предприятиям. Как показывает мировой опыт, развитие аутсорсинга приведет, сейчас трудно прогнозировать в каких объемах, к выделению складских мощностей, транспортных подразделений предприятиями-собственниками из своих структур, на базе которых может развиваться и создаваемая терминальная система.

Рынок логистических услуг, кроме перевозок грузов и пассажиров, находится в зачаточном состоянии, не структурирован или отсутствует (информации нет). Ведомственно разобщены и виды транспорта, и перегрузочные пункты, и операторы. Причина очевидна – это отсутствие координирующего центра.

Известен проект – создание логистического узла на базе Иркутского аэропорта и Восточно-сибирской железной дороги со строительством двух взаимосвязанных транспортно-логистических комплексов, у каждого из которых будут свои складские помещения и инфраструктура. Еще один интересный и более реальный, на наш взгляд, проект – создание компании-оператора «Байкальский транспортно-логистический комплекс». Создание центра, предполагается, объединит информационные системы автомобильного, железнодорожного, водного и воздушного транс-

порта для формирования единой схемы движения грузов из Западной Европы через Восточную Сибирь в Юго-Восточную Азию и наоборот, что позволит повысить качество и скорость доставки грузов, минимизировать транспортные издержки. Отмечается, что для Иркутской области, где большую долю себестоимости произведенных товаров составляют расходы на транспортировку, это особенно важно. Например, транспортные издержки в себестоимости экспортируемого сибирского алюминия достигают 20 %, что превышает аналогичный показатель зарубежных алюминиевых компаний в 3–4 раза.

Возможный значительный рост объемов грузоперевозок между Европой и Азией (при условии создания соответствующей инфраструктуры) по Транссибирской магистрали привлекает к созданию этой инфраструктуры крупные города Сибири, уже имеющие определенную материальную базу и опыт работы на этом рынке. Это и Новосибирск с его значительными складскими площадями, и Красноярск. Но чтобы по-настоящему вписаться в международную транспортную сеть, Сибири нужен не один мультимодальный узел. Для полной реализации современных требований оптовой торговли необходима унифицированная «логистическая сеть грузообращения», в которую, если не опоздает, может войти и Иркутская агломерация. В этой связи очень важно уже сейчас приступить к модернизации инфраструктуры.

В 2004 г. представлялся масштабный проект развития Новосибирского мультимодального транспортного узла, а также концепция создания транспортно-логистических центров в Иркутской области и формирования на их основе Иркутской региональной транспортно-логистической системы. Под *Мультимодальным Транспортно-Логистическим Центром* понимается многофункциональный терминальный комплекс, размещаемый в узлах транспортной сети, выполняющий функции логистического транспортно-распределительного центра, обеспечивающий координацию и взаимодействие различных видов транспорта, выполнение погрузо-разгрузочных работ и перевалки грузов, краткосрочное и длительное хранение, грузопереработку, выполнение необходимых таможенных процедур, экспедирование и переадресовку грузов, обеспечение доставки грузов клиентам по технологии «от двери до двери» и «точно в срок», предоставляющий полный комплекс сервисных и коммерчески-деловых услуг, включая производственно-техническое, банковское, информационное, кансалтингово-аналитическое обслуживание и другие виды логистического сервиса. При этом за счет интеграции товароматериальных, информационных, финансовых и сервисных потоков достигается максимальный синергический эффект. По предварительной оценке формирование на территории Иркутской области 15 мультимодальных транспортно-логистических центров обойдется в 535 млн дол. США. Суммарная мощность грузопереработки 6750 тыс. тонн в год смогла бы обеспечить за 10-летний период интегральный экономический эффект в виде интегрального (накопительного) прироста чистой прибыли за рассматриваемый период за вычетом единовременных затрат в размере 1340 млн дол. США при среднем сроке окупаемости капитальных вложений в инвестиционные проекты создания транспортно-логистических центров – 7,5–8 лет. При этом предполагалось создание дополнительно около 7000 рабочих мест. Этот проект, на наш взгляд, отвечает отмеченным выше современным требованиям к логистическим центрам.

Города и регионы России, в т. ч. Сибирь, построившие терминалы, создающие терминальные системы и улучшающие транспортную инфраструктуру, растут в грузо- и пассажирооборотах именно потому, что создаваемая инфраструктура привлекает грузовые компании и операторов. Это относится ко всем видам транспорта. Создание транспортно-логистической сети, в том числе и по Транссибирской магистрали, только начинается.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ**И. И. Тимошенко***Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Экономика Гомельской области, как и республики в целом, основана в первую очередь не на добыче полезных ископаемых, а на их переработке и производстве готовой продукции. На ее территории находится более 300 крупных и средних промышленных предприятий, доля которых в объеме промышленного производства республики составила в 2006 г. 23 %. В области осуществляется все производство белорусского готового проката, оконного стекла, фосфорных удобрений, добывается вся белорусская нефть и газ. Промышленность региона производит более 90 % всей белорусской стали, соли пищевой, половину автомобильного бензина, дизельного топлива, картона, треть древесностружечных плит, почти 25 % фанеры, бумаги. Значительная часть всей этой продукции поставляется на внешний рынок.

За последние 5 лет отмечается неуклонный рост объема внешнеторгового оборота. Если в 2000 г. он составил 2 млрд 9,4 млн дол. США, то в 2006 г. был равен 5 млрд 653 млн дол., в том числе экспорт соответственно 1 млрд 84,5 млн и 4 млрд 60,2 млн, импорт – 924,9 млн и 1 млрд 592,8 млн дол. Сальдо внешней торговли положительное, увеличилось с 159,6 млн дол. в 2000 г. до 2 млрд 467,4 млн дол. в 2006 г. В целом по стране объем внешней торговли составил в 2006 г. 42 млрд 62 млн дол., сальдо было отрицательное в размере 2 млрд 584 млн дол.

Основными статьями гомельского экспорта традиционно являются минеральные продукты, черные металлы и изделия из них, продукция химической отрасли, бумага, картон, машины и оборудование, текстиль и текстильные изделия, пластмассы и изделия из них, соль. Экспортно-импортные операции в 2006 г. осуществлялись с 84 странами мира. Экспортная квота составляла 70 %. Это означает, что 70 % продукции, произведенной предприятиями, было реализовано за рубежом. В целом показатель очень высокий при рассмотрении экспорта. Но следует учитывать специфику области. Она заключается в том, что доля трех предприятий (РУП «Белорусский металлургический завод», ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» и РУП «Производственное объединение «Белоруснефть») во внешнеторговом обороте достигает более 80 % и тем самым оказывает определяющее влияние на экспортно-импортные показатели. Поэтому в будущем следует постепенно изменить структуру экспортных поставок. Надо увеличивать долю таких товарных групп, как машины и оборудование, бумага, картон и изделия из них, мебель, стекло и др. Иначе область может оказаться неподготовленной при изменении конъюнктуры мирового рынка.

В торговых отношениях области на первом месте Российская Федерация. На ее долю приходится в зависимости от года почти половина или одна треть всего объема внешней торговли. Например, в 2004 г. весь товарооборот был равен 4 млрд 489,2 млн, а с Россией – 2 млрд 211,9 млн дол. В 2005 г. соотношение изменилось. Весь товарооборот составил 5 млрд 51,8 млн, а с Россией – 1 млрд 882,8 млн дол. Сальдо внешней торговли за последние шесть лет отрицательное, в 2005 г. составляло 437,2 млн дол. Товарооборот представлен практически всеми товарными группами. Из года в год растет товарооборот с Москвой, Санкт-Петербургом, Брянской, Смоленской, Ярославской, Курской и другими областями.

На втором месте из стран СНГ – Украина. В 2005 г. экспорт-импорт равнялся 80,1 млн дол. На третьем – Молдова с 4,2 млн, на четвертом – Казахстан с 1,4 млн дол. С другими странами совсем незначительный, а с Азербайджаном, Ар-

мений, Грузией, Туркменистаном не было никаких торговых отношений в 2005 г., в другие годы совсем незначительный. В целом со странами СНГ товарооборот составил в 2005 г. 2 млрд 211,6 млн дол., или 43 %. Сальдо отрицательное – 280,6 млн дол. Со всеми странами СНГ, кроме России, сальдо торгового баланса положительное.

Со странами вне СНГ наиболее активно развивается торговля с Германией, Италией, Великобританией, Францией, Австрией, США, Китаем. На первом месте Германия. В 2005 г. экспорт в эту страну составил 370,5 млн, импорт – 112,3 млн дол. На втором месте Италия. Экспорт – 51,8 млн, импорт – 52,1 млн дол. Затем идут с меньшими объемами другие страны. Китай: экспорт – 3,4 млн, импорт – 13,2 млн дол. В целом со странами вне СНГ экспорт был равен 2 млрд 471,7 млн дол., импорт – 368,5 млн. Сальдо положительное – 2 млрд 103,2 млн дол.

В последние годы продвигается продукция Гомельщины в юго-восточном направлении. В 2004 г. впервые произведены отгрузки в Индию, Египет, Саудовскую Аравию, Ирландию, Вьетнам, на Кипр.

В наступившем пятилетии одним из важнейших приоритетов остается наращивание экспорта традиционных видов продукции и диверсификация экспорта. К концу 2010 г. объем экспортируемой продукции планируется увеличить на 59,4 % по сравнению с 2005 г. Для продвижения производимых в области товаров на зарубежные рынки будут использоваться межрегиональные связи. Облисполкомом заключено 26 соглашений о торгово-экономическом сотрудничестве с различными регионами России, других государств дальнего и ближнего зарубежья. Серьезное внимание уделяется созданию на рынках других государств товаропроизводящей сети: торговых домов, представительств, дилерских центров. Предприятия будут организовывать выездную торговлю в различные регионы России.

Мозырский нефтеперерабатывающий завод планирует увеличить глубину переработки нефти. В 90-е гг. она была очень низкой – более 50 % от переработки составлял мазут. В настоящее время разработана программа, которая предусматривает до 2012 г. ввести в эксплуатацию несколько участков, дающих возможность повысить глубину переработки до 92 %. Главная задача не в увеличении объемов первичной переработки нефти, а в глубине переработки, в получении из тонны нефти наибольшего количества светлых нефтепродуктов – бензина, керосина и дизельного топлива. Завод перерабатывает около 9 млн т нефти в год.

Белорусский металлургический завод будет повышать объем продаж высокотехнологических и дорогостоящих видов продукции – качественного проката, металлокорда, бортовой проволоки. На Светлогорском ПО «Химволокно» предусматривается реконструкция производства полиэфирных нитей. На других предприятиях области также будет осуществляться реконструкция, которая позволит увеличивать экспорт.

В целях сокращения импорта в области разработан ряд импортозамещающих проектов. Наличие двух промышленных гигантов – Мозырского нефтеперерабатывающего завода и Белорусского металлургического завода – определяют основные объемы закупок по импорту, которые приходится на сырую нефть и лом черных металлов. Эти две позиции относятся к критическому импорту, занимают половину всего импорта области. Кроме этого, мы закупаем за рубежом машины и оборудование, пластмассы, некоторые виды продукции химической и пищевой промышленности.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА

Н. В. Цищик

Тернопольский национальный экономический университет, Украина

Для гражданского общества чрезвычайно важным показателем самоорганизации является деятельность большого количества общественных организаций, которые составляют так называемый третий сектор. Они работают в разных сферах общественной жизни, которые государство не всегда в состоянии взять под свой патронаж. Заинтересованность государства в существовании общественных организаций имеет общественно-политические, социальные, а также экономические причины.

Исследования свидетельствуют, что влияние общественного сектора является достаточно значительным, но это преимущественно касается имиджа в обществе и весомости услуг, которые предоставляют общественные организации. Самые низкие же показатели касаются уровня влияния организаций общественного сектора на государство и органы государственной власти. Наряду с этим сотрудничество государства и третьего сектора на партнерских принципах и всех уровнях является важным и взаимовыгодным, поскольку они несут общую ответственность за социальное благосостояние и общественное развитие.

Государству выгодно сотрудничать с общественными организациями, в частности по таким причинам:

1. Большинство общественных организаций создаются для решения тех же проблем, которые решаются государственными и муниципальными органами — беспокойство о больных, социально необеспеченных гражданах, содействие воспитанию и образованию детей и подростков, сохранение и развитие культуры, т. е. они занимаются такой деятельностью, которую невозможно осуществлять на коммерческой, рыночной основе.

2. В определенных случаях действия третьего сектора успешнее и более экономичные, чем действия государственных учреждений. Поэтому государству выгоднее передавать отдельные средства общественным организациям, получая за это выполнение четких и контролируемых обязательств, чем создавать дополнительные организации или структуры самому.

3. Государственные подразделения лучше выполняют задания долгосрочные, поскольку имеют развитую инфраструктуру, четкую иерархию, стабильное финансирование, а третий сектор более гибкий, способный быстрее реагировать на неотложные потребности граждан, применять нестандартные подходы и методы.

Главным значением развития третьего сектора для общества является:

– совершенствование и расширение сферы коммуникации граждан с государственными органами на всех уровнях (снабжение граждан необходимыми ресурсами, формами, процедурами и механизмами сотрудничества с государством, влияние на государственную политику путем формирования и формулировки своего заказа, лоббирование соответствующим образом собственных потребностей и интересов, осуществление контроля и мониторинга за реализацией общественных программ);

– воспитание гражданского сознания, знаний, привычки, опыта, умений существовать в сфере непринудительной человеческой солидарности.

Можно выделить два типа поддержки и сотрудничества государственных и муниципальных органов с организациями третьего сектора:

1. Поддержка функционирования и развития независимых некоммерческих организаций, осуществление и совершенствование их уставной деятельности. Сюда относятся следующие формы и способы: предоставление общественным организациям налоговых льгот, предоставление налоговых льгот лицам, которые оказывают материальную поддержку общественным организациям, предоставление общественным организациям льгот неналогового характера, бюджетное финансирование (субсидирование) отдельных расходов общественных организаций (выделение средств на ремонт помещений, оплату услуг связи, обучения персонала), бесплатная передача государственного или муниципального имущества (помещений, сооружений, технических средств) в собственность общественных организаций, предоставление льготных кредитов, информационная, консультативная и другие формы поддержки.

2. Привлечение независимых некоммерческих организаций к разработке и выполнению государственных и муниципальных программ. Здесь выделяются следующие формы: координация деятельности и общая разработка программ, размещение заказов на выполнение социальных услуг, поддержка проектов общественных организаций в рамках государственных и муниципальных программ.

Проблемы, которые тормозят последующее качественное развитие партнерства государства и гражданского общества:

- недостатки законодательства;
- несовершенство методологической базы;
- ограниченность ресурсов;
- отсутствие социальной информации;
- низкий уровень участия населения в общественных организациях.

Целенаправленные шаги к налаживанию сотрудничества с общественными организациями и благотворительными фондами засвидетельствуют внимание со стороны государственных институций к их деятельности, укрепят доверие к власти.

Эту деятельность стоит начинать с серьезного исследования состояния третьего сектора, применяя имеющуюся информацию об общественных организациях как с различных министерств и ведомств, так и с исследовательских институций самого третьего сектора; проведение ряда публичных дискуссий с участием правительственных чиновников высокого ранга, что удостоверяло бы интерес государства к этим вопросам; изучение опыта других стран, в частности европейских государств, которые централизованно развивали третий сектор. Причем финансирование большинства мероприятий возможно за счет грантов разнообразных донорских организаций, которые готовы поддерживать проекты сотрудничества государства и третьего сектора. Большинство подобных акций могли бы осуществлять сами общественные организации, многие из которых на сегодня сравнительно сильны интеллектуальными исследовательскими институциями, располагают как человеческими ресурсами, так и определенными техническими возможностями. В конечном итоге, именно этот подход – решение государством проблем третьего сектора с широким привлечением самого третьего сектора – способствовал бы созданию достаточно позитивного имиджа власти как в обществе, так и на международной арене.

Л и т е р а т у р а

1. Білецький, В. С. Громадські організації та їх роль у житті суспільства / В. С. Білецький // Схід. – 1997. – № 8. – С. 16–19.
2. Меркель, В. Формальные и неформальные институты в дефектных демократиях / В. Меркель, А. Круассан // Полис. – 2002. – № 1–2.
3. Сидоренко, О. Чи справді ми знаємо, що таке український недержавний сектор? Що нам говорить офіційна статистика / О. Сидоренко // Перехрестя. – 2006. – № 4(9), № 5(10).
4. www.freedomhouse.kiev.ua.
5. www.gurt.org.ua.

СЕКЦИЯ II. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

ПРИБЫЛЬ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т. Г. Авдеева

*Бобруйский филиал учреждения образования «Белорусский
государственный экономический университет»*

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования.

Изучение теоретического и практического материала позволяет сделать вывод, что прибыль, точнее ее максимизация, выступает непосредственной целью производства в любой отрасли национальной экономики, а стремление предприятия увеличить прибыль сможет обеспечить ему победу в конкурентной борьбе.

В условиях рыночной экономики прибыль является:

- одним из важнейших источников накопления и пополнения доходной части государственного и местных бюджетов;
- источником самофинансирования развития предприятия;
- основой принятия инвестиционных решений и инновационной деятельности предприятия.

Прибыль – многозначная экономическая категория. От степени ее познания и использования в значительной мере зависят эффективность самофинансирования, коммерческого расчета, ценообразования, многих других экономических рычагов воздействия на производство, а также действенность функционирования системы товарно-денежных отношений общества. Прибыль является важнейшей категорией рыночной экономики. Получение прибыли – непереносимое условие и цель предприятий любой хозяйственной структуры. За счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, финансируются мероприятия по техническому перевооружению, реконструкции и расширению предприятий.

Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает видное место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений. Возможности самофинансирования во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты. В развитии предприятия важную роль также играет долгосрочный кредит, который возвращается с уплатой процентов за счет внутренних накоплений предприятия.

Характер распределения прибыли определяет многие существенные аспекты деятельности предприятия, оказывая влияние на ее результативность. Из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли), может создаваться фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд и другие специальные фонды и резервы.

За счет средств фондов накопления финансируются мероприятия, направленные на производственное развитие предприятия, техническое перевооружение, ре-

конструкцию, расширение, освоение производства новой продукции, на строительство и обновление основных производственных фондов, освоение новой техники и технологий в действующих организациях и иные аналогичные цели, предусмотренные учредительными документами предприятия (на создание нового имущества предприятия).

Глубокие преобразования, происходящие в экономике, способствуют максимальной мобилизации внутренних резервов. Для эффективного функционирования субъектов хозяйствования в условиях рыночных отношений первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объема товарной продукции, снижения себестоимости, роста прибыли.

Внутрипроизводственные резервы увеличения прибыли выявляются и реализуются непосредственно на предприятиях. К ним относятся: внедрение прогрессивной техники и технологии; рациональное изменение производственных и организационных структур предприятия; внедрение научной организации труда; улучшение его нормирования и стимулирования; эффективное использование находящихся в распоряжении предприятия ресурсов.

Опыт показал, что современная, высококачественная и дешевая продукция может производиться только на современном высокопроизводительном оборудовании по передовым современным технологиям при строжайшем контроле качества.

Производственно-технический потенциал промышленного комплекса города характеризуется большим износом основных фондов. Для его обновления необходимо обеспечить устойчивое финансовое состояние предприятий, осуществить организационно-технические мероприятия, призванные снизить издержки производства, включая энерго- и материалоемкость продукции. Согласно принятой программе социально-экономического развития города Бобруйска на 2006–2010 гг., будет продолжена модернизация и техническое перевооружение предприятий, будут осваиваться новые виды продукции, в том числе импортозамещающие.

Привлечение инвестиций в основной капитал планируется за счет собственных средств предприятий и организаций, а при не достаточном объеме собственных денежных средств, предприятие прибегает к заемным средствам (кредиты банка, займы). Однако рост задолженности по кредитным ресурсам не только негативно отражается на финансовой устойчивости предприятия, но и несет за собой дополнительные издержки, связанные с выплатой процентов за пользование банковскими ресурсами, тем самым уменьшая финансовые итоги деятельности предприятия.

В Бобруйском регионе к 2006–2010 гг. прогнозируется рост инвестиций в основной капитал по сравнению с 2005 г. в 2,2 раза.

Так, на ОАО «Бобруйскагромаш» с 2007 г. начата реализация инвестиционного проекта «Освоение ресурсосберегающего комплекса» машин для агропромышленного комплекса. Предусматривается создание и освоение нового поколения кормоуборочной техники, модернизации выпускаемой и осваиваемой продукции, машин для внесения минеральных и органических удобрений повышенной грузоподъемностью.

РУП «Бобруйский завод ТДиА» планирует реализацию инвестиционных проектов «Программа по реализации основных направлений энергосбережения демонстрационной зоны высокой энергоэффективности», «Создание технологии и участка по производству ободьев колес».

Приоритетом инвестиционной политики города является привлечение инвестиционных ресурсов в производственную сферу и сосредоточение их на реализации инвестиционных проектов с высокими наукоемкими и ресурсосберегающими технологиями экспортной и импортозамещающей направленности.

Снижение себестоимости продукции – сложный и трудный процесс, требующий ежедневной борьбы коллективов предприятий за экономию каждой единицы топлива и металла, электроэнергии, материалов, за эффективное использование установленных станков и технологических линий. Максимальная мобилизация резервов снижения себестоимости продукции является важным условием эффективного функционирования предприятия.

Снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором роста прибыли, а с ростом прибыли у предприятия имеются возможности увеличения финансовых ресурсов на обновление материально-технической базы, т. е. приобретение современного, энергоемкого оборудования.

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМОЙ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ И ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

Н. А. Алексеенко, И. Н. Гурова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Сохранение экологических систем и природных ресурсов конкретных территорий поддерживает экологическое равновесие всего региона, но при этом экологическая сфера отвлекает финансирование на свое воспроизводство и тем самым снижает темпы роста экономики. В то же время необходимость воспроизводства самой экономической системы с течением времени потребует вложения все больших средств на развитие экологической сферы. Так, объем инвестиций в основной капитал, направляемых на охрану окружающей среды, составил по республике в 2005 г. 188,5 млрд р. (в 2000 г. – 30,2 млрд р.; 2001 г. – 58,1 млрд р.; 2002 г. – 74 млрд р.; 2003 г. – 130,3 млрд р.; 2004 г. – 169,8 млрд р.). Сложность нынешнего экономического и экологического состояния Республики Беларусь требует изменения приоритетов и предопределяет необходимость разработки скорректированной эколого-экономической оценки территориальных единиц. Республика Беларусь одной из первых среди государств мира осуществила разработку Национальной стратегии устойчивого развития (НСУР – 1997 г.). В ней определена модель устойчивого развития страны, оценены ее национальные ресурсы и социально-экономический потенциал, механизмы и средства реализации устойчивого развития. Большое внимание в НСУР уделено вопросам интеграции проблем охраны окружающей среды и экономического развития. Одним из важнейших компонентов и принципов устойчивого развития рассматривается экологический императив, предполагающий повышение роли экологической политики государства, которая обусловлена взаимозависимостью экономического благосостояния и экологического благополучия общества. Цели и задачи устойчивого развития конкретизируются, прежде всего, в Национальном плане действий по рациональному использованию и охране окружающей среды Республики Беларусь на 2006–2010 гг., который основывается: на Конституции Республики Беларусь; Законе Республики Беларусь от 26 ноября 1992 г. «Об охране окружающей среды» в редакции Закона Республики Беларусь от 17 июля 2002 г.; других нормативных правовых актов в сфере охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов; а также учитывает положения Концепции национальной безопасности Республики Беларусь, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 17 июля 2001 г.; Национальной стратегии устойчивого со-

циально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.; Программы действий по охране окружающей среды для Центральной и Восточной Европы, одобренной на конференции по защите окружающей среды в г. Люцерне (Швейцария) 28 – 30 апреля 1993 г. и других документов, принятых на международном уровне.

В Национальном плане определены первоочередные мероприятия по дальнейшему улучшению использования природных ресурсов и охраны окружающей среды. Управление в области охраны окружающей среды базируется на нормативном правовом обеспечении, экономическом механизме природопользования и охраны окружающей среды, информационном обеспечении, мониторинге окружающей среды, воспитании, образовании и просвещении в этой сфере, управлении в области охраны окружающей среды в организациях, международном сотрудничестве. Важной предпосылкой решения экологических проблем является научное обеспечение рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды. Вместе с тем уровень загрязненности атмосферного воздуха и земель в ряде промышленных центров, транспортных узлов, а также воды некоторых водных объектов республики все еще превышает существующие требования законодательства. Образование токсических отходов за период с 2000 по 2005 г. увеличилось в 2,6 раза (с 73 тыс. т до 192 тыс. т); выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников загрязнения, составили в 2005 г. 401 тыс. т (в 2001 г. – 391,6 тыс. т, 2004 г. – 415,3 тыс. т).



Рис. 1. Схема организации прогнозирования и планирования природопользования и природоохранной деятельности в Республике Беларусь

В соответствии с пунктом 2 Указа Президента Республики Беларусь от 5 мая 2006 г. № 302 «Об утверждении Национального плана действий по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды Республики Беларусь на 2006–2010 годы» облисполкомам предписано обеспечить выполнение мероприятий Национального плана. По Гомельской области на финансирование объектов, предусмотренных мероприятиями Национального и Областного планов действий по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды, в 2006 г. выделено 13959,6 млн р. Основными объектами финансирования явились: строительство сортировочно-перегрузочной станции (г. Мозырь); строительство экспериментального сортировочно-биомеханического завода по переработке вторресурсов (г. Гомель); строительство сооружений очистки сточных вод (г. Петриков); завершение реконструкции сооружений очистки сточных вод (г. Речица); внедрение котельной установки, использующей в качестве основного вида топлива твердые отходы отвального лигнина на РУП «Речицкий опытно-промышленный гидролизный завод»; строительство КУП «Комплекс по переработке и захоронению токсичных промышленных отходов Гомельской области» – первая очередь (н. п. Дубровка); строительство мини-теплоэнергоцентрали, работающей на отходах лесопиления и деревообработки в городе Петрикове; строительство полигона твердых коммунальных отходов в городском поселке Октябрьский; в городах Чечерск, Корма и Василевичи; расширение и реконструкция станции очистки сточных вод (г. Жлобин); реконструкция очистных сооружений канализации (г. Житковичи); завершение строительства иловых площадок очистных сооружений г. Гомеля.

Приоритетные направления государственной экологической политики связаны с минимизацией последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС с позиций обеспечения максимально возможных безопасных условий проживания граждан посредством поддержания целостности экологических систем; снижения давления на окружающую среду региона со стороны экономики; расширения международного сотрудничества с учетом глобальной экологической взаимозависимости.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И НЕКОТОРЫЕ МЕРЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Г. Ф. Андрейчик, В. И. Высокоморный

Гродненский государственный аграрный университет, Беларусь

Негативные явления в демографической сфере Республики Беларусь стали наиболее отчетливо проявляться в начале 80-х гг. XX в. Своего пика они достигли в 1993 г., когда впервые был зафиксирован так называемый «белорусский демографический крест» и линия рождаемости и кривая смертности сошлись в одной точке (рис. 1) [1].

Главной проблемой демографического развития Республики Беларусь является начавшаяся с 1993 г. и постоянно набирающая силу депопуляция населения, когда годовая численность умерших превысила численность родившихся. За межпереписной период (1989–1999 гг.) чистая миграция составила минус 26 тыс. человек. За 10 лет межпереписного периода в Беларуси умерло 1244 тыс. человек, а родилось 1163 тыс., естественная убыль составила 81 тыс. человек, а абсолютное уменьшение населения – 167 тыс. человек и на 1 января 2005 г. население Республики Беларусь составило 9800,1 тыс. человек, что соответствует уровню 1984 г. Особенностью депопуляции в Беларуси является, во-первых, низкий по сравнению с развитыми стра-

нами уровень рождаемости, а во-вторых, необычайно высокий, присущий слаборазвитым странам, уровень смертности. Кроме того, устойчивое сокращение населения Беларуси происходит как по отдельным регионам, так и в целом по республике. Отметим, что депопуляция – явление долговременное и нет оснований надеяться на быстрый выход из сложившейся ситуации.

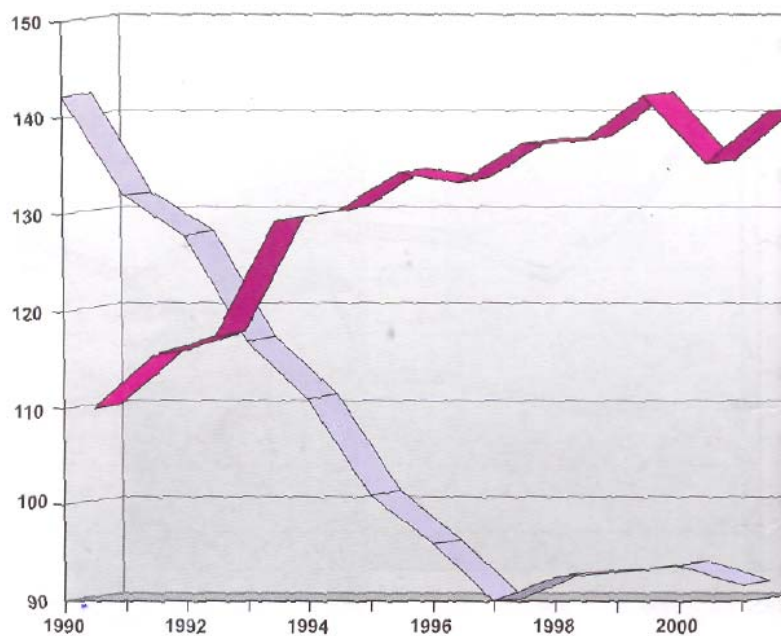


Рис. 1. Родившиеся и умершие (тыс. человек):
■ – родившиеся; ■ – умершие

Основная причина депопуляции связана с низкой рождаемостью, которая уже давно не обеспечивает простого воспроизводства населения. Для простого воспроизводства численности населения страны, которое означает только смену поколений, но не рост населения, необходимо, чтобы каждая женщина, состоявшая в браке, имела 2,34 ребенка, рождаемость в современных условиях не превышает 1,2 ребенка на семью.

Одной из причин естественной убыли населения Беларуси – сокращение рождаемости. Только за 1991–2000 гг. она сократилась более чем на треть, причем 83 % этого снижения пришлось на первые пять лет. В целом резкий спад рождаемости в 90-х гг. обусловлен взаимодействием двух основных факторов. Первый – чисто демографический. В эти годы в наиболее активный детородный возраст (20–29 лет) вступили малочисленные поколения – дети «детей» войны. Второй фактор, с одной стороны, отразил адекватную реакцию населения на снижение уровня жизни, с другой – обозначил формирование у молодежи нового типа репродуктивного поведения, связанного с изменением образа жизни, роли семьи и детей.

Демографическая ситуация связана с проблемами семьи, которая является не только важнейшей, но определяющей социально-экономической ячейкой общества, главной опорой и основой функционирования государства. Чем прочнее, устойчивее, жизнеспособнее семья, тем крепче, богаче государство. В прочем справедливо и обратное утверждение: крепость, жизнестойкость семьи определяется экономической и социальной прочностью, политической стабильностью государства. В настоящее

время дети становятся главным фактором бедности, а поэтому отказ семьи от рождения детей или ограничения их количества является методом социальной самозащиты.

Для улучшения детородной ситуации в стране необходима реальная государственная поддержка. При этом она должна быть более существенной и весомой, особенно при рождении трех и более детей.

Программы демографической безопасности в Республике Беларусь и областях на 2007–2010 гг. предусматривают осуществление мер по социально-экономической поддержке семьи, материнства и детства, созданию условий для рождения трех и более детей, повышению престижа семьи и т. д. Государственная поддержка материнства и детства уже дает зримые результаты: детей стало больше рождаться именно после того, как улучшение демографической ситуации стало приоритетной задачей государства. За первое полугодие 2007 г. на свет появились 49 млн 989 малышей, что на 8,8 % больше, чем за аналогичный период 2006 г. Причем меры для повышения рождаемости в Беларуси не являются единовременными. Только в 2007 г. усовершенствованы условия бесплатного обеспечения продуктами питания детей первых двух лет жизни, вышел Указ Президента «Об усилении государственной поддержки семей при рождении детей», благодаря которому с 1 июня 2007 г. размеры пособия в связи с рождением первого ребенка – с 2 до 7 БПМ, третьего и последующих детей – с 3 до 7; указ, увеличивающий ежемесячный стандартный налоговый вычет исчисления подоходного налога до 4 базовых величин на каждого ребенка родителям, воспитывающим троих и более несовершеннолетних детей или детей-инвалидов до 18 лет. С 1 августа 2007 г. увеличены размеры денежных пособий, вызванных повышением бюджета прожиточного минимума: единовременное пособие в связи с рождением первого ребенка составляет 926300 р., при рождении второго и последующих детей – 1 млн 297 тыс. 520 р. Ежемесячное пособие по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет увеличилось до 120480, в возрасте старше 3 лет – до 55610 р. Одинокие мамы получают 210840 р. до достижения ребенком полуторалетнего возраста и 168670 р. с полутора лет до трех. В целом размеры детских пособий возросли на 10,2 % к уровню аналогичного периода прошлого года. В качестве одного из стимулов к повышению рождаемости в стране предусматривается дальнейшее совершенствование системы налогообложения граждан, воспитывающих детей. В зарубежных странах тоже постепенно приходят к мысли о необходимости введения различных налоговых льгот для родителей. Например, в Германии родители детей дошкольного возраста, подав налоговую декларацию, могут получить обратно деньги, израсходованные ими на оплату яслей, детского сада или частной няни для ребенка. В России решается вопрос о регрессивной шкале налогообложения для родителей, воспитывающих несовершеннолетних детей. По какому пути пойдет Беларусь, пока неизвестно, но то, что от изменения законодательства в сфере налоговой политики семьи с детьми выиграют, очевидно.

В Беларуси увеличена денежная помощь для погашения задолженности по льготным кредитам на строительство жилья многодетным семьям. Если раньше при рождении третьего ребенка эта помощь была 30 % от суммы кредита, то теперь – 50 %. При рождении четвертого ребенка раньше предусматривалась помощь в размере 50 %, а теперь 70 %. При рождении пятого и следующего детей государство, как и прежде, оплачивает 100 % кредита. К членам многодетной семьи относятся не только родные дети, но и усыновленные (удочеренные). Эти изменения прописаны в Указе Президента № 414 «О внесении изменений и дополнений в некоторые Указы

Президента Республики Беларусь по вопросам строительства», который вступил в силу с 1 сентября 2007 г.

Государственная поддержка становится одним из стимулов улучшения детородной ситуации в стране. Так, в 1 квартале 2007 г. по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. число родившихся увеличилось на 1,6 тыс. человек, а число умерших уменьшилось на 1,9 тыс. человек, что способствовало снижению естественной убыли населения почти на четверть. Однако увеличение численности населения республики пока не произошло, и она уменьшилась с начала года на 9,0 тыс. и составила на конец марта 2007 г. 9705,2 тыс. человек.

Аналогичные процессы наблюдались и в регионах. Наибольшее значение общего коэффициента рождаемости было отмечено в Брестской (11,2 %), Гомельской (10,7 %), Гродненской (10,3 %) областях, наименьшее – в Витебской (9 %), Могилевской (10,0 %) областях.

Итоги 1 квартала 2007 г. подтверждают правильность оценок, прогнозирующих замедление темпов естественной убыли населения республики за счет увеличения количества родившихся и снижения умерших. Как было отмечено выше, на рост числа родившихся оказали воздействие социально-экономические меры по усилению государственной поддержки семей, имеющих детей и благоприятная возрастная структура женщин репродуктивного возраста.

В целях улучшения демографической ситуации в республике особое внимание правительство должно уделять укреплению здоровья и снижению заболеваемости и смертности населения от социально значимых болезней (болезни системы кровообращения, новообразования, сахарный диабет, травмы и отравления, болезни органов пищеварения, инфекционные и паразитарные болезни; психические расстройства и расстройства поведения). Для этого необходимо внедрение новых медицинских технологий, методов диагностики и лечения социально значимых заболеваний; системы мониторинга за состоянием здоровья населения, в том числе репродуктивного; усиления информационно-образовательной деятельности, пропаганды здорового образа жизни и профилактики заболеваний. Устойчиво снижающаяся смертность определяется законом Республики Беларусь «О демографической безопасности Республики Беларусь» как одно из условий обеспечения демографической безопасности.

Демографические потери, обусловленные высокой смертностью, трансформируются в значительные экономические потери, включая вмененные потери в человеческий капитал от малой эффективности вложений в охрану здоровья, воспитание и образование преждевременного умершего населения. С учетом этого особую актуальность приобретает анализ причин существующей в Беларуси модели смертности населения и возможностей для снижения ее уровня. В этой связи отметим, что на долю основных причин смерти населения (болезни системы кровообращения, органов дыхания, органов пищеварения, некоторые инфекционные и паразитарные заболеваний, новообразования) в 2004 г. пришлось 87,4 % общего числа смертей населения Беларуси, в 2005 г. – 88,7 %. Согласно Международной статистической квалификации болезней и проблем, связанных со здоровьем, к числу внешних причин относятся: несчастные случаи, связанные с транспортом; случайные падения и утопления; случайное механическое удушение; случайные случаи с током; нападения (насилие, убийство); случайные отравления алкоголем; ядовитыми веществами; преднамеренные самоповреждения (включая самоубийство) и ряд других причин, которые относятся к разряду предотвратимых. В иерархии класса внешних причин смерти населения Беларусь в 2004–2005 гг. первые три места занимали преднамеренные самоповреждения, включая самоубийство; случайные отравления (воздействие алко-

голем); несчастные случаи, связанные с транспортом, причем в 2005 г. смертность по причине случайного отравления алкоголем переместилась со второго на первое место. Реализация резерва смертности как по рангу основных классов причин смерти, так и внешних возможна не только за счет мер медицинского характера, но и за счет комплекса мер, направленных на адекватную модификацию модели массового поведения населения: воспитание приверженности к самосохранительному поведению, здоровому образу жизни, повышению санитарно-гигиенической культуры. Таким образом, приоритетным направлением обеспечения демографической безопасности Беларуси, наряду с повышением уровня рождаемости, является снижение уровня смертности населения страны.

Вызывает тревогу и то обстоятельство, что в последние годы значительно ухудшилось качество человеческого потенциала. Рождаются абсолютно здоровых детей лишь 10–15 %, а каждый девятый ребенок дошкольного и школьного возрастов имеет умственные или физические дефекты. В конце XIX начале XX в. в человеческой среде существовал своеобразный естественный отбор, который проявлялся в том, что в семье рождалось 7–14 и более детей, но при этом выживали самые крепкие, здоровые, выносливые и жизнестойкие. В современных же условиях в силу сложных социально-экономических условий, возрастанием образовательного уровня у супругов рождается 1–2 ребенка. Супруги, естественно, стремятся любыми средствами их сохранить, применяя при этом часто со дня рождения различные медицинские препараты, в том числе и антибиотики, которые, как известно, помогая лечить один орган, отрицательно сказываются на других. Если же учесть, что во время беременности некоторые женщины курят, употребляют спиртные напитки, то неудивительно, что рождается большой процент не совсем здоровых детей. Здесь как раз уместна пословица «от плохого семени не жди хорошего племени». А специалисты утверждают, что 80 % наследственности ребенок получает от матери. Снижается средняя продолжительность жизни как всего населения республики, так мужчин и женщин. При чем в последние годы увеличился разрыв между продолжительностью жизни мужчин и женщин, о чем свидетельствуют данные нижеприведенной таблицы.

**Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (число лет)
в Республике Беларусь**

Показатель	Год				
	1970	1996	2000	2003	2004
Всего населения	72,8	68,6	69,0	68,5	69
В том числе:					
мужчин	68,1	63,0	63,4	62,7	63,2
женщин	76,0	74,3	74,7	74,7	75

Рассмотренные негативные явления в демографической ситуации Республики Беларусь вызваны многими факторами: последствиями Чернобыльской катастрофы, социальной нестабильностью, природными катаклизмами и даже уровнем образования мужчин и женщин. Специалистами выявлена такая закономерность: с повышением уровня образования жены количество детей в семье уменьшается. Это связано с тем, что в семейной жизни роль женщины в воспитании детей значительно больше, чем мужчины. Кроме того, женщина как бы работает на двух работах: на основной

работе и дома. В среднем затраты времени на домашний труд в городе у женщин составляет 3,8–4,7 часа в день, у мужчин – 1–2,5 часа, а домашний труд осуществляется без материального вознаграждения. Однако коренную причину демографического кризиса в Республике Беларусь следует искать в производстве, в экономике. С обретением Беларусью национальной независимости, сплошной дефицит, существовавший в бывшем СССР, сменился глубоким кризисом, охватившим не только экономику, но и социальную сферу, политику, идеологию и продолжавшимся до 1996 г. Так, важнейший макроэкономический показатель ВВП в 1995 г. составил лишь 65 % к уровню 1990 г.

Резко сократилось промышленное и сельскохозяйственное производство, снизилась рентабельность реального сектора экономики. Удельный вес убыточных предприятий в промышленности даже в 2002 г. составил 32,9 %, в сельском хозяйстве – 60,6 % от их общего количества. Только с 1996 г. началось некоторое оживление в реальном секторе экономики. Однако даже в 2006 г. в некоторых отраслях народного хозяйства уровень производства продукции 1990 г. не достигнут.

Суммируя приведенный выше анализ демографической ситуации в республике, можно сделать некоторое обобщение: низкая рождаемость, высокая смертность, снижение продолжительности жизни и другие негативные явления в воспроизводственном процессе народонаселения во многом объясняются ухудшением жизненного уровня населения.

В цивилизованных странах реализуется принцип, суть которого состоит в том, что инвестиции в стимулирование деторождаемости – это высокий уровень социально-экономического будущего страны. Игнорирование в прошлом этого принципа в Республике Беларусь создало опасную демографическую ситуацию. В стране усилился процесс старения населения. Численность людей старше трудоспособного возраста по переписи 1999 г. составило 22160 тыс. человек и по сравнению с 1989 г. возросла на 176 тыс. человек. А в соответствии с классификацией ООН страна считается старческой, если доля лиц в возрасте старше 65 лет составляет 7 %. По данным переписи населения в 1999 г. в Республике Беларусь доля этой части населения превышает 15 %.

Если не принять меры к коренному изменению демографического положения в стране на уровне Парламента и Правительства Республики Беларусь, то белорусскую нацию ждет печальное будущее. Могут сбыться неутешительные прогнозы экспертов ООН: к 2050 г. население сократится с 10 до 8,3 млн человек, а через 140 лет нация исчезнет с лица земли.

В перспективе неизбежен значительный подъем экономики как за счет внутренних, так и иностранных инвестиций, доля которых в общем объеме инвестиций к 2007 г. должна составить 20–25 % вместо 3–4 % в 2004 г. Однако тогда может резко обостриться проблема трудовых ресурсов, если сохранится нынешняя демографическая ситуация.

Л и т е р а т у р а

1. Население Республики Беларусь : стат. сб. – Минск, 2005. – С. 71–73.
2. Республика Беларусь в цифрах : крат. стат. сб. – Минск, 2002. – С. 52.
3. Экономический бюллетень. – 2007. – № 5. – С. 26–27.
4. О демографической безопасности Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002 (14 янв.). – С. 4–15.
5. Распределение умерших по полу, возрастным группа и причинам смерти в 2004–2005 гг. – Минск : М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, 2005–2006.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

А. М. Баранов

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Большое значения для обеспечения конкурентоспособности Гомельского региона имеет совершенствование механизма интегрированных систем управления предприятиями (ERP-систем), обеспечивающих контроль, учет и планирование, связанные с управлением материальными, финансовыми, кадровыми и информационными ресурсами в процессах производства и сбыта продукции.

С учетом мирового опыта функционирования ERP-систем, на современном этапе интегрированные системы управления должны включать функции, связанные со спецификациями материалов, деталей и узлов выпускаемых изделий, задачи планирования всех (не только производственных) ресурсов предприятия. На этом этапе отдельные элементы автоматизации технологических процессов производства, сборки изделий, контроля готовой продукции, а также снабжения, сбыта, внутрипроизводственного бухгалтерского и складского учета, управления финансами необходимо интегрировать в единую производственную систему. Кроме того, интеграция должна охватить системы автоматизированного проектирования новых изделий, результаты работы которых (спецификации, чертежи и технологии) дают исходные данные для функционирования всех подсистем предприятия (рис. 1)

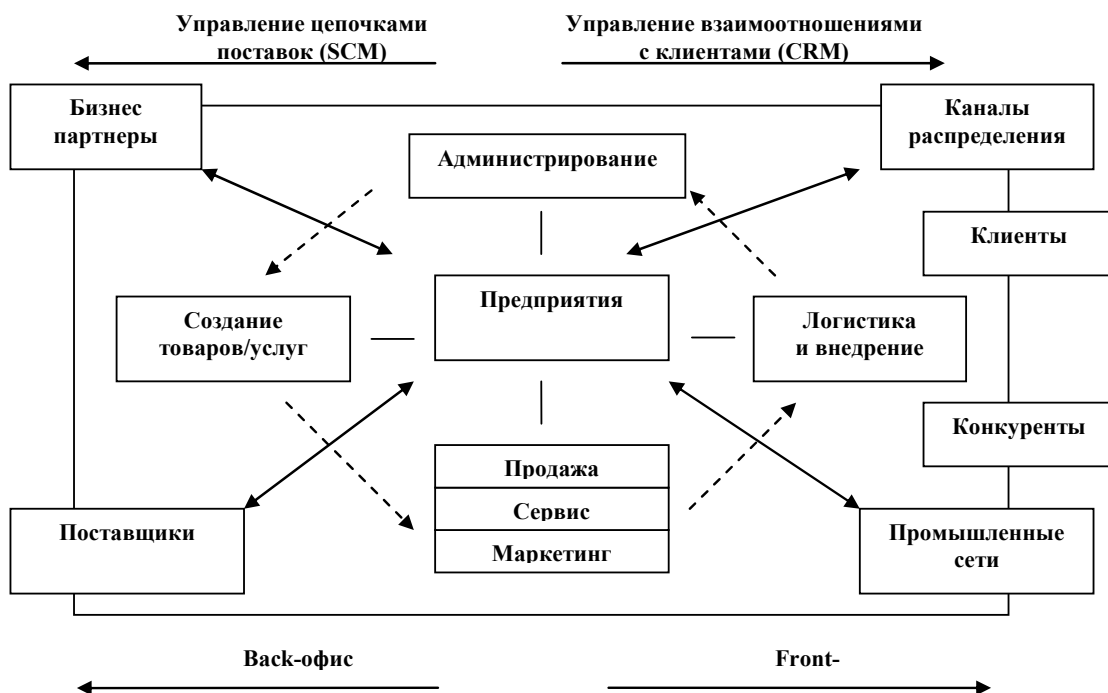


Рис. 1. ERP-система современного предприятия [2]

На крупном предприятии региона, с территориально распределенной структурой, в производстве продукции участвует не один завод, а несколько филиалов, поставляющих на головной завод детали и узлы. Единую интегрированную систему управления такой корпорации называют корпоративной информационной системой.

Для всех видов производства характерно иерархическое построение корпоративных информационных систем и обязательное наличие подсистем оперативного управления потоком работ, оперативного учета по всем названным выше видам ресурсов, корпоративной базы данных, поддержки принятия решений.

С появлением сети Internet произошла интеграция полнофункциональной ERP-системы с Internet-технологиями, что позволяет компании организовать электронный магазин, управлять удаленным складом, иметь дистанционный доступ к корпоративным данным через WAP-протокол или Internet-браузер. ERP-системы нового поколения полностью ориентированы на Internet-интерфейс и такие новые управленческие концепции, как управление взаимоотношениями с клиентами (CRM), управление цепочками поставок (SCM), управление знаниями (Knowledge Management), электронная коммерция, корпоративные порталы и др. Таким образом, ERP превращается в интегрированную платформу для электронного сотрудничества.

По данным Meta Group, средние расходы на внедрение и поддержку ERP-системы в течение двух лет составляют 15 млн дол. Расходы варьируются в широком диапазоне от 400 тыс. дол. до 300 млн дол., но показатель затрат на внедрение и двухлетнюю эксплуатацию в расчете на одного пользователя не зависит от размера компании и выбранного решения и составляет около 53 тыс. дол.

Тем не менее для получения экономического эффекта от внедрения ERP требуется долгое время – от восьми месяцев до двух с половиной лет после запуска системы в эксплуатацию. Это говорит о том, что ERP – это крупные инвестиции с медленной окупаемостью, даже в случае успешного запуска системы в эксплуатацию.

Среднестатистическими результатами внедрения считаются:

- увеличение производительности на 15–25 %;
- уменьшение складских запасов на 10–20 %;
- сокращение сроков выполнения заказов на 20–50 % [1].

Более детальную оценку можно получить, если каждый из участков учетно-управленческой деятельности автоматизируется в соответствии с поэтапным планом. Иными словами, если внедрение производится не в надежде на неопределенно-глобальный результат, а ради решения конкретных локальных задач, связанных с той или иной сферой производственно-экономической деятельности предприятия. Безусловно, внедрение ERP-системы потребует от руководства предприятия не только финансовых затрат, но готовности серьезно изменить внутренние бизнес-процессы, подстроить компанию под электронную систему управления. Однако внедрение ERP дает ощутимый эффект, и дело не только в грядущих сокращениях производственных затрат. Ряд экспертов, проанализировав опыт внедрения и использования ERP во всем мире, сделали вывод, что установка системы помогает увидеть пути и способы оптимизации бизнеса.

Беларусь, а вместе с ней и Гомельский регион, все больше интегрируется в мировую экономику. Происходит интенсификация сотрудничества с иностранными компаниями, выход предприятий Гомельского региона (ОАО «Спартак», «БМЗ» и др.) на международный уровень, на котором конкуренция обостряется. И ERP-система – это именно тот инструмент, который позволяет компании выиграть в конкурентной борьбе, добиться лидирующих позиций и сохранить их надолго.

Л и т е р а т у р а

1. Емельянов, Н. Ю. Информационные технологии и их роль в повышении эффективности и конкурентоспособности предприятий в России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. Ю. Емельянов. – Москва : РГБ, 2003.
2. Электронный центр информационного обеспечения бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://tradecenter.ru/TradeSupport/AnalyticShow.asp?ID=2311>.

НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Е. И. Гонга

Черниговский государственный технологический университет, Украина

Важной составляющей трансформационных процессов в постсоциалистических странах является вовлечение регионов в систему мирохозяйственных связей под воздействием углубления интернационализации производства и формирования глобальной экономической среды, материальную основу которой составляют процессы транснационализации. Институциональными формами транснационализации производства и капитала выступают транснациональные корпорации (ТНК), транснациональные альянсы и транснациональные банки.

Украина, в отличие от Беларуси, избрала неолиберальную модель взаимодействия с мировым хозяйством, которая предполагает свободный доступ иностранных капиталов в экономику страны. В первые годы независимости основными направлениями международного взаимодействия стали: 1) реализация перспектив вступления в то или иное интеграционное объединение, причем в зависимости от политических веяний, маятник интеграционных приоритетов долгое время колебался между векторами ЕС – СНГ. В 2001 г. почти обрела контуры наиболее реальная и продуктивная, на наш взгляд, модель ЕЭП. В настоящее время, учитывая кризис власти в Украине, одновременное охлаждение отношений с Россией и ЕС, отмечается полная неопределённость в этом плане; 2) выход субъектов предпринимательства на внешние рынки, и в этом аспекте активно прорабатывались пути вступления Украины в ВТО.

Региональные аспекты международных связей государства ограничивались культурно-образовательными контактами и трансграничным сотрудничеством, об экономических эффектах последнего мы можем судить по деятельности Еврорегиона «Днепр», которая, к сожалению, пока не оправдывает ожидания. Наиболее популярный аспект региональных исследований в Украине – создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения иностранных инвестиций. Проблема состоит в том, что вопросы о инкорпорации иностранных капиталов в экономику страны решаются именно на региональном уровне, вне общенациональной стратегии привлечения внешних источников инвестирования. Хаотическое привлечение иностранного капитала в экономику регионов, без регулирующего начала центра, приводит к разрушению пропорций регионального развития, деформирует структуру региональной экономики, разрывает единство воспроизводственно-инвестиционного цикла и несёт в себе прямую угрозу экономической безопасности страны.

Опыт функционирования предприятий с прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) в Черниговской области показывает незаинтересованность зарубежных фирм в поддержании производственно-кооперационных связей с предприятиями региона. Стратегия развития и долгосрочные намерения иностранных компаний становятся предметом коммерческой тайны, информация о результатах их финансово-экономической деятельности является строго закрытой. Возникает вопрос, если делать акценты на массовом привлечении иностранных инвестиций в экономику региона, и именно по этим параметрам судить об успешности реформирования экономики отдельных регионов (что и происходит в настоящее время в Украине), то как возможно разрабатывать долгосрочные программы социально-экономического развития регионов, крайне необходимые для решения углубляющихся проблем? И что представляет собой стратегия развития национальной экономики в целом, если решение о продаже предприятий иностранным инвесторам принимаются на местах, причём без выдвигания инвестиционных условий со стороны региональных органов власти?

Ожидания относительно бюджетных поступлений и создания новых рабочих мест, за счёт привлечения иностранных капиталов, не оправдались. Налоговые поступления от иностранных в бюджет государства сведены до минимума, за счёт манипуляций с трансфертным ценообразованием в рамках внутренних рынков крупных компаний. Основная часть налогов (налоги на доходы владельцев компаний) поступает в бюджет стран-базирования материнских компаний иностранных фирм.

Ситуация с присутствием иностранных капиталов в экономике регионов особенно обострилась на переломе XX–XXI вв., когда произошёл «взрыв» активности деятельности ТНК, масштабы которой сегодня сопоставляют с масштабами деятельности отдельных развитых государств. Феномен транснационализации состоим в том, что деятельность крупных ТНК не попадает под сферу регулирования ни национальных правительств, ни наднациональных структур, прежде всего ВТО. Именно деятельность ТНК является основной причиной экономической глобализации. Происходит перегруппировка действующих лиц на мировой арене. Сегодня на первый план выступают крупные капиталы и регионы как ограниченно суверенные экономические субъекты. Крупные капиталы «задают тон» не только стандартам конкурентоспособности продукции и мировым ценам (которые сами в состоянии держать на уровне, граничащем с демпингом), но и активно лоббируют свои интересы в правительствах как стран-базирования, так и стран размещения капиталов. На наш взгляд, Украина – яркий тому пример. В этих условиях именно регионы становятся тем пространством, где сталкиваются интересы государства, территории и крупных капиталов.

Таким образом, современную картину мира создаёт рынок стратегических инвестиций ТНК и полем приложения становятся конкретные регионы, которые имеют комплекс экономических, социальных и экологических проблем, решение которых невозможно без развития национального производства. Но жёсткий протекционизм по отношению к иностранным капиталам не может предлагаться как разумный путь решения проблемы, так как противоречит естественным законам развития открытых систем. Единственный выход видится в разработке политики транснационализации экономики регионов, которая должна, по нашему мнению, развиваться по двум направлениям.

1. *Интровертная транснационализация* как политика регионов, направленная на разумное допущения капиталов ТНК в отдельные сектора хозяйства, которые не носят структурообразующей нагрузки. Это нормальная реакция на закономерность углубления международного разделения труда. Но при этом должны быть разработаны механизмы сочетания интересов территории и иностранных компаний, прежде всего на основе стимулирования сотрудничества с местными предприятиями.

2. *Экстравертная транснационализация*, которая предполагает создания собственных ТНК на основе промышленно-финансовой интеграции. Но здесь возникает новая проблема, общая для постсоциалистических стран: финансовая мощь отечественных капиталов последних (за исключением России, но там другая ситуация) не позволяет создания крупных ТНК в инновационно значимых отраслях промышленности, которые способны оказать генерирующий эффект на экономику в целом. В связи с этим, как никогда становятся актуальными вопросы промышленно-финансовой интеграции в технологически однородных отраслях промышленности с участием капиталов заинтересованных постсоветских стран, прежде всего – Украины, России и Беларуси.

Учитывая всю сложность и неоднозначность политических отношений между нашими странами, подчёркиваем, что этот подход сугубо прагматичен. Позволим напомнить историю становления ЕС, когда процессы интеграции, начавшиеся в послевоенный период, возникли не на основе гармонии политических отношений, а наоборот, в условиях глубочайших противоречий, связанных с последствиями Второй мировой

войны. Но чёткое осознание угрожающей реальности – экспансии капиталов США в результате реализации плана Маршалла, заставило искать политические и экономические компромиссы между европейскими странами. Этот урок истории для нас.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: КОНЦЕПЦИЯ, УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

П. С. Грачева

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Л. М. Лапицкая, А. А. Ракитская

*Гомельский филиал учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный институт трудовых и социальных отношений»*

Развитие регионов на основе устойчивого экономического роста в современных условиях является одной из важнейших задач государства. Социально-экономическое развитие невозможно без существенных структурных преобразований в региональной социально-экономической системе.

Важным направлением регулирования региональной социально-экономической системы является правильное и сбалансированное распределение экономических благ для роста уровня и качества жизни в региональных образованиях. Для этого необходимо совершенствование механизмов государственного регулирования социальной защиты в регионе.

Наиболее общие, присущие практически всем странам задачи государственной региональной политики заключаются в сохранении целостности и единства государства; достижении, регулировании и поддержании баланса общегосударственных и региональных интересов; сокращении региональных различий в уровнях социального и экономического развития, уровне жизни населения; создании относительно равных условий для граждан страны – независимо от места проживания – в возможности получения образования, выборе профессии, реализации личных способностей, устремлений и т. д. Развитые страны ставят и более узкие конкретные задачи, в основном в области экономики. Это сглаживание порайонных различий в уровнях занятости и доходов на душу населения; стимулирование экономической активности в кризисных, депрессивных, отсталых, недостаточно освоенных регионах, районах, перенасыщенных производством или отдельными видами хозяйственной деятельности, в районах с неблагоприятной экологической обстановкой; обеспечение комплексного экономического и социального развития регионов страны и т. д.

Об активном или пассивном проведении государством региональной политики свидетельствует наличие специальных целевых ориентиров развития государства, общества и экономики. Если среди них явно присутствуют региональные вопросы и проблемы, то это указывает на ярко выраженную региональную политику государства. Если же эти вопросы и проблемы, цели и задачи отведены на второй план и далее в категорию промежуточных ориентиров государственной экономической политики, то это означает, что государственная региональная политика не занимает подобающего ей места и приоритеты отдаются другим целям и задачам.

Главной целью современной государственной политики регионального развития является повышение эффективности и конкурентоспособности экономики стра-

ны на базе освоения ресурсов регионов. Поэтому основой государственной региональной политики в Республике Беларусь должно стать такое преобразование структуры хозяйства регионов, которое создаст условия для более эффективного использования местных ресурсов в соответствии с интересами государства, каждого региона и проживающего там населения.

У каждого государства и каждого региона есть собственные цели государственной региональной политики. Тем не менее существует ряд общих целей, характерных для всех стран и периодов их развития. Такими целями являются:

- создание и упрочение единого экономического пространства и обеспечение экономических, социальных, правовых и организационных основ государственности;
- относительное выравнивание уровней социально-экономического развития регионов;
- приоритетное развитие регионов, имеющих особо важное стратегическое значение для государства;
- максимально эффективное использование ресурсного потенциала регионов;
- решение экологических проблем в регионах.

Отмеченные наиболее общие ориентиры региональной политики, как правило, конкретизируются в виде более частных, но не менее важных целей и задач. Среди последних можно выделить группу, характерную для большинства стран мира, в том числе:

- сокращение региональных различий в благосостоянии;
- обеспечение самостоятельно поддерживаемого в регионах роста, приемлемого уровня доходов и занятости;
- сглаживание пространственных различий (с точки зрения уровня жизни, экономических, культурных и инфраструктурных условий);
- сбалансирование неравномерного развития и поддержка слабых регионов;
- перераспределение ресурсов между богатыми и бедными частями страны;
- повышение конкурентоспособности регионов;
- обеспечение для населения каждого региона гарантий постоянной занятости и повышения уровня доходов;
- стимулирование экономической активности в отсталых, недостаточно освоенных, депрессивных регионах и ограничение хозяйственной деятельности в районах, перенасыщенных производством, с неблагоприятной экологической обстановкой и т. п.

Успешное достижение целей государственной региональной политики требует соблюдения ряда принципов. Они должны учитываться при разработке и обосновании системы мероприятий, которые осуществляются в рамках государственной региональной политики. Принципы государственной региональной политики делятся на две группы. Первую составляют общие, действующие во всех случаях, вторая представлена частными принципами, которые относятся лишь к некоторым случаям, при проведении отдельных конкретных мероприятий.

Государственная региональная политика основывается на следующих основных принципах: децентрализации, приоритетности, программного подхода, субсидируемости, дополнительности дифференцированного комплексного подхода, превентивности, перманентности государственного воздействия на региональное, гибкости политики, партнерства, прозрачности, или открытости.

Таким образом, региональная политика, как любое сложное понятие, может быть представлена в виде понятийно-терминологической системы, состоящей из множества компонентов.

Для формирования эффективной государственной региональной политики в Беларуси в ближайшие годы потребуется осуществить ряд преобразований, в том числе:

– создать законодательную и другую нормативно-правовую базу для эффективного использования региональной политики как важного направления государственного регулирования;

– принять концепцию государственной региональной политики, определить конкретный орган управления на уровне страны, осуществляющий координацию действий всех заинтересованных министерств и ведомств по развитию регионов;

– разработать нормативно-методическую документацию по классификации объектов государственной региональной политики, но использованию данных территориальной статистики, кадастровых систем и других государственных информационных баз данных для целей мониторинга и регулирования социально-экономического развития объектов государственной региональной политики, по порядку разработки, финансированию, контролю выполнения и корректировке региональных программ.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИХ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Б. И. Гусаков, Е. В. Метельская

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого», Беларусь*

Оценить эффективность осуществляемой кадровой политики на предприятии можно путем анализа эффективности использования кадрового потенциала предприятия и эффективности его реализации, для чего автором была разработана специальная методика.

Автором проводились исследования формирования, развития и использования кадрового потенциала во взаимосвязи с уровнем социально-экономического развития на примере промышленных предприятий Гомельской области за 2000–2005 гг.

Из проведенных исследований видно, что итоговый показатель эффективности деятельности предприятий, коэффициент конкурентоспособности, на протяжении всего анализируемого периода остается достаточно низким, ввиду невысокой рентабельности реализованной продукции. В рамках оценки уровня социально-экономического развития предприятий рассмотрено соотношение расходов на персонал и результатов деятельности предприятий. Уровень расходов на персонал в 2000–2005 гг. стабилизировался на уровне 13 %. Кроме того, стремление предприятия обеспечить работникам достойный уровень оплаты труда привело к перерасходу средств на оплату труда в 2003–2005 гг. Вследствие отставания темпов роста производительности труда от темпов роста его оплаты на предприятии отмечается перерасход фонда оплаты труда – в современных экономических условиях это ведет к «проеданию» средств предприятия.

Последующий анализ позволил автору оценить эффективность использования кадрового потенциала предприятий, увязав его со сложившимся уровнем социально-экономического развития предприятий, что позволит дать рекомендации по совершенствованию использования кадрового потенциала предприятия и повышению уровня социально-экономического развития предприятия.

К положительным моментам в реализации кадровой политики предприятия можно отнести активную работу кадровой службы и руководства предприятия по замене практиков без соответствующего образования, работающих в должностях специалистов, работниками предприятия, окончившими учебные заведения без отрыва от производства. Данная норма в настоящее время является одним из условий продления контракта найма на работу с работником, не имеющим специального образования, но занимающим должность руководителя либо специалиста. Безусловно, категоричная мера вызвала негативную реакцию работников и повлекла за собой дальнейшее снижение уровня мотивационного потенциала персонала предприятия, однако в перспективе это принесет предприятию рост кадрового потенциала и повышение производительности труда.

Анализ кадрового потенциала высшего руководства предприятия позволяет сделать вывод, что личностный потенциал руководящих работников используется максимально эффективно. Все руководители высшего уровня соответствуют занимаемой должности по стажу работы, уровню образования и квалификации.

В анализируемом периоде одним из направлений кадровой политики предприятий является стабилизация трудового коллектива, что подтверждается данными по коэффициенту текучести кадров за 2000–2005 гг. (с 0,09 до 0,03). При этом коэффициент постоянства кадров составил 0,88–0,87. Анализ динамики численности во взаимосвязи с показателями рентабельности реализованной продукции и конкурентоспособности предприятия подтверждает теоретические положения о том, что при снижении конкурентоспособности предприятия происходит снижение заинтересованности работников в трудовой деятельности, на данном предприятии наблюдается отток кадров, в то время как при росте конкурентоспособности наблюдаются обратные явления: снижение коэффициентов выбытия и текучести, рост коэффициента постоянства. При этом в динамике показателей движения кадров наблюдается некоторое запаздывание, связанное с повышением мотивационного потенциала работников при благоприятных условиях труда. То есть непродолжительные периоды снижения конкурентоспособности предприятия не будут вызывать колебаний в показателях движения кадров.

В результате всех произошедших в анализируемом периоде на предприятиях изменений к концу 2005 г. численность работников предприятий возросла на 118 %. Доля рабочих возросла с 77,67 до 82,22 %. При этом норма управляемости в среднем по предприятиям составила на конец анализируемого периода 9,59 человек на одного руководителя.

Анализ образовательной структуры персонала выявил негативные тенденции: на предприятии увеличивается численность рабочих, имеющих высшее образование, с 1,04 % в 2000 г. до 4,29 % в 2005 г. и численность работников, имеющих базовое образование, с 0,81 до 3,52 %. Среди работников преобладают лица, имеющие профессионально-техническое и общее среднее образование (70,15–62,44 %) и среднее специальное образование (19,53–21,57 %). Хотя положительным можно считать факт увеличения численности работников с высшим образованием с 9,51 до 12,47 %. В целом за анализируемый период уровень общего образования работников повысился с 9,58 до 9,68 лет, а уровень специального образования понизился с 3,17 до 3,14 лет.

Средний возраст персонала в анализируемом периоде составляет 36 лет. То есть наибольшая часть работников предприятия попадает в оптимально трудоспособную возрастную категорию 30–39 лет, характеризующуюся максимальным

уровнем реализации личностного потенциала работников. Хотя к концу 2005 г. отмечается постепенное выравнивание доли работников возрастной категории 30–39 лет (с 32,21 до 23,83 %) и 40–49 лет (с 22,82 до 23,88 %). В то же время отмечается рост удельного веса молодежи на предприятии (с 31,84 до 36,14%) и увеличение доли лиц предпенсионного возраста (с 1,68 до 4,26 %). Положительной тенденцией является сокращение удельного веса (с 1,06 до 0,74 %) и численности работающих пенсионеров.

При существующей структуре сохраняется преемственность поколений, передача накопленного опыта и обеспечивается необходимая гибкость и инновационность в принятии решений.

В реализации политики стабилизации трудового коллектива предприятия пока не добились ощутимого эффекта. В результате высокой текучести кадров в 2000–2002 гг. средний стаж работы на предприятии сократился с 11,14 до 8,26 лет. При этом средний общий стаж работников увеличивается, что свидетельствует о приходе на предприятия работников, имеющих опыт работы после окончания учебных заведений. Хотя предприятия по-прежнему активно принимают и обучают молодежь.

Средний уровень кадрового потенциала по предприятиям представим в виде таблицы.

**Кадровый потенциал работников промышленных предприятий
Гомельской области за 2000–2005 годы**

Наименование показателя	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Уровень кадрового потенциала предприятия	90,30	87,46	86,44	82,37	80,15	80,52

Таким образом, в период с 2000 по 2004 г. наблюдается снижение уровня кадрового потенциала предприятий и только в 2004–2005 г. наблюдается незначительное повышение уровня кадрового потенциала, что в целом соответствует динамике социально-экономического развития промышленных предприятий Гомельской области.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБРАЩЕНИЯ ДЕРИВАТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Д. В. Демиденко

Могилевский государственный университет продовольствия, Беларусь

Разработка мер по развитию срочного рынка в настоящее время становится одним из приоритетных направлений деятельности Национального банка Республики Беларусь. «Только максимально развитый рынок производных финансовых инструментов может адекватно обслуживать потребности экономики и банковского сектора в снижении общего уровня финансовых рисков», – отмечается в специальном письме Национального банка к коммерческим банкам республики. Основной целью данного письма является выявление предложений по развитию срочного рынка.

Рынок производных финансовых инструментов является одним из наиболее стремительно развивающихся сегментов мирового финансового рынка. В развитых странах объемы торгов на нем во много раз превышают объемы торгов на других сегментах рынка.

Вопросы правового обеспечения срочного рынка в Республике Беларусь регулируются Правилами организации срочных сделок, утвержденными постановлением

Правления Национального банка Республики Беларусь и Комитета по ценным бумагам при Совете Министров Республики Беларусь от 30.07.2003 № 146/08/П.

Согласно данным Правилам срочные сделки – это сделки с финансовыми инструментами, которые заключаются в целях получения дохода и (или) компенсации возможных убытков, возникающих в результате неблагоприятного изменения цен на базовые активы.

В настоящее время действует Положение о производных ценных бумагах, утвержденное постановлением Комитета по ценным бумагам при Совете Министров Республики Беларусь от 04.02.2002 г. № 02/П. Целью этого документа является установление норм, раскрывающих понятие производных ценных бумаг. В рамках этого Положения под такими ценными бумагами понимаются опционы и фьючерсы.

Однако белорусское законодательство недостаточное внимание уделяет таким инструментам срочного рынка, как форвардные контракты и сделки СВОП, которые в мировой практике также относятся к деривативам, обращающимся на внебиржевом рынке ценных бумаг. Более того, в соответствии с основными тенденциями мирового срочного рынка объемы торгов на внебиржевых рынках деривативов превышают соответствующие объемы биржевых рынков.

Это во многом обусловлено экономической сущностью форвардных контрактов и СВОПов, которые не являются строго стандартизированными контрактами. Как следствие, они могут быть заключены между различными контрагентами, минуя биржу и не требуя взносов по первоначальной и вариационной марже. В результате снижается их гарантийное обеспечение и в случае возникновения споров стороны вынуждены обращаться в судебные органы.

Именно здесь кроется наибольшая опасность для срочного рынка Республики Беларусь, который только начинает зарождаться.

Как свидетельствует опыт Российской Федерации, вопросы правового регулирования внебиржевых деривативов должны регулироваться в законодательном порядке.

Так, в октябре 1998 г. Пленум Высшего Арбитражного Суда России постановил признать расчетные форвардные контракты разновидностью сделок-пари, которые в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации не подлежат судебной защите.

Такое положение во многом определило трудности, с которыми столкнулись участники срочного рынка России. В частности, при возникновении конфликтных ситуаций, связанных с исполнением обязательств по расчетным форвардным сделкам, неопределенность правового регулирования привела к тому, что в ряде случаев суды квалифицировали эти сделки как игровые (пари) и отказывали сторонам в предоставлении судебной защиты.

В соответствии со статьей 1062 Гражданского кодекса Российской Федерации требования граждан и юридических лиц, связанные с организацией игр и пари или с участием в них, не подлежат судебной защите. Это означает, что договор-пари законен и проигравшая сторона вправе уплатить проигрыш добровольно, но заставить ее это сделать очень трудно. Принудить проигравшего к уплате может биржевой арбитраж, но только в том случае, если контракт заключался по биржевым правилам. А вот в государственный суд выигравшей стороне обращаться бессмысленно.

Обращения в арбитражный суд приносили участникам срочного рынка различные результаты. В статье 1062 Гражданского кодекса Российской Федерации не ука-

заны признаки, по которым пари можно отличить от иных рискованных предпринимательских сделок. Суды в каждом конкретном случае выясняли цель заключения расчетного форвардного контракта и решали, стоял за ним некий хозяйственный интерес (например, страхование риска), который подлежит защите, или это было простое пари в смысле. В защите чаще отказывали, что привело к значительному снижению иностранных инвестиций в российскую банковскую систему.

Решение данной проблемы в России потребовало значительных усилий внесения дополнительных поправок в нормативные и законодательные акты.

Что касается Республики Беларусь, то в соответствии с Правилами организации срочных сделок операции с производными ценными бумагами не относятся к сделкам-пари. Однако по законодательству к производным ценным бумагам относятся только фьючерсы, опционы и опционы эмитента.

Таким образом, проблема отнесения сделок с форвардными контрактами и сделок СВОП, которая потребовала значительных усилий в области регулирования законодательства, характерна также и для Республики Беларусь. Поэтому для развития срочного рынка следует изначально определить нормативные и законодательные документы, способные эту проблему решить.

Следует отметить, что в республике существует нормативный документ, регулирующий проведение операций СВОП. Речь идет о Порядке проведения Национальным банком Республики Беларусь операций по встречному размещению депозитов и сделок СВОП с банками Республики Беларусь, утвержденном Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь №26.3 от 9 декабря 1999 г. Однако этот нормативный документ носит локальный характер, так как регулирует узкий круг взаимоотношений, возникающий между Национальным банком и его контрагентами.

Тем не менее принципы, положенные в его основу, могут быть в дальнейшем использованы для создания законодательной и нормативной базы в области проведения операций СВОП.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ С ОГРАНИЧЕННОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ

И. В. Ивановская

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Перехода Республики Беларусь к рыночным отношениям требует создания хозяйственного механизма, адекватного современным требованиям развития постиндустриального общества. Особая роль в этом механизме отводится ценам, поскольку именно они становятся важнейшим регулятором общественного производства на всех уровнях управления, инструментом распределения ресурсов.

Рыночная экономика основывается на самостоятельных, экономически обоснованных товаропроизводителях, а для них цены являются решающим фактором, определяющим результаты производственно-хозяйственной деятельности. Рынок диктует условия выживания. Поэтому правильно выбранная ценовая стратегия, грамотная тактика формирования цен, экономически выверенные методы ценообразования составляют основу успешной деятельности любого предприятия в рыночных условиях независимо от формы собственности. Помимо факторов, определяющих рыночный спрос и рыночное предложение, уровень цены зависит от характеристик

рынка, на котором осуществляются сделки. Механизм ценообразования в условиях рынка с ограниченной конкуренцией отличается многовариантным стратегическим планом реакции производителя на ожидаемые действия немногочисленных конкурентов. Рассмотрим некоторые варианты поведения участников такого рынка.

Каждый из участников рынка может предлагать свою продукцию по высокой, средней и низкой цене. Когда все фирмы установят на свою продукцию низкие цены, тогда они получают одинаковую прибыль. Если при низкой цене на продукцию одной фирмы другие фирмы установят среднюю цену, то прибыль первой возрастет, а остальных снизится. Если предположить, что при определении своей цены один конкурент принимает цену другого как данную и неизменную величину, то на рынке установится равновесие, так как прибыль каждого продавца сокращается по мере повышения цены на его продукцию при неизменной цене другого. Но при разработке ценовой политики конкуренты могут исходить из того, что в ответ на изменение цены одним из них цену изменят и другие. Тогда равновесие на рынке установится при иных ценах: если фирма снизит цену на свою продукцию, то же сделает и конкурент, и прибыли уменьшатся; если она повысит цену, то конкурент не последует за ней, и ее прибыль сократится в еще большей мере. К такому же выводу могут прийти другие фирмы, и на рынке установится равновесие при средних ценах. Ни одна из фирм не заинтересована изменять цену на свою продукцию, пока ее конкурент не меняет цену на свою. В этом примере предполагается, что, после того как фирма перешла от средних цен к высоким, она уже не может вернуться к средним. Если это ограничение снять, то рыночное равновесие в нашем случае может установиться и при высоких ценах на продукцию фирм. Таким образом, на рынке с ограниченной конкуренцией без явного сговора между конкурентами равновесие может установиться при цене, соответствующей монополю. Однако такой результат тем менее вероятен, чем больше конкурентов действует в отрасли.

С целью поддержания монополюльной цены на данном рынке участники могут вступать в явный или скрытый сговор о распределении объема выпуска. Для этого необходимо, чтобы производство было распределено таким образом, чтобы индивидуальные предельные издержки были одинаковыми. Точка пересечения предельных издержек отрасли и кривой предельной выручки даст объем производства и уровень цены, максимизирующие прибыль, которая будет распределяться между фирмами согласно договору. Такая ситуация, как сговор, характеризуется согласованным разделом рынка и получением прибыли, соответствующей продажам.

Рассмотрим описанные выше ситуации на примере деревообрабатывающей промышленности. В Республике Беларусь она представлена большим количеством предприятий (на сегодняшний день их не менее 60). На рынке фанеры основными производителями являются ЧПУП «Фанерно-спичечный комбинат» и ОАО «ФанДОК». Этот рынок, по сути, является рынком с ограниченной конкуренцией и на нем должна действовать специфическая система ценообразования. Но в настоящее время цены на фанеру устанавливаются затратным методом частично с ориентацией на конкурентов. Нами предложена методика ценообразования, основанная на теории конкурентного ценообразования на олигополистическом рынке.

В соответствии с предлагаемой методикой ЧПУП «Фанерно-спичечный комбинат» и ОАО «ФанДОК» определяя цену своей фанеры, могут действовать в соответствии с двумя вариантами: либо вступить в тайный сговор, либо действовать в условиях жесткой конкуренции. Рассмотрим оба варианта подробнее.

Мы определили, что отраслевой спрос на фанеру характеризуется функцией $P = 1057,7 - 2,7Q$. В связи с тем, что оба предприятия закупают сырье в леспромхозах «Беллесбумпром», применяют схожие технологии производства и оборудования общие затраты прием равными. Тогда $ТС = 2,01Q + 698,8$. Равновесный объем производства, цена и прибыль предприятий в первом и втором случае представлены в таблице.

Ценообразование в ситуации тайного сговора

$$Q = 64,8 \text{ тыс. м}^3$$

$$P = 963,6 \text{ тыс. р. за } 1 \text{ м}^3$$

$$\text{Прибыль ЧПУП «ФСК»} = 30593,9 \text{ тыс. р.}$$

$$\text{Прибыль ОАО «ФандОК»} = 30593,9 \text{ тыс. р.}$$

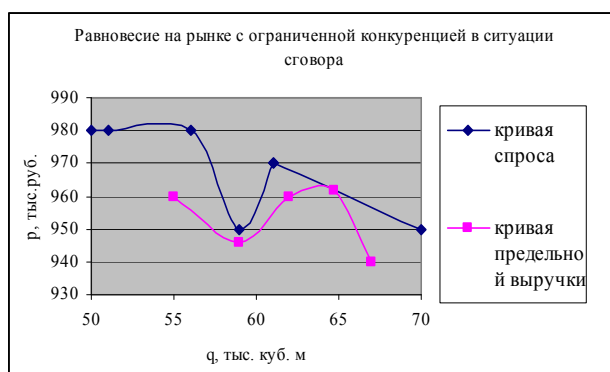
Ценообразование в ситуации жесткой конкуренции

$$q_{\text{фск}} = 30,7 \text{ тыс. м}^3, q_{\text{фд}} = 30,7 \text{ тыс. м}^3$$

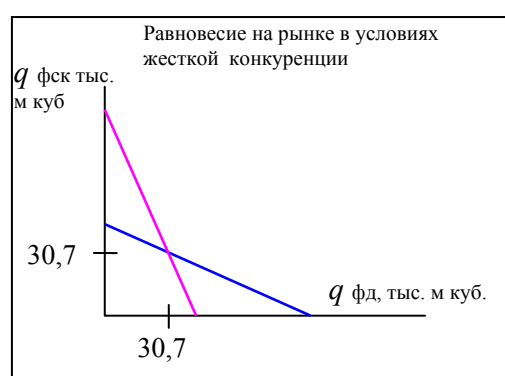
$$P = 821,7 \text{ тыс. р. за } 1 \text{ м}^3$$

$$\text{Прибыль ЧПУП «ФСК»} = 26599,5 \text{ тыс. р.}$$

$$\text{Прибыль ОАО «ФандОК»} = 26599,5 \text{ тыс. р.}$$



а)



б)

Рис. 1. Равновесие на рынке: а – с ограниченной конкуренцией в ситуации сговора; б – в условиях жесткой конкуренции

Таким образом, в ситуации тайного сговора на рынке фанеры могут установиться монопольно высокие цены. Однако участники рынка, вступая в тайный сговор, несут дополнительные издержки, связанные, например, с отслеживанием квот продаж. Кроме этого, государство проводит планомерную антимонопольную политику. И если эти дополнительные издержки превышают сумму дополнительной прибыли от тайного сговора, предприятиям выгоднее формировать свои цены по второму варианту. В любом случае, цена на рынке с ограниченной конкуренцией при прочих равных условиях превышает цену, складывающуюся на рынке совершенной или монополистической конкуренции, и ниже монопольной цены.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н. С. Ищенко

Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Республика Беларусь

При всем многообразии экономических теорий постепенно наступает понимание, что экономика не является той сферой человеческого бытия, где можно абстрагироваться от социокультурных факторов. Экономическая мысль приходит к осозна-

нию того, что личность (индивид) и человечество не связаны напрямую, и между ними существует целая череда систем: этнос – нация – конкретная цивилизация. С. Ю. Витте в начале 20-го века высказал мысль, близкую цивилизационному подходу в общественности: «между человеком и человечеством существует еще особая... единица... Эта единица представляет собой нечто органически целое, связанное верою, отдельностью территории, кровью, языком, литературой и народным творчеством, нравами и обычаями, государственными началами и учреждениями, инстинктом самосохранения, стремлением к независимости и прогрессу и проч. [4, 65]. В первой половине XX в. Н. Д. Кондратьев уделял большое внимание влиянию неэкономических факторов. Он подчеркивал, что классиков экономической науки не интересовали индивидуально-психологическая сторона экономических явлений, психические переживания и мотивы поведения хозяйствующих лиц [9, 332]. Представляется, что, увлекшись статикой, экономическая наука дает лишь один спектр информации о развитии обществ. Данный подход абстрагируется от реального мира экономической действительности, который находится в процессе постоянных трансформаций. Конкретный ход явлений в хозяйстве всегда осуществляется в определенных естественных и социальных условиях. Сами элементы хозяйственной жизни не являются нейтральными друг к другу, независимыми один от другого, они представляют собой систему, которая, в свою очередь, существует в определенных естественных и социальных условиях и опирается на наличные в данный момент взаимосвязи между самыми различными элементами взаимопроникающих систем иного уровня. Центральным звеном, связующим все элементы народного хозяйства в условиях децентрализованного хозяйственного строя, выступает рынок. Товарный рынок, рынок труда и капиталов и т. д. обнаруживают тенденцию к установлению равновесия. И это равновесие, безусловно, наступило бы, если бы не существовало внешних для системы сил экономического и внеэкономического характера, оказывающих влияние на отдельные элементы. «В реальной действительности всегда имеет место борьба причин, которые или нарушают эти тенденции, создавая новое исходное положение для возникновения новых тенденций к равновесию, или тормозят осуществление состояния равновесия» [7, 319]. Однако главным является то, что из-за чрезвычайной сложности сочетания всех существующих причин невозможно осуществление полного равновесия системы элементов народного хозяйства. Элементы, находящиеся в тесной связи с хозяйством и имеющие по своей природе динамичный характер, являются основными причинами нарушения равновесия в системе. Общество – это динамическая система с трансформирующейся численностью населения, с наличием различных совокупностей: классов, социальных, политических, религиозных, научных групп. Экономическая система не может существовать вне системы «человек—общество», причем человек – это ключевой элемент общественной совокупности.

Н. Я. Данилевский (XIX в.) анализируя отставание промышленности Российской империи от Запада, видел основную причину этого, в ориентации российской элиты на товары, произведенные носителями иной, западной культуры, в результате чего отечественный производитель потерял заказчика и вынужден был заниматься копированием. В итоге традиции собственно отечественного производства утрачивались, что сказывалось на возможности его развития и совершенствования, в том числе в направлении создания новых эстетических форм и технологий [6, 267–287].

Академик Л.И. Абалкин подчеркивает, что существующие экономические теории неспособны объяснять текущие события и прогнозировать будущее. Он обращается к природе человека и вынужден констатировать, что социально-экономическая эволюция человеческого общества тесно связана с двойственной биосоциальной природой человека, которая «определяет как противоречия прошлой истории, так и угрозы завтрашнего дня». Под этим углом зрения Абалкин предлагает рассматривать проблемы многообразия форм организации социально-экономической жизни. «История развития человечества представляет собой сложный поиск путей и механизмов закрепления социальных ценностей в форме писанных и неписанных правил, законов, норм, угроз, наказаний» [1, 253]. Именно нормы (моральные, правовые, религиозные и т. д.) выступают противовесом негативных сторон природы «биочеловека». Социокультурные структуры выступают системой упорядочивания интересов внутри общества. Анализируя причины, по которым не сработали реформы 1990-х гг., юристы, экономисты все больше утверждают в мысли, что экономическое бытие народа реформировали вне учета менталитета, исторической памяти, мотивационной стороны деятельности. В реформах был сделан упор не на социокультурную традицию большей части населения, а на низменные биологические факторы – личную наживу и благополучие, игнорирование интересов других, обещания прийти к стандартам западной жизни через простой способ смены собственника средств производства. Модели преобразования экономики, показавшие неплохие результаты в других социокультурных средах, не дали желаемого итога. В этой связи не случайно наивысшие результаты в экономическом развитии на постсоветском пространстве в первое десятилетие преобразований принадлежат Беларуси, осуществившей трансформацию, а не кардинальную смену принципов хозяйственно-экономической деятельности (как это было, в частности, в России). Беларусь имела наивысшие темпы экономического роста не только среди стран СНГ, но на 1997 г. у нее были самые высокие в мире темпы роста ВВП по сравнению с 1990 г. [5, 841]. Система, не сформировавшая эффективного механизма социокультурной трансляции, рвущая нить преемственности, обречена изменяться в режиме малых циклов. Чем короче традиция, тем легче начать новый цикл. Но при всей этой цикличности общецивилизационная основа сохраняется как некая матрица, и, выйдя из очередного витка кардинальных преобразований, система воспроизводит прежние явления в несколько измененной форме и содержании, но при этом она сохранит конкретные функциональные и структурные характеристики данного явления. В любых случаях трансформации общества сохранялось ценностно-смысловое цивилизационное ядро: справедливость как мировоззренческая установка оставалась основой для оценки происходящего и отношения к нему. Конечно, сам процесс преобразований на время разрушал прежнюю структуру, но со временем она восстанавливалась в своих базовых и функциональных характеристиках.

Поэтому глубоко ошибочны и идея дать людям возможность заработать первоначальный капитал любыми способами, и предположение, что дальше логика развития капитализма возьмет свое и рынок заработает. В результате капиталы из постсоветских государств благополучно убежали и продолжают убежать на Запад и никакой закон не даст их владельцам гарантии незыблемости нынешнего положения. Любые юридические гарантии здесь не сработают. Правовая норма, вступившая в противоречие с моралью, уязвима [2;3]. Более медленный переход к частной собственности с прозрачной для общества схемой накопления средств был бы более эффективным, в

том числе и с позиций исторической перспективы. То же самое относится и к легализации незаконных доходов. Да, отчасти они заработают в экономике страны, но это приведет к сильнейшей трансформации модели экономического поведения, будет нанесен еще один удар по мировоззрению, ценностно-нормативной системе. Это приведет к распаду в обществе горизонтальных и вертикальных связей неэкономического характера, следствием чего будет распад наличных общностей, прежде всего социокультурных, внеэкономических. Усилится правовой нигилизм, социум станет более хрупкой, более аморфной массой. Ссылка на латиноамериканский опыт легализации денег неприемлема для постсоветских стран, так как Латинская Америка относится к становящимся цивилизационным системам с формирующейся ценностно-нормативной установкой, которая всегда проходит через опробование различных вариантов. Базовые ценностно-нормативные принципы для нашей цивилизации давно определились. Любые реформы на постсоветском пространстве не могут игнорировать и историческую память людей о бесплатном образовании, здравоохранении, дешевом жилье, транспорте, доступности дошкольных и летних оздоровительных учреждений, бесплатных кружков и спортивных секций, об отсутствии массовой беспризорности.

Историческая память играет важную роль в развитии хозяйственно-экономических процессов стран. У нас на протяжении многих лет сложилась определенная система ценностных ориентаций, в том числе отношение к труду и собственности, построенных на приоритете общих интересов (общины, коллектива, государства) над личностными. Опора на менталитет и традиционные ценности сыграла немаловажную роль в индустриализации страны, в победе в Великой Отечественной войне, в освоении космоса, в создании военного паритета с США. Между традиционной для славянских государств бывшего Советского Союза православной ценностно-нормативной системой и ценностно-нормативной системой коммунистического периода нет принципиальных расхождений, за исключением отношения к религии. Разрушить существующую ценностно-нормативную систему, снять имеющиеся социальные ограничения легче, чем утвердить новые и выработать механизм их трансляции, самовоспроизводства определенного типа поведения людей. Сегодня у постсоветских государств есть альтернатива: либо быть самостоятельными цивилизационными системами на евразийском пространстве, либо стать частью иной цивилизационной системы. Необходимо осознание своей роли и места в будущем мировом порядке. Считаем, что первое предпочтительнее второго.

Л и т е р а т у р а

1. Абалкин, Л.И. Эволюционная экономика в системе переосмысления базовых основ обществоведения // Избр. труды: В 4 т. Т. IV. Москва, 2000.
2. Алексеев, Н.Н. Собственность и социализм. Опыт обоснования социально-экономической программы евразийства // Русская философия собственности. Санкт-Петербург, 1993.
3. Бицилли П. Падение римской империи. Одесса, 1919).
4. Витте С.Ю. По поводу национализма. Национальная экономика и Фридрих Лист. Санкт-Петербург, 1912.
5. Gross National Product. By Country: 1997//Statistical Abstract of the United States. The National Data Book. 119-th edition. 1999.
6. Данилевский, Н. Я. Россия и Европа. М., 1991. С. 267–287. Эта позиция слишком прямолинейна, но она заслуживает внимания, особенно в свете современных тенденций в развитии промышленного производства.
7. Кондратьев, Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. Москва, 1991.

**О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ЛОКАЛЬНОГО ПРАВОВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

С. П. Кацубо

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Теоретические исследования в области проблем локального правового регулирования производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных коммерческих организаций в настоящее время приобретают особую актуальность и значимость, так как отсутствие требуемого изучения данных отношений на уровне их правового регулирования в условиях активного развития хозяйственной самостоятельности субъектов агропромышленного комплекса, обновления принципов их деятельности привело к определенным осложнениям в управлении, непоследовательности в формировании соответствующего законодательства, к игнорированию многих происходящих внутрихозяйственных процессов, в частности, обеспечения принципа их демократизации, выявило иные неблагоприятные тенденции.

С целью обеспечения эффективности деятельности субъектов хозяйствования в аграрной отрасли, создания их прочного управленческого потенциала, активизации деятельности трудовых коллективов на государственном уровне принимаются решения о тщательном учете как государственных интересов в обеспечении продовольственной безопасности, так и интересов субъектов хозяйствования и членов их коллективов.

Выработка механизма локального правового регулирования с учетом интересов как органов управления сельскохозяйственной организации, так и работников, позволит активизировать участие представителей трудовых коллективов в процессе локального правотворчества, реализовать их право на участие в управлении организацией, не допустить нарушения демократических принципов деятельности организации, повысить уровень правовой работы и правовой культуры в организации.

Весьма важным является конкретизация правового понятия «локальное правовое регулирование производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных коммерческих организаций». Требуется разработка юридически значимой классификации актов локального правового регулирования производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных коммерческих организаций и системы мер обеспечения действенности локальных нормативных актов. Представляется необходимым разработать проекты (модельные положения) ряда локальных нормативных актов, что позволит использовать их в правовом регулировании производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных коммерческих организаций с учетом их специфики, будет способствовать процессу демократизации управления экономикой, усилению самостоятельности предприятий, эффективности их производственно-хозяйственной деятельности.

Заслуживает внимания позиция ряда авторов относительно принятия на уровне Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь Примерного локального нормативного правового акта (модельное положение) Положения о локальном регулировании внутрихозяйственных экологических отношений, что созвучно нынешней государственной политике экономии и экологизации

производства, в том числе и сельскохозяйственного, и позволит конкретизировать порядок осуществления субъектами сельскохозяйственной деятельности природоохранных мероприятий с учетом современных социально-экономических условий.

Принципиально важным является определение перечня необходимых к разработке локальных нормативных актов для организации, разграничения и определения компетенции органов, имеющих право их принимать (утверждать), определение процедуры принятия локальных нормативных правовых актов. Было бы неплохо предложить необходимый перечень локальных нормативных правовых актов в качестве, например, специальной нормы в Аграрный кодекс Республики Беларусь, который планируется в перспективе принять (п. 36.5 Концепции совершенствования законодательства Республики Беларусь). Следует разработать Положение о порядке разработки и принятия локальных нормативных правовых актов, целесообразно было бы внести положения о структуре акта, его реквизитах. Это, безусловно, является одним из важнейших условий эффективности правового регулирования отношений в данной области.

В рассматриваемой сфере отношений имеет место делегированное правотворчество, когда по поручению государства сельскохозяйственными организациями и организациями общественного управления крестьян разрабатываются нормативные правовые акты, направленные на регулирование аграрных отношений, локальные нормативные акты. Видится необходимость государственного влияния на данные процессы путем разработки правового механизма обеспечения законности локальных актов, регулирующих производственно-хозяйственную деятельность сельскохозяйственных коммерческих организаций. Следует подчеркнуть и аспект относительно качества локального нормативного правового акта, так как его обеспечению способствует высокий уровень правовой культуры и профессионализма субъектов нормотворческого процесса, что возможно при условии обязательного участия в нем квалифицированных специалистов.

В рамках рассмотрения вопроса об эффективности (результативности) локального правового регулирования производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных коммерческих организаций целесообразно исходить из общих положений Концепции совершенствования законодательства Республики Беларусь, где указывается (п. 4), что обеспечение эффективности нормативных правовых актов достигается соответствующим уровнем организации нормотворческой деятельности, а также названы предпосылки повышения эффективности нормативных правовых актов.

В частности, эффективность правового регулирования значительно повышается при реализации «пакетного» принципа подготовки нормативных правовых актов, который заключается в одновременной разработке и принятии комплекса (пакета) нормативных правовых актов, регламентирующих конкретные общественные отношения, что способствует обеспечению их согласованности. В силу многообразия и комплексности аграрных отношений для локального правового регулирования деятельности коммерческих сельскохозяйственных организаций данный принцип видится основополагающим. Важна также разработка методик определения финансово-экономических, социальных, криминологических и иных последствий принятия локальных нормативных правовых актов.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ж. Ч. Коновалова

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, Беларусь*

Новые формы экономических отношений, складывающиеся в Беларуси в условиях перехода к социально ориентированному рыночному производству, порождают необходимость совершенствования их правового обеспечения, прежде всего, гражданским законодательством, развитие которого неразрывно связано с проводимыми в стране экономическими преобразованиями.

Наряду с закреплением новых правовых конструкций, существует потребность обновления взглядов на давно известные хозяйствующие организации. К таким организациям в нашей стране можно отнести организации потребительской кооперации, имеющие опыт существования в различных исторических условиях. Возникнув в условиях капитализма, потребительская кооперация длительное время развивалась в социалистической системе хозяйствования, а в настоящее время перестраивает свою деятельность применительно к условиям хозяйствования в реформируемой экономике.

Потребительская кооперация Республики Беларусь представляет собой неотъемлемый элемент социально-экономической системы страны и включает систему кооперативных организаций (потребительских обществ, их союзов и созданных ими унитарных предприятий и учреждений). На 1 января 2007 г. действует Белорусский республиканский союз потребительских обществ (Белкоопсоюз), 6 областных союзов потребительских обществ (облпотребсоюзов), 118 районных потребительских обществ (райпо), 3 городских потребительских общества (горпо) и около 400 унитарных предприятий.

Задача обеспечения устойчивого экономического роста страны требует повышения ответственности и значимости потребительской кооперации как социально ориентированной системы в решении государственных задач, прежде всего на селе. В условиях становления рыночных отношений кооперативы можно рассматривать как один из социальных механизмов регулирования противоречий и издержек рыночной экономики, как субъект рынка, способствующий образованию конкурентной среды.

Конституция Республики Беларусь (ст. 13) провозглашает принцип государственного содействия развитию кооперации. Международная организация труда в своей Рекомендации о содействии развитию кооперативов (2002 г., Женева) призывает поощрять специальные меры, позволяющие кооперативам как предприятиям и организациям, руководствующимся принципом солидарности, удовлетворять потребности своих членов и потребности общества, включая потребности неимущих категорий населения, с тем, чтобы добиваться их социальной интеграции.

В то же время фактически действующие принципы хозяйствования и структура управления рассматриваемыми организациями в нашей стране не в полной мере соответствуют изменившимся социально-экономическим условиям. Специфическая сфера экономики потребительской кооперации также требует адекватного правового регулирования.

Необходимость адаптации потребительской кооперации к рыночным отношениям предполагает совершенствование правовых основ деятельности как всей сис-

темы, так и ее составляющих, поскольку задача правового регулирования общественных отношений – упорядочить их таким образом, чтобы право выступало в качестве катализатора прогресса во имя блага общества и отдельного человека.

Потребительские общества в Республике Беларусь, согласно действующему законодательству, отнесены к некоммерческим организациям – потребительским кооперативам, и представляют собой основное звено потребительской кооперации нашей страны. Правовую основу деятельности организаций потребительской кооперации образуют Гражданский Кодекс Республики Беларусь (далее по тексту – ГК Республики Беларусь), а также Закон «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» (далее по тексту – Закон о потребительской кооперации Республики Беларусь). Задачи потребительских обществ на современном этапе общественного развития определяются как Программой совершенствования деятельности потребительской кооперации на 2005–2010 гг., так и Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 гг.

Однако в настоящее время обнаруживаются определенные проблемы в хозяйственной деятельности потребительских обществ, такие, например, как потеря доли рынка, убыточная работа ряда организаций.

Причины этих явлений разнообразны: отход от сформулированных ранее кооперативных принципов и ценностей, потеря пайщиками реальных преимуществ от кооперирования, отсутствие комплексного подхода к определению места потребительской кооперации в современной системе хозяйствования.

Одной из причин следует считать и недоработку в правовом регулировании потребительской кооперации, недостаток системности и однозначного понимания правовых норм в указанной сфере.

Потребительское общество как основное звено системы потребительской кооперации в Беларуси относится к числу юридических лиц, правовой статус которых исследован недостаточно полно. Научному анализу традиционно подвергаются правовые аспекты функционирования системы потребительской кооперации в целом. Однако действующему гражданскому законодательству неизвестно понятие «системы организаций» как субъекта права. Каждая организация потребительской кооперации самостоятельно участвует в гражданских отношениях, обладает как юридическое лицо необходимой свободой.

В то же время в научной литературе не находит комплексного отражения важный с теоретической и практической точки зрения вопрос об особенностях правового статуса потребительского общества как самостоятельного участника гражданских правоотношений.

Большое значение имеют такие правовые аспекты деятельности потребительского общества, как формирование и развитие организационно-правовой формы потребительского общества и структуры управления им, адекватных требованиям рыночной экономики, повышение роли пайщиков, кооперативного актива в управлении деятельностью потребительского общества. В настоящее время в Беларуси практически отсутствуют крупные научные разработки, посвященные реализации прав участников некоммерческих организаций в целом и потребительских обществ в частности. Исследования в указанном направлении пока ведутся на уровне публикаций в периодической печати и в материалах научных конференций.

Новые политические и экономические условия требуют комплексного подхода к соотношению частноправовых и публично – правовых начал в регулировании деятельности потребительского общества, к обеспечению единства и дифференциации правового регулирования кооперативных отношений.

Отмеченные обстоятельства обуславливают необходимость научной дискуссии по правовым аспектам деятельности потребительской кооперации с целью разработки предложений по совершенствованию законодательства в указанной сфере.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В. В. Косяченко, Н. С. Карбышева

*Гомельский государственный технический университет
имени П.О. Сухого, Беларусь*

Руководители многих белорусских предприятий только начинают осознавать, что появилась новая категория рисков и, как следствие, новое понятие в управлении – обеспечение экологической безопасности экономической деятельности.

Мероприятия по управлению экологическими рисками пока мало распространены. Многие менеджеры плохо представляют возможные масштабы финансового ущерба в случае предъявления исков, непредвиденных расходов на проведение экспертиз и представление интересов компании в суде в случае приостановки проектов или производственного процесса.

Управление экологическими рисками промышленного предприятия должно осуществляться в рамках системы экологического менеджмента на стадиях планирования, организации и реализации экологических действий и мероприятий, способствуя оптимизации принимаемых управленческих решений.

Объективной основой для построения системы управления экологическими рисками на предприятии является концепция приемлемого риска. Основные положения данной концепции можно представить следующим образом:

- 1) экологический риск – это часто управляемый параметр, на уровень которого можно и нужно оказывать воздействие;
- 2) высокий уровень начального экологического риска не должен являться основанием для отказа от принятия какого-либо хозяйственного решения;
- 3) детальный анализ экологического риска и разработка мероприятий, уменьшающих его отрицательные последствия, как правило, позволяют принимать хозяйственные решения, которые реализуются при приемлемом уровне экологического риска;
- 4) задача экологического риск-менеджмента заключается в том, чтобы уравновесить получаемую от реализации хозяйственного решения выгоду и возможные при этом потери.

Итак, управление экологическим риском промышленного предприятия – это балансирование между уровнем возможных потерь и потенциальной выгодой от реализации экологически рискованного хозяйственного решения, используя разнообразные способы воздействия на уровень экологического риска.

В качестве методов воздействия на уровень технико-экологических рисков промышленного предприятия можно предложить использовать такие, как: уклонение от рисков; снижение рисков; принятие рисков; передача рисков.

Уклонение от экологических рисков означает отказ от технико-технологических действий и мероприятий, которые влекут за собой реализацию неприемлемого уровня рисков.

Принятие экологических рисков на существующем уровне может означать:

- 1) отказ от любых действий, направленных на компенсацию возникающего при реали-

зации рисков ущерба («без финансирования»); 2) создание на предприятии специальных резервных фондов, из которых может осуществляться компенсация убытков при наступлении неблагоприятного экологического события; 3) получение государственных дотаций, кредитов для компенсации убытков и восстановления производства.

Сущность передачи экологических рисков заключается в сохранении их существующего уровня с переносом полностью или частично на третьих лиц. Сюда относится страхование (имущественное, личное, страхование ответственности), которое подразумевает передачу технико-экологических рисков за определенную плату страховой компании. Передача экологических рисков может осуществляться и путем внесения в текст документов (например, договоров на поставку продукции) специальных оговорок, которые уменьшают собственную ответственность предприятия при наступлении непредвиденных неблагоприятных событий. Полная передача экологических рисков может произойти в результате аутсорсинга, означающего, в данном случае, продажу опасных в экологическом плане сфер бизнеса.

Из вышеперечисленных методов воздействия на уровень технико-экологических рисков определяющую роль играет их снижение, которое подразумевает уменьшение либо размеров возможного экологического ущерба, либо вероятности наступления экологических событий, и базируется на экологизации промышленного производства, связанной с организацией экологически чистого производства, которое представляет собой малоотходные, ресурсосберегающие технологии – производство, ориентированное на предотвращение образования отходов в местах их возникновения.

В качестве способов воздействия на уровень социально-экологических рисков промышленного предприятия выступают: сигналинг; реализация стратегии улучшения экологического имиджа предприятия; создание двух- и многосторонних транзакционных отношений.

Под сигналингом понимается поведение предприятия, которое позволяет убедить заинтересованные стороны в его готовности решать экологические проблемы. Примерами сигналинга могут быть так называемые проверяемые самоограничения или обязательства в экологической сфере, долгосрочно связывающие предприятие экологические инвестиции, условные договоры (например, обязательство переоборудовать транспорт в случае введения в стране более жестких стандартов на выхлопные газы) и т. п. Все эти сигналы должны подтвердить серьезность экологических намерений и действий промышленного предприятия и тем самым повлиять на восприятие обществом экологических рисков, связанных с его деятельностью.

Стратегия улучшения экологического имиджа промышленного предприятия включает в качестве одной из возможностей сигналинг, а также различные формы Public Relations. Другим средством улучшения экологической репутации предприятия является покупка им так называемого экологически приемлемого портфеля, например, приобретение акций фирмы, которая занимается переработкой отходов производства.

Создание двух- и многосторонних транзакционных отношений базируется на использовании и формировании адекватных институтов для регулирования взаимоотношений между промышленным предприятием и заинтересованными сторонами, а также для регулирования происходящих в рамках этих отношений процессов обмена. Например, посредством заключения трудовых договоров между администрацией и персоналом предприятия можно предусмотреть компенсацию в виде надбавок к заработной плате за воздействие на здоровье неблагоприятных условий труда и таким образом сократить неопределенность для предприятия, связанную с воз-

возможностью возникновения со стороны рабочих требований по компенсации ущерба, наносимого их здоровью. Подобным образом функционируют и институты, которые регулируют отношения предприятия с ее политико-административной внешней средой. Примером могут служить выдаваемые предприятию лицензии на загрязнение (в определенных пределах) окружающей природной среды.

В связи с многообразием способов воздействия на экологические риски промышленного предприятия требуется анализ их сравнительной эффективности, основными методами которого выступают: метод «затраты – выгоды» и метод «затраты – эффективность». Основной задачей является отбор таких мероприятий, которые обеспечивают достижение поставленной цели наименее затратным путем. Анализ самих экологических рисков промышленного предприятия и способов воздействия на них способствует оптимизации управленческих решений.

О РОЛИ МЕДИКО-РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ЭКСПЕРТНЫХ КОМИССИЙ В ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

Е. В. Кравчук

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого», Беларусь*

Согласно п. 242 Положения о страховой деятельности в Республике Беларусь (далее – Положение о страховой деятельности), субъектами обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний являются застрахованный, страхователь, страховщик [1]. Между тем ряд весьма значимых вопросов, связанных с назначением страховых выплат застрахованным лицам (иным выгодоприобретателям), определением их перечня и размеров, решается на основании заключений медико-реабилитационных экспертных комиссий (далее – МРЭК).

Правовой статус МРЭК установлен Положением о медико-реабилитационных экспертных комиссиях (далее – Положение о МРЭК), утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.12.1992 г. № 801 [2]. Согласно Положению МРЭК являются юридическими лицами, которые создаются, реорганизуются, ликвидируются областными (Минским городским) Советами депутатов и находятся в подчинении управлений здравоохранения областных и Минского городского исполнительных комитетов. Указанными органами организуется работа и соответственно виды МРЭК по территориальному принципу в 2–3 составах (областные, центральная городская в г. Минске, городские, районные, межрайонные, специализированные). Отметим, что в Положении о МРЭК применяются устаревшие названия указанных органов и организаций здравоохранения («лечебные учреждения», «лечебно-профилактические учреждения»). Являясь основным нормативным правовым актом, регулирующим деятельность МРЭК, Положение о МРЭК нуждается в незамедлительном приведении в соответствие с Указом Президента Республики Беларусь от 23.10.2006 г. № 631 [3], Положением о Министерстве здравоохранения Республики Беларусь [4] и другими актами законодательства Республики Беларусь не только в части применяемой в нем терминологии, но и по существу.

Назначение МРЭК, согласно Положению, заключается в проведении экспертизы нарушений жизнедеятельности граждан и составлении индивидуальных про-

грамм их реабилитации, а также для осуществления контроля за выполнением таких программ. Это требует взаимодействия не только с пациентами, но и с другими органами и организациями здравоохранения, профессиональными союзами, службами занятости, нанимателями и страховыми организациями. Между тем ни Положением о МРЭК, ни иными актами законодательства не определен порядок такого взаимодействия, его формы и сроки. Так, в п. 29.9 Положения о страховой деятельности установлено право страховщика принимать участие в работе МРЭК по определению степени утраты профессиональной трудоспособности застрахованных и (или) знакомиться с документами, на основании которых принято соответствующее решение МРЭК, а также право взаимодействовать с МРЭК по вопросам обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Штатная структура всех видов МРЭК конкретно (с указанием медицинских и иных специальностей и специализаций) определена в п. 7 Положения о МРЭК. Председателем каждой из МРЭК является один из включенных в ее состав врачей, который организует и обеспечивает работу МРЭК и несет за нее персональную ответственность. Руководство работой всех МРЭК области осуществляют главные эксперты областей (г. Минска), назначаемые управлениями здравоохранения областных исполнительных комитетов (комитетом здравоохранения Минского городского

исполнительного комитета). Указанная регламентация состава всех видов МРЭК и порядка принятия ими решений не предусматривает участия в их деятельности представителей иных организаций, в том числе страховых.

Согласно п. 319 Положения о страховой деятельности МРЭК обязаны проводить освидетельствование застрахованного по обращению страховщика, страхователя, определению суда либо по заявлению застрахованного с представлением акта о несчастном случае на производстве или акта о профессиональном заболевании. К сожалению, при этом не урегулированы формы таких обращений и сроки проведения освидетельствования после их получения. В п. 20 Положения о МРЭК установлен порядок передачи справок о принятом в результате освидетельствования застрахованного лица органам, организациям и лицам, в число которых не включены ни страховщик, ни застрахованные. Очевидно, что данная регламентация не соответствует механизму обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Учитывая масштабы и особую значимость обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, необходима четкая регламентация порядка и степени участия уполномоченных представителей БРУСП «Белгосстрах» (являющегося страховщиком в данном виде страхования) в работе МРЭК по определению степени утраты профессиональной трудоспособности застрахованных, а также порядка и степени их ознакомления с соответствующими документами, рассматриваемыми либо составляемыми МРЭК. С этой целью необходимо: включение в устав страховщика соответствующих норм, регулирующих направления, формы и порядок взаимодействия с другими организациями (включая МРЭК, профессиональные союзы, иные общественные организации) при осуществлении данного вида страхования; определение квалификационных требований к уполномоченным представителям страховщика, участвующим в работе МРЭК с включением соответствующих требований, описания прав и обязанностей в их должностные инструкции; внесение соответствующих изменений в Положение о МРЭК; правовая регламентация надзора и контроля за соблюдением всеми участниками такого взаимодействия законности при его осуществлении.

Литература

1. О страховой деятельности : Указ Президента Респ. Беларусь от 25 авг. 2006 г. № 530 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 143. – 1/7866 ; 2007. – № 16. – 1/8265 ; № 83. – 1/8471.
2. Положение о медико-реабилитационных экспертных комиссиях : утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 31 дек. 1992 г. № 801 (с изм. и доп.) // Собр. указов Президента и постановлений Каб. Министров Респ. Беларусь. – 1995. – № 19. – Ст. 446 ; Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 59. – 5/10479.
3. Типовая структура областного, Минского городского, городского (городов областного подчинения), районного исполнительных комитетов, местных администраций районов в городах: утв. Указом Президента Республики Беларусь от 23 окт. 2006 г. № 631 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 179. – 1/8024.
4. Положение о Министерстве здравоохранения Республики Беларусь : утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 23 авг. 2000 г. № 1331 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 83. – 5/3935 ; 2001. – № 106. – 5/9343 ; 2002. – № 28. – 5/10042 ; 2003. – № 131. – 5/13405 ; 2005. – № 123. – 5/16347 ; 2006. – № 129. – 5/22714 ; № 198. – 5/24255 ; № 207. – 5/24361 ; 2007. – № 28. – 5/24598 ; № 41. – 5/24704 ; №136. – 5/25327.

О СУЩНОСТИ, ЭКОНОМИЧЕСКОМ И ПРАВОВОМ АСПЕКТАХ ПОНЯТИЙ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО» И «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»

А. П. Кузьмич

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки

Изменение экономической реальности в Республике Беларусь потребовало адекватного изменения правовой системы. Новая правовая система призвана обеспечить юридическую базу развития рыночной экономики.

Предпринимательская деятельность является одним из основных элементов хозяйственного механизма, а предприниматель – одна из центральных фигур социально-экономической жизни общества.

Предпринимательство и связанные с ним отношения представляют специфическую область жизнедеятельности общества и, безусловно, требуют определенной правовой регламентации. О специфическом характере предпринимательских отношений свидетельствует в первую очередь тот факт, что в сфере предпринимательской деятельности предмет правового регулирования составляет широкий круг общественных отношений. Субъект предпринимательской деятельности преследует вполне определенную и основную цель – получение прибыли. В то же время его деятельность направлена на удовлетворение общественных потребностей в определенном виде продукции, работы или услуги.

В связи с вышеизложенным необходимо четко представлять и оперировать такими понятиями, как «предпринимательство» и «предприниматель». Эти фундаментальные правовые категории должны единообразно использоваться в различных отраслях права и, что наиболее важно, в практической деятельности органов государственной власти и управления, судов, разнообразных участников хозяйственных правоотношений. О достижении такого единообразия говорить пока весьма сложно.

До сегодняшнего дня сохраняется полисемантизм самого понятия «предпринимательство». В юридической литературе нет единообразного понимания того, какую деятельность граждан включать в сферу предпринимательства, а какую признавать обычными действиями граждан по распоряжению принадлежащей им собственностью. Вместе с тем такое определение важно по той причине, что от его содержания зависит сам процесс и направления развития правового регулирования предпринимательской деятельности в частности и всего хозяйственного механизма в целом.

Несколько усугубляет данную проблему отсутствие комплексных научных исследований правового статуса гражданина-предпринимателя, специфики его правовой дееспособности (правосубъектности), особенностей организации его предпринимательской деятельности и имущественного положения.

В юридической литературе вопросы правового положения гражданина-предпринимателя рассматриваются в основном через признаки предпринимательской деятельности и ее организационно-правовые формы. При этом недостаточное внимание уделяется социально-экономической природе индивидуального предпринимателя, особенностям его правового положения по сравнению с иными гражданами и коммерческими организациями, преследующими одинаковую цель – получение систематической прибыли. Недостаточная теоретическая разработка вышеуказанных вопросов порождает определенные практические трудности, особенно в сфере правового регулирования предпринимательства.

Развитие предпринимательства в современной Беларуси, практикам хозяйственного оборота с настоятельной необходимостью требуют четкого определения правового статуса предпринимателя. Предприниматель, как уже было отмечено, является центральной фигурой экономических отношений. Он с самого начала имеет собственный интерес в деле и действует на свой риск.

Правовой статус индивидуального предпринимателя как особого субъекта общественных отношений отличен от статуса юридических лиц и граждан. В юридической литературе в широком смысле понятием «предприниматель» обозначаются все участники предпринимательской деятельности. В узком же смысле – только физические лица, имеющие зарегистрированный статус индивидуального предпринимателя.

Гражданским кодексом Республики Беларусь термином «предприниматель» обозначаются только индивидуальные предприниматели. Юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности обозначаются термином «коммерческие организации».

Тем не менее достаточного развития в правовом регулировании индивидуальное предпринимательство в гражданском законодательстве не получило. К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица с момента регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, соответственно применяются правила Гражданского кодекса Республики Беларусь, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями. Содержащаяся в ст. 22 ГК Республики Беларусь отсылка к иному законодательству или существованию правоотношения не дают ответа на вопрос о правовом статусе индивидуального предпринимателя. Такое несовершенство юридического инструментария, представляемого гражданским правом, не всегда дает возможность отделить индивидуального предпринимателя от юридического лица.

Понятие предпринимателя в широком смысле, содержащееся в теории права у некоторых авторов как лица физического или юридического, осуществляющего предпринимательскую деятельность носит обобщенный характер и не определяет правовой статус индивидуального предпринимателя. В современной юридической литературе в связи с этим имеются точки зрения, авторы которых отмечают сложность и многосторонность фигуры предпринимателя и подчеркивают неопределенность традиционного правового понятия предпринимателя.

Статус индивидуального предпринимателя – это вопрос, ответ на который можно дать только на базе комплексного использования экономических и правовых знаний.

Анализируя предпринимательство как экономическую категорию необходимо четко выделить определяющие признаки данной категории.

Во-первых, предпринимательство – это постоянная деятельность человека в частности и человечества в целом, направленная на улучшение материальных условий жизни. Предпринимательство является универсальной общеэкономической функцией любой общественной формации.

Во-вторых, функция предпринимательства состоит в реформировании, иногда даже путем революционных изменений, производства путем использования разнообразных возможностей для выпуска новых или старых, но новым способом, товаров, производства работ или оказания услуг.

В-третьих, предпринимательство всегда относилось и относится к классу новаторской деятельности. Принцип новаторства можно назвать определяющим в характеристике предпринимательства. Новаторство включает деятельность по созданию и развитию организационных структур с целью роста производства товаров, работ или услуг. Оно практически всегда ориентировано на прогнозирование будущего состояния рынка. Новаторство можно отнести к субъективным свойствам его носителя и бесспорно присуще такой категории, как «предприниматель».

В-четвертых, особое значение для предпринимательства имеет состояние хозяйственной и политической среды. Предпринимательство как экономическое явление возникает при наличии, как правило, двух взаимосвязанных обстоятельств – новаторства и экономической свободы. Экономическая свобода означает наличие у хозяйствующего субъекта определенной совокупности прав, гарантирующих самостоятельное принятие решений по вопросам выбора вида, формы и сферы хозяйственной деятельности. Эта совокупность прав включает в себя как вещные и обязательственные права, так и правомочия, направленные на защиту имущественных и неимущественных прав предпринимателя.

Определение предпринимательства как правовой категории содержится в ст. 1 Закона «О предпринимательстве в Республике Беларусь», согласно которой предпринимательство (предпринимательская деятельность) – самостоятельная, инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия). В ст. 1 Гражданского кодекса Республики Беларусь также дано определение предпринимательской деятельности (но не предпринимательства!?), где предпринимательская деятельность – это самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления.

Наряду с законодательным определением предпринимательства и предпринимательской деятельности, не нужно забывать и о сложившихся представлениях о предпринимательстве в теории права и юридической литературе. Данные представления отражают инициативность, самостоятельность, добровольность, рисковый характер, высокую степень имущественной ответственности предпринимателя и вполне соответствуют сущности предпринимателя.

Понятие предпринимателя в юридическом аспекте является формальным. Согласно данному понятию предпринимателем является физическое лицо, занимаю-

щееся предпринимательской деятельностью. Для права достаточно формального акта государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя. Разумеется, при этом, что деятельность лица должна соответствовать признакам предпринимательской деятельности.

Понятие предпринимательства в социально-экономическом аспекте шире правового. Само по себе их несовпадение является объективным и вполне закономерным обстоятельством. Правовое понятие предпринимателя – это, прежде всего, правовая форма определенной экономической реальности. Право должно стремиться к тому, чтобы экономическое содержание того или иного экономического явления было выражено наиболее полно и объективно в его юридическом оформлении. Приведение правовой формы в соответствие с экономической сущностью явления является основным путем совершенствования права, и в частности, направления совершенствования законодательства о правовом статусе индивидуального предпринимателя.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С. С. Лабков

Могилевский государственный университет продовольствия, Беларусь

В последнее время на отечественных предприятиях все большее внимание уделяется вопросам повышения экономической эффективности. Одним из наиболее кардинальных путей решения этой проблемы следует признать экономию на затратах. В связи с этим в большинстве случаев на предприятиях среднего и большого бизнеса сейчас открываются новые направления деятельности, включающие в себя, в том числе, разработку программ управления издержками предприятия.

Данная практика выглядит абсолютно оправданной. Основная затратная часть в себестоимости производственного предприятия – это расходы на приобретение продукции (товаров и комплектующих), а также на услуги, связанные с ремонтом, эксплуатацией и комплектацией. Очевидно, что закупки – заметная часть деятельности любого предприятия. Расходы на закупки определяют конечную стоимость товаров или услуг предприятия, а способы, которыми они осуществляются, оказывают непосредственное влияние на инвестиционную привлекательность предприятия. Одним из ключевых направлений повышения эффективности закупочной деятельности является целенаправленное усиление действия естественных законов рынка и управление главным его свойством – конкуренцией.

Переходя к рынку, наши предприятия рынок понимали очень упрощенно: он якобы сам являет предпринимателям рациональные пути организации своей деятельности. В действительности все оказалось иначе: не рынок автоматически укажет на эффективного поставщика и оптимальную цену закупаемой продукции, а покупатель должен выявить их на этом рынке, предпринимая активные действия. Даже в условиях развитого в целом рынка каждое предприятие, осуществляя конкретную закупку, рискует оказаться в зоне так называемого провала рынка – ситуации, в которой свободное действие рыночных сил не приводит к оптимальному результату, т. е. эффективному использованию имеющихся ресурсов. Одна из основных причин попадания предприятия в зону провала рынка при закупках – банальный конфликт интересов, выражающийся в несоответствии мотивации конкретного «закупщика» (личности, принимающей решения) и самого предприятия. А что такое провал рынка на практике? Это закупка продукции по не соответствующей качеству цене. Такая

опасность существует всегда в структурах, где собственник не участвует в управлении предприятием лично, а перепоручает это наемному менеджменту. Опасаясь последствий некомпетентных или злонамеренных решений сотрудников, отвечающих за закупки, государственные заказчики и крупные частные компании во всем мире прибегают к уменьшению количества и увеличению статуса ответственных за закупки лиц, полагая, что так легче обеспечить контроль. Такая система страдает из-за перегруженности топ-менеджеров, а при ошибке в их выборе последствия могут быть вообще катастрофическими. Меры, при помощи которых компания может снизить вероятность совершения недобросовестных или некомпетентных действий ответственных за закупки сотрудников, можно в целом разделить на четыре группы:

- 1) поощрительные (награда в случае успеха);
- 2) репрессивные (наказание в случае неудачи);
- 3) предупредительные (целенаправленный подбор кадров с учетом уровня профессиональных знаний и специальных психологических факторов, определяющих вероятность успеха);
- 4) процедурные (регламентация действий менеджеров с целью минимизировать вероятность неудачи).

Первые две группы мер общеизвестны и широко используются на практике. Применение предупредительных мер требует от кадровой службы высокой квалификации и является эффективным при формировании новых структур. Процедурные, в силу их сложности, применяются в стране, как правило, только государством или отдельными крупными предприятиями, в частности естественными монополиями. Процедурные меры в компании прописаны в комплекте нормативных документов, регламентирующих действия отдельных работников и контроль за ними с учетом интересов самой компании. Применительно к закупкам основной целью процедурных мер является достижение максимально высокого уровня конкуренции предложений, оценка которых производится на основе принципов прозрачности, объективности и соответствия интересам закупающего предприятия. Данные процедуры, во-первых, предполагают: а) тщательное планирование потребности в продукции (товаров, работ, услуг); б) анализ рынка; в) действия, направленные на достижение разумного уровня конкуренции среди потенциальных поставщиков там, где это возможно, а где невозможно – повышенный внутренний контроль; г) честный и разумный выбор наиболее предпочтительных предложений при комплексном анализе выгод и издержек (прежде всего, цены и качества продукции); д) контроль за исполнением договора и использованием приобретенной продукции.

Во-вторых, они должны базироваться на системном подходе, который означает наличие: а) регламентирующей среды (правил); б) работоспособной организационной структуры управления закупочной деятельностью; в) квалифицированных кадров для проведения закупок (штаты плюс подготовка); г) налаженной инфраструктуры закупок (информационное обеспечение, средства электронной коммерции, сертификация, профессиональные консультанты). Кроме того, компания должна добиваться соблюдения корпоративного единства правил закупок, а также определять полномочия и ответственность закупающих сотрудников.

Неотъемлемой частью любого процесса, организованного по правилам, является контроль их соблюдения. Контроль закупочной деятельности должен присутствовать в компании по двум направлениям: контроль процедур, т. е. проверка заранее установленных советом директоров правил поведения – стандартов, правил и положений на предмет их соблюдения; контроль эффективности процедур, под которым мы понимаем непосредственный анализ проведенных конкурсов на предмет их эко-

номической (возможно, технической) эффективности – насколько выгоден и приемлем тот или иной конкурс для компании.

Итоги данного анализа впоследствии лягут в основу будущей программы повышения эффективности деятельности или снижения издержек предприятия. Инструментами для проведения контроля могут стать как совет директоров в лице представителей в органе, осуществляющем закупки, так и ревизионная комиссия общества или специально привлеченные для данной цели специалисты. Применение и четкая регламентация конкурсных процедур призвана стимулировать усиление конкуренции путем максимального привлечения потенциальных претендентов на заказ, т. е. создания эффективной конкурентной среды, позволяющей всем участникам открыто и равноправно добиваться успеха в этом состязании. Одной из задач совета директоров и является создание таких условий.

В конечном итоге регламентация закупочной деятельности и внедрение конкурентной системы закупок должны привести к тому, что в подавляющем большинстве случаев закупки компании будут осуществлены по цене, адекватной качеству продукции, т. е. на рыночных основаниях.

ВИРТУАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ПОЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мария Мичинска-Ковальска

Люблинский католицкий университет имени Яна Павла II

Трансформация системы в Польше, начало которой было положено в 1989 г., оказало воздействие не только на радикальные изменения политической системы, но также на социальную и экономическую системы страны. Процесс трансформации системы положил начало развитию хозяйства на свободном рынке и вступлению Польши в Евросоюз. Открытие страны для международного сотрудничества совпало с процессом глобализации, интернационализации экономической жизни и телеинформационной революцией. Трансформация в польском виде имеет форму, соответствующую стандартам экономически развитых стран и стандартам Евросоюза.

В настоящее время для высокоразвитых стран приоритетом является создание и развитие информационного общества, а также активизация электронной экономики. Понятие информационного общества появилось в 70-х гг. Это понятие ввели японцы Койама и Масуда, распропагандировали её американцы Махлуп и Порат [6, с. 11]. В информационном обществе основной ценностью является информация, а точнее – знания. Поэтому повсеместным является использование понятия «общество, основанное на знаниях», что указывает на то, что сейчас существенным фактором считается информация. Информационное общество отличается открытостью, быстрым обменом информацией при помощи современных информационных технологий. Информационное общество в большой степени связано с Интернетом и компьютерными системами.

Электронная экономика определяется как «основанная на сетевой технологии координация материалов, процессов и людей, которая облегчает торговый обмен» [3, с. 142]. Развитие информационного общества и электронной экономики содействует изменению начальных моделей функционирования экономической организации.

Менеджеры всегда думают о более эффективной форме организации. Ещё недавно самой популярной формой организации была иерархия. Организации XXI в. в своей структуре должны быть более гибкими.

Для конструирования традиционных организационных структур менеджеры использовали следующие конструктивные элементы: жесткий контроль, авторитет, отчетность, формальные каналы сообщения и т. п. Системы управления предприятием были сформированы по правилам полной иерархии.

Этот вид предприятия начинает медленно изменяться. В течение последних срока лет в сфере информационных технологий происходит постоянный процесс, который в большой степени влияет на бизнес. Массовое использование компьютеров и информационных технологий в экономической деятельности содействует конструированию форм организаций, радикально отличающихся от иерархичной модели.

Последние четыре декады принесли с собой общественные и экономические перемены. На рынке появились совместные фирмы, в восточной Европе произошло открытие экономики, наступила очень быстрая революция в области информационной технологии. Для бизнеса эти перемены обозначают новые возможности. Фирмы, пользующиеся информационными технологиями, создают новые, более эффективные организационные структуры.

Использование современных информационных технологий является причиной перемен в организационных структурах предприятий. Создаются новые модели предприятий – расширенные сетевые предприятия и виртуальные организации. Видоизменяются одновременно организации уже существующие на рынке. Виртуальная организация функционирует, опираясь на использование информационных систем. Виртуальная организация является современной моделью управления. Эта модель применяется на тех предприятиях, которые ищут возможности улучшения продуктивности, опираясь на базу нематериальных ресурсов. Определений этого понятия мы находим множество. Авторы указывают разные его аспекты и черты. М. Грудзевский и И. Хейдук предлагают следующее определение: «Временная сеть независимых предприятий – поставщиков, клиентов, даже ранних конкурентов, соединённых информационной технологией с целью разделения сфер деятельности и расходов, доступа к новым рынкам» (Burne, Brandt, 1993) [2, с. 39–40].

«Соединение десятков, даже сотен фирм, каждая из которых сосредоточена на своём виде деятельности, который выполняет лучше всего, одновременно все они соединены электронной сетью и работают как одно целое эластично и при более низких расходах, независимо от своего размещения» (Upton, McKafee).

Подобным образом определяют виртуальную организацию А. Сосновская, С. Лобейко и А. Клопотек, а именно как «сеть независимых фирм, действующих совместно в общем масштабе, объединённых в единое целое рыночными сделками, которые реализованы при помощи информационных связей» [5, с. 21].

Обобщая сказанное выше, можно определить виртуальную организацию как сеть экономических организаций, коллективов и людей, размещённых в разных местах, организованных в свободно связанных, непрозрачных структурах, которые соединяет одна и та же цель – оказывать услуги в пользу клиента [1, с. 33]. Атрибутом виртуальной организации является «сеть потенциала знаний, успехов и действий, создающих добавочную ценность для организационных объектов и субъектов окружения» [4, с. 47]. Виртуальные организации не существуют в действительности, но выполняют функции действительных организаций. Реально существуют, однако, от-

дельные её составные элементы. Организации этого вида лишены физической структуры и постоянного управления. Кроме того, в современном экономическом мире функционируют организации, оказывающие услуги при помощи Интернета, которые мы также определяем как виртуальные организации. Виртуальная организация создаёт добавочный эффект, возникающий из соединения сил лидеров узкой специализации в сильный продукт, в принципе не имеющий слабых сторон. Она эффективно использует ключевые компетенции и знания своих участников и сотрудников. Она имеет способность выявлять и использовать шансы, которые появляются на рынке. Функционирование виртуальной фирмы направлено непосредственно на потребителя, на его нужды и преимущества. Основной ценностью виртуальной фирмы являются люди и их знания, а также чёткий поток информации. Она имеет четко определённое направление действия, известное всем служащим.

К. Перехуда приводит за Э. Недельской следующие формы виртуальных предприятий:

- 1) домашние бюро, телеработа;
- 2) фрактальные заводы, построенные на основе начального процесса, помогающего сети поддерживающих процессов. Завод как целое представляет макрофрактал, который состоит из микрофракталов;
- 3) рабочие агентства, которые специализируются на принятии служащих на работу на основе контракта. Сейчас фирмам очень часто требуются служащие только для выполнения определённой задачи. Создаются специальные агентства, которые занимаются поиском виртуальных служащих;
- 4) технопарки, находящиеся вблизи от научно-исследовательских центров. Это делает возможным непосредственный перевод знаний в структуре «учебное заведение – хозяйственный парк – экономика» [4, с. 56].

Электронный бизнес, а также современные модели организации в польской экономике пока еще представляет собой второстепенное явление в масштабе общей экономики, хотя и динамически развивающееся. Опасность, которая появляется вместе с переходом от индустриального общества к обществу информационному, – это риск, связанный с маргинализацией в пределах страны и глобального информационного общества. Он связан с доступом к необходимой информации и технологиям, ее преобразовывающим. Польша, если она не хочет остаться в стороне и обладать сильной позицией в мире, должна присоединиться к трансформации, необходимой для перехода от индустриального общества к информационному. Однако только трансформации системы ещё недостаточно. Развитие электронной экономики в Польше является шансом для того, чтобы обойти отдельные этапы развития экономики при более низких расходах и сократить дорогу, которая отделяет нас от стран западной Европы.

Л и т е р а т у р а

1. Грудzewский, М. Предприятие будущего / М. Грудzewский, И. Хейдук. – Варшава, 2000.
2. Грудzewский, М. Виртуальное предприятие / М. Грудzewский, И. Хейдук. – Варшава, 2002.
3. В дороге к информационному обществу / под ред. Й. Любач. – Варшава, 1999.
4. Заведование предприятием будущего / под ред. К. Перехуда. – Варшава, 2000.
5. Сосновская, А. Заведование новшественной фирмой / А. Сосновская, С. Лобейко, А. Клопотек. – Варшава, 2000.
6. Ющик, С. Человек в мире электронных медиум – шансы и опасности / С. Ющик. – Катовице, 2000.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

М. А. Раевская

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Модель нормативного регулирования отношений страхования ответственности представлена единой, взаимосвязанной системой норм, отдельные элементы которой отличны друг от друга по юридической силе, гражданско-правовой природе и порядку действия. Универсальным правовым актом в данной иерархии является ГК Республики Беларусь. Данным актом определяются общие условия заключения и прекращения действия договора страхования ответственности, основные права и обязанности сторон, условия, в отношении которых должно быть достигнуто соглашение между страхователем и страховщиком при его заключении.

Конкретизируются указанные положения специальными нормативными актами. В данную группу входят нормативные правовые акты, издаваемые Президентом Республики Беларусь, Национальным собранием Республики Беларусь, Советом Министров Республики Беларусь, Министерством финансов. Данными документами определяются: общие условия осуществления отношений по лицензированию отдельных видов деятельности, указанных в перечне видов деятельности, на осуществление которых требуются специальные разрешения (лицензии), и уполномоченных на их выдачу государственных органов и государственных организаций; порядок и направления использования средств фондов предупредительных мероприятий по добровольным видам страхования ответственности; фонда страховых гарантий по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств Белорусского бюро по транспортному страхованию; фонда защиты потерпевших в результате дорожно-транспортных происшествий по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств Белорусского бюро по транспортному страхованию; порядок передачи страховой организацией обязательств, принятых по договорам добровольного страхования, страховых резервов и остатков средств фондов предупредительных (превентивных) мероприятий другой страховой организации (о мерах по реализации Указа № 530; Указ № 533); размеры страховых тарифов, страховых взносов, лимитов ответственности; правовой статус организаций, созданных в целях защиты имущественных и иных интересов субъектов гражданского оборота; порядок учета, регистрации и использования бланков страховых свидетельств, страховых полисов и страховых сертификатов, применяемых при заключении договоров страхования ответственности; особенности урегулирования убытков по ряду видов страхования ответственности.

Характерными чертами модели правового регулирования отношений страхования ответственности являются: определение общих условий реализации договора страхования ответственности посредством норм Гражданского кодекса; отсутствие системообразующего нормативного правового акта; определяющее значение актов Президента Республики Беларусь. При этом правовое регулирование отношений страхования ответственности осуществляется избирательно путем регламентации процесса реализации лишь некоторых видов обязательного страхования (преимущественно обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами). Между тем механизм правового регулирования должен способствовать формированию синергетических связей между субъектами данных общественных отношений, так как указанные связи являются необходимыми организационными компонентами

рыночной экономики, обеспечивающие ее устойчивое функционирование и развитие [1, с. 10]. В этой связи разработка консолидирующей Концепции страхования ответственности во многом будет способствовать установлению таких связей. Данная концепция должна базироваться на понимании страхования ответственности как подотрасли страхования, опосредующей страховое отношение между его участниками, объектом которой являются имущественные интересы страхователя, связанные с причинением вреда в процессе участия в гражданском обороте.

В качестве предмета страхования ответственности следует рассматривать предоставление страховой услуги, которая выражается в обеспечении страховой защиты интересов страхователя в результате наступления негативных последствий имущественного характера вследствие участия в гражданских правоотношениях в рамках заранее уплаченного лимита. Целью страхования ответственности выступает предоставление гарантий физическим и юридическим лицам их имущественным интересам в результате участия последних в гражданском обороте. Субъектами страхования ответственности являются страховщик, страхователь, получатель страхового возмещения, застрахованное лицо. Данные субъекты вступают в отношения страхования посредством участия в договоре страхования ответственности. Условия данного договора определяются в соответствии с законодательством, правилами страхования, утвержденными (принятыми, одобренными) страховщиком и согласованными Министерством финансов, и выражаются в закрепленном в надлежащей форме соглашении сторон договора.

Потребительский характер страховой услуги обуславливает необходимость предоставления страховой услуги соответствующего качества. Форма реализации отношений страхования ответственности не влияет на качество страховой услуги. Объем и стоимость страховой защиты, предоставляемой по договору страхования ответственности зависят от срока договора, уплаченного страхового взноса, выбранного лимита ответственности. Структурными компонентами страховой услуги являются: выплата заявляемой суммы средств в рамках заранее оплаченного лимита, информационное обеспечение страхователя в период действия договора страхования ответственности, урегулирование страхового случая, проверка предоставленной страхователем при заключении договора страхования ответственности информации. Специфическими характеристиками страховой услуги являются: не осведомленность страхователя обо всей совокупности услуг, предоставляемых по договору; способность к хранению; материальный характер; перманентный характер оказания; статус страховщика имеет существенное значение для страхователя с точки зрения предоставления финансовых гарантий исполнения своих обязанностей; наступление страхового случая, влекущего необходимость производить страховую выплату нежелательно как для страховщика, так и для страхователя; отсутствует непосредственный контакт исполнителя и заказчика в процессе исполнения услуги; протяженность во времени; потребительский характер. Типовыми показателями качества страховой услуги являются: надежность, оперативность реагирования страховщика на поступившее заявление о наступлении страхового случая, своевременное производство оценки повреждений и выплата страхового возмещения, организация возможности круглосуточной связи со страховым агентом, информационное обеспечение страхователя во время действия договора страхования ответственности, статус страховщика.

Л и т е р а т у р а

1. Цветков, И. В. Договорная дисциплина в предпринимательской деятельности : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.03 / И. В. Цветков. – Москва, 2006. – 49 с.

ПРОБЛЕМА ИНТЕРНАЛИЗАЦИИ ЭКСТЕРНАЛЬНЫХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК

Ю. В. Савченко

*Гомельский государственный технический университет
имени П.О. Сухого, Беларусь*

Каждый субъект хозяйствования воздействует на окружающую среду. При этом некоторую часть этого воздействия предприятия стремятся предотвратить либо компенсировать, неся при этом затраты, которые включают в общие издержки, т. е. данные издержки являются интернальными (внутренними). Та часть воздействия, которая собственно вызывает загрязнение окружающей среды, как правило, трансформируется в издержки для пользователей этой среды, в роли которых выступает не только само предприятие-загрязнитель, но и те, кто находится в зоне загрязнения (население, субъекты хозяйствования и т. д.). В этом случае для предприятия-загрязнителя издержки являются внешними (экстернальными).

Проблема интернализации экстернальных экологических издержек обусловлена несколькими основными факторами.

Во-первых, предприятие-загрязнитель, заинтересовано в минимизации издержек, в том числе экологических, которые негативно отражаются на общих экономических результатах. В то же время иные пользователи загрязненной окружающей среды заинтересованы в снижении негативного воздействия на среду, ибо в результате они вынуждены нести дополнительные издержки (на рекультивацию загрязняемых ресурсов, поддержание приемлемого состояния окружающей среды, рекреацию персонала и др.), которые для них становятся внутренними, но для предприятия-загрязнителя – внешними.

Во-вторых, внешние издержки возникают по причине ограниченности ассимиляционного потенциала окружающей среды, т. е. способности среды поглощать деструктивное воздействие без существенных негативных последствий, обусловленных нарушением экологического баланса. Превышение возможностей ассимиляционного потенциала ведет к появлению ущерба и соответственно к возникновению экстернальных издержек для его пользователей.

В-третьих, из-за права собственности на ассимиляционный потенциал. Ограниченность потенциала дает существенное преимущество его владельцу, так как он выигрывает за счет экономии на природоохранных затратах (с учетом возможностей ассимиляции воздействия), а остальные пользователи несут убытки в виде экстернальных издержек.

Суть интернализации экологических издержек заключается в принуждении загрязнителя оплатить все издержки, связанные с его деятельностью, т. е. превратить внешние издержки во внутренние.

Наиболее простым способом кажется установление платы за негативное воздействие, равной экстернальным издержкам (пигувианский налог). Но на практике данный подход сталкивается с трудностями, обусловленными недостаточной методической базой при определении ущерба. Особенно актуальным это становится при определении социально-экономического ущерба, полученного в результате негативного воздействия на окружающую среду.

Тем не менее в настоящее время в республике функционирует система экологического налогообложения, в основе которой заложен аналогичный принцип, но критериями здесь выступают не объемы ассимиляционного потенциала, а нормативы

качества окружающей среды (предельно допустимые концентрации, предельно допустимые выбросы (сбросы) и др.).

В качестве альтернативы можно предложить систему торговли правами на загрязнение ассимиляционного потенциала. Имея общие конечные цели с экологическим налогообложением, система торговли правами на выбросы (загрязнения) обладает рядом преимуществ:

1. Гарантии достижения ожидаемого результата качества окружающей среды.

2. Более эффективная аккумуляция и распределение средств на реализацию природоохранных мероприятий.

3. Система разрешений создает условия для принятия долгосрочных инвестиционных решений, т. е. стабилизирует ситуацию.

Но нужно отметить и трудности, связанные с реализацией данного механизма:

1. Отсутствие законодательной базы, позволяющей торговать правами на выбросы как собственностью.

Согласно законодательству Республики Беларусь подавляющее большинство природных ресурсов является собственностью государства. На фоне данных обстоятельств возможность приватизации прав на загрязнение этих ресурсов представляется нонсенсом. Здесь целесообразно принять во внимание опыт США, где права на выбросы не являются собственностью, но представляют собой объект купли-продажи на рынке торговли правами на выбросы.

2. Сложности в первоначальном распределении прав на выбросы.

Первоначальное распределение прав на выбросы, при всей простоте постановки задачи, на практике выявляет ряд «подводных камней», связанных с соблюдением «принципа справедливости». Существуют множество способов распределения, основанных на историческом подходе и (либо) аукционе. Как показал опыт реализации пилотных проектов в Казахстане, Узбекистане и России, каждый из них имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Выбор метода должен быть обусловлен сложившейся социально-экономической и экологической ситуацией на момент реализации проекта.

3. Несопоставимость видов и форм воздействия на окружающую среду.

Проблема сопоставления видов и форм воздействия на окружающую среду во многом определена спецификой комплекса задействованных факторов. Существующая методическая база не позволяет определиться с оптимальным методом агрегирования ввиду несовершенства общепринятых методик расчета ущерба от загрязнения природной среды и эффективности природоохранных мероприятий. В Беларуси на начальном этапе следует отдать предпочтение действующему методу, разработанному в 1970 г. ЦЭМИ АН СССР, в основу которого положен принцип сопоставления ПДК.

4. Согласование природных и административных границ (интересов).

Административные и природные территории редко совпадают в своих границах, что неизбежно приведет к сложной проблеме согласования интересов различных административных образований.

Конечно, реализация системы торговли правами на выбросы не решит всех проблем в сфере экологического регулирования, но в комплексе с иными методами позволит значительно повысить эффективность управления качеством окружающей среды.

НЕКОТОРЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ю. В. Савченко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

С полным основанием можно утверждать, что экологическая политика является неотъемлемой частью процессов социально-экономического развития общества. Экологизация хозяйственной деятельности, образования и воспитания, формирование экологического мышления и культуры неразрывно связаны с социальной политикой.

С каждым годом экологические аспекты все больше влияют на политические, демографические, экономические процессы, духовно-нравственное воспитание и информационно-просветительскую деятельность, что непосредственно отражается на развитии современных социально-экономических систем.

В настоящее время подавляющее большинство политических сил проповедует идеи экологизации развития в числе приоритетных. Происходит интенсивная экологизация политической деятельности. Только в 2005 г. в Общественный экологический совет при Министерстве природных ресурсов и охраны окружающей среды входило 17 общественных объединений экологической направленности. Представители белорусских общественных организаций участвовали в работе республиканских и международных конференций, семинаров, круглых столов и др. Результатами таких акций являются новые предложения по повышению эффективности экологической политики. Общественные экологические объединения принимают активное участие и в мероприятиях прикладного характера. Так, с участием объединения «Экодом» были установлены две ветровые энергетические установки около г. п. Занарочь, Белорусское отделение Международной академии экологии внедрило дешевую технологию строительства экодомов и т. д. Выборы в местные советы депутатов 2007 г. показали, что подавляющее число кандидатов включило экологические вопросы в свои предвыборные программы, что еще раз подтверждает их социальную значимость и актуальность.

Экологическая ситуация во много определяет и демографическую политику. Ярким примером тому служит массовая миграция после аварии на ЧАЭС из зон, подвергшихся загрязнению радионуклидами. В то же время демографические процессы определяют специфику экологической проблематики. В частности, процессы урбанизации (в Беларуси свыше 70 % составляет городское население) существенно влияют на состояние окружающей среды в городах и сопредельных территориях.

История человечества подтверждает прямую зависимость уровня развития производительных сил от природных условий и ресурсов.

В сфере экологического регулирования в республике преобладают административные подходы, которые не обладают достаточной гибкостью и не отвечают в полной мере современным требованиям.

В последние десятилетия наблюдается экологизация экономического механизма хозяйствования. Однако и здесь можно отметить ряд недостатков, обусловленных недостаточной эффективностью экологических платежей, неразвитостью ряда компенсационных инструментов, в том числе экологического страхования, ограниченностью поощрительных инструментов (льготных кредитования, налогообложения, субсидирования) и т. д.

Сегодня для каждого человека становятся обязательными основы экологической культуры в системе духовно-нравственного воспитания. Концепция образова-

ния в области окружающей среды и Республиканская программа совершенствования образования в области окружающей среды призваны повысить эффективность и обеспечить непрерывность экологического воспитания и образования. С этой целью разработан ряд образовательных программ, начиная с дошкольного воспитания (Национальная программа «Пралеска») и заканчивая подготовкой специалистов экологического профиля (11 вузов республики ежегодно готовят свыше 300 специалистов-экологов). Система внешкольного образования Беларуси включает в себя 25 экологических центров, 2200 экологических кружков, работу которых координирует Республиканский экологический центр детей и юношества. В настоящее время в экологическом воспитании и образовании больший упор делается на эколого-техническую и эколого-экономическую области.

Особую роль в формировании высокого уровня экологической культуры отводится информационно-просветительской деятельности. Реализация мероприятий по Национальному плану действий по охране окружающей среды на 2001–2005 гг. позволила создать основу для формирования общей государственной системы сбора, хранения, систематизации и обработки информации по природопользованию и охране окружающей среды.

Нынешняя ситуация требует развития положительно зарекомендовавших себя направлений и поиска новых подходов к вопросам экологизации процессов социально-экономического развития общества, которые должны базироваться на следующих основных принципах:

1. Дальнейшая популяризация экологических идей, в том числе и в политической сфере, с обязательной практической реализацией наиболее перспективных из них.

2. Совершенствование механизма эколого-экономического регулирования с учетом перспективных отечественных и зарубежных разработок. Прежде всего, в области оптимизации системы платности природопользования.

3. Дальнейшее развитие комплексного экологического образования и воспитания. Особое внимание следует уделить дошкольному и внешкольному эковоспитанию, а также программам повышения квалификации и переподготовки кадров.

4. Формирование универсального банка массовой экологической информации с использованием современных систем коммуникации и хранения данных.

5. Переход от «сугубо просветительского» характера экологической пропаганды к «стимулирующе-просветительскому», который не только повышает уровень образованности, но и побуждает к активной природоохранной деятельности.

6. Широкое вовлечение в процессы природоохранной деятельности всех слоев общества.

7. Достижение необходимого технического и методологического уровня проведения мониторинга окружающей среды, соответствующего международным требованиям.

8. Создание оптимальных пространственных сетей по видам мониторинга окружающей среды.

9. Расширение и активизация научно-исследовательской деятельности в сфере природопользования.

Дальнейшая экологизация процессов социально-экономического развития позволит рассчитывать на реальные успехи в создании благоприятных условий жизни человека, предупредить негативные изменения в окружающей среде, обеспечить устойчивое развитие страны.

РЫНОЧНАЯ ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

О. В. Самойлова

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

По мере продвижения экономики к более наукоемкой модели развития интеллектуальная собственность становится одним из основных активов действующих предприятий, а обмен различными объектами интеллектуальной собственности (ОИС) в настоящее время превратился в самостоятельную сферу экономических отношений.

Для того чтобы эффективно управлять интеллектуальным капиталом (с целью максимизации стоимости всего бизнеса), нужно уметь оценивать отдельные его составляющие.

Оценка стоимости ОИС интеллектуальной собственности – это определение ценности прав на результаты интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации в денежном выражении.

Объектом оценки являются имущественные права на ОИС.

На законодательном уровне оценка ОИС в Республике Беларусь регулируется Указом Президента от 13 октября 2006 г. № 615 «Об оценочной деятельности». В соответствии с ним в республике разработаны стандарты в области оценки объектов гражданских прав, отдельный стандарт посвящен оценке объектов интеллектуальной собственности.

Ценность интеллектуальной собственности не является одинаковой не только для разных условий ее коммерческой реализации, но и для разных целей, ради которых проводится оценка и которые преследует заказчик.

Целями оценки объектов интеллектуальной собственности могут быть:

- постановка ОИС на учет в качестве нематериального актива;
- передача полностью или частично имущественных прав на ОИС другому лицу;
- передача права на использование ОИС другому лицу по лицензионному договору (договору франчайзинга);
- передача ОИС под залог;
- определение стартовой цены для проведения конкурсов, торгов и аукционов ОИС;
- реализация управленческих решений;
- разрешение имущественных споров;
- возмещение убытков;
- другие цели, не противоречащие действующим нормативным правовым актам.

Приступая к оценке стоимости ОИС, следует правильно и четко сформулировать цель оценки и определяемый вид стоимости. В зависимости от этого выбирается метод оценки.

Рыночный метод оценки ОИС основан:

- на расчете доходов, ожидаемых от использования объекта оценки (доходный метод);
- на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа (затратный метод);
- на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами (сравнительный метод).

Доходный метод представляет собой совокупность методов расчета стоимости ОИС, основанных на определении прогнозируемых доходов при использовании ОИС.

Доходный метод реализуется следующими методами расчета стоимости:

- дополнительной прибыли;
- разделения прибыли;
- освобождения от роялти.

Метод дополнительной прибыли основан на анализе капитализированного дохода от деятельности при использовании ОИС путем определения прогнозного значения дохода в будущем.

Метод разделения прибыли основан на анализе капитализированного дохода от деятельности лицензиата при использовании ОИС путем определения прогнозного значения дохода в будущем и последующего разделения получаемой прибыли между лицензиатом и лицензиаром.

Метод освобождения от роялти основан на предположении, что ОИС, используемый правообладателем, ему не принадлежит. При этом считается, что часть выручки, которую он должен был бы выплачивать в виде вознаграждения правообладателю ОИС, в действительности остается у него и является его дополнительной прибылью, созданной дынным ОИС.

Затратный метод основан на определении затрат, необходимых для воспроизводства ОИС или его замены, за вычетом обоснованной поправки на начисленный износ. Затратный метод реализуется методами:

- стоимости восстановления;
- стоимости замещения.

Метод стоимости восстановления основан на определении стоимости ОИС как суммы затрат, необходимых для создания его новой точной копии.

Метод стоимости замещения основан на принципе замещения, при котором стоимость ОИС определяется как сумма затрат, необходимых для создания объекта аналогичной полезности или с аналогичной потребительской стоимостью.

Сравнительный метод (метод сравнительного анализа продаж) основан на сборе, анализе и систематизации информации по отраслевому принципу о коммерческих условиях, заключенных на рынке сделок по использованию объектов-аналогов с последующей поправкой на имеющиеся у оцениваемого объекта с объектами-аналогами отличия и определением скорректированной стоимости.

Сегодня вопрос оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности становится особенно важным. В стандарте возможно изложить только общие рекомендации по проведению оценки. Сложность заключается в том, что все объекты интеллектуальной собственности по-своему уникальны, что усложняет возможность использования той или иной методики. Ввиду этого требуется более детальная проработка методик проведения оценки ОИС. Причем данные методики должны учитывать не только национальный, но и опыт зарубежных стран в области оценки, учитывающий специфику белорусской экономики.

Л и т е р а т у р а

1. Государственный стандарт РБ СТБ 52.5.01–2007 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка объектов интеллектуальной собственности». – Режим доступа: <http://www.gosstandart.gov.by>.
2. Азгальдов, Г. Г. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов : учеб. пособие / Г. Г. Азгальдов, Н. Н. Карпова. – Москва : Междунар. академия оценки и консалтинга, 2006. – 398 с.

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ПОДСИСТЕМУ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТРАНСПОРТНОГО ПРОЦЕССА ГОРОДСКОГО ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА

Н. С. Сталович

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Как известно, транспортная система, своевременно и качественно обеспечивающая перевозки пассажиров, состоит из трех подсистем: подсистемы управления, подсистемы организации перевозок и подсистемы технического обслуживания транспортного процесса – технической эксплуатации троллейбусов.

Подсистема технической эксплуатации троллейбуса обладает всеми особенностями, присущими сложным техническим системам: наличием единой цели, управляемостью подсистемы, взаимосвязью элементов, иерархической структурой.

Система технической эксплуатации подвижного состава (СТЭП) позволяет анализировать развитие материально-технической базы и уровня организации в области технической эксплуатации. Поэтому целесообразно анализ состояния и развития в области технической эксплуатации проводить в соответствии со следующими факторами СТЭП, которые представляют:

- систему и организацию ТО и ремонта подвижного состава;
- производственно-техническую базу;
- персонал;
- подвижной состав;
- систему снабжения и резервирования;
- условия эксплуатации.

Рассмотрим подробнее вышеприведенные факторы.

Фактор система и организация ТО и ремонта подвижного состава. Эта система предусматривает проведение планово-предупредительных работ, которое должно обеспечивать на пассажирском транспорте безотказность узлов и деталей подвижного состава, влияющих на безопасность движения и безотказность работы на маршруте. Одновременно эта система обеспечивает заданную техническую готовность парка и снижает потребность в ремонтах. Разработка системы ТО и Р – основной момент в построении системы управления техническим состоянием троллейбусов. Варьируя сроками и объемами воздействия, значениями допускаемых параметров, можно добиваться различных результатов.

Фактор системы технической эксплуатации производственно-техническая база. Нерациональное распределение капитальных вложений в техническую эксплуатацию приводит к тому, что оснащенность депо гаражным и технологическим оборудованием остается низкой. Отсутствие научно обоснованных подходов к вложению капитальных средств в ПТБ приводит к низкому уровню механизации работ. В троллейбусных депо г. Гомеля из-за указанных причин сохраняется высокая текучесть ремонтных рабочих и постоянный недокомплект специалистов-ремонтников.

Фактор эффективности работы персонала. Оказывает существенное влияние на обеспечение высокой технической готовности парка подвижного состава и на эффективность технической эксплуатации. Поэтому наиболее важными направлениями в работе эксплуатационных предприятий являются следующие: полное обеспечение персоналом ремонтно-вспомогательных рабочих и специалистами; повышение их квалификации с учетом постоянно меняющихся требований; совершенствование систем стимулирования; повышение стабильности; сокращение текучести кадров и др.

От уровня укомплектованности предприятия водителями троллейбусов существенно зависит техническая готовность подвижного состава. Это объясняется прежде всего тем, что при полной укомплектованности водители в процессе работы на линии лучше соблюдают правила технической эксплуатации, более внимательно осуществляют контроль за техническим состоянием закрепленных за ними троллейбусов.

Фактор подвижной состав. Рассматривая данный фактор, следует отметить, что из-за отсутствия финансовых средств троллейбусные депо г. Гомеля практически лишены возможности покупать новый подвижной состав. Кроме того, заводы-изготовители резко увеличили цены на выпускаемую продукцию. В связи с этим значительно увеличилась доля троллейбусов с пробегом свыше 400 тыс. км. Количество троллейбусов со сроком службы до 10 лет и выше 10 лет примерно составляет 50 %. Если для троллейбусов со сроком службы 5–10 лет доля капитально отремонтированных троллейбусов 18 %, то для троллейбусов со сроком службы 10–15 лет уже 50 % отремонтированных капитальным образом, а более старые троллейбусы ввиду их значительного износа практически все требуют капитального ремонта. Фактически эти троллейбусы находятся в резерве и выходят на линию лишь в случае поломки основных троллейбусов или их плановых ремонтов. Выход таких троллейбусов достаточно рискован (риск поломок на линии), поэтому данные троллейбусы не используются и ждут очереди на капитальный ремонт или списание.

Фактор система снабжения и резервирования. Как фактор повышения эффективности технической эксплуатации троллейбусов в практической деятельности каждого пассажирского предприятия занимает важное значение. Анализ простоев троллейбусов в неисправном состоянии показывает, что около 20 % из них простаивают из-за отсутствия каких-либо запасных частей. Неритмичное обеспечение запасными частями вызвано разрушением старых связей и ростом цен. Все это приводит к тому, что при появлении возможностей транспортное предприятие старается создать большие запасы запасных частей, а отсутствующие изготавливает у себя собственными силами. Основным вопросом управления ремонтным хозяйством является вопрос: или восстанавливать деталь, или закупать новую. Однако при восстановлении детали собственными силами происходит экономия на постоянных издержках, что при незначительном превышении суммы ремонта над покупной может быть неприемлемым для предприятия. Подобные меры позволяют сократить дефицит в запасных частях и наладить ремонт агрегатов и узлов.

Фактор условия эксплуатации. Влияет на потребность в технических обслуживаниях и ремонтах, а также на трудоемкость и стоимость соответствующих работ. В действующем «Положении о техническом обслуживании и ремонте подвижного состава» при определении нормативов технической эксплуатации с помощью коэффициентов корректирования учитываются: категория условий эксплуатации, характеризующая дорожные условия, условия движения и рельеф местности; тип и модификация подвижного состава; природно-климатические условия; возраст подвижного состава; размер и состав парка. Вместе с тем в пределах даже одного города условия эксплуатации неравнозначны и отличаются по каждому маршруту.

Высокие темпы развития городских перевозок и повышение их эффективности могут быть обеспечены только комплексным решением проблем в технической эксплуатации троллейбусов путем интенсификации всех направлений системы. При этом основное значение принадлежит дальнейшей материализации и реализации на практике системного подхода к технической эксплуатации троллейбусов, что является одним из важнейших направлений интеграции науки и производства.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. И. Станкевич

*Бобруйский филиал учреждения образования «Белорусский
государственный экономический университет»*

Проблемам реструктуризации предприятий в отечественной экономической практике в настоящее время уделяется много внимания. В значительной мере это связано с тем, что за период осуществления реформ предприятия претерпели ряд существенных изменений. В то же время подавляющее большинство отечественных предприятий по-прежнему представляет собой комплекс противоречий структурного, организационного, производственно-технологического, управленческого, финансового, маркетингового характера. Необходимость приспособления к изменяющимся условиям внешней среды, а также наличие самых разнообразных проблем и противоречий требуют скорейшего проведения их реструктуризации.

Тем не менее на сегодняшний день в рамках рассматриваемой проблематики практически не обобщены многие исследованные рядом авторов вопросы маркетингового, финансового, производственного, организационно-структурного, системного характера.

В нашей стране понятие реструктуризации появилось в 1994 г. и связывалось чаще всего с разделением предприятия на структурные единицы. К настоящему времени наблюдается большой «разброс» мнений, когда речь заходит о точном определении границ этого понятия.

Наиболее распространенной и объективной является формулировка, рассматривающая реструктуризацию как комплексную оптимизацию системы функционирования предприятия в соответствии с требованиями внешнего окружения и выработанной стратегией его развития, способствующей принципиальному улучшению управления, повышению эффективности и конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции.

Реструктуризация включает большое количество действий, приводящих к изменениям на предприятии. Проектирование и реализация этих изменений требует вмешательства, прежде всего в сферу стратегии деятельности предприятия, довольно часто вызывает необходимость изменения целей и задач, которые ставит перед собой предприятие. Поэтому реструктуризация предполагает проведение ряда взаимосвязанных изменений, она имеет сложный характер и требует точной координации. Ни одно действие, предпринимаемое во время реструктуризации, не может проводиться в изоляции от остальных действий.

Целью реструктуризации является адаптация форм и принципов функционирования предприятий к новым условиям, определяющим внешнее окружение. Программа реструктуризации чаще всего представляет собой целый пакет реструктуризационных действий различного характера, что и определяет виды реструктуризации.

Исходной точкой для выработки направлений реструктуризации всегда является сложившаяся на предприятии финансово-экономическая ситуация. Она может быть различной, начиная с хорошего финансового положения и заканчивая экономической несостоятельностью и банкротством. В первом случае реструктуризация проводится с целью дальнейшего увеличения конкурентоспособности, а в некоторых случаях – с целью завоевания монополистической позиции; во втором – с целью выживания, сохранения своей позиции на рынке.

Спектр реструктуризационных мероприятий очень широк, тем более что одну и ту же проблему можно решить разными средствами. В связи с этим приоритетными направлениями реструктуризации в настоящее время являются: технологическая реструктуриза-

ция; организационно-правовая реструктуризация; реструктуризация управления; реструктуризация персонала; финансовая реструктуризация; реструктуризация долгов; реструктуризация маркетинга.

Организационно-правовая реструктуризация – изменения производственной структуры и правового статуса предприятий.

Практически это направление реструктуризации реализуется путем организации на базе структурных подразделений филиалов и дочерних предприятий, выделения из состава предприятия структурных подразделений и единиц, а также путем организации концернов и холдингов. Такие преобразования в равной мере допустимы как для производственных объектов, так и для объектов социальной инфраструктуры и предприятий подсобного сельского хозяйства.

Для эффективной реализации данного направления реструктуризации необходимо соблюдение следующих принципов:

- регулирование внутренних отношений между головным предприятием и структурными подразделениями на контрактной основе;
- установление для подразделений конкретной четкой миссии, разработанной на основе внутреннего предпринимательства и децентрализации ответственности;
- отсутствие промежуточных звеньев между высшим руководством материнской компании и подразделениями; наличие полной хозяйственной самостоятельности у подразделения;
- наличие гибкой системы разрешения конфликтов, возникающих между отдельными подразделениями, а также подразделениями и головным предприятием.

Условия, при которых экономически целесообразно проводить данный вид реструктуризации:

1. Структурные подразделения должны производить законченную продукцию, работы или услуги, которые могут быть свободно проданы не только предприятию, из которого оно выделяется, но и сторонним покупателям.

2. Структурные подразделения должны обладать организационной обособленностью, что предполагает возможность территориального выделения, а также получения энергетических и других ресурсов (электроэнергии, тепла, пара, воды) или их отдельного учета.

3. Структурные подразделения должны иметь возможность вести самостоятельную хозяйственную деятельность.

Необходимо также обозначить и основные трудности при проведении организационной реструктуризации:

- опасение высших руководителей потерять контроль над самостоятельными структурными подразделениями;
- стремление руководителей дочерних предприятий оторваться от материнской компании, работать самостоятельно в ущерб основным заказам;
- риск банкротства;
- саботаж со стороны других подразделений;
- возможность коррупции;
- психологическая неготовность руководителей как материнской, так и дочерних компаний к работе в новых условиях.

Таким образом, в качестве одного из важнейших аспектов экономической политики субъектов хозяйствования в современных условиях можно выделить развитие организационной реструктуризации. Особую важность приобретают теоретические и прикладные исследования, направленные на разработку и совершенствование концептуальных подходов и механизмов реструктуризации, адекватных сложившимся в стране социально-экономическим, научно-технологическим и правовым условиям.

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ В ОПРЕДЕЛЕНИИ СУЩНОСТИ ДОГОВОРА МЕЖДУ ТУРАГЕНТОМ И ТУРОПЕРАТОРОМ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Е. В. Тозик

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Международная конвенция по контракту на путешествие, принятая Генеральной ассамблеей ФУААВ 22 октября 1970 г. и Советом МГА 13 ноября 1970 г. определяет посреднический контракт на продажу путешествия как любой контракт, в котором организатор путешествия поручает своему посреднику реализовать контракт на организацию либо одного, либо нескольких путешествий. Организатор путешествия – любое лицо, которое принимает на себя обязательства, закрепленные в посредническом контракте на организацию путешествия. Посредник – любое лицо, которое принимает на себя обязательства, закрепленные в посредническом контракте на продажу путешествия. В соответствии со статьей 1 Закона Украины «О туризме» № 324/95-ВР от 15.09.95 г. туристические операторы – юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Украины, для которых исключительной деятельностью является организация и обеспечение создания туристического продукта, реализация и предоставление туристических услуг, а также посредническая деятельность по предоставлению характерных и сопутствующих услуг, и которые в установленном порядке получили лицензию на туроператорскую деятельность; туристические агенты – юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Украины, а также физические лица – субъекты предпринимательской деятельности, которые осуществляют посредническую деятельность по реализации туристического продукта туроператоров и туристических услуг других субъектов туристической деятельности, а также посредническую деятельность относительно реализации характерных и сопутствующих услуг, и которые в установленном порядке получили лицензию на турагентскую деятельность. Субъект предпринимательской деятельности, получивший лицензию на туроператорскую деятельность, имеет исключительное право на предоставление услуг по оформлению документов для выезда за пределы Украины. Туроператор может осуществлять и турагентскую деятельность без получения на нее лицензии, но не наоборот.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 25 ноября 1999 г. № 326-з «О туризме» туроператор – субъект предпринимательской деятельности, осуществляющий на основании лицензии разработку и продвижение туристского продукта, рассчитанного на массовый и индивидуальный потребительский спрос, а также его реализацию турагентам и туристам; турагент – субъект предпринимательской деятельности, осуществляющий на основании лицензии продвижение и реализацию туристского продукта и сопутствующих туристских услуг. Реализация туристского продукта осуществляется на основании договора оказания услуг по туристическому обслуживанию, заключенного между туроператором и (или) турагентом и туристом. Следует отметить, что ни белорусское, ни украинское законодательство не дает четкого ответа на вопрос, является ли туроператор, если он не совпадает с турагентом, стороной такого договора. Статья 8 Закона Республики Беларусь «О туризме» устанавливает лишь, что к числу его существенных условий относится информация о туроператоре и (или) турагенте. Более удачной с этой точки зрения является формулировка Закона Российской Федерации от 14 ноября 1996 г. «Об основах туристской деятельности», статья 10 которого, определяющая существенные условия договора

по реализации турпродукта, информацию о туроператоре выделяет в качестве самостоятельного условия договора, в то время как включение в договор данных о турагенте является обязательным только в том случае, если турпродукт реализуется лицом, не совпадающим с туроператором. Международная конвенция по контракту на путешествие также определяет, что посреднический контракт на продажу путешествия помимо информации, приводимой в контракте организатора путешествия, должен содержать имя и адрес посредника с указанием того, что он действует в качестве посредника организатора путешествия (п. 14)*. В этой связи представляется целесообразным закрепление на законодательном уровне в Беларуси и Украине требований к субъектному составу договора оказания услуг по туристическому обслуживанию. Если изначально предположить, что по замыслу законодателя одной из сторон договора оказания услуг по туристическому обслуживанию является туроператор, то отношения между турагентом и туроператором могут регулироваться нормами права следующих правовых институтов: комиссии (гл. 51 ГК Республики Беларусь), возмездного оказания услуг (гл. 39 ГК Республики Беларусь), поручения (гл. 49 ГК Республики Беларусь).

По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки (с ч. 1 ст. 880 ГК Республики Беларусь). Принятие прав и обязанностей комиссионером (турагентом) предполагает и переход ответственности. В то же время статья 10 Закона определяет, что туроператор и турагент несут ответственность перед туристами за неисполнение обязательств, обозначенных в договоре, независимо от того, будут ли эти обязательства исполняться туроператором, турагентом либо иным лицом, предоставляющим туристский продукт.

По договору возмездного оказания услуг одна сторона (исполнитель) обязуется по заданию другой стороны (заказчика) оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (ч. 1 ст. 733 ГК Республики Беларусь). Таким образом, договор между туроператором и турагентом не совпадает и с договором возмездного оказания услуг, так как если иное не предусмотрено договором, исполнитель обязан оказать услуги лично. В таком случае стирается грань между туроператором и турагентом. В результате заключения между туроператором и турагентом договора возмездного оказания услуг по продвижению туристского продукта происходит формальная трансформация турагента в туроператора, обладающего весьма скромными возможностями взаимодействия с непосредственными исполнителями в сфере туристической индустрии.

Мы полагаем, что отношения между турагентом и туроператором должны регулироваться договором поручения. По договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия. Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя (ч. 1, ст. 861 ГК Республики Беларусь). Сутью туроператорской деятельности является формирование турпродукта, турагентской – его продвижение, что выражается в заключении договора с туристом, удостоверяемого турпутевкой, которая выпускается от имени туроператора.

Обязательства по туристическому обслуживанию, в которых участвуют туроператор, турагент и непосредственные исполнители туруслуг – не что иное, как широко рас-

* Пункт 4 Конвенции в качестве обязательного положения документа на путешествие выделяет имя и адрес организатора.

пространенный случай возложения должником исполнения обязательства на третье лицо (ст. 294 ГК Республики Беларусь), возможность применения которого прямо предусмотрена статьей 734 ГК Республики Беларусь. Наиболее важным элементом такой конструкции является то, что должник несет ответственность за действия третьего лица перед кредитором. Имеется в виду ответственность туроператора или турагента за действия любого, кто по ее поручению должен оказать услуги туристу.

ВЛИЯНИЕ ДЕМОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Р. В. Цищик

Тернопольский национальный экономический университет, Украина

Население региона – важный фактор его комплексного экономического и социального развития. Для исследования многогранного влияния населения на процессы социально-экономического развития региона необходимо детально изучать основные демографические параметры его воспроизводства, особенности расселения, занятость, миграцию и т. д. Численность населения, его динамика, состав и структура – важнейшие демографические характеристики региона. Особенное внимание при этом уделяют анализу показателей естественного движения населения, к которому относят процессы рождаемости, смертности, брачности, разводимости, изменение продолжительности жизни населения.

Демоэкономическая ситуация в Украине в целом и в Тернопольской области в частности в значительной мере определяется закономерностями экономического развития, уровнем жизни населения, его национально-культурными традициями, бытом, духовностью и т. д. По численности населения Украина занимает пятое место среди европейских государств (после Германии, Италии, Великобритании и Франции). Тернопольская область относится к регионам с небольшой численностью населения (меньшую численность имеют только Волынская и Черновицкая), но плотность населения здесь выше средней по Украине (84 человека на 1 км²).

Украина принадлежит к странам с неблагоприятной демографической ситуацией, которая характеризуется переходом к длительной и устоявшейся тенденции абсолютного уменьшения численности населения, что свойственно и Тернопольской области. Так, состоянием на 01.01.1990 г. количество постоянного населения области составляло 1166,6 тыс. человек, а на 01.01.2006 г. – 1108,9 тыс. человек, т. е. уменьшилось за этот период на 58 тыс. человек или на 5 %, при этом количество городского населения уменьшилось лишь на 1,8 %, а сельского – на 7,1 %.

В Тернопольской области углубился процесс старения населения, который проявляется в увеличении части населения преклонного возраста. Так, в возрасте 65 лет и больше состоянием на 01.01.2006 г. зафиксировано 184,5 тыс. человек или 16,6 % от общего количества населения. Особенную остроту этот процесс приобретает в сельской местности, где удельный вес населения преклонного возраста составил 21 % против 10,7 % в городских поселениях. Рост степени старения населения приводит к увеличению демографической и экономической нагрузки на работоспособный контингент лицами, которые вышли за пределы работоспособного возраста. В частности, по области на 1000 человек работоспособного возраста приходилось 314 человек в возрасте, младшем работоспособного, и 410 человек в возрасте, старше работоспособного. При этом для городского населения эти показатели соответственно составляли 267 и 269 человек, а для сельского – 356 и 538 человек. Это, в свою

очередь, формирует неблагоприятную с точки зрения потребностей современной экономики возрастную структуру занятости работоспособного населения.

Потенциал демоэкономического развития Тернопольской области в значительной мере предопределен кризисными явлениями переходного периода. Они негативно влияют на естественное воспроизводство населения, подавляют демографическую составляющую пропорций рабочей силы, формируют нерациональные миграционные потоки, которые могут превратиться в фактор дестабилизации регионального рынка труда.

При условиях депопуляции происходит соответствующее ограничение так называемых демографических инвестиций, т. е. той части ВВП, которая используется не только на развитие социальной инфраструктуры, но и на создание новых рабочих мест в сфере производства. Анализ демоэкономического воспроизводства совокупной рабочей силы в Тернопольской области дает возможность определить общую направленность сдвигов в этой сфере. Одной из важных особенностей региональной демоэкономической ситуации является существенное падение занятости населения в отраслях экономики на фоне незначительного уменьшения или даже роста части населения работоспособного возраста.

В соответствии с демоэкономической ситуацией в регионе развиваются следующие типы расселения: сокращается численность сельского населения, формируются городские агломерации, растут малые и средние города, изменяется естественная среда проживания населения. Все это влияет на характер и закономерности воспроизводства трудовых ресурсов в регионе.

Демографическая ситуация в Тернопольской области осложняется тем, что на протяжении последних десяти лет наблюдается естественное сокращение численности населения (депопуляция), причем эти процессы существенно отличаются в городских поселениях и сельской местности. Так, на протяжении 2005 г. в области родилось 11035 детей, а умерли 16802 человек. В городских поселениях родилось 5045 детей, умерло 4949 человек, следовательно, естественный прирост составлял 96 человек; в сельской местности родилось 5990 детей, умерли 11853 человек, а естественное сокращение составляло 5863 человек. Таким образом, общее естественное сокращение населения области предопределено ситуацией, которая сложилась в сельской местности.

Характер воспроизводства населения непосредственно влияет на его возрастную и половую структуру. Сокращение естественного прироста населения влечет деформацию его возрастной структуры, замедление естественного прироста трудовых ресурсов, увеличение демографической нагрузки на работоспособное население, приводит к определенным трудностям в формировании трудовых ресурсов региона и обеспечении отраслей экономики рабочей силой.

Возрастно-половая структура населения является важным фактором формирования демоэкономического потенциала региона, поскольку предопределяет интенсивность многих процессов естественного и миграционного движения населения. Распределение населения Тернопольской области по полу и возрасту состоянием на 01.01.2006 г. дает возможность рассчитать вековые показатели полового соотношения (количество мужчин в расчете на 1000 женщин). В целом для населения области указанный показатель составляет 865 мужчин на 1000 женщин, в городских поселениях – 900, в сельской местности – 848. Привлекает к себе внимание тот факт, что прослеживается вековая дифференциация полового соотношения. Если в детском возрасте количественно преобладают мужчины (рождается 105–106 мальчиков на 100 девочек), и это соотношение прослеживается до 35–39 лет, то уже в старших

возрастных группах явно доминируют женщины (например, в возрасте 75–79 лет на 1000 женщин приходится 383 мужчины). Существует также половая диспропорция между городским и сельским населением. Если в городах количественное соотношение между представителями разных полов несколько выравнивается (при сохранении преимущества женщин), то в сельской местности преимущество женского населения более заметное.

Одним из показателей, наиболее точно отображающих уровень демоэкономического развития региона, есть коэффициент детской смертности (смертности младенцев), т. е. количество детей, умерших в возрасте до одного года в расчете на 1000 новорожденных. По области этот коэффициент в 2005 г. составлял 8,9 ‰ против 11,4 ‰ в 1990 г. и 13,7 ‰ в 1995 г. Следует отметить значительную дифференциацию коэффициента детской смертности по районам области – от 2,5 ‰ в Березанском районе до 20,1 ‰ в Борщевском. Основными причинами детской смертности являются состояния, возникающие в перинатальном периоде (в 2005 г. по этой причине умерло 45 детей, или 46 %) и врожденные аномалии, из-за чего умерло 29 детей, или 29,6 %.

Результаты проведенного анализа современной демографической ситуации в Тернопольской области свидетельствуют о том, что кризисные явления, которые наблюдаются на протяжении последних лет в демоэкономическом Республики Беларусь развитии региона, являются следствием и составляющей системного кризиса, охватывающего все сферы общественной жизни в Украине.

Литература

1. Населения України – 2002. Щорічна аналітична доповідь. Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2003. – 376 с.
2. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2005 рік. – Тернопіль, Головне управління статистики у Тернопільській області, 2006. – 472 с.
3. Стеценко, С. Г. Демографічна статистика : підручник / С. Г. Стеценко. – Київ : Вища школа, 2005. – 415 с.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ЗАПАДНЫХ РЕГИОНАХ БЕЛАРУСИ

А. А. Слонимский

Научно-исследовательский экономический институт, г. Минск, Беларусь

М. А. Слонимская

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Наиболее точные данные о численности и составе домохозяйств дают переписи населения. При проведении последней переписи населения 1999 г. в Беларуси впервые за единицу наблюдения было принято домашнее хозяйство (ранее за единицу наблюдения принималась семья).

Под домашним хозяйством в Беларуси понимается самостоятельный имущественный комплекс, основой которого является труд одного лица или группы лиц, объединенных общим бюджетом и местом проживания. Более трети белорусских домохозяйств в своем составе не имеют супружеской пары. Одну супружескую пару в своем составе имеют 57 % домохозяйств, две и более супружеские пары встречаются редко – 2 %. В большинстве домохозяйств нет детей до 18 лет, а имеющих в своем составе детей в этом возрасте менее половины (42 %). Домохозяйства, состоящие из супружеской пары с детьми, по количеству детей распределились сле-

дующим образом: 52,3 % – с одним ребенком, 41,2 % – с двумя детьми и 6,6 % – с тремя и более [1, с. 58].

Средний размер белорусского домашнего хозяйства за 90-е гг. – 2,9 человека. Для сравнения: в Польше эта величина составляет 3,1, в Литве – 2,5, в России – 2,9 [2]. Как показывает прогноз (рис. 1), в численности домохозяйств в ближайшие годы произойдут существенные изменения. Тенденцию увеличения количества домохозяйств сменит тенденция их небольшого уменьшения. Это связано с сокращением общей численности населения. Однако при этом число семей будет уменьшаться значительно быстрее, чем домохозяйств. В это же время число одиночек будет увеличиваться в связи с продолжающимся процессом старения населения.

Если сравнивать доходы белорусских домашних хозяйств со среднемировым уровнем, то приходится констатировать, что этот уровень достигнут только на 26–30 %. Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини), который характеризует степень отклонения фактического объема распределения доходов от линии их равномерного распределения, в 2005 г. по Беларуси составил 0,254 (в 2000 г. – 0,270). Соотношение доходов квинтильных (20%-ных) групп самых богатых и самых бедных домашних хозяйств составляет 3,8 раза, а децильных (10%-ных) – 5,5 раза. Иными словами, 20 % самых богатых белорусских домашних хозяйств располагают 36 % всей суммы доходов.

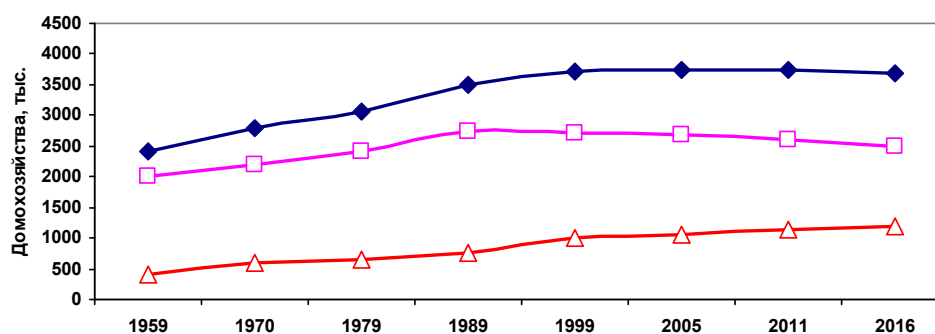


Рис. 1. Динамика численности домохозяйств, семей и одиночек по данным переписей населения и их прогноз до 2016 г. в Беларуси [1, с. 59]:

◆ – домохозяйства; □ – семьи; ▲ – одиночки

По данным выборочных обследований домашних хозяйств, этот показатель интерпретируется как численность населения с располагаемыми ресурсами ниже бюджета прожиточного минимума. В 2005 г. такими считались 1216,8 тыс. человек или 12,7 % от общей численности населения (в 2000 г. – соответственно 4192,1 тыс. человек или 41,9 %). При этом бюджет прожиточного минимума в расчете на душу населения в месяц устанавливался в 2005 г. в эквиваленте 68\$, а в 2000 г. – в 38\$ [4, с. 147].

По данным опроса населения, проводившегося Институтом социологии и социальных технологий Национальной академии наук Беларуси, в первой половине текущего десятилетия субъективно считали себя людьми со средним достатком до 40 % респондентов, чуть больше 40 % относили себя к группе бедных. Не более 5 % считали себя людьми обеспеченными, остальные не идентифицировали себя в пространстве признаков обеспеченности. При этом наиболее активной в плане экономического поведения оказывается именно группа лиц со средним достатком, пытающаяся повысить свой доход всеми возможными способами. Группы же «бедных» и «неопределившихся» рассчитывают лишь на заработную плату и/или на различные

пособия, льготы и иные выплаты из бюджетных средств и вынуждены снижать уровень своих потребностей и запросов [3, с. 52]. Данные этого опроса, с одной стороны, говорят, что значительная часть населения страны пока не ориентирована на активное экономическое поведение на уровне домохозяйств, а с другой – позволяют прогнозировать социальный раскол общества, если не проводить противодейственной социальной политики. Такая политика должна концентрироваться как на активизацию ориентации по обеспечению самодостаточности домохозяйств за счет стимулирования трудовой активности, так и на пересмотр принципов льготирования различных слоев населения и типов домохозяйств.

Одна из тенденций экономической активизации домашних хозяйств в 90-е гг. в республике проявилась в росте их участия в приграничной торговле, развитии «челночества» как массового явления. Так, если в 1992 г. численность белорусских «организованных туристов», выезжающих в другие государства (без стран СНГ), составила 312 тыс. человек, то в 1995 г. – 571 тыс. человек, а в 2000 г. – 1182 тыс. человек (табл. 1).

Численность «организованных туристов», выезжавших из Беларуси в Польшу достигла своего пика в 2001 г. – 1112 тыс. туристов. В 2002 г. их было 1082 тыс., в 2003 г. – 733 тыс. туристов, в 2004 г. – только 97 тыс., в 2005 г. – 106 тыс. [4, с. 152]. Отметим, что накануне вступления Польши в Евросоюз ужесточались правила для въезда белорусов в эту страну, а с октября 2003 г. (за полгода до входа в ЕС) был установлен визовый режим, что привело к более чем 10-кратному уменьшению численности «организованных туристов», ежегодно выезжающих из Беларуси в Польшу. В свою очередь произошло более чем 4-кратное уменьшение численности «организованных туристов» из Польши в Беларусь: с 13,5 тыс. чел. в 2000 г. до 5,6 тыс. в 2004 г. и 3,0 тыс. в 2005 г.

Таблица 1

Численность туристов Республики Беларусь, выезжавших за рубеж, человек

Страна	Год							
	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Болгария	1153	5938	10953	11372	11425	10098	10378	13832
Венгрия	1234	4671	7385	3154	2843	2995	2415	2797
Германия	670	3172	7816	10918	11014	2712	1762	2687
Египет	30	238	2523	2595	5055	6112	9002	16580
Испания	8	763	4746	5253	5759	3712	3559	2933
Италия	169	170	3268	2463	1834	2523	1645	3684
Латвия	–	37	814	1074	1011	852	1201	1251
Литва	–	8687	11966	22248	24450	21893	19206	34670
Польша	291121	534610	1092763	1111899	1082771	733186	97367	106347
Румыния	5488	–	459	439	876	1763	5336	11223
Сербия и Черногория	–	–	232	234	975	1001	1626	2614
Словакия	–	683	1911	2042	2397	2448	1837	2148
Соединенное Королевство	36	48	674	505	877	1256	1628	1373

Окончание табл. 1

Страна	Год							
	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Тунис	–	28	86	117	127	438	947	2220
Турция	2674	4260	7555	9280	13064	15711	23689	32329
Франция	42	380	2937	5991	7047	7810	6066	5263
Чехия		3169	17514	17444	19402	15868	15310	18604
Прочие	9633	4045	7968	8109	7742	6821	5152	7488
<i>Всего</i>	312258	570899	1181570	1215137	1198669	837199	208126	268043

Вступление в ЕС Литвы и Латвии, визовые отношения у которых с Беларусью были установлены намного раньше, оказало значительно меньшее влияние на потоки «организованных белорусских туристов» в эти страны. Так, если в Литву из Беларуси в 2002 г. выехало 24,4 тыс. таких туристов, то в 2003 г. – 21,9 тыс., в 2004 г. – 19,2 тыс., в 2005 г. – 34,7 тыс. На поездки в Латвию факт её вступления в ЕС также повлиял незначительно: в 2002 г. туда выехало 1011 человек «организованных туристов» из Беларуси, в 2003 г. – 852 человек, в 2004 г. – 1201 человек, в 2005 г. – 1251 человек.

Таблица 2

Численность иностранных туристов, посетивших Республику Беларусь, человек

Страна	Год							
	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Германия	4860	1675	5669	4952	6147	7067	8542	7402
Израиль	65	110	3723	882	1119	755	2515	3120.
Италия	707	1356	1463	1642	2067	4225	4533	5090
Кипр	189	204	1101	1375	1258	2602	1179	940
Латвия	–	7	6364	7603	6359	7665	4978	7409
Литва	–	12	1949	2744	6734	7458	5317	8249
Нидерланды	328	251	427	502	648	1347	954	868
Польша	13732	91	13464	11755	11028	10287	5563	2983
Соединенное Королевство	3220	4603	6197	8915	9117	3282	5222	8208
США	3765	2222	2881	4768	2855	3376	5518	4274
Франция	404	208	387	700	581	486	759	1176
Прочие	2607	1779	4425	4919	7264	8050	9425	12261
<i>Всего</i>	29877	12518	48050	50757	55177	56600	54505	61980

Не очень сильно сказалось вступление Литвы и Латвии в ЕС и на поездках «организованных туристов» из этих стран в Беларусь. В 2002 г. из Литвы в Беларусь выехало 6,7 тыс. человек «организованных туристов», в 2003 г. – 7,5 тыс. человек, в 2004 г. – 5,3 тыс. человек, в 2005 г. – 8,2 тыс. человек. Из Латвии: в 2002 г. –

6,4 тыс. человек, в 2003 г. – 7,7 тыс. человек, в 2004 г. – 5,0 тыс. человек, в 2005 г. – 7,4 тыс. человек.

При анализе данных по въездному туризму в Беларусь (табл. 2) следует также знать, что въездной туризм в Беларуси – это в первую очередь транзитный туризм. Если турист ночует в Беларуси, например, проездом в Россию, то это уже считается для Беларуси въездным туризмом. Если посмотреть статистику, то окажется, что в 2004 г. Беларусь приняла в 3 раза больше иностранных туристов, чем Россия. Невероятно, но факт. Разница в статистике между нашими странами объясняется тем, что россияне из списка въехавших полностью исключили транзитников, а белорусы нет [5].

На привлекательность трех западных соседок Беларуси для приграничного сотрудничества домашних хозяйств влияет множество факторов: исторических, этнических и географических. Однако, пожалуй, главный фактор для такого взаимодействия – экономический. Как свидетельствует анализ данных проекта INTAS-04-79-6991 «Трансграничное сотрудничество и партнерство в выбранных новых независимых государствах и последствия расширения Европейского Союза: стимулирование предпринимательства в Украине, Беларуси и Молдове» можно с большой долей уверенности предположить, что экономическую активность белорусского приграничного сотрудничества можно представить в виде качественного ряда «Польша > Литва > Латвия». Это характерно для всех трех изучавшихся белорусских регионов: Брестского, Витебского и Гродненского.

Обращает на себя внимание постепенное угасание в последние годы активности домашних хозяйств на западной границе Беларуси. Это связано как с открывшимися для них новыми возможностями в России, растущей привлекательностью для «челноков» Турции и Китая, так и со снижением возможности сотрудничества в этом секторе «серой» экономики с западными соседками. Сложившаяся к середине первого десятилетия XXI в. на западной границе Беларуси ситуация говорит о том, что вступление Польши, Литвы и Латвии в ЕС привнесло в сферу приграничных отношений с Беларусью не только новые возможности (проекты программ TACIS, INTERREG и т. п.), но и новые проблемы и даже угрозы для трансграничного самообеспечения домашних хозяйств.

Литература

1. Шахотько, Д. В. Проблемы развития современной семьи в Республике Беларусь / Д. В. Шахотько // Социология. – 2005. – № 4. – С. 55–61.
2. Statistisches Jahrbuch 1999 fur das Ausland. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden (1999).
3. Мясникович, М. В. Экономическая безопасность домашних хозяйств как основополагающее условие безопасности государства / М. В. Мясникович // Белорус. экон. журн. – 2003. – № 1. – С. 50–55.
4. Статистические материалы // Белорус. экон. журн. – 2006. – № 2. – С. 144–152.
5. Сержанович, А. Статистика может быть разной. Белорусы и рынок / А. Сержанович // Аналит. еженедельник. – 2006. – № 31. – 14 авг.

СЕКЦИЯ III. ФИНАНСЫ И СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Н. А. Антипенко

Минский институт управления, Беларусь

Развитие реального сектора экономики требует более детального исследования методологии оценки эффективности производственных инвестиционных проектов. Наряду с традиционными общеизвестными критериальными показателями эффективности проектов, такими как чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности и срок окупаемости без учета дисконтирования и с учетом дисконтирования, предлагаются показатели эффективности: реальная чистая будущая стоимость, реальный чистый дисконтированный доход, реальная внутренняя норма доходности, реальный индекс доходности, реальный срок окупаемости. При расчете данных показателей рассматриваются различные сценарии изменения процентных ставок.

Важнейшей задачей экономического анализа инвестиционных проектов является расчет будущих денежных потоков, возникающих при реализации произведенной продукции. Только поступающие денежные потоки могут обеспечить окупаемость инвестиционного проекта. Поэтому именно они, а не прибыль, становятся центральным фактором в анализе. Экономические процессы, происходящие в последние годы в Республике Беларусь, довольно специфичны и мало напоминают зарубежные аналоги, имеющие место в благополучных промышленно развитых странах. В связи с этим возникает проблема методологического подхода оценки эффективности инвестиционных проектов.

Традиционными общеизвестными критериальными показателями эффективности инвестиционных проектов являются чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности и срок окупаемости без учета дисконтирования и с учетом дисконтирования. Однако расчет данных показателей наиболее эффективно применим для стационарного типа экономики, под которой понимается хозяйственная система, имманентная благополучным промышленно развитым странам, макроэкономические показатели деятельности которой относительно плавно меняются либо монотонно, либо в рамках нормальных рыночных циклов, и динамика значений которых достаточно хорошо предсказуема, по крайней мере, в краткосрочной, а нередко и среднесрочной перспективе, хотя данное определение стационарной экономики не совсем совпадает с классическим. Поэтому для нас будет представлять интерес расчет тех показателей, которые могут быть применимы для нестационарной экономики, под которой понимается хозяйственная система, которой присущи достаточно резкие и плохо предсказуемые изменения многих макроэкономических показателей, динамика которых не отвечает нормальному рыночному циклу, а скорее присуща кризисным или посткризисным экономическим процессам.

В условиях стационарной экономики основными критериями выступают чистый дисконтированный доход и будущая стоимость (при ее определении предполагается компаундирование несинхронных денежных потоков по норме дисконта, т. е. по существу реинвестирование по ней свободных средств). В условиях стационарной экономики, когда есть развитый фондовый рынок, указанная гипотеза реинвестирования по норме дисконта с определенными оговорками вполне приемлема. Однако в нестационарной экономике системные условия совсем другие и такой расчет (компаундирование несинхронных денежных потоков по норме дисконта) может приводить к грубым ошибкам.

Хотя имеется несколько возможностей использовать прибыль (положить на депозит в банк с тем или иным уровнем риска и при той или иной инфляции национальной и иностранных валют, вложить в другие, тоже рискованные проекты или пакеты ценных бумаг и т. д.), но возможностей реинвестировать по ставке дисконта обычно нет. Поэтому следует выделять рассматриваемый сценарий использования средств проекта при оценке его эффективности. В наших условиях при расчетах интегральных показателей эффективности ключевые параметры (и прежде всего норма дисконта) не остаются постоянными, а меняются во времени, следовательно, по шагам. Ставки же реинвестирования средств проекта меняются еще и по рассматриваемым сценариям. В связи с этим расчетные формулы определения дисконтных показателей эффективности инвестиционных проектов будут скорректированы в соответствии с этим предположением и сами показатели будем называть «реальными».

Получим следующие показатели.

- Реальный чистый дисконтированный доход ($RNPV$) при сценарии h :

$$RNPV = -I_0 + \frac{\sum_{t=1}^n (F(t) - I(t)) \prod_{s=t+1}^n (1 + d_{sh})}{(1 + r)^n},$$

где I_0 – первоначальные инвестиции; $F(t)$ – приток денег в году t ; $I(t)$ – отток денег в году t ; n – продолжительность жизненного цикла проекта; r – норма дисконта; d_s – рассматриваемая доходность использования прибыли (положительное сальдо) проекта на шаге s при сценарии h .

- Реальная чистая будущая стоимость:

$$RNFV = -I_0(1 + r)^n + \sum_{t=1}^n (F(t) - I(t)) \prod_{s=t+1}^n (1 + d_{sh}).$$

- Реальная внутренняя норма доходности, где $RIRR$ – единственный положительный корень уравнения:

$$-I_0(1 + RIRR)^n + \sum_{t=1}^n (F(t) - I(t)) \prod_{s=t+1}^n (1 + d_{sh}) = 0.$$

- Реальный индекс доходности:

$$RIP = \frac{\sum_{t=1}^n (F(t) - I(t)) \prod_{s=t+1}^n (1 + d_{sh})}{I_0(1 + r)^n}.$$

Реальный срок окупаемости – минимальный отрезок времени, по истечении которого $RNPV$ становится и остается неотрицательным.

При использовании RFV и $RNPV$ для оценки проектов нужно, как и при традиционном подходе, либо проигрывать все возможные сценарии, оценивая их по безрисковым ставкам дисконтирования и реинвестирования, а затем на базе полученных величин определять ожидаемые значения, либо определять ожидаемую эффективность по одному базовому умеренно-пессимистическому сценарию.

Естественно возникает еще и ряд вопросов, связанных с использованием данного критерия, причем при оценке не только проекта в целом, но и его эффективности для каждого участника. Например, как использовать критерий при неограниченном жизненном цикле проекта, как определять ставку обобщенного депозита по доступным направлениям вложений прибыли и норму дисконта на основе упущенной выгоды по альтернативным проектам, если они разной рисковости и продолжительности.

ФИНАНСЫ И СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Г. М. Бабынина

*Бобруйский филиал учреждения образования «Белорусский
государственный экономический университет»*

Финансы как экономическая категория представляет собой систему распределительных денежных отношений, возникающих в процессе формирования и использования фондов денежных средств. Первичным финансовым ресурсом является сумма прибыли, образованная в сфере материального производства, т. е. предприятием. Успешное функционирование предприятия предполагает соблюдение интересов всех связанных с предприятием групп людей и институтов. Поэтому предприятие на основе собственной финансово-хозяйственной деятельности должно получать такие доходы, чтобы выплачивать дивиденды, проценты инвесторам, гарантировать сохранение и возврат капитала и обеспечивать занятость работников.

Основная задача руководителя предприятия состоит:

- в выборе целей, задач, политики, методов и организационных взаимосвязей для ориентации процессов принятия решений и планирования на разных уровнях;
- в организации потоков информации к центрам, где принимаются решения.

Сохранить существование предприятия в долгосрочной перспективе можно при сохранении потенциала предприятия, в гарантии ликвидности, т. е. соблюдать принцип финансового равновесия. Проблема с ликвидностью на предприятии возникает в том случае, если предприятие не реализует свою продукцию, работает на склад, в отсутствии управленческих знаний и опыта менеджмента.

Предприятие ликвидно, если покрытие превышает потребность в платежных средствах в любое время, либо, по меньшей мере, совпадает с ней. В последнем случае оно находится в состоянии финансового равновесия. Это означает, что предприятие выполняет свои финансовые обязательства и ему гарантировано существование в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Для управления финансами предприятия в финансовом равновесии можно выделить три компонента, представляющие собой частичное состояние равновесия:

- 1) текущее финансовое равновесие, или краткосрочная ликвидность, вытекает из постулата сохранения ликвидности;
- 2) структурное финансовое равновесие, или долгосрочная ликвидность, вытекает из структурных возможностей между источниками (обеспечением) капитала и его ис-

пользования. Предприятие будет платежеспособным в долгосрочном периоде, если его финансовая структура (соотнесенная со степенью задолженности или со способом финансирования инвестиций) не противоречит определенным «качественным нормам»;

3) рентабельность связана с необходимостью балансирования между требованиями инвесторов и возможностью предприятия гарантировать эти требования при условии своего собственного существования.

Нарушить финансовое равновесие можно не только недостаточным количеством платежных средств, но и их излишком. Если неликвидность может привести предприятие к банкротству, то излишняя ликвидность – уже проблема рентабельности. Особое значение имеет управление ликвидностью в кризисных ситуациях.

Учесть и количественно представить все процессы между предприятием и его внешней средой – задача финансового и бухгалтерского учета. Для анализа финансово-экономической деятельности предприятия используются такие данные статистической отчетности, как «Бухгалтерский баланс», «Отчет о прибылях и убытках», «Отчет о движении денежных средств» и «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции». Анализ проводится с помощью следующих групп коэффициентов: эффективности, ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности.

Задачи анализа баланса состоят в том, чтобы получить представление о результатах деятельности предприятия за отчетный период, а также информацию о его имущественном и финансовом положении предприятия. Анализ годового баланса представляет собой процесс анализа и синтеза информации и проводится в три этапа, которые раскрывают содержание статей баланса.

Первый этап (собственно анализ) – заключается в группировке и подготовке статей годового баланса предприятия для получения используемых при анализе показателей. Подготовка статей баланса состоит в агрегировании, сокращении баланса и сведении его к основным показателям.

Второй этап состоит в оценке полученных данных и образовании показателей, которые можно разделить на две группы: абсолютные числа (отдельные числа, суммы, разницы, средние значения); относительные числа (структурные, соотношения, индексные значения).

В центре анализа баланса стоят показатели структуры имущества, капитала. При образовании показателей соотношения особое значение уделяется показателям рентабельности и ликвидности. Индексные показатели позволяют представить имущественное и финансовое положение, а также ситуацию с доходами и затратами предприятия в динамике.

Третий этап заключается в оценке и сравнении показателей. Оценка значений показателей базируется на масштабе сравнения. С помощью такого сравнения можно узнать, как развивалось предприятие в минувшем году, а также за более длительный период.

Представленный анализ финансового положения предприятия позволяет получить информацию о причинах неустойчивости его финансового положения в динамике и своевременно контролировать его. Однако в силу ряда ограничений такой анализ не всегда дает полные и абсолютно достоверные сведения о финансовом состоянии предприятия, а о будущем можно строить лишь самые общие предположения. К ограничениям относятся:

1. Ориентированность анализа в прошлое. Положение усложняется тем, что данные предоставляются не сразу, а спустя некоторое время с момента составления баланса.

2. Предположения о финансовом развитии предприятия и его доходности в будущем могут основываться только на выявленных тенденциях в прошлом периоде на следующий год.

3. Данные годового баланса составляют только часть компонентов, определяющих финансово-экономическое положение предприятия. Например, на основании анализа баланса невозможно оценить систему управления предприятием (планирование, организацию информации, контроль).

4. Приведенный баланс называют балансом запасов, поскольку в нем отражены запасы имущества, долгов и собственного капитала на момент составления этого финансового отчета. Такой анализ не дает информации о движении финансовых средств и не может быть использован для характеристики процессов финансирования и инвестирования.

5. Данные баланса не всегда достаточно «объективны», поскольку периодическая оценка основных фондов, инфляция ведут к искажению прибыли и имущества предприятия, а значит, и некоторых показателей.

Поэтому для оценки развития предприятия одних балансов недостаточно. На основании баланса невозможно построить финансовый план предприятия и получить представление о его доходах, особенно в практике. Поэтому управление предприятием в качестве составных частей должно включать модули управления прибылью и финансами. Практический шаг предприятия в сторону рационального хозяйствования состоит в создании на предприятии управленческого учета.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ БРЕНДОВ

И. В. Башлакова, П. С. Грачева

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Бренд – один из инструментов конкурентной борьбы, использование которого диктуется экономической ситуацией, в которой находится предприятие и общими задачами его развития.

В 2005 г. на внешних рынках успешно продавались белорусские нефтепродукты, соли. Продукция химической промышленности, черные и цветные металлы (их общая доля в структуре экспорта 57,9 %, в то время как эти товарные группы представлены небольшим количеством предприятий). Вместе с тем такие отрасли, как деревообработка и легкая промышленность упали в объемах экспорта на 3,3 и 12,9 % соответственно. Такая структура экспорта говорит о серьезных сложностях, связанных с конкурентоспособностью отечественных производителей.

Успешный запуск брэнда способен повысить репутацию организации и ее капитализацию. Невысокая оценка многих белорусских предприятий напрямую связана с отсутствием в их портфеле успешных торговых марок и с информационной закрытостью. По мнению экспертов, капитализация может возрасти на 40 % при успешном внедрении нового брэнда. Кроме того, брэнд сам становится выгодным товаром, который можно продать и купить. В отдельных случаях его стоимость может достигнуть 80 % от рыночной стоимости предприятия.

В Беларуси процессы развития бизнеса и смены потребительских предпочтений происходят менее динамично, но по большинству существующих брэндов предприятия их вообще не учитывают.

Кроме того, белорусские предприятия, пытающиеся продвинуть бренд на рынок, встречаются со следующими проблемами:

- отсутствует поддержка и понимание со стороны розничной торговли, даже если на товар имеется спрос и он активно поддерживается рекламой;
- особенности белорусского законодательства и бухгалтерского учета затрудняют рекламную компанию, делают неосуществимым оперативное реагирование на изменение спроса, т. к. невозможно пополнить запасы распроданного ходового товара до тех пор, пока не разойдутся менее покупаемые позиции.

Бренд является симбиозом свободной конкуренции и финансового расчета. Зарегулированность может породить отторжение самой идеи брендинга. Последствиями могут стать некомпетентность и непонимание преимуществ технологии брендинга. Отторжение ее как чего-то чужого в отношении самой идеи брендинга. В результате создание запланированного сверху бренда ограничивается:

- продумыванием названия товара;
- съемкой рекламных роликов;
- адаптацией дизайна к новому имени.

Создаваемый в плановом порядке, он не ответит нужным критериям и не работает на имидж предприятия.

На серьезную проработку позиционирования, товарных линеек, ценообразования, стратегии продвижения товаров, долгосрочных перспектив развития брендов не остается ресурсов. В результате бренды различных производителей не отличаются друг от друга ни по внешнему виду, ни по другим определяющим признакам.

Создание бренда – задача по масштабности, сложности и затратности сопоставимая с запуском в производство нового вида товара. Решение о создании бренда должно быть элементом хорошо продуманной и просчитанной маркетинговой стратегии предприятия. Возможно, для успешного продвижения на рынок той или иной продукции ее надо не брендировать, а повышать качество, развивать сбытовую сеть, варьировать цену, заниматься франчайзингом и т. д.

Удачный ход в республике сделало гродненское предприятие, выпускающее женские колготки. С таким товаром трудно выделиться из общего ряда аналогичных производителей. Гродненцы в качестве названия выбрали слово «Конте». У потребителя это название ассоциируется с «чем-то французским». В результате этот бренд соревнуется не с белорусскими марками, а с зарубежными. Но его цена гораздо предпочтительней. Такой пример удачного бренда относится к категории «партизанская реклама». Когда благодаря одному удачному ходу, без больших затрат, на специфическом маркетинговом моменте обеспечен мощный прорыв на рынок.

На белорусском рынке сейчас есть возможность быстрого создания новых торговых марок, а также завоевание ими известности благодаря одной-двум удачно проведенным рекламными компаниями.

Так, в течение последних лет происходило продвижение новых торговых марок, таких как вода «Березинская», белье «Серж», зубная паста «Серебряный жемчуг», кофе «Матадор», чипсы «Онега».

Можно отметить новаторство пивных белорусских брендов. Они еще никогда не разыгрывали столь значительного призового фонда. Только моментальных призов под пробками «Речицкого» – 262000. Выставлен значительный главный приз – внедорожник «Патриот».

В случае вступления республики в ВТО свои бренды и торговые марки придется создавать всем белорусским предприятиям (без этого товар просто потеряется

в хлынувшем из-за границы потоке известных марок). И заново отвоевывать потерянные ниши предприятиям будет очень сложно.

Для превращения в успешный бренд марка должна соответствовать следующим условиям:

- достоверность и соответствие носителю, что вызывает доверие;
- преимущество и выгода, которые формируют ожидание и мотивируют к покупке.

При разработке торговой марки необходимо придерживаться следующих характеристик:

- лаконичность, легкость произношения;
- соответствие целевой аудитории;
- положительные эмоции (либо нейтральные);
- причастность потребителя;
- охраноспособность;
- рекламоспособность.

Использование этих правил позволяет миновать наиболее серьезные и типичные ошибки, которые часто встречаются у товаропроизводителей. Основное требование – проверка марки на соответствие правилам на целевой аудитории.

Закладка фундамента для создания сильного бренда состоит из ряда последовательных шагов.

Первый шаг – определение своего потребителя. Сильные бренды строят обычных потребителей. Чем точнее определяется своя целевая аудитория, тем меньше средств потратится на продвижение. Бренд, который «как бы для всех», не ориентирован ни на кого. Для этого необходимо провести мини-исследование в рамках конкретного рынка с целью анализа существующих брендов.

Второй шаг – изучение целевых потребностей. Частой ошибкой является попытка сделать «супербренд», наделив его максимальным количеством качеств и преимуществ. Так, попытка отразить в товаре такие атрибуты, как выгодную цену, высокое качество, стильный дизайн, современность и так далее приводит к размытости образа марки. Потребитель запоминает только 2–3 атрибута.

Третий шаг – нахождение уникального названия. Задача любой марки – прорваться в сознание потребителя. Для аббревиатуры недостатком является плохое запоминание (на 40 %, хуже, чем название, состоящее из слов).

Четвертый шаг – выбор оптимального названия из возможных вариантов. Для нового брэнда в список включается от 20 до 50 вариантов названия. Потом он урезается до 20–40 вариантов, а затем – до 10–15 путем проставления баллов сотрудниками организации. Оптимально, если баллы будут проставлять профессионалы, которые имеют хорошую интуицию и знают рынок, либо это будут потенциальные потребители продукции.

Пятый шаг – проверка названия на «патентную чистоту» и «охраноспособность». Не каждая марка может быть зарегистрирована. Для этого необходимо воспользоваться помощью квалифицированного специалиста на роль патентного поверенного, который оценит предлагаемый список названий.

Шестой шаг – разработка дизайна торгового знака. Графическое и стилевое решение обозначения должно стать продолжением концепции марки и учесть все нюансы восприятия потребителей и специфики продукта. Имеет значение цвет, шрифтовое начертание и композиционное решение.

Седьмой шаг – апробация на потенциальном потребителе. На этом этапе проводится исследование с целью выбора дизайна торгового знака и его названия, соот-

ветствующие стратегии позиционирования, способные понравиться целевой аудитории. Низкие маркетинговые бюджеты и локальность белорусских брендов вынуждают игнорировать этот этап.

После выбора графического решения необходимо еще раз обратиться к графическому поверенному и проверить графическую часть.

Восьмой шаг – регистрация торговой марки. С момента подачи заявки в патентный комитет и до получения уведомления о проведении предварительной экспертизы проходит значительный период времени. Кроме того, существует риск получения отказа регистрации уже после того, как марка стала брендом.

Несмотря на ряд трудностей в республике существует ряд предпосылок, положительно влияющих на создание новых брендов:

возникла необходимость создания национальных брендов с целью продвижения их на внешние рынки;

– для белорусских рекламодателей одной из позитивных тенденций является достаточно стабильный и низкий уровень цен на разработку творческой составляющей атрибутов бренда и ее дальнейшее продвижение;

– сейчас активно ведется техническое перевооружение производств, что является основой для создания бренда;

– в целях увеличения экспорта в городах России создаются оптово-логистические центры, которые по сравнению с торговыми домами имеют ряд преимуществ.

Бренды, как зеркало, отражают происходящие в общественном сознании процессы и сами оказывают влияние на менталитет.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ РИСК И ЕГО СТРАХОВАНИЕ

А. Е. Веретило

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

При рассмотрении вопроса экологической безопасности объектов техносферы актуальной является тема экологических рисков и ответственности за потенциальный экологический ущерб.

Экологический риск – уровень вероятности и масштаб неблагоприятных для экологических ресурсов последствий любых антропогенных изменений природных объектов.

Экологический риск, как один из видов риска, можно классифицировать, опираясь на базовую классификацию рисков: по масштабу проявления; степени допустимости; прогнозированию; возможности предотвращения; возможности страхования.

По причинам возникновения экологические риски можно классифицировать на следующие:

– природно-экологические риски – риски, обусловленные изменениями в окружающей природной среде;

– технико-экологические риски – риски, обусловленные появлением и развитием техносферы;

– риск устойчивых техногенных воздействий – риск, связанный с изменениями окружающей среды в результате обычной хозяйственной деятельности;

– риск катастрофических воздействий – риск, связанный с изменениями окружающей среды в результате техногенных катастроф, аварий, инцидентов;

– социально-экологические риски – риски, обусловленные защитной реакцией государства и общества на обострение экологической обстановки;

- эколого-нормативный риск – риск, обусловленный принятием экологических законов и норм или их постоянным ужесточением;
- эколого-политический риск – риск, обусловленный экологическими акциями протеста;
- эколого-экономические риски – риски, обусловленные финансово-хозяйственной деятельностью.

Классификации экологических рисков позволяет определить субъекты, чья деятельность является источником повышенной опасности для окружающей среды, и провести мероприятия по предотвращению возникновения рисков, а также по защите объекта от воздействия на него экологических факторов рискованной ситуации.

Страхование экологических рисков – виды страхования, предусматривающие ответственность страховщика за риски, связанные с загрязнением окружающей среды:

- страхование ответственности судовладельцев за утечку нефтепродуктов из танкеров и загрязнение ими вод и побережья;
- страхование ответственности за ядерный ущерб, причиненный третьим лицам в процессе мирного использования ядерной энергии;
- страхование ответственности за загрязнение грунтовых вод, земли и воздуха;
- страхование ответственности за ущерб от горнодобывающей деятельности и т. д.

Потенциальная опасность промышленного объекта характеризуется в общем случае двумя факторами: вероятностью возникновения аварии и величиной возможного экономического, экологического и социального ущерба.

Таким образом, объект страхования экологических рисков:

- прямые и косвенные убытки, связанные с причинением вреда здоровью и собственности третьих лиц;
- судебные затраты и расходы, произведенные страхователем для уменьшения размеров убытка.

Обычно в объем страхового покрытия входят только случаи загрязнения окружающей среды, связанные с авариями, исключая заранее запланированные выбросы, а также убытки, связанные с преднамеренными действиями страхователя.

Цель страхования экологических рисков – покрытие убытков страхователя, связанные с необходимостью возместить ущерб, который понесли третьи лица в результате загрязнения окружающей среды, явившегося следствием деятельности страхователя.

Страхование экологических рисков основывается на действующих нормах природоохранного законодательства того или иного государства.

Правовое регулирование страхования в Беларуси осуществляется в первую очередь Гражданским кодексом Республики Беларусь, главой 48, но эта глава, в отличие от Гражданского кодекса Российской Федерации, не содержит статей по экологическому страхованию. Белорусское законодательство об охране окружающей среды регламентирует три экономических механизма обеспечения охраны окружающей среды: платежи за пользование природными ресурсами, лимиты на пользование природными ресурсами и экологическое страхование. В законе Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» от 26 ноября 1992 г. № 1982-ХІІ отмечается только, что «Право граждан Республики Беларусь и иных лиц, проживающих на ее территории, на здоровую и благоприятную для жизни и здоровья окружающую среду обеспечивается: ... возмещением в добровольном и судебном порядке вреда, причиненного здоровью и имуществу граждан в результате загрязнения окружающей среды и иных вредных воздействий на нее, в том числе последствий аварий и катастроф...».

О необходимости развития экологического страхования свидетельствует международная практика. В США и странах Европейского союза действует специальное направление страхования экологических рисков. Свое развитие экологическое страхование получило и в странах СНГ. В 2003 г. был принят Модельный закон стран СНГ «Об экологическом страховании». В 2004 г. вступил в силу Закон Азербайджанской Республики «Об экологическом страховании», в 2005 г. в Республике Казахстан принят Закон «Об обязательном экологическом страховании». На Украине первоначально порядок добровольного экологического страхования, определялся Законом Украины «Об охране окружающей природной среды». В настоящее время Укрстрахнадзор лицензирует страховые компании, разработавшие собственные правила экологического страхования.

Развитие страхования экологических рисков требует решения ряда задач: классификация рисков, подлежащих страхованию; установление пределов материальной ответственности за возможный экологический ущерб; разработка методов количественных показателей экологического ущерба; разработка законодательной базы экологического страхования; формирование системы административной и общественной поддержки экологического страхования; создание новых методов стимулирования деятельности предприятий и страховых организаций по экологическому страхованию.

На современном этапе развития экономических отношений в международной практике безопасность и надежность различных технологических систем основываются на анализе, оценке и управлении риском, который включает все системы безопасности.

Такой подход позволяет для любого предприятия разрабатывать свою, наиболее подходящую схему постоянного контроля за уровнем надежности объектов и соответствующего управления. Результатом внедрения и использования концепции анализа и оценки экологического риска предприятиями станет не только уменьшение величины эколого-техногенного и эколого-экономического ущерба, но и повышение эффективности производства.

КРЕДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ТРУДА

**Н. И. Егоренков, С. С. Дрозд, Е. Н. Казакова,
Ю. Е. Рублевская, М. Н. Стародубцева**

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Чем крупнее средства труда, тем больше возможностей у хозяйствующего субъекта, тем выше его экономический потенциал. Вследствие этого концентрация и централизация средств труда является основной тенденцией в развитии экономики. Так появились и стали в настоящее время ведущей организационной формой производства акционерные общества, включая транснациональные компании. Так появилась и неуклонно увеличивается в объеме (закон Вагнера) государственная производственная собственность. Но этот процесс сопровождается бюрократизацией системы управления, что увеличивает вероятность принятия неэффективных управленческих решений. В итоге рост эффективности, связанный с укрупнением средств труда, затормаживается и может не только прекратиться, но и смениться спадом. Укрупнение предприятий, рост государственной собственности ведет к тому, что труд и производительные силы становятся все более общественными по своему характеру,

а управление ими осуществляется все более узким слоем людей (увеличивается степень отстранения трудящихся от процессов распоряжения-управления собственностью). Крайний случай укрупнения производственной собственности (национализация средств производства и природных ресурсов) впервые был осуществлен большевиками в начале XX в. в России. Сегодня не вызывает сомнений, что крах советской экономики в конце XX в. был связан именно с предельной бюрократизацией управления народным хозяйством, с управлением им узким слоем людей (номенклатурой, партийно-административным аппаратом), с отчуждением трудящихся от средств труда.

Очевидно, что возникает явное противоречие. Укрупнение средств труда, осуществляемое в принятых в настоящее время формах, увеличивает их потенциал, но эффективное использование этого потенциала оказывается невозможным вследствие растущего отчуждения от них трудящихся. Осознание этого противоречия не является открытием нашего времени, его хорошо понимали уже в начале XX в., в том числе в России (например, анархисты и эсеры). Анархисты, эсеры и большевики выступали за обобществление средств труда, включая землю, за социализм, да и лозунг у них был один и тот же («землю – крестьянам, фабрики – рабочим»). Однако обобществление средств труда для большевиков означало *национализацию*, точнее передачу в государственную собственность и соответственно в управление государственному аппарату средств труда, а для эсеров и анархистов – *социализацию*, т. е. их передачу в общественную собственность и соответственно в управление непосредственным производителям (в уравнительное пользование). Критикуя большевиков, анархист А. Карелин писал в книге «Государство и анархия»: «Рабочие ныне национализированных предприятий остались теми же наемными рабочими, что и раньше. Они ведут дело производства, но над ними стоят такие же властные хозяева, как и на капиталистических предприятиях. Не все ли одно – акционерное общество или государство будет эксплуатировать рабочих. Разница только в том, что с государством как монополистом борьба труднее». Он утверждал, что осуществляемая большевиками национализация – не шаг к социализму, а шаг к государственному капитализму. Кстати, еще Ф. Энгельс писал в «Анти-Дюринге» про «фальшивый социализм...», объявляющий без околичностей социалистическим *всякое... обращение средств производства в государственную собственность*».

Следует отметить, что анархисты и эсеры не являлись сторонниками захвата и раздела ни земли, ни предприятий: «Фабрики, заводы и пр. не являются “собственностью” рабочих, занятых в данном производстве или работающих на данной фабрике, – нет: все принадлежит всем трудящимся, и каждый имеет одинаковое количество прав на ту или иную фабрику, на тот или иной завод, на тот или иной рудник» («Голос труда» 11.01.1918 г.). Но жизнеспособных методов реализации социализации средств труда ни анархисты, ни эсеры не предложили. Камнем преткновения оказались товарно-денежные отношения (анархисты и эсеры, как и большевики до НЭП, выступали за отмену товарно-денежных отношений, за непосредственный продуктообмен).

Если проблема эффективного управления государственными средствами производства, природными и финансовыми ресурсами, бюрократизация власти и органически присущая бюрократической системе коррупция чиновников были в XX в. головной болью в «социалистических» странах, то сегодня она во весь рост встала перед каждой промышленно развитой страной. Например, доля государственных финансов в ВВП уже составляет в США почти 40 %, в основных странах ЕС – около 50 %, в Швеции – более 65 %. В промышленно развитых странах правительство с аппаратом государственных чиновников всех уровней становится сегодня самым крупным хозяйствующим субъектом. Бюрократизация управления характерна и для крупных фирм.

Выход из ситуации современные управленцы видят в создании «народного капитализма» – в ограничении доли государственной собственности 30–40 %, приватизации «излишней» ее части и в превращении каждого работника в акционера – совладельца предприятия. Для государств с преобладающей долей государственных средств труда предлагается массовая приватизация. Пионером реализации идеи «народного капитализма» выступила М. Тэтчер. Но опыт Великобритании показал, что за четверть века рядовому британцу так и не привили привычки к индивидуальному владению акциями. Более того, доля индивидуальных держателей акций за это время стала даже меньше, чем доля корпоративных владельцев, а доля государственных финансов в ВВП увеличилась. Массовая же приватизация в бывших «социалистических» странах привела к социально-экономическим катастрофам невиданных в мирное время масштабах. Чем крупнее страна, тем очевиднее этот итог. Предтечей «народного капитализма» считается П.-Ж. Прудон, который предлагал раздроблять помещичьи имения и организовывать крестьянские хозяйства (говоря современным языком, фермерские). Маркс и Энгельс оценили это предложение как попытку повернуть вспять колесо экономики.

Таким образом, вопрос о том, как совместить укрупнение средств труда, увеличивающее потенциал хозяйствующего субъекта, с их социализацией, т. е. превращением каждого работника в хозяина на производстве, что обеспечивает высокую производительность труда, до сих пор остается открытым. Ответ подсказывает практика. В настоящее время широкое распространение получает аренда (лизинг) средств труда (товарный кредит). При этом увеличивается доля чистого (обслуживание берет на себя лизингополучатель) и возобновляемого, в том числе генерального лизинга, позволяющего не только производить замену технологически связанного оборудования, но и дополнять список оборудования без заключения нового соглашения. Лизинговые операции расширяются качественно (в лизинг передаются производственные комплексы). Логическое завершение процесса – долевая (уравнительная) аренда государственных средств труда – распоряжение-управление и пользование ими трудящимися на принципах кредита. Этот принцип реформирования права распоряжения-управления и пользования средствами труда в совокупности со свободной *кооперацией* товаропроизводителей в отличие от реформирования права владения ими (приватизации) полностью решает проблему их социализации. Он ликвидирует наемный труд («наемное рабство», как его называл К. Маркс), бюрократизацию системы управления, превращает трудящихся в ответственных хозяев на производстве, а государственную собственность – в общественную. Он не противоречит представлениям основоположников научного социализма о справедливом обществе. Так, Ф. Энгельс, возражая против предлагаемого П.-Ж. Прудоном раздела земель помещиков, писал, что «фактическое овладение всеми орудиями труда со стороны трудящегося народа не исключает... сохранения найма и сдачи земли в наем». Аренда как товарный кредит может быть дополнен денежным кредитом при условии исключения или ограничения наемного труда.

КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ АГРЕГАТНОЙ КОНЦЕПЦИИ ИНДЕКСОВ

С. С. Захорошко

Гродненский государственный аграрный университет, Беларусь

Агрегатная концепция индексов имеет множество сторонников (Б. Мюджетт, Ф. Миллс, У. Кроу и др.). Б. Мюджетт относит агрегатные формулы к классу отличных. Ф. Миллс считает, что при сравнении двух периодов лучшими являются «идеальная формула» и формула с арифметически скрещенными весами. В. Винклер, сравнивая

разные формулы, пришел к выводу, что только агрегатные индексы «...не нуждаются в защите, так как их экономический смысл самоочевиден» [1, с. 43].

Не приняли агрегатную форму Г. Дюон, Ю. Вартия, А. Фогт и Г. Тейл. Например, Г. Дюон предлагает проводить вычисления по «идеальной» формуле и индексу Эджуорта. Не соглашаясь с системой взвешивания, он советует отбросить большинство агрегатных формул, включая индексы Ласпейреса и Пааше, как теоретически несостоятельные. Ю. Вартия, А. Фогт и Г. Тейл предлагают свои собственные алгоритмы как альтернативные агрегатным.

Известные теоретики индексного метода советского периода Н. М. Виноградова, Г. Бакланов, а также современные российские исследователи Э. Б. Ершов, В. П. Сергеев, отмечали недостатки конструкции, системы взвешивания и других агрегатных формул. На отсутствие соответствия между значениями агрегатных индексов и абсолютными приростами указывали С. Югенбург и С. Струмилин.

Наиболее распространенными агрегатными взвешенными индексами являются алгоритмы Ласпейреса, Пааше:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}; \quad (1)$$

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} \quad (2)$$

и два алгоритма продукции

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}; \quad (3)$$

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_1}, \quad (4)$$

а также производные от них среднеарифметические и среднегармонические формы.

В 30-х гг. XX в. экономическую основу агрегатных индексов обосновал В. И. Борткевич. Он считал, что при сравнении двух периодов следует пользоваться либо текущими, либо базисными весами, а при сопоставлении нескольких периодов – постоянными весами [2]. Однако выдвинутой аргументации оказалось недостаточно, и в современный период центральной проблемой агрегатной парадигмы по-прежнему является система взвешивания, т. е. обоснование выбора соизмерителей (весовых коэффициентов, весов).

Поскольку вопрос выбора между весами текущего и базисного периодов в теоретическом плане считается крайне сложным, постольку обычно рекомендуются как лучшие формулы Ласпейреса и Пааше, либо индексы с арифметически или геометрически скрещенными весами. Выбор конкретной формулы обычно осуществляется в соответствии с основным принципом индексной методологии: любой индекс должен соответствовать реальным экономическим процессам, протекающим в условиях конкретного места и времени.

Агрегатный взвешенный индекс всегда охватывает собою не один, а целую систему признаков. Отсюда возникает вопрос о подборе дополнительных признаков, включаемых в индекс наравне с индексируемым, или, как говорят, о взвешивании. Задача статистика состоит не в том, чтобы произвольно выбрать те или иные при-

знаки (веса) для совместного учета с индексируемым признаком, а в отыскании системы признаков, реально связанных друг с другом.

Каждый агрегатный индекс всегда содержит условную величину. Например, в (1) условен числитель, а в (2) – знаменатель: перемножаются уровни явлений, относящиеся к разным периодам времени. В индексах цен (1) и (2) веса (q) приняты соответственно на уровне базисного и отчетного периода; в индексах продукции (3) и (4) соизмерители (p) также взяты на уровне базисного и отчетного периода. Считается, что элиминируя один из показателей, индексы цен характеризуют среднее изменение цен, а индексы продукции – среднее изменение количества проданных товаров.

В агрегатных индексах один из сопряженных показателей характеризует уровень явления, а второй используется в качестве весового коэффициента. При такой форме взаимосвязи между явлениями показатели, характеризующие их, не должны тесно коррелировать между собой, иначе индекс покажет не соответствующий истине результат.

Между тем в большинстве агрегатных формул показатели, составляющие индексные наборы, коррелируют. Как известно при снижении цен объем реализации, как правило, возрастает. Поэтому в индексе цен Пааше мы сталкиваемся с отрицательной корреляцией. Изменение объемов производства несомненно повлечет изменение затрат на единицу продукции. Поэтому в индексе продукции $I_q = \frac{\sum q_1 z_1}{\sum q_0 z_1}$ бу-

дет проявляться сильная положительная корреляция затрат с объемом выпуска.

Далее, сводные индексы цен интерпретируются как однофакторные показатели, а индексы продукции, как двухфакторные. Считается, что алгоритмам Ласпейреса и Пааше нет альтернативы, а к индексам продукции можно отнести не только соотно-

шения (3) и (4), но и такие конструкции, как: $I_q = \frac{\sum q_1 z_1}{\sum q_0 z_1}$ и $I_q = \frac{\sum q_1 t_1}{\sum q_0 t_1}$. Аргумента-

ция сводится к тому, что при сопоставлении индексных наборов цен, объем продукции (q) выступает лишь как вес, в то время как в индексе продукции p , z и t являются полноправными факторами-соизмерителями.

Меж тем, как известно, индексы – это суть средние величины. Мы знаем, что средние величины являются двухфакторными показателями, так как зависят от уровней признака и структуры совокупности. На этом основании, а также, поскольку рассмотренные индексные наборы также содержат два фактора, делаем вывод, что и агрегатные индексы цен двухфакторные показатели.

Кроме отмеченных недостатков агрегатные индексы не соответствуют критериям обратимости факторов, круговой сходимости, монотонности.

Следовательно, концепция взвешивания имеет зыбкую основу.

Литература

1. Winkler W. Quelques observations critiques sur les nombres indices, Cahiers du seminaire d'econometrie, 1956, № 4. – P. 43–53.
2. Bortkiewicz L.V. Zweck and Struktur einer Preisindexzahl, Nordisk Statistisk Tidskrift, Band 4, 1925. – P. 34–45.

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т. Г. Климович

*Белорусский государственный аграрный технический университет,
Беларусь*

В условиях рынка, когда взаимоотношения предприятий строятся на коммерческом расчете, необходимо знать финансовое положение как свое, так и партнеров.

Обзор литературы свидетельствует, что вопрос о сущности финансовой устойчивости – дискуссионный и недостаточно разработанный. Одни авторы трактуют это понятие как запас источников собственных средств, характеризующих финансовую независимость внешних заемных средств, другие – как платежеспособный спрос, состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала в условиях допустимого риска. Данному определению противоречит мнение, что концепция заключается в обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. Однако вышеизложенные интерпретации являются сложными. Запасы незавершенного производства, готовой продукции и других товарно-материальных ценностей могут оказаться труднореализуемыми для погашения долгов. Многие предприятия при наличии собственных средств могут быть неплатежеспособными, в то время как другие способны развивать производство, последнее достигается за счет оптимальной финансовой стратегии. Поэтому следует согласиться с тем, что предприятия должны обладать гибкой структурой финансовых ресурсов. Таким образом, под финансовой устойчивостью следует понимать платежеспособный спрос, консолидацию финансовых ресурсов при сбалансированном привлечении заемных средств, что обеспечивает развитие предприятия, его предсказуемость во взаимоотношениях с другими контрагентами рынка.

В условиях экономической самостоятельности многие предприятия могут маневрировать ресурсами за счет проявления новых источников их формирований. С одной стороны, это позволяет наращивать ресурсы, а с другой – повышает степень риска потерять имеющиеся денежные средства. В условиях рыночной экономики возникает необходимость в совершенствовании управления денежным потоком. Ряд экономистов под финансовыми ресурсами понимают либо денежные средства, либо денежные фонды. По их мнению, финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта представляют собой денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Некоторые экономисты рассматривают кредитные ресурсы как дополнительный источник, то есть кредит представляет собой особую форму ресурсов, участвующих в кругообороте предприятия. Однако как показывает опыт зарубежных стран, кредитными источниками пользуются не «бедные», а высокорентабельные предприятия в целях эффективного использования средств. Кредит представляет собой в данном случае экономический рычаг, а не средство помощи. Рациональное использование ресурсов означает выбор структуры капитала предприятий при определенной организации производственной деятельности. Нерационально размещать финансовые ресурсы в не используемые предприятием производственные запасы, оборудование и т. д. При этом следует учитывать, что большие запасы денежных средств обесцениваются в условиях инфляции. Один из аспектов решения данной проблемы – определение границ финансовой устойчивости.

Таким образом, определение границ финансовой устойчивости предприятий, выработка самостоятельной финансовой стратегии, выявление резервов и возможностей ее реализации позволяет снизить степень риска банкротства из-за дефицита финансовых ресурсов как внутри предприятия, так и в целом по региону.

Но среди экономистов отсутствует единое мнение по поводу определения методики анализа финансовой устойчивости предприятия. Излагаемые в экономической литературе по этой проблеме точки зрения можно сгруппировать: а) устойчивость финансового состояния можно оценить с помощью рейтинга; б) для оценки финансовой устойчивости предприятий необходимо использовать систему показателей.

Рейтинг предприятий – это система сравнительной оценки деятельности, основанная на финансовых показателях работы и данных баланса. Оценивать устойчивость финансового состояния предприятий с помощью рейтинга предлагают М. И. Литвинов, А. Д. Шерemet, Р. С. Сайфулин и др. Рейтинговый подход – это система сравнительной оценки деятельности, основанная на финансовых показателях работы и данных баланса. Рейтинговый подход предполагает разработку системы значений показателей, в данном случае для оценки устойчивости финансового состояния предприятий. Эта система включает несколько уровней (групп, категорий) финансового состояния. Конечным результатом оценки является отнесение анализируемого предприятия к той или иной группе. В мировой практике существует три основных метода построения рейтинга: номерной, бальный и индексный.

Но более обоснованной представляется точка зрения ученых, которые финансовое состояние предприятий характеризуют при помощи системы показателей. Так, с точки зрения Г. В. Савицкой, устойчивое финансовое состояние предприятий характеризуется рядом показателей, важнейшим из которых является наличие необходимых финансовых ресурсов для расчетов с поставщиками, финансовыми и кредитными организациями, рабочими и служащими. Финансовое состояние, по ее мнению, характеризуется также обеспеченностью собственными средствами, уровнем эффективности их использования.

В зарубежных странах общая оценка устойчивости финансового состояния предприятий осуществляется с помощью специальных коэффициентов, называемых финансово-оперативными показателями. Эти коэффициенты представляют большой интерес для экономистов, т. е. они позволяют установить круг сведений, важный для оценки финансового состояния предприятий с целью принятия обоснованных решений, элиминируют искажение инфляции.

Итак, мы видим, что множество мнений по выбору показателей затрудняет в определении перечня, наиболее полно характеризующего финансовое состояние. Нельзя не согласиться, что все мнения схожи и при их сочетании можно получить наиболее пригодный вариант к тем или иным условиям.

Исследования показывают, что реальное определение финансового состояния – сложный и трудоемкий процесс, требующий рассмотрения множества возможных подходов, интерпретаций и вариантов.

ФИНАНСОВЫЕ КРИТЕРИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

И. И. Колесникова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

При оценке инвестиционной привлекательности предприятия среди прочих критериев очень важное место отводится финансовым критериям. При этом необходимо учитывать, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов предприятия и его собственников. Государство заинтересовано в получении максимальной суммы прибыли в бюджет; руководство предприятия стремится направить большую сумму прибыли на расширенное производство; а акционеры заинтересованы в повышении их доли в использовании прибыли, росте уровня выплачиваемых дивидендов. В качестве основных финансовых критериев рассмотрим финансовые результаты деятельности ОАО республики в период с 2001 по 2006 г. на основе данных нижеприведенной таблицы.

Финансовые результаты деятельности ОАО республики в 2001–2006 годах [1]

Предприятия	Год			
	2001	2003	2005	2006 (9 месяцев)
Всего ОАО	1400	1530	1684	1652
Количество предприятий, выплачивающих дивиденды	691	605	564	606
Удельный вес предприятий, %	49,4	39,5	33,5	36,7
Количество предприятий, имеющих положительную прибыль отчетного периода	995	1085	1309	1184
Удельный вес предприятий, %	71,0	70,9	77,7	71,3
Количество предприятий, имеющих положительную чистую прибыль	787	823	1036	1150
Удельный вес предприятий, %	56,1	53,8	61,5	69,6
Количество предприятий, имеющих одновременно кредиторскую и дебиторскую задолженность*	1376	1503	388	765
Удельный вес предприятий, %	98,3	98,2	23,04	46,3
Дивиденды / Прибыль чистая, %	27,0	3,6	8,1	3,8
Дивиденды / Прибыль, %	18,6	2,4	4,56	2,37
Рентабельность (чистая прибыль/затраты), %	12,9	18,7	9,98	10,8

*За 2001 и 2003 гг. показатель рассчитан по всей дебиторской и кредиторской задолженности, за 2005 и 2006 гг. – по просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы. С 2001 по 2006 г. дивиденды выплачиваются только частью предприятий, доля таких организаций составляет от 49,4 до 36,7 %. Причем за последние пять лет их доля уменьшилась на 12,7 процентных пунктов. Удельный вес предприятий, получающих прибыль, значительно выше веса предприятий, выплачивающих дивиденды. Доля предприятий, имеющих положительную прибыль отчетного периода, колеблется в пределах 71–77 %, а доля предприятий, имеющих чистую прибыль, повысилась за пять лет

с 56,1 до 69,6 %. Это свидетельствует об имеющихся ресурсах в плане увеличения числа предприятий, выплачивающих дивиденды. Потенциалом для выплаты дивидендов обладают более чем две трети предприятий. Однако в настоящее время уровень выплачиваемых дивидендов на предприятиях довольно низкий. Доля дивидендов в стоимости прибыли отчетного периода предприятий составляет 2,4 %, а в стоимости чистой прибыли – 3,8 %. Этого уровня недостаточно для того, чтобы данные предприятия были инвестиционно привлекательными, в связи с чем назревает вывод о необходимости повышения уровня дивидендных выплат на ряде предприятий и расширении числа предприятий, выплачивающих дивиденды.

Исследуем один из показателей, используемых при оценке инвестиционной привлекательности предприятия: P/E – price-earning ratio – соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию. Этот показатель в условиях развитого рынка характеризует степень заинтересованности инвесторов в данном предприятии. P/E показывает, сколько денежных единиц согласны заплатить акционеры за одну денежную единицу чистой прибыли компании. Чем выше значение этого показателя, тем в данный момент инвесторы более высоко оценивают инвестиционные качества организации. Важной характеристикой данного показателя является не только его уровень, но и динамика в сравнении с динамикой P/E других предприятий и с общей динамикой рынка. Это особенно важно для инвесторов, рассматривающих долгосрочный аспект инвестирования. Рассчитаем показатели рыночной активности предприятий, характеризующие уровень дивидендов и прибыли предприятий, распределив предприятия по четырем группам: все предприятия; предприятия, по которым соотношение P/E выше 30 %; предприятия, по которым значение P/E превышает 80 %, и предприятия, по которым соотношение P/E выше 100 %.

В течение исследуемых шести лет обнаружилось, что уровень данного показателя (P/E) для большинства субъектов довольно низкий. Оказалось, что в 2006 г. только 22 субъекта имело значение P/E выше 1, в 2003 г. – 15, а в 2001 г. таких субъектов было только 5. Это означает, что за одну денежную единицу чистой прибыли предприятия акционеры согласны заплатить не менее одной денежной единицы. Доля таких предприятий составляет в 2006 г. 1,5 % от общей численности предприятий. Число предприятий с величиной P/E выше 80 % (т. е. 0,8 рубля за рубль прибыли компании) увеличилось с 10 до 26 единиц в 2006 г. по сравнению с 2001 г. Значение P/E выше 30 % (т. е. 0,3 рубля за рубль прибыли компании) имели в 2001 г. 28 предприятий, в 2003 г. их численность возросла до 121 предприятия (7,8 % от общей численности), а в 2006 г. их численность таких компаний равнялась 37 (2,2 % от общей численности).

Также можно сделать вывод, что высок удельный вес предприятий, имеющих кредиторскую и дебиторскую задолженность. В 2006 г. у 46,3 % предприятий наблюдалась одновременно просроченная кредиторская и дебиторская задолженность, что характеризует низкое качество задолженности предприятия и свидетельствует о замедлении оборачиваемости оборотных активов. Уплата долгов дебиторами – это практически источник средств погашения кредиторской задолженности. Повышение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности создает на предприятии условно свободные средства в размере, соответствующем разнице скорости оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности. Таким образом, одним из путей улучшения финансовых критериев инвестиционной привлекательности предприятий может стать повышение качества задолженности, совершенствование платежной дисциплины.

Литература

1. Статистическая информация: форма № 4 «Информация о результатах финансово-хозяйственной деятельности открытого акционерного общества за 2001–2006 гг.»

КОНТРОЛЬ ПРОПОРЦИЙ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

В. П. Кравченко

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, г. Гомель*

Анализ организации планово-экономической работы в общественном питании показал, что *необходимо изменить методические подходы в оценке эффективности использования трудовых ресурсов, используемые на практике*. При анализе эффективности труда в общественном питании обычно контролируется опережение темпа роста товарооборота на одного работника над темпом роста средней заработной платы, что рассматривается как интенсивное использование трудовых ресурсов организации. Отставание темпа роста производительности труда (рассчитанной по показателю реализации) от темпа роста средней заработной платы еще не является свидетельством неэффективного использования трудовых ресурсов организации, если при этом обеспечивается опережение темпа роста чистой продукции на одного работника над темпом роста средней заработной платы ($I_{\overline{\text{ПТ}}_{\text{ч.п}}} > I_{\overline{3}}$).

Несмотря на то что показатель чистой продукции не находит отражение в отчетности организаций общественного питания, его анализ, на наш взгляд, представляет практический интерес, в связи с тем, что рост чистой продукции создает предпосылки для роста, с одной стороны, оплаты труда работников, относимой на расходы общественного питания, а с другой стороны, – основного финансового показателя – прибыли.

Если темп роста чистой продукции на одного работника опережает темп роста средней заработной платы ($I_{\overline{\text{ПТ}}_{\text{ч.п}}} > I_{\overline{3}}$), то одновременно будет обеспечен опережающий рост прибыли на одного работника над ростом средней заработной платы ($I_{\overline{\text{ПТ}}_{\text{п}}} > I_{\overline{3}}$) и увеличение доли прибыли в чистой продукции, что означает повышение экономической эффективности организации.

Сопоставление темпов изменения объема реализации на одного работника ($\overline{\text{ПТ}}_{\text{Т}}$) и средней заработной платы на одного работника (исходя из расходов на оплату труда) ($\overline{3}$), а также чистой продукции на одного работника ($\overline{\text{ПТ}}_{\text{ч.п}}$) и средней заработной платы на одного работника (исходя из расходов на оплату труда) ($\overline{3}$) целесообразно проводить на основе расчета коэффициентов соотношения данных показателей (1), (2):

$$K_1 = \frac{I_{\overline{\text{ПТ}}_{\text{Т}}}}{I_{\overline{3}}}; \quad (1)$$

$$K_2 = \frac{I_{\overline{\text{ПТ}}_{\text{ч.п}}}}{I_{\overline{3}}}, \quad (2)$$

где K_1 – коэффициент соотношения темпов изменения объема реализации на одного работника и средней заработной платы на одного работника; K_2 – коэффициент соотношения темпов изменения чистой продукции на одного работника и средней заработной платы на одного работника.

Эти коэффициенты могут быть больше или меньше единицы. Совокупная оценка эффективности использования трудовых ресурсов в случае, если оба коэффициента больше или меньше единицы, не представляет сложности. Так, если оба коэффициента превышают единицу ($K_1 > 1$ и $K_2 > 1$), это свидетельствует о росте эффективности использования трудовых ресурсов. Если оба коэффициента меньше единицы ($K_1 < 1$ и $K_2 < 1$), то это означает снижение эффективности использования трудовых ресурсов. В случае, когда $K_1 < 1$, а $K_2 > 1$, т. е. рост объема реализации на одного работника отставал от роста средней заработной платы, однако обеспечено опережение темпа роста чистой продукции на одного работника над темпом роста средней заработной платы, можно говорить о росте эффективности использования трудовых ресурсов. Если $K_1 > 1$, а $K_2 < 1$, т. е. темп роста объема реализации на одного работника выше, чем темп роста средней заработной платы, но при этом темп роста чистой продукции на одного работника отставал от темпа роста средней заработной платы, это свидетельствует о снижении эффективности использования трудовых ресурсов.

Следовательно, в современных условиях при проведении анализа эффективности использования трудовых ресурсов следует ориентироваться не на опережающий темп роста производительности труда (объема реализации на одного работника) над темпом роста средней заработной платы, а на опережение темпа роста чистой продукции на одного работника над темпом роста средней заработной платы.

Несомненно, оптимальным вариантом будет являться соблюдение как первой пропорции ($I_{\text{ПТ}_T} > I_{\frac{1}{3}}$), так и второй пропорции ($I_{\text{ПТ}_{\text{ч.п}}} > I_{\frac{1}{3}}$), при которых и величина $K_1 > 1$, и $K_2 > 1$. Данный вариант будет свидетельствовать о том, что система оплаты труда (установленные расценки за товарооборот) соответствует экономическим возможностям организации, связанным с ростом объемов чистой продукции.

Вариант, когда первая пропорция соблюдена ($I_{\text{ПТ}_T} > I_{\frac{1}{3}}$), а вторая нарушена ($I_{\text{ПТ}_{\text{ч.п}}} > I_{\frac{1}{3}}$), т. е. величина $K_1 > 1$, а $K_2 < 1$ свидетельствует о том, что трудовые ресурсы используются неэффективно. Такая ситуация требует пересмотра расценок оплаты труда в сторону снижения или оптимизации штата работников.

Следовательно, давая оценку эффективного использования трудовых ресурсов организаций общественного питания, необходимо использовать указанные пропорции, позволяющие правильно оценить данную ситуацию.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ГЛУБИНЫ ДЕСТРУКТИВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И ПЕРСПЕКТИВ ИХ ИЗМЕНЕНИЯ

Н. Н. Масалитина

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

В процессе своего развития кризисная ситуация промышленного предприятия проходит ряд качественных переходов, определяющих изменение целей и необходимых направлений управления деструктивным изменением, поэтому эффективность антикри-

зисных процессов напрямую зависит от качества инструментария выбора направления антикризисного управления.

Основными качественно отличными состояниями предприятия под воздействием деструктивного процесса до момента наступления экономической несостоятельности являются:

Состояние устойчивости, в котором эффективное действие комплекса механизмов превентивного управления позволяет предотвратить развитие деструктивных изменений. На этой стадии деструктивный процесс не изменяет состояние предприятия, поэтому экстренные антикризисные воздействия не являются необходимыми и комплекс управления может быть ограничен превентивными мерами.

Состояние квазиустойчивости, в котором углубление кризиса приостановлено за счет действия временных антикризисных мер (использования неденежной формы оплаты, краткосрочного кредитования под погашение задолженности), однако глубокие механизмы противостояния кризису не восстановлены до уровня, достаточного для предупреждения последующих сбоев.

Состояние самостоятельного антикризисного управления, характеризуется продолжением процессов углубления кризиса даже после наиболее полного использования антикризисных мер временного характера. Восстановление устойчивости в таком состоянии требует коренных преобразований, направленных на повышение эффективности хозяйственных процессов и развитие системы превентивного антикризисного управления.

Состояние потенциальной экономической несостоятельности, которое характеризуется наличием законодательно установленных оснований для возбуждения производства по делу о банкротстве должника, но соответствующие судебные механизмы еще не запущены. В этом состоянии самостоятельное антикризисное управление может быть прервано введением законодательно установленных ограничений, поэтому помимо целей повышения эффективности хозяйственных механизмов необходимым является устранение оснований для ограничения хозяйственной самостоятельности.

Построенный организационный механизм управления ранними проявлениями кризисных изменений промышленного предприятия содержит три основных комплекса управления, соответствующих выделенным стадиям деструктивного процесса, с учетом перспективам его изменения.

Первый комплекс ограничивается мониторингом состояния предприятия и прогнозированием.

Второй комплекс наряду с мониторингом и прогнозированием состояния предприятия содержит инструменты анализа потенциально кризисных процессов. К таким процессам следует отнести любые масштабные изменения стратегии предприятия: реализация крупных инвестиционных проектов, реструктуризацию, выход на новые рынки, сопряженный со значительным привлечением ресурсов и пр. Такие процессы направлены на повышение эффективности работы предприятия. Однако они отличаются высокой степенью риска и в случае неблагоприятного развития процесса реформирования могут стать источником глубокого кризиса. Поэтому управление такими процессами отнесено к сфере превентивного антикризисного управления.

Третий комплекс антикризисного управления объединяет полный набор диагностических, прогнозных и аналитических процедур, необходимых для экстренного устранения последствий кризиса и восстановления устойчивости предприятия.

В целях практической реализации указанных комплексов управленческих воздействий разработаны автоматизированные инструменты диагностики и прогнозирования устойчивости предприятия к кризисным изменениям, а также выбора инвестиционных проектов с учетом изменения глубины деструктивных изменений предприятия на каж-

дой стадии кризисного процесса [1], [2]. Кроме того, построен аппарат *выбора комплекса управления*, наиболее соответствующего кризисной ситуации, разворачивающейся на исследуемом предприятии. Выбор комплекса антикризисного управления определяется в первую очередь стадией деструктивного процесса, разворачивающегося на предприятии, кроме того, учтены перспективы изменения этого состояния при условии сохранения сложившейся тенденции, а также в результате антикризисного управления: наличие планов санации или потенциально кризисных процессов (масштабных инвестиционных проектов и пр.).

В целях исследования точности и эффективности применения разработанного организационного механизма в условиях работы промышленного предприятия был выполнен ряд испытаний, основные результаты которых позволяют сделать следующие выводы. Сравнение диагнозов, полученных при помощи разработанных аналитических инструментов с результатами диагностики при помощи классических и современных инструментов, точность которых доказана (модель Г. В. Савицкой, А. В. Черновалова и А. А. Шевчука, рейтинговая модель Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова, а также официальной методики анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности и др.) подтверждает достоверность получаемых оценок. Сравнение ретроспективных прогнозов с фактическими значениями соответствующих величин подтверждает достаточную точность прогнозного инструментария.

Анализ временных затрат позволил установить, что при условии ограничения возможностей разработанных автоматизированных средств анализа теми функциями, которые позволяют реализовать аналогичные аналитические инструменты, а именно экспресс-диагностикой с шагом дискретности, равным одному кварталу, достигается экономия времени в среднем на 20 %. При этом снижается уровень требований к квалификации лица, принимающего решение в области знаний в сфере статистического и финансового анализа. Несколько повышаются требования к навыкам работы с персональным компьютером до уровня владения пакетом MS Office, что в современных условиях не является препятствием для использования разработанного инструментария в практике управления промышленным предприятием.

Таким образом, результаты практических испытаний разработанного инструментария свидетельствуют о достаточно высоком уровне эффективности разработанных аналитических средств, а также о достаточной точности инструментария их выбора.

Л и т е р а т у р а

1. Масалитина, Н. Н. Диагностика кризисных ситуаций предприятия / Н. Н. Масалитина // Белорус. экон. журн. – 2006. – № 2. – С. 76–86.
2. Масалитина, Н. Н. Инструментальный метод поддержки принятия управленческих решений в кризисной ситуации / Н. Н. Масалитина // Вес. Нац. акад. наук Беларусі. Сер. гум. навук. – 2006. – № 5. – С. 95–97.

РОЛЬ АУДИТА В ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В. В. Мякинская

Белорусско-Российский университет, г. Могилев

Влияние налогового аудита на оптимизацию налогов, повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности организаций обусловлено существенностью налоговых обязательств в общей структуре расходов денежной наличности. В результате аудиторского контроля за счет снижения штрафов, пеней повышается финансовая устойчивость организации и предотвращаются нало-

говые санкции за нарушение законодательства. Необходимость налогового аудита закреплена на законодательном уровне через систему налогового учета с целью определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Указанные факторы увеличили потребность заинтересованных пользователей в получении объективной информации относительно достоверности налоговой отчетности, существования и величины налоговых рисков организации.

Исследование существующей практики аудита показало, что налоговый аудит, как специальное аудиторское задание, способствует организации эффективной системы налогообложения в современных условиях, и востребованными являются не только услуги налогового аудита и консультирования, а всевозможные услуги по налоговым вопросам, которые аудиторские организации вправе предоставлять хозяйствующим субъектам. Налоговый аудит в странах ближнего зарубежья получает все более широкое развитие. В организациях возникает необходимость сокращения и оптимизации налоговых платежей, что возможно посредством проведения налогового аудита и выдачи на его основе рекомендаций по оптимизации налогообложения. Меняющееся законодательство, противоречия ряда нормативных актов обуславливают возможность допущения случайных ошибок в определении налоговой базы и исчислении налогов. Таким образом, возникает необходимость в проведении аудиторской проверки расчетов по основным налогам, оказывающим наиболее существенное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. Как показывает практика, контроль за доходами и расходами, формирующими налогооблагаемые базы отдельных налогов, затруднен. Поэтому число рисков для бизнеса увеличивается. Одним из путей обеспечения безопасности деятельности организаций является жесткий контроль за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления налогов и сборов, своевременностью их перечисления в бюджет, что возможно посредством проведения аудита налогообложения.

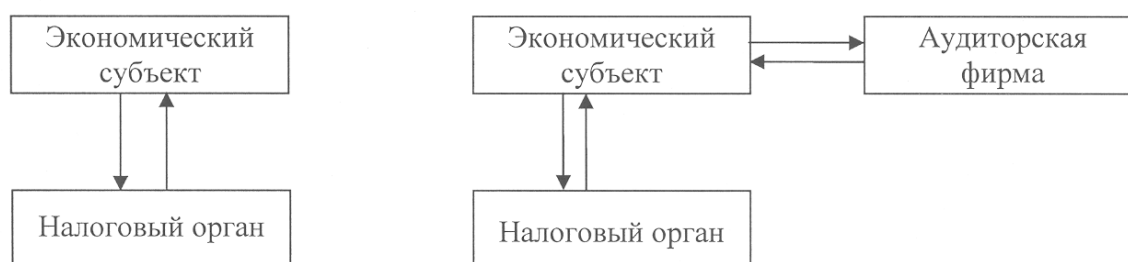
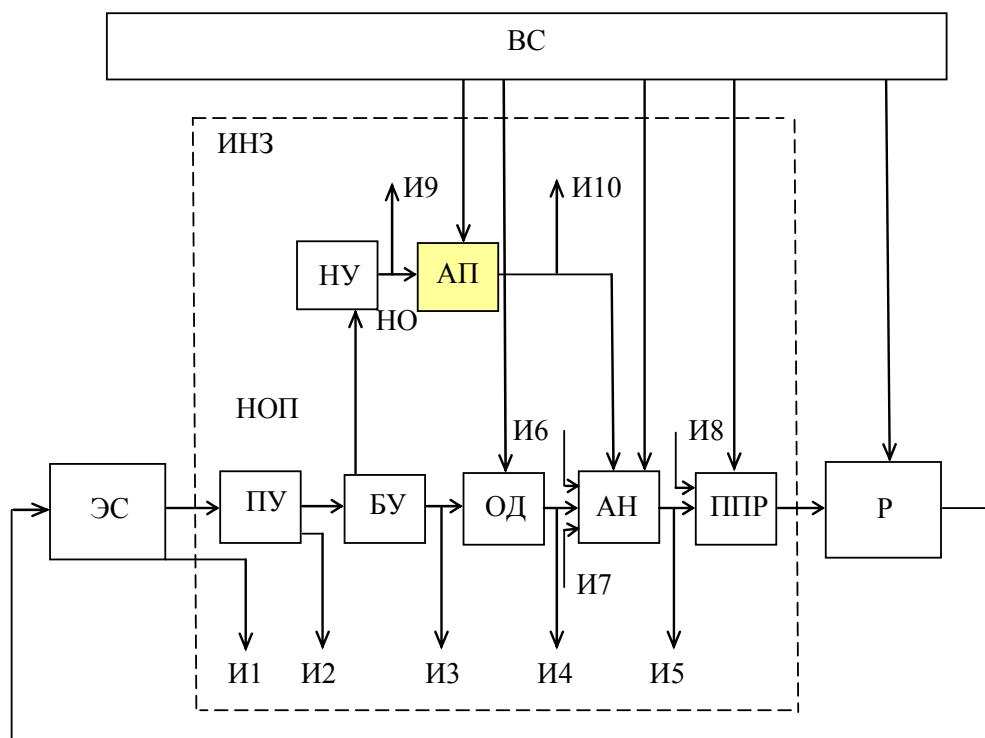


Рис. 1. Существующая и предлагаемая схема взаимодействия субъектов аудиторской проверки налоговой отчетности

Одной из важнейших функций аудитора в предлагаемой схеме взаимодействия субъектов аудиторской проверки (рис. 1) является измерение финансовых рисков, связанных с неуплатой налогов, что выражается в процедурах обработки информации, отраженной в налоговой отчетности. Перспективным направлением является оценка рисков усиления налоговой нагрузки вследствие изменения налогового законодательства и уголовного преследования налогового характера, риска двоякого чтения налогового законодательства и т. д.

Последовательное применение системного подхода предполагает предварительное рассмотрение более общей системы функционирования экономических субъектов (рис. 2) для дальнейшего определения места налоговой отчетности и ее аудиторской проверки в системе информации.



ЭС – экономический субъект	И1 – информация плановая
НУ – налоговый учет	И2 – небухгалтерская информация
АП – аудиторская проверка налоговой отчетности	И3 – бухгалтерская отчетность при отсутствии внешней проверки достоверности или до нее
ПУ – первичный учет	И4 – бухгалтерская отчетность, прошедшая внешнюю оценку достоверности
ПО – первичная отчетность	И5 – результативная аналитическая информация
БУ – бухгалтерский учет	И6 – информация от ЭС для анализа
ОД – оценка достоверности (аудит, ревизия)	И7 – информация из ПО для анализа
АН – анализ	И8 – информация от ЭС для ППР
ППР – поддержка принятия решений	И9 – налоговая отчетность, не прошедшая аудиторскую проверку или до нее
Р – принятие решений	И10 – налоговая отчетность, прошедшая аудиторскую проверку
ВС – внешняя по отношению к ЭС среда	
НОП – налогооблагаемые показатели	
НУ – налоговый учет	

Рис. 2. Система функционирования экономических субъектов

Таким образом, налоговый аудит является не только инструментом измерения достоверности налоговой отчетности, но и инструментом ее повышения, что особенно актуально при выработке управленческих решений.

**ПРИМЕНЕНИЕ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ
В ФИНАНСОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ**

И. И. Очкольда

*Гомельский филиал учреждения образования Федерации профсоюзов
Беларуси «Международный институт трудовых и социальных
отношений»*

Данный подход к финансовому планированию использует оптимизационные возможности линейного программирования. Это предполагает предварительный выбор такой целевой функции, как максимизация стоимости компании. Модель линейного программирования производит оптимизацию этой целевой функции при соблюдении установленных ограничений (максимально допустимые значения коэффициентов «квоты собственника» и выплаты дивидендов). Существуют три этапа подготовки задачи для решения методом линейного программирования:

1. Выделить искомые управляемые переменные.
2. Определить целевую функцию, подлежащую максимизации или минимизации, и записать ее с использованием искомым управляемых переменных. Обычно в качестве целевой функции выступает максимизация прибыли или минимизация издержек.
3. На основе искомым переменных, посредством линейных уравнений или неравенств установить набор ограничений.

Обычно метод линейного программирования используется для решения задач максимизации прибыли, выбора инвестиционных проектов и финансового планирования и прогнозирования. Далее подробнее остановимся на модели Карлетона.

Карлетон [1] и Карлетон, Дик и Доунс [2] построили модель финансового планирования, выбрав в качестве целевой функции максимизацию потока дивидендов:

$$\frac{P_0}{N_0} = \sum_{t=0}^{T-1} \frac{D_t}{N_t(1+k)^t} + \frac{P_T}{N_T(1+k)^T}, \tag{1}$$

где N_0 – общее число обыкновенных акций в период 0; P_0 – суммарная стоимость акционерного капитала в период 0; P_T – совокупная рыночная стоимость акционерного капитала компании в конце периода T ; N_t – число размещенных обыкновенных акций в начале периода t ; D_t – сумма дивидендов, выплаченных за период k – стоимость акционерного капитала при предположении, что риск постоянен и k – константа; N_T – число размещенных обыкновенных акций в период T .

Целевая функция максимизирует приведенную стоимость акционерного капитала, который включает все будущие дивиденды, а также долгосрочные возможности роста. Уравнение (1) есть не что иное, как другая формулировка модели Гордона. Поскольку это нелинейная функция от N_t , для применения метода линейного программирования необходимо ее преобразование в линейное выражение. Представ уравнение (1) как трехпериодную линейную функцию:

$$\begin{aligned} \frac{D_0}{P_0} = & \frac{D_0}{N_0} + \frac{D_1}{N_0(1+k)} - \frac{\Delta E_1''}{N(1+k)(1-c)} + \frac{D_2}{N_0(1+k)^2} - \frac{\Delta E_2''}{N_0(1+k)^2(1-c)} - \\ & - \frac{\Delta E_3''}{N_0(1+k)^3(1-c)} + \frac{P_3}{N_0(1+k)^3}, \end{aligned} \tag{2}$$

где обозначают то же, что и в уравнении (1): новая эмиссия акций за периоды 1, 2 и 3; дивиденды за периоды 1 и 2; оценка части акционерного капитала, потерянной из-за трансакционных издержек и недооценки акций; совокупная рыночная стоимость акционерного капитала в период 3.

Поскольку значения предопределены, их можно убрать из целевой функции и это не повлияет на результаты оптимизации.

На основе этой целевой функции и ограничений в приведенной ниже таблице модель может быть использована для получения прогноза важных переменных, определяющих возможный в будущем финансовый отчет.

Ограничения, устанавливаемые для модели линейного программирования

Ограничения значения переменных: доход, который может быть использован для выплаты дивидендов источники использования средств
Ограничения, связанные с выбором политики: связанные с величиной «рычага» связанные с величиной дивидендов

В таблице ограничение дохода по обыкновенным акциям связано с ограниченностью величины чистого дохода, который можно разделить между акционерами. Ограничения источников и использования средств связано с взаимосвязью инвестиций, дивидендов, эмиссии новых акций и облигаций. Политические ограничения касаются финансовой политики и решений о дивидендах. Политика заимствований (финансовая политика) включает установление максимальной величины «рычага» и покрытия процентов. Ограничения по выплате дивидендов включают: предотвращение чрезмерного накопления денежных ресурсов, минимальное значение роста дивидендов и ограничение коэффициента выплаты дивидендов.

Максимизация целевой функции модели планирования подлежит правовым, экономическим и политическим ограничениям. Благодаря этому линейное программирование в финансовую теорию черты несовершенства рынков и особенностей конкретной компании. Целевая функция и ограничения представляют собой исходную информацию модели планирования. Кроме того, в состав исходной информации входят показатели отчетных документов и прогностические характеристики внешнего экономического окружения.

Результаты моделирования представляют собой принципиальные финансовые решения о величине дивидендов, оборотного капитала, внешнего и внутреннего финансирования. Техника линейного программирования позволяет одновременно получить все эти решения.

Модель обеспечивает достаточную степень детализации прогнозируемых позиций балансового отчета и отчета о доходах и расходах. Иными словами, в этих прогнозируемых отчетах выделен тот минимум показателей, на основании которого можно принимать обоснованные финансовые решения: об инвестициях, оборотных средствах, структуре капитала и дивидендах. Чрезмерная детализация результатов затруднила бы интерпретацию и снизила бы эффективность модели финансового планирования.

Основное различие между методом линейного программирования и системой алгебраических уравнений заключается в том, что модель линейного программиро-

вания оптимизирует план, исходя из классической теории финансов (Гордон, Линтнер), тогда как модель Уоррена-Шелтона включает в финансовый анализ неопределенность и риск с помощью моделей Шарпа, Модильяни-Миллера. Это придает системе алгебраических уравнений большую реалистичность и ее легче использовать, например, при проведении анализа чувствительности.

Литература

1. Carleton W. T. An Analytical Model for Long-range Planning // Journal of Finance. – 1970. – № 25. – P. 291–315.
2. Carleton W. T. C.L. Dick Jr. and David H. Djwnes. Finance Policy Models: Theory and Practice // Journal of Finance and Quantitative Analysis. – 1973. – № 8. – P. 691–709.

КЛАСТЕРНОЕ ЗОНИРОВАНИЕ ЗЕРНОПРОИЗВОДЯЩИХ РАЙОНОВ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. В. Павловец

Белорусская государственная орденов Октябрьской революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия, г. Горки

Зерновое производство является основой аграрного сектора экономики и отраслей АПК. Уровень развития зернового производства традиционно характеризует и определяет социально-политическую и экономическую стабильность в стране, ее продовольственную безопасность, а также является своеобразным индикатором экономического благополучия республики. Именно по показателю абсолютного и душевого производства зерна, размерам переходящих его запасов, наличию резервных фондов, состоянию зернового рынка можно судить не только об эффективности функционирования экономики агропромышленного комплекса и его отдельных отраслей, но и об уровне жизни населения, экономическом могуществе самого государства.

В настоящее время зерновое хозяйство характеризуется противоречивостью, сложностью и динамичностью происходящих в нем процессов. Положительные сдвиги последних лет не должны создавать иллюзию благополучия в зерновом хозяйстве, так как основные базовые экономические показатели развития зернопроизводства остаются низкими и продолжают ухудшаться.

С целью исследования влияния факторов на производство зерна в Гомельской области были выделены и охарактеризованы однородные группы (кластеры) зернопроизводящих районов области по факторам, влияющим на экономическую эффективность производства зерна.

Исследование провели с помощью кластерного анализа с использованием пакета SPSS Version 14.

Для проведения кластерного анализа были выбраны 15 показателей, которые оказывают влияние на производство зерна в области: X1 – урожайность зерновых, ц/га; X2 – качество пашни, балл; X3 – доля прибыльных хозяйств, %; X4 – стоимость основных фондов на 100 га сельхозугодий, млн р.; X5 – наличие энергетических мощностей на 100 га пашни, л. с.; X6 – приходится тракторов на 100 га пашни, шт.; X7 – приходится комбайнов на 100 га посева зерновых, шт.; X8 – внесено органических удобрений на 1 га пашни, т; X9 – внесено минеральных удобрений на 1 га пашни, кг; X10 – средняя реализационная цена 1 т зерна, тыс. р.; X11 – затраты труда на 1 т зерна, чел./ч; X12 – себестоимость 1 т., тыс. р.; X13 – валовой сбор на 100 га пашни, т; X14 – выручка от реализации за 1 т, млн р.; X15 – рентабельность, %.

Методика кластер процедуры представляет иерархическую древовидную кластеризацию. Задача кластерного анализа заключается в том, чтобы на основании данных разбить множество объектов на n кластеров так, чтобы каждый объект принадлежал одному и только одному подмножеству разбиения, объекты же, принадлежащие одному и тому же кластеру, были сходными, в то время как объекты, относящиеся к разным кластерам, – разнородными.

Решением задачи кластерного анализа является разбиение, удовлетворяющее некоторому критерию оптимальности.

В качестве меры расстояния выбран квадрат евклидова расстояния. В качестве стратегии объединения кластеров применялся метод Варда, который позволяет сгруппировать районы в n -е количество кластеров с характерными признаками.

На основе полученных результатов можно сделать вывод, что на территории Гомельской области в природно-экономических условиях 2006 г. сформированы 3 кластера (сильный, средний, слабый), основные экономические показатели которых представлены в нижеприведенной таблице.

Экономические показатели кластеров Гомельской области, 2006 г.

Показатели по кластерам	Сильный кластер	Средний кластер	Слабый кластер
Количество районов в кластере	3	12	6
Урожайность зерна, ц/га	24,2	20,7	18,9
Валовый сбор на 100 га пашни, т	122,1	96,0	89,2
Доля прибыльных хозяйств, %	48,1	45,6	41,7
Себестоимость 1 тонны, тыс. р.	169,6	195,6	219,8
Средняя реализационная цена 1 т зерна, тыс. р.	176,3	167,6	165,4
Рентабельность, %	10,5	-3,3	-5,0

Лидирующую позицию по производству зерна в Гомельской области занимает кластер, в который вошли Гомельский, Мозырский и Хойницкий районы. На основании полученных результатов этот кластер можно охарактеризовать как «сильный». Доля прибыльных хозяйств составляет 48,1 %, валовой сбор на 100 га пашни равен 122,1 т. При наибольшей урожайности зерновых (24,2 ц/га), цене реализации (176,3 тыс. р.) и наименьшей себестоимости 1 ц зерна (169,6 тыс. р.) в данном кластере получен уровень рентабельности производства 10,5 %.

В следующий кластер вошли 12 районов: Буда-Кошелевский, Ельский, Житковичский, Жлобинский, Калинковичский, Кормянский, Лельчицкий, Октябрьский, Петриковский, Рогачевский, Речицкий и Светлогорский. Несмотря на свою многочисленность значения показателей невысоки. Урожайность зерна составила 20,7 ц/га, что на 3,5 ц/га меньше, чем показатель «сильного» кластера. Доля прибыльных хозяйств на 2,5 % ниже уровня «сильного» кластера. Себестоимость 1 т – 195,6, тыс. р. (на 15,3 % выше уровня значения показателя «сильного» кластера), средняя реализационная цена 1 т зерна – 167,6, тыс. р. (на 5,2 % ниже уровня значения «сильного» кластера). В итоге полученная рентабельность составляет -3,3 %.

Третий кластер включает 6 районов: Брагинский, Ветковский, Добрушский, Лоевский, Наровлянский и Чечерский. Данную группу хозяйств мы можем охарактеризовать как «слабый» кластер, так как в результате решения получены самые низкие значения показателей. Доля прибыльных показателей составляет 41,7 %. Валовой

сбор зерна на 100 га пашни составляет 89,2 тонны, себестоимость 1 т – 219,8 тыс. р., что на 29,6 % выше «сильного» кластера. В результате уровень рентабельности составляет –5,0 %.

Таким образом, исследование влияния факторов на эффективность производства зерна в Гомельской области по природно-экономическим условиям с помощью кластерного анализа позволило выделить и охарактеризовать три однородные группы (сильный, средний и слабый кластер). Анализ и оценка состояния производства зерна Гомельской области свидетельствуют о том, что в разных сельскохозяйственных предприятиях области показатели урожайности зерновых культур, себестоимости, прибыли, рентабельности и так далее значительно варьируют, что подтверждается количеством районов, вошедших в разные кластеры («сильный» кластер – 3 района, «средний» – 12, «слабый» – 6).

ИЗМЕНЕНИЕ ПОРЯДКА ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Е. В. Тычкова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Основной целью финансовой отчетности является реальное и достоверное представление финансового положения организаций, финансового результата их деятельности, движения денежных средств организации. Бухгалтерская отчетность, составленная в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь, до недавнего времени не обеспечивала такой возможности.

7 марта 2007 г. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь была утверждена Инструкция по заполнению и предоставлению форм бухгалтерской отчетности. Согласно указанной инструкции был существенно изменен порядок формирования показателей бухгалтерского баланса и других форм отчетности.

Новые правила составления бухгалтерской отчетности во многом заимствованы из российских, которые, в свою очередь, основаны на принципах международных стандартов финансовой отчетности МСФО. Такой подход оправдан, поскольку в настоящее время происходит интеграция и глобализация учета и отчетности.

Экономические преимущества перехода на международные стандарты финансовой отчетности заключаются в том, что они направлены на обеспечение прозрачности финансовых данных и отражение реальной экономической ситуации, что позволяет пользователям отчетности принимать правильные, обоснованные экономические решения.

До 7 марта 2007 г. в Республике Беларусь действовала Инструкция по заполнению и предоставлению форм бухгалтерской отчетности, утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь №16 от 17.02.2004 г.

Остановимся подробнее на изменениях порядка составления формы № 1 «Бухгалтерский баланс», поскольку эта форма является основным источником информации для проведения финансового анализа деятельности организации, используется при расчете показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой независимости, деловой активности, рентабельности и др.

По своей структуре актив баланса остается без изменений и, как и прежде, содержит два раздела: I – Внеоборотные активы и II – Оборотные активы.

В первом разделе баланса «Внеоборотные активы» произошли изменения по статье «Вложения во внеоборотные активы». Она стала детализированной и включа-

ет показатель «Незавершенное строительство», который в старой форме баланса отдельно не выделялся.

Второй раздел актива «Оборотные активы» претерпел более существенные изменения. Так, статья «Запасы и затраты» помимо прежних включает показатели: расходы на реализацию, готовая продукция и товары для реализации, товары отгруженные, выполненные этапы по незавершенным работам, а также расходы будущих периодов, которые ранее показывались в пассиве баланса.

Статья «Расчеты с учредителями» исключена из состава дебиторской задолженности и детализирована на 2 показателя: расчеты по вкладам в уставный фонд и прочие расчеты.

Пассив баланса претерпел существенные изменения. Теперь он включает два раздела: III – Капитал и резервы и IV – Обязательства. Напомним, что в старой форме пассив баланса состоял из трех разделов: III – Источники собственных средств, IV – Доходы и расходы, V – Расчеты.

Третий раздел баланса «Капитал и резервы» объединил статьи разделов «Источники собственных средств» и «Доходы и расходы» старой формы. При этом резервный фонд показан в балансе развернуто и включает резервы, созданные в соответствии с законодательством и в соответствии с учредительными документами.

Статьи «Нераспределенная прибыль» и «Непокрытый убыток» объединены в один показатель «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Аналогично статьи «Прибыль отчетного года» и «Убыток отчетного года» объединены в показатель «Прибыль (убыток) отчетного года».

В четвертом разделе баланса «Обязательства» (аналог пятого раздела «Расчеты» старой формы) изменилась детализация кредиторской задолженности. Здесь появился дополнительный показатель задолженности перед покупателями и заказчиками, а показатель задолженности перед учредителями вынесен в отдельную статью и детализирован. В этом разделе появилась статья «Резервы предстоящих расходов», которая ранее показывалась в разделе «Доходы и расходы».

Также следует отметить, что практически все статьи поменяли код строки. Кроме того, в новой форме баланса по строкам не указаны номера счетов, остатки по которым переносились в соответствующие статьи.

Все это значительно затруднит составление бухгалтерского баланса на 1 января 2008 г.

С точки зрения изменений методологии бухгалтерского учета в связи с принятием новой формы баланса следует обратить внимание на такую операцию, как реформация баланса. При реформации баланса остатки по счетам прибылей и убытков переносятся в состав нераспределенной прибыли или непокрытого убытка. Термин «реформация баланса» подразумевает изменение структуры баланса. В старой форме, действующей до 7 марта 2007 г., так и происходило, поскольку прибыль отчетного года и нераспределенная прибыль находились в разных разделах. В новой форме баланса эти статьи находятся в разделе «Капитал и резервы», и перенос остатков не влечет за собой изменение структуры баланса. То есть эту бухгалтерскую операцию уже нелогично называть «реформация баланса».

Существенные изменения претерпели и остальные формы бухгалтерской отчетности.

Проблемой для учетных работников стало то, что Министерство финансов не дало достаточно времени для ознакомления с новыми формами отчетности, и уже первую квартальную отчетность (январь–март 2007 г.) необходимо было составлять в соответствии с инструкцией, утвержденной 7 марта 2007 г. Это может вызвать

ошибки и неточности при составлении отчетности, что значительно снижает степень ее достоверности.

Любая ломка в организации бухгалтерского учета чревата большими затратами сил и средств на замену учетных регистров и программного обеспечения и болезненно воспринимается практическими работниками. Однако эти изменения являются необходимыми, поскольку переход отчетности на международные стандарты является первостепенным условием для привлечения иностранных инвестиций на предприятия Республики Беларусь, выхода страны на рынок, способствуют снижению затрат на привлечение капитала.

Переход на МСФО требует очень большой и кропотливой подготовки как со стороны государства, так и со стороны руководителей и бухгалтеров предприятий. Однако если все препятствия будут устранены и Республике Беларусь постепенно удастся перейти на МСФО, то перед белорусскими предприятиями раскроется ряд привлекательных возможностей для развития бизнеса.

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТОРГОВЛИ: НЕОБХОДИМОСТЬ, СУЩНОСТЬ И МЕТОДИКА

Т. В. Шабловская

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, г. Гомель*

Эффективность работы торговых организаций во многом определяется рациональным финансовым обеспечением, поскольку оно, во-первых, является важным элементом системы финансов хозяйствующего субъекта; во-вторых, обеспечивает стабильность финансово-хозяйственной деятельности организации; в-третьих, во многом определяет стратегию и тактику развития субъекта хозяйствования.

Для принятия эффективных управленческих решений в области финансового обеспечения торговых организаций необходимо, прежде всего, располагать методикой его оценки. При этом мы считаем, что под оценкой финансового обеспечения следует понимать способ, позволяющий раскрыть состояние финансового обеспечения организации. Основной задачей оценки финансового обеспечения, на наш взгляд, является определение эффективности финансового обеспечения и выработка предложений по ее повышению, для чего необходимо изучить бухгалтерскую отчетность субъекта хозяйствования и рассчитанные на ее основе финансовые коэффициенты (показатели).

Понятие «финансовое обеспечение» организации, по нашему мнению, является комплексным, включающим в себя три элемента: формирование, распределение (размещение) и использование капитала, которые и определяют три последовательных этапа предлагаемой нами методики оценки системы финансового обеспечения торговых организаций: 1) оценка процесса формирования капитала; 2) оценка процесса размещения капитала; 3) оценка процесса использования капитала.

Для оценки рациональности (эффективности) каждого из вышеперечисленных этапов мы предлагаем использовать систему показателей, которые отражены в таблице.

**Показатели рациональности источников формирования,
направлений размещения и эффективности использования
капитала торговой организации**

Показатель	Методика расчета
<i>Показатели рациональности источников формирования капитала</i>	
Коэффициент финансового левериджа (Кфл)	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$
Коэффициент качества собственного капитала (Ккск)	$\frac{\text{Резервный фонд} + \text{Прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$
Коэффициент качества заемного капитала (Ккзк)	$\frac{\text{Просроченные обязательства}}{\text{Заемный капитал}}$
<i>Показатели рациональности направлений размещения капитала</i>	
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (Ксми)	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Внеоборотные активы}}$
Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом (Кп)	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Внеоборотные активы}}$
<i>Показатели эффективности использования капитала</i>	
Рентабельность капитала (Крк)	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина капитала}}$
Оборачиваемость капитала (Кок)	$\frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя величина капитала}}$
Рентабельность продаж К(рп)	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}$

Следует отметить, что показатели рациональности источников формирования и направлений размещения капитала, по нашему мнению, необходимо рассчитывать не на начало и конец периода, а в среднем за период, с целью последующей возможности их сопоставления с показателями эффективности процесса использования капитала.

Вместе с тем использование предлагаемых показателей требует обоснованность их нормативных значений. Следует отметить, что разработка методики формирования и обоснования нормативных значений является отдельной, достаточно сложной проблемой. Кроме того, при разработке нормативных значений необходимо учитывать взаимозависимость между показателями. В связи с этим мы предлагаем обойти нормативный подход следующим образом. Поскольку финансовое обеспечение было определено нами как процесс, следовательно, по нашему мнению, для оценки эффективности данного процесса необходимо исследовать не просто показатели рациональности источников формирования, направлений размещения и эффективности использования капитала, а темпы изменения данных показателей по сравнению с прошлым периодом. Для идентификации степени эффективности вышеперечис-

ленных процессов мы предлагаем использовать трехкомпонентные показатели, которые рассчитываются на основе темпов изменения показателей, отраженных в вышеприведенной таблице. Так, в зависимости от темпа роста данных показателей, им может присваиваться два значения: 0 и 1. Для коэффициента финансового левериджа положительным является темп роста, меньше единицы, поскольку это свидетельствует о повышении финансовой независимости организации. Следовательно, в данном случае значение данного элемента трехкомпонентного показателя эффективности процесса формирования капитала составит 1. Если же темп роста превысит единицу, то значение показателя – 0. То же касается и коэффициента качества заемного капитала. Всем остальным показателям единица присваивается в случае, если темп их роста превышает или равен единице, поскольку темп роста больше единицы для коэффициента качества собственного капитала свидетельствует об улучшении качества, для коэффициента текущей ликвидности – о росте собственных оборотных средств и платежеспособности, для коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов – о повышении объемов хозяйственной деятельности и платежеспособности организации, для коэффициента покрытия внеоборотных активов собственным капиталом – о росте собственных оборотных средств и т. д.

В качестве обобщающего формального критерия оценки эффективности процессов формирования, распределения и использования капитала мы предлагаем использовать сумму элементов трехкомпонентного показателя. На основании трех обобщающих показателей исчисляется обобщающий показатель эффективности всей системы финансового обеспечения торговых организаций как сумма этих показателей. Рост значения данного показателя за анализируемый период свидетельствует об улучшении эффективности системы финансового обеспечения торговых организаций.

Данная методика, на наш взгляд, может найти широкое применение, поскольку не требует больших затрат. Благодаря ей можно получить предварительное представление о состоянии финансового обеспечения торговой организации и которое, в случае необходимости, может подсказать, в каком направлении необходимо углубить анализ.

СЕКЦИЯ IV. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РЕФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

С. Е. Астраханцев

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

В рамках Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы планируется «...содействовать развитию крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств граждан». При этом предусмотрено в каждой области «...развитие 100–150 крестьянских (фермерских) хозяйств, оснащенных высокопроизводительной техникой и оборудованием, с высоким уровнем интенсивности и культуры сельскохозяйственного производства». Эффективное использование новой техники и технологий потребует повышения профессионального уровня фермеров и членов их семей. Решение данной проблемы, в рамках Программы, планируется реализовать за счет повышения квалификации, подготовки и переподготовки работников фермерских хозяйств на базе существующих высших и среднеспециальных учебных заведений. По нашему мнению, данное направление не вызывает сомнения и должно рассматриваться как необходимое, но недостаточное. Рост масштабов производства, развитие процессов кооперации и интеграции вызовет возникновение проблемы профессионального обеспечения фермерских хозяйств.

На сегодняшний день в системе профессионального обеспечения крупнотоварных сельхозпроизводителей Беларуси имеется много проблем, которые обстоятельно рассмотрены в [1]. Обеспечение сельхозпроизводителей выпускниками аграрных специальностей высших и среднеспециальных учебных заведений на практике реализуется не полностью по причине:

- низкой закрепляемости специалистов на селе из-за сложных и очень часто не привлекательных профессиональных и жилищно-бытовых условий;
- отсутствия профессионального интереса и добровольного желания работать в сельском хозяйстве и других сферах АПК (данные приведены ниже в виде таблицы);
- выпускники теоретически готовы занимать большую номенклатуру должностей, но в первые годы работы чаще не способны квалифицированно выполнять обязанности ни по одной из них.

Результаты экспресс-опроса студентов специализации «Экономика и управление на предприятии агропромышленного комплекса» ГГТУ им. П. О. Сухого

Вопросник	Структура ответов, %		
	Да	Нет	Затрудняюсь ответить
После окончания университета Вы хотели бы:			
работать в агропромышленном комплексе РБ	36,5	37,6	25,9
работать в сельском хозяйстве	3,5	89,4	7,1
работать на перерабатывающих предприятиях АПК	56,5	27,1	16,5
работать в других сферах АПК	36,5	42,4	21,2
стать главой фермерского хозяйства	9,4	68,2	22,4
получить распределение (работу) в действующее фермерское хозяйство Гомельской области	8,2	78,8	12,9

Потребность обслуживания высококвалифицированными специалистами предприятий в европейском и американском аграрном производстве решается за счет создания национальной информационно-консультационной службы и ее региональных и местных отделений. На основании опыта создания подобных организаций можно выделить несколько основных моделей их организации. Информационно-консультационные службы создаются и функционируют на базе:

- 1) существующих управленческих организаций (министерства, управления, департаменты, комитеты);
- 2) институтов переподготовки и повышения квалификации кадров (ИППК);
- 3) научно-исследовательских институтов;
- 4) как государственное унитарное предприятие;
- 5) как частные консультационные службы;
- 6) высших учебных заведений (аграрных университетов, институтов, колледжей).

Программой возрождения и развития села на 2005–2010 гг. предусмотрено: для существенного повышения уровня профессионального обслуживания сельскохозяйственного производства необходимо внедрить в республике широко апробированный зарубежный опыт создания хозрасчетных консультационных центров. Предполагается, что базой для этого должны быть районные управления сельского хозяйства, функции специалистов которых ныне практически уже изжиты. Так, учет в сельском хозяйстве ныне ведут статистические органы, а контролирующие – службы Госконтроля. Остается консультационная деятельность [1].

Проблемы квалифицированного профессионального обеспечения крупнотоварного сельхозпроизводства актуальны и для развивающихся фермерских хозяйств. Главы фермерских хозяйств также испытывают потребность в квалифицированных специалистах для решения производственных и финансово-экономических задач.

Для выявления основных проблем фермерских хозяйств автором был проведен опрос глав фермерских хозяйств, участвовавших в годовом собрании «Ассоциации

фермеров Гомельской области» (9 февраля 2007 г.). Результаты опроса представлены на следующих диаграммах:

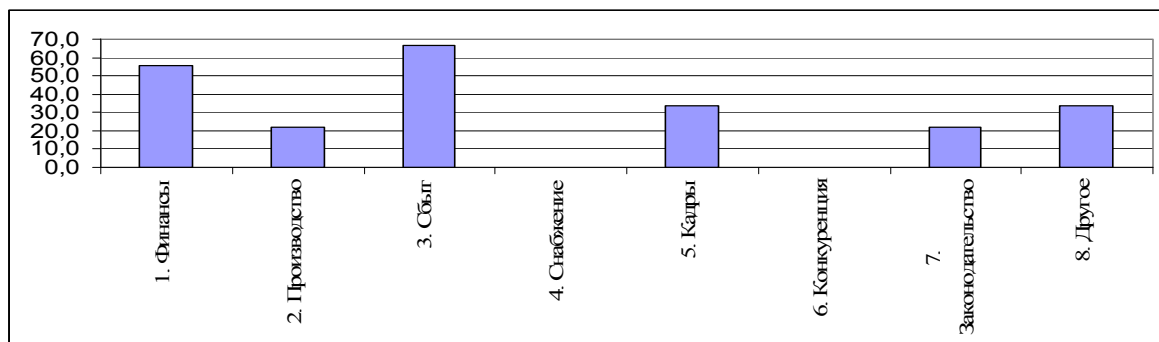
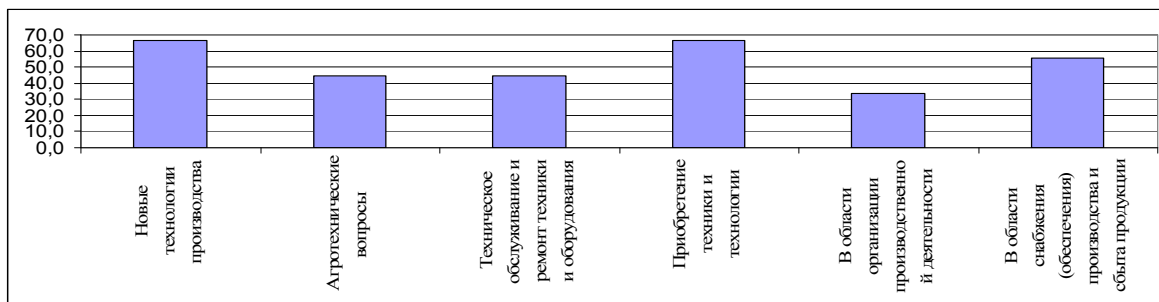


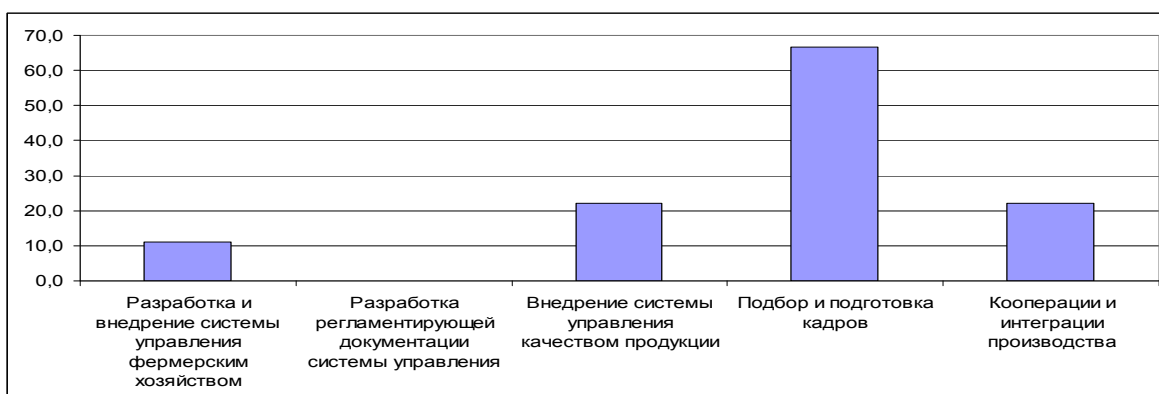
Рис. 1. Основные проблемы фермерского хозяйства



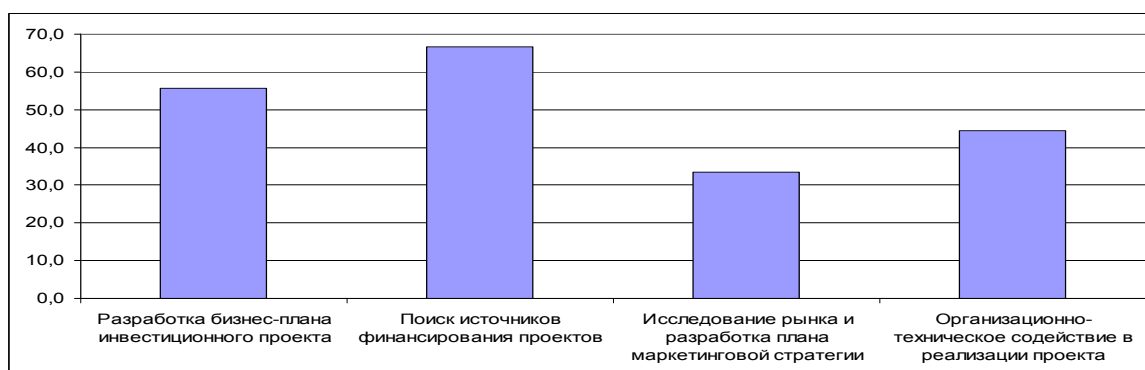
а)



б)



в)



г)

Рис. 2. Необходимость в помощи специалистов со стороны:
 а) в области производства продукции; б) в области экономики и финансов;
 в) в области управления фермерским хозяйством; г) в области инвестиционной деятельности фермерского хозяйства

Направлением решения кадрового обеспечения фермерских хозяйств Гомельской области, по нашему мнению, является организация информационно-консультационной службы (ИКС). Оптимальная модель организации – ИКС, функционирующая на базе ВУЗа и общественной организации, объединяющей фермеров. В качестве основных учредителей хозрасчетной ИКС фермерских хозяйств Гомельской области могли бы выступить ГГТУ им. П. О. Сухого и ОО «Ассоциация фермеров Гомельской области».

Создание гибкой, компактной и рационально организованной ИКС позволит эффективно решить проблему профессионального обслуживания фермерских хозяйств и позволит им эффективно реализовывать цели аграрной политики Беларуси.

Л и т е р а т у р а

1. Попков А. Аграрные кадры села: состояние, проблемы и перспективы / А. Попков // Беларус. нива. – 2006. – 1 июня.

ФЕРМЕРСТВО – ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В РЕФОРМИРОВАНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М. Л. Байда

ОО «Ассоциация фермеров Гомельской области», Беларусь

Развитие сельскохозяйственного производства является одним из важнейших факторов благополучия любого государства, особенно в условиях развития мировых глобальных процессов. Одной из важнейших задач государства является повышение эффективности и устойчивости развития сельскохозяйственного производства. В полной мере это касается и Республики Беларусь.

Во-первых, необходимо интегрироваться в мировую систему хозяйственных связей. Во-вторых, как отмечает доктор экономических наук, профессор Александр Шпак, «...большинство сельскохозяйственных организаций продолжают сталкиваться с проблемами, требующими неотложных решений. Это довольно низкий уровень эффективности производимой продукции, обусловленный рядом объективных и субъективных причин (диспаритет цен, постоянное удорожание материально-технических ресурсов, недостаточное материально-техническое обеспечение хозяйств, медленное внедрение прогрессивных технологий, дефицит кадров и недостаточная квалификация работников, низкая технологическая и производственная дисциплина, чрезмерный перерасход ресурсов в расчете на единицу производимой продукции и другие). Во многих селениях усугубляется демографическая ситуация, бытует пьянство, хищение общественного имущества, допускается бесхозяйственность. Избавится от этих негативных явлений чисто административными мерами практически невозможно. В результате финансовое состояние многих сельскохозяйственных организаций продолжает оставаться тяжелым». В-третьих, как свидетельствуют многочисленные проверки Комитета государственного контроля, приписки достигли небывалых масштабов, что является следствием отсутствия, прежде всего, эффективной земельной реформы и создания эффективных форм хозяйствования на земле.

В подавляющем числе стран мира преобладающей формой работы на земле является фермерство на основе частной собственности. Эта организационно-экономическая форма работы на земле является самой высокоэффективной. В результате анализа работы фермерских хозяйств за рубежом и в Республике Беларусь приходим к выводу, что нужно начинать: во-первых, с введения частной собственности на землю; во-вторых, необходимо подготовить соответствующий нормативный документ – Закон «О частной собственности на землю», для разработки которого привлечь широкий круг специалистов и, прежде всего, глав крестьянских (фермерских) хозяйств. Принять данный документ в 2008 г. и приступить к его реализации. Наделение земель в частную собственность необходимо начинать с крестьянских (фермерских) хозяйств, потому что они уже являются частными производителями сельскохозяйственной продукции, хотя и в урезанном виде, т. к. они не имеют земли в частной собственности, но имеют определенный опыт как частные производители. В-третьих, передача земли должна проходить безвозмездно до 100 га земли. Получать ее должны главы крестьянских (фермерских) хозяйств, которые на момент выделения земли последние три года имеют рост валового производства сельскохозяйственной продукции, рост урожайности и рост эффективности производства. В-четвертых, в принятом Законе «О частной собственности на землю» необходимо ввести на определенный период, скажем на 10 лет, запрет на проведение процедуры купли-продажи земли.

В Гомельской области имеется немало крестьянских (фермерских) хозяйств, главы которых заслуживают того, чтобы они были первыми из первых в получении земли в частную собственность. Хотелось бы назвать эти фермерские хозяйства, где главами хозяйств являются: Шруб М. Г. (Житковичский район); Болоболов С. А., Каунов А. М., Концевой В. П. (Добрушский район); Линкевич Ю. А., Лемеза М. Н., Залесский А. Э., Чмель П. А. (Речицкий район); Парфеньков Л. Н., Парфеньков А. Н., Серебряков А. И., Федянин А. В., Таниевич Н. Д., Аксенчик В. Н. (Гомельский район); Крупенко Н. Г. (Светлогорский район); Романенко В. М., Киселевский Ф. М., Немцев Ю. П., Немцев А. П., Немцев В. П., Мочальник И. П. (Буда-Кошелевский район); Пашук М. Н., Радиванович Н. Н., Михалюк А. В., Берченко Е. В. (Жлобинский район); Волынец П. А., Дубина В. В. (Петриковский район); Бычков В. И. (Кормянский район); Точилин В. К. (Ветковский район); Яковлев И. С. (Ельский район); Змушко В. И., Змушко Н. И., Бондарчук А. А. (Калинковичский район); Королев П. В. (Ветковский район); Страховский В. К., Сычневский С. В., Шур Г. П. (Лельчицкий район); Башмак А. К., Чернушевич И. И. (Лоевский район); Шпаков В. Л., Федорович А. И., Логвиненко В. В., Купреев Ю. Г. (Рогачевский район); Гордиенко А. В., Чубай А. С. (Хойникский район) и многие другие. Данные фермерские хозяйства составляют золотой фонд фермерства Гомельской области, а некоторые – фонд Республики Беларусь.

Необходимость реформирования вытекает из того, что в Республике Беларусь выполняется Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 года. Согласно этой программе в каждой области, во-первых, должно быть развито «... 100–150 крестьянских (фермерских) хозяйств, оснащенных высокопроизводительной техникой и оборудованием, с высоким уровнем интенсивности и культуры сельскохозяйственного производства». Во-вторых, должно быть обеспечено совершенствование законодательства о крестьянских (фермерских) хозяйствах, в том числе в области имущественных и земельных отношений. В-третьих, нужно содействовать кооперации крестьянских (фермерских) хозяйств с крупнотоварными и перерабатывающими предприятиями. В развитие данного положения Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь обратилось к Белорусскому общественному объединению фермеров и к областным Ассоциациям изложить программу развития крестьянских (фермерских) хозяйств.

Общественное объединение «Ассоциация фермеров Гомельской области» разработало Производственно-экономическую программу развития фермерства в Республике Беларусь на 2008–2015 годы, изложив основную концепцию развития фермерства в нашем государстве в плане дальнейшего развития данного сектора экономики на основе частной собственности на землю, где государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств должна быть направлена на совершенствование законодательства о крестьянских (фермерских) хозяйствах, включая вопрос о введении частной собственности на землю для основных производителей сельскохозяйственной продукции, создание фонда гарантий сельскохозяйственных кредитов как мощнейшего фактора поддержки начинающим фермерским хозяйствам, осуществление ряда мероприятий по привлечению в ряды фермерства выпускников высших и средних учебных заведений сельскохозяйственного профиля, организацию строительства жилья для начинающих фермеров, значительное улучшение материально-технического обслуживания фермерских хозяйств.

Организация подготовки глав фермерских хозяйств в ГГТУ им. П. О. Сухого, организация и выполнение поставленных задач позволит наполнить фермерскую

среди новым содержанием и поднять на более высокий уровень производство сельскохозяйственной продукции и оживить жизнь в глубинке.

ОРГАНИЗАЦИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗИРОВАННЫХ ОТРЯДОВ ПО ВОЗДЕЛЫВАНИЮ ЛЬНА ПРИ ЛЬНОЗАВОДАХ

Е. Н. Бобкова

*Белорусская государственная орденов Октябрьской революции
и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия, г. Горки*

Льноводство в Беларуси является одной из исторически сложившихся отраслей сельского хозяйства, имеющей стратегическое значение из-за ее экспортной ориентации и необходимости обеспечения крупного Оршанского льнокомбината конкурентоспособным отечественным сырьем. Еще в 1890 г. в белорусских губерниях было произведено 46 тыс. т льноволокна, из которых 30 тыс. т поставлено на экспорт. В наиболее благоприятные по погодным условиям годы в хозяйствах БССР производилось до 25 % общесоюзного валового сбора льноволокна, а доля стран бывшего СССР (Россия, Беларусь, Украина, Литва) составляла в 1989–1991 гг. 40 % мирового производства льноволокна. В настоящее время (2003–2005 гг.) доля этих стран упала до 17%, доля Беларуси среди них составляет 37–38 %.

Начиная с XX века снижается конкурентоспособность отрасли. Во многом это связано со значительным ростом уровня интенсивности производства льна в странах Западной Европы, что привело к снижению удельного расхода ресурсов и себестоимости продукции.

Кроме того, за последние 15 лет значительно снизился технический потенциал сельского хозяйства страны. Так, если в 1990 г. энергетические мощности сельского хозяйства составляли 36,4 млн л. с., то в 2005 – 19,7 млн или 54 %, количество тракторов снизилось на 52 %. В этих условиях крайне важно восстановить технический потенциал сельского хозяйства, поскольку интенсивные машинные технологии являются фактически единственным резервом повышения эффективности возделывания льна в направлении повышения урожайности и качества льнопродукции, экономии материально-технических и энергетических ресурсов.

В этой связи важным направлением реформирования отрасли является организация возделывания льна и заготовки льнотресты механизированными отрядами, создаваемыми при льнозаводах. Интенсивное развитие данные формирования получили в 2002–2004 гг., основными предпосылками чему послужили низкий уровень механизации возделывания льна-долгунца в льносеющих хозяйствах, обострившийся спрос на услуги механизированных отрядов.

Востребованность услуг, предоставляемых механизированными отрядами, подтверждается на практике. Так, за период с 2002 по 2004 г. этими формированиями выполнена значительная доля в общем объеме работ. Силами механизаторов в 2003 и 2004 гг. проведено теребление льна соответственно на площади 16 899, 10 728 га, что составило соответственно 23,7 и 14,1 % от общереспубликанского объема работ за указанные годы.

Следует отметить, что средняя урожайность льнотресты, произведенной мехотрядами, в переводе на льноволокно превышает средний показатель по всей сырьевой зоне на 0,2–1,0 ц/га. Наблюдается также рост качественных показателей льнотресты, производимой мехотрядами, что не может не сказаться положительно на увеличении

конкурентоспособности льноводства. Если в 2003 г. средний номер полученной тресты составлял 0,77, то в 2004 г. – 1,0.

Высокая эффективность мехотрядов подтверждается также значительными выработками на одну машину. Так, годовая загрузка одного льнокомбайна в среднем по льнозаводам Минской области составляла в 2004 г. 82 га, в то время как в льносеющих хозяйствах – 52 га или на 37 % ниже.

Сегодня льносеющие хозяйства отказываются от привлечения людей для подъема тресты со стлищ вручную по той причине, что механизированная уборка снижает затраты человеко-часов на один гектар в 5 раз. Поэтому в 2007 году была поставлена задача – 95 % тресты заготовить в рулонах.

Однако, несмотря на положительный опыт производства конкурентоспособной продукции механизированными отрядами льнозаводов, такая форма организации производства льна имеет ряд недостатков и не решает в полной мере проблемы льноводства, поскольку:

- сложился невысокий уровень организации уборочных работ и комплектования данных формирований техникой, а также дополнительные издержки, связанные с большими перегонами техники (до 70 км);
- отсутствует действенный механизм взаимоотношений льнозаводов с хозяйствами, предоставляющими земли во временное пользование, что обуславливает недобор урожая из-за несоответствия почв агротехническим требованиям возделывания льна-долгунца;
- не обоснованы роль и место данных формирований в производственном процессе получения льнотресты.

Все это ведет к завышению стоимости предоставляемых услуг и работ при одновременно невысоком качестве их проведения. Одной из главных задач в сложившихся условиях является расчет оптимальной потребности в тракторах, машинах и орудиях, которые были бы наиболее выгодны для условий конкретного механизированного отряда. В настоящее время разработано ряд экономико-математических моделей для решения задач оптимизации машинно-тракторного парка.

Рассмотрим общий вид модели, в которой в качестве критерия оптимальности был выбран минимум приведенных затрат и минимум затрат на содержание и эксплуатацию техники.

Целевая функция имеет вид:

$$F_{\min} = \sum C_{ijt} X_{ijt}, \quad (1)$$

где i – номер переменной (агрегата или комплекса машин); j – номер операции; t – номер агропериода; C_{ijt} – приведенные затраты или затраты на содержание и эксплуатацию агрегата типа i на работе вида j в агропериоде t .

Минимум целевой функции должен быть достигнут при выполнении следующих условий:

$$W_{ijt} X_{ijt} \geq V_{jt}, \quad (2)$$

где W_{ijt} – производительность агрегата типа i на работе вида j в агропериоде t ; V_{jt} – запланированная величина объема механизированных работ вида j в агропериоде t .

При оптимизации доукомплектования уже существующих механизированных отрядов условие примет вид:

$$W_{ijt} X_{ijt} + B_{jt} \geq V_{jt}, \quad (3)$$

где B_{jt} – объем работ на j -той операции, который может быть выполнен соответствующим технологическим звеном уже существующего механизированного отряда за расчетный период.

$$X_{ijt} \geq 0. \quad (4)$$

Применение предложенной модели в производственных условиях позволит предприятиям осуществлять рациональное формирование как вновь создаваемых, так и доукомплектование уже существующих механизированных отрядов и сократить при этом общие капиталовложения на приобретение техники до 25 %, одновременно обеспечивая снижение себестоимости выполняемых полевых работ до 15 %, более равномерную загрузку сельскохозяйственных машин в течение года.

Л и т е р а т у р а

1. Сайганов, А. С. Механизированное производственное обслуживание сельскохозяйственных товаропроизводителей / А. С. Сайганов, П. А. Дроздов. – Минск : Центр аграр. экономики Ин-та НАН Беларуси, 2006. – 192 с.
2. Основные направления интенсификации производства и переработки льна / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск : Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 72 с.
3. Методические рекомендации по эффективному функционированию механизированных отрядов, создаваемых при льнозаводах / А. С. Сайганов [и др.]. – Минск : Центр аграр. экономики Ин-та НАН Беларуси, 2006. – 78 с.

ПРОЦЕССНО-СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ЛИТЫХ ЗАГОТОВОК

С. М. Бокарева, С. Е. Астраханцев

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

В современных условиях хозяйствования планомерное снижение себестоимости продукции является важным фактором развития экономики страны. Себестоимость – важнейший показатель эффективности производства на предприятии. Объективность показателя себестоимости зависит не только от достоверности исчисления затрат, но и от того, насколько правильно выбран измеритель готовой продукции. По действующей ныне в литейном производстве машиностроительных предприятий методике планирования и учета в качестве основного качественного показателя исчисляется себестоимость тонны годных отливок. Анализ свидетельствует о недостаточной объективности данного показателя, что приводит к принятию неверных решений в области ценообразования.

Анализ себестоимости литых заготовок показывает, что весомый процент в себестоимости составляют общепроизводственные и общехозяйственные расходы. Исследование механизма формирования себестоимости отливок на литейных предприятиях показало, что эти статьи включаются в калькуляцию косвенно, фактически независимо от номенклатуры отливок. Между тем в конструктивных и технологических особенностях изделий содержатся большие резервы снижения себестоимости единицы изделия.

Учет особенностей изделия и переход на использование в качестве калькуляционной единицы конкретной отливки, а не тонны годного литья, позволит применить процессно-ориентированный подход к определению затрат на производство и реализацию продукции (процессно-стоимостного подхода). Понятие «процессный под-

ход» в соответствии с международным стандартом на системы менеджмента качества ISO 9000:2000 определяется как «совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, которые преобразуют входы в выходы, т. е. процесс – это структурированная, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы (ресурсы) в выходы (продукты), представляющие ценность для потребителя». Описание (моделирование) бизнес-процессов осуществляется с использованием определенных правил, принципов и методов, составляющих содержание методологий моделирования и реинжиниринга процессов. Разработанные в том или ином стандарте структурные функциональные модели системы бизнес-процессов могут быть использованы в качестве основы для получения стоимостных и временных оценок производства некоего продукта, оказания услуги или выполнения работ с учетом затрат на отдельные операции и требующиеся ресурсы. Для стоимостного анализа моделей бизнес-процессов используют метод процессно-стоимостного анализа. Подход, основанный на процессно-стоимостном анализе (ПСА), является намного более точным в распределении суммарных фактических затрат на продукты и услуги, которые порождают эти затраты и является «процессно-ориентированной» альтернативной традиционным финансовым подходам калькулирования плановой себестоимости единицы продукции.

Внедрение процессно-стоимостного подхода в механизм формирования и управления затратами на производство и реализацию литейных заготовок позволит:

1. Формировать плановую калькуляцию себестоимости литых заготовок непосредственно для каждой конкретной отливки, а не на тонну годного литья.

2. Распределять общепроизводственные и общехозяйственные расходы с учетом вспомогательных и управленческих бизнес-процессов (мест возникновения затрат), непосредственно участвующих в производстве и реализации конкретных отливок.

3. Совершенствовать бизнес-процессы предприятия на основе применения специальной методики, что позволит получать значения фактических затрат и правильно определить исходные данные для планирования и управления себестоимостью литейных заготовок.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЭКОЛОГО-ДЕСТАБИЛИЗИРОВАННЫХ РЕГИОНОВ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

О. Г. Винник

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Для оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий Беларуси, в том числе для хозяйств, расположенных в эколого-дестабилизированных районах республики, огромное значение имеет уровень использования накопленного в аграрном секторе производственного потенциала.

Производственный потенциал есть система, сочетающая в себе комплекс ресурсов, необходимых для ведения производственно-хозяйственной деятельности. Особенностью сельскохозяйственного производства является использование земли как главного средства производства, а ее эффективное использование – важнейшая зада-

ча, стоящая как перед каждым отдельно взятым производителем, так и перед народным хозяйством в целом.

В зависимости от качества земельных угодий организации обладают возможностью производить продукцию различную как по количественным, так и по качественным характеристикам, а ухудшение их качества приводит к снижению объемов производства сельскохозяйственной продукции, особенно с учетом нестабильных погодных условий.

Положительным моментом является повышение эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственных организаций Гомельской области. Так, в период с 2001 по 2006 г. наблюдался рост ряда основных показателей, в частности объемов производства продукции растениеводства (с 7,7 до 31,4 млн р. в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий) и животноводства (с 6,8 до 44,6 млн р. в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий), рентабельности реализованной продукции, которая, однако, во многих регионах по-прежнему остается отрицательной. За анализируемый период увеличился валовой сбор основных сельскохозяйственных культур, причем выход кормовых единиц в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий увеличился с 1950 до 2490 ц, в расчете на 100 га пашни выход зерна возрос с 747,9 до 1037,6 ц, картофеля – с 101,7 до 234,4 ц при росте урожайности с 20,6 до 21,4 ц/га и с 63 до 150 ц/га соответственно. Увеличилось производство молока и мяса, так, в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий производство молока возросло с 311,4 ц в 2001 г. до 488,7 ц в 2006 г., мяса – с 73,2 до 90 ц. В расчете на одного среднегодового работника производство валовой продукции сельского хозяйства изменилось с 2684 до 18 545 тыс. р.

Приведенные данные свидетельствуют о постепенном увеличении уровня результативных показателей, причем особо следует отметить увеличение урожайности основных видов сельскохозяйственных культур, который напрямую связан с существенным увеличением количества внесенных минеральных удобрений в расчете на 100 га пашни. Это свидетельствует, во-первых, о стремлении повысить плодородие почв, поскольку сокращение доз вносимых удобрений влечет за собой снижение качества пахотных земель вследствие выноса из почвы необходимых микроэлементов растениями более быстрыми темпами, чем их пополнение. Во-вторых, увеличение доз вносимых минеральных удобрений обусловлено особенностями ведения сельскохозяйственного производства в эколого-дестабилизированных регионах Республики Беларусь, к которым относится и Гомельская область. Внесение повышенных доз фосфорных и калийных удобрений является одним из основных агрохимических мероприятий в условиях радиоактивного загрязнения территории. Данный фактор должен иметь первостепенное значение при правильном подборе культур и сортов, подходящих для выращивания на этих территориях с учетом почвенно-климатических и погодных условий.

Особый интерес представляют эколого-дестабилизированные регионы Гомельской области, к которым согласно экспликации земель по плотности загрязнения Cs-137 и Sr-90 нами были отнесены Брагинский, Буда-Кошелевский, Ветковский, Добрушский, Кормянский, Лоевский, Наровлянский, Хойникский и Чечерский. В данных районах в 2006 г. по сравнению с 1990 г. наблюдается незначительное снижение как общей площади сельскохозяйственных угодий, так и площади пашни. Следует отметить, что часть земель была выведена из оборота вследствие загрязнения радионуклидами. В исследуемых регионах наблюдается не очень высокий удельный вес пашни в общей площади сельскохозяйственных угодий (в среднем 58,9%). Удельный вес посевов в площади пашни в 2005 г по рассматриваемой сово-

купности составил 100 %, удельный вес сенокосов в площади сельхозугодий – 28 %, удельный вес сельхозугодий в общей земельной площади – 84,7 %.

Для анализа зависимости объемов производства продукции растениеводства от различных факторов нами с помощью аппарата корреляционно-регрессионного анализа были проанализированы различные комбинации признаков-факторов и оценена их степень влияния на признак-результат. Проведенные исследования позволили установить, что на фактический выход кормовых единиц с 1 га наибольшее влияние оказывают бонитет пашни и численность рабочих, занятых в сельскохозяйственном производстве. Воспользовавшись данными статистической отчетности за 2006 г., мы сгруппировали хозяйства эколого-дестабилизированных регионов Гомельской области для определения влияния качества земельных ресурсов и численности рабочих, занятых в сельскохозяйственном производстве на урожайность основных видов сельскохозяйственных культур, поскольку именно данный показатель, так называемый критерий результативности, является одним из важнейших показателей использования земель сельскохозяйственного назначения.

Влияние качества пашни и численности рабочих, занятых в сельскохозяйственном производстве на эффективность использования земельных ресурсов

Группы хозяйств по баллам	Количество хозяйств в группе	Средний балл в группе	Численность рабочих, занятых в сельскохозяйственном производстве, чел.	Урожайность зерновых, ц/га	Урожайность картофеля, ц/га	Урожайность овощей открытого грунта, ц/га	Урожайность семян рапса, ц/га
16,8–21,41	4	20,08	2,96	31,48	87,5	–	10,95
21,42–26,02	20	24,66	3,38	30,05	131,2	99,2	8
26,03–30,63	20	28,33	3,23	33,57	136,93	154,78	10,91
30,64–35,24	35	32,64	4,25	29,15	134,88	156,06	11,73
35,25–39,85	26	37,37	4,39	37,7	139	98,8	8,36
39,86–44,46	5	40,8	4,36	29,98	157,88	147,8	11,15
44,47–49,1	3	47,53	3,52	25,2	137,9	–	19,2
В целом по совокупности хозяйств	113	33,06	3,73	31,02	132,18	131,33	11,47

Представленные результаты свидетельствуют о зависимости урожайности картофеля от качества пашни и численности рабочих, занятых сельскохозяйственным производством, а также менее выраженной зависимости урожайности овощей открытого грунта от тех же факторов. Для других культур подобная зависимость не прослеживается, что позволяет сделать вывод о том, что каждая сельскохозяйственная организация при умелом ведении производственно-хозяйственной деятельности может достичь лучших результатов, даже с учетом не очень высокого качества имеющихся земельных ресурсов. Однако еще раз следует отметить, что при выборе той или иной культуры следует учитывать не только урожайность и затраты на ее

производство, но и специфику ведения агропромышленного производства на территориях, пострадавших от аварии на ЧАЭС.

Приведенные данные дают лишь частичное представление об эффективности использования земли и лишь в некоторой степени позволяют оценить качественные и количественные характеристики земельных ресурсов как важнейшей составляющей производственного потенциала сельскохозяйственных организаций. Для объективной оценки уровня аграрного потенциала необходимо применять методику, позволяющую оценить степень использования не только отдельных видов ресурсов, но и производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий и регионов в целом.

АГРАРНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ВЕНГЕРСКОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ АГРО-ЭКОТУРИЗМА)

В. А. Ганский

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Как отдельное направление в туризме аграрно-экологический туризм появился в Европе в конце 1950-х годов, когда жители мегаполисов стали приезжать в село, чтобы отдохнуть от напряженной жизни в городе, пообщаться с природой, насладиться тишиной и покоем деревенской жизни. Они останавливались на фермах, в сельских гостиницах, летних пансионатах, где можно было ночевать на сеновале, питаться экологически чистой пищей, ездить на лошадях и ловить рыбу. Особенно активно сельский туризм развивается в последние годы в странах Западной и Центральной Европы. В некоторых регионах Северной Европы агро-экотуризм дает от 40 до 60 % доходов местной экономики. Но в целом сельский туризм нельзя назвать сверхприбыльным бизнесом – скорее, это способ уменьшить социальную напряженность, дать возможность жителям сельской местности повысить уровень благосостояния.

На пути развития данного вида туризма Беларусь еще в самом начале пути. И здесь очень ценным для белорусских сельхозпроизводителей является опыт других стран, где сельский туризм уже сложился и эффективно действует не один год. В первую очередь, это Польша, Румыния и Венгрия.

Политические процессы, охватившие Центральную и Восточную Европу, привели к экономическим проблемам, связанным с системной трансформацией общества. Особенно болезненно эти изменения затронули сельскохозяйственную отрасль. В Венгрии агро-экотуризм стал одним из основных инструментов снижения уровня бедности сельского населения, позволил создать на селе необходимые новые рабочие места. Аграрный туризм решает проблемы венгерских фермеров со сбытом продукции, привлекает в деревню дополнительные инвестиции. Главное требование ко всем хозяйствующим субъектам агро-экотуризма – строжайшее соблюдение международных санитарно-гигиенических стандартов, обеспечение безопасности туристов.

Венгрию с ее 10-миллионным населением ежегодно посещают около 40 млн иностранцев, половина из них – туристы. В то время как в Беларуси лишь разворачивается процесс формирования рынка традиционного туризма, в Венгрии туристическая отрасль, осваивая новые сферы, вступает в высший этап развития.

Венгрия – одна из ведущих стран Европы по размерам доходов, получаемых от сельского туризма. Притом, что мода на отдых в аутентичной национальной среде появилась в мире относительно недавно, темпы, которыми развивается современный агротуризм, сравнимы разве что с темпами роста инфраструктуры морских курортов. Отдых в усадьбах Венгрии стоит по прибыльности на втором месте после спа-отдыха.

Туристам предлагаются на выбор сотни небольших деревушек, где помимо покоя и красивой природы можно ближе узнать самих венгров, их традиции, особенности национальной кухни и виноделия. Как правило, усадьбы, в которых отдыхают гости, представляют собой типичный венгерский сельский дом, с подлинной крестьянской утварью и обстановкой. Исключение в таких домах составляют лишь современно оборудованные ванные комнаты – дань обязательному минимальному комфорту, без которого не мыслит себя средний европеец.

В сельском туризме Венгрии в настоящее время задействовано около 10 тыс. человек. Все они в той или иной мере вкладывают свои сбережения и силы в создание/реставрацию жилых комплексов и усадеб венгерской глубинки. Агротуризм привлекателен для сельхозпроизводителей еще и тем, что он не ориентирован на одновременное привлечение крупных кредитов, способен развиваться постепенно, опираясь на раздробленные местные средства, привлекая небольшие инвестиции из самых разных источников.

Венгрия получает за счет туризма 10 % ВВП, причем прилагает значительные усилия для разработки новых методов привлечения иностранных туристов в страну. В частности, большое внимание уделяется развитию конного туризма – нового, перспективного направления туристического бизнеса страны. В стране регулярно проводятся конные праздники и фестивали, привлекающие все возрастающее число иностранных туристов. В настоящее время в стране насчитывается 400 частных фирм, обеспечивающих состоятельным клиентам возможность верховой езды. За последние 10 лет эти предприниматели вложили в свой бизнес приблизительно 100 млн евро. Согласно статистическим показателям, гости, увлекающиеся конным туризмом, тратят намного больше, чем обычные туристы. К тому же конно-спортивные базы функционируют круглый год, хотя, бесспорно, пик активности приходится на летние месяцы.

Всего за последние четыре года венгерское правительство выделило для поддержки местных предпринимателей и муниципальных органов 880 млн форинтов. Были в первую очередь модернизированы места ночлега, открыты новые предприятия культуры, разбиты парки. Важным этапом работы явилось составление подробного каталога мест ночлега, культурных мероприятий и программ.

Местные руководители осознают, что развитие сельского туризма обеспечивает для относительно отсталых регионов возможность сократить отставание. Сельский туризм одновременно позволяет расширить возможность трудоустройства на местном уровне, а также продлить туристический сезон, который в основном ограничивается летними месяцами.

Организация сельского туризма регулируется некоторыми законодательными нормами. Согласно введенной в 1998 г. поправке к закону, налогом не облагается получаемая в этой отрасли прибыль до 400 тыс. форинтов. Одно из распоряжений правительства разграничивает понятия «сельский туризм» и «платное гостиничное обслуживание». Согласно его предписаниям, объект сельского туризма может состоять максимум из пяти комнат и десяти мест, не должен находиться на территории городов и особых зон отдыха.

Венгерским правительством сегодня разрабатываются механизмы правовой и организационно-хозяйственной поддержки агро-экотуризма в решении следующих задач: регулирование деятельности различных форм сельского туризма; продвижение сельского туризма на внутреннем и внешнем рынке туристических услуг; обеспечение материальной поддержки со стороны государства нового вида туристических услуг в сельской местности.

Таким образом, аграрно-экологический туризм в Венгрии является перспективной отраслью сферы услуг, позволяющей развивать малое предпринимательство, создавать новые рабочие места, привлекать дополнительные инвестиции в сельскохозяйственное производство, а в конечном счете – повышать уровень благосостояния и качество жизни сельского населения. Венгерский опыт в сфере развития агро-экотуризма ввиду сходства социально-экономических, национально-культурных условий Венгрии и Беларуси может быть использован и отечественными предпринимателями в организации агро-экотуристической деятельности, которая приобретает особую актуальность с учетом реализации в Республике Беларусь Государственной программы возрождения и развития села.

МЕСТО И РОЛЬ СТАНДАРТОВ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

С. Н. Говейко

*Гомельский государственный университет
имени Ф. Скорины, Беларусь*

В современных условиях важное значение принадлежит инновационным методам управления предприятиями агропромышленного комплекса. Эффективное управление предполагает необходимость объективной оценки стоимости сельскохозяйственных предприятий, в том числе и целью привлечения иностранных инвестиций.

Стандарты оценки, как ведущий элемент стандартов профессиональной деятельности на рынке имущества, занимают свое вполне определенное место в системе механизмов рыночного регулирования. Это место, главным образом, связано с обеспечивающими подсистемами рыночного функционирования, с проблемой качества обслуживания участников рыночных операций с имуществом. Причем обеспечение касается как профессиональных участников, так и через них – продавцов и покупателей имущества и различных имущественных прав.

Для комплексного анализа места стандартов оценки рассмотрим следующий аспект систематизации механизмов рыночного регулирования – их разделение на два класса: организационно-правовых и организационно-экономических механизмов регулирования.

В качестве примеров организационно-правовых механизмов, в рамках которых проявляется прямое влияние стандартов оценки имущества, назовем следующие:

- учет имущества, включая процедуры технической инвентаризации и стоимостные оценки износа, система кадастров вместе со стоимостными оценками объектов кадастрового учета и др.;
- условия аттестации профессиональных оценщиков, в том числе обслуживающих рыночные операции и области обязательной оценки, предусмотренные законом;
- стандарты профессиональной деятельности, включающие в том числе стандарты оценки;

– обязательное страхование профессиональной деятельности (условия которого обязательно должны включать оценки возможного ущерба, страховых взносов и возмещения).

В качестве примеров организационно-экономических механизмов регулирования на рынках имущества (имеющих прямое отношение к имуществу государственного собственника и соответственно к проблеме его оценки) назовем, такие, как:

– программы приватизации приносящего доход имущества, включая вопросы регулирования финансово-экономических условий приватизационных процессов;

– порядок установления стартовых цен арендных объектов государственной собственности и финансово-экономических условий договоров аренды, включая, такие, как пересмотр и индексация ставок, а также установление уровня цен при возможности выкупа арендованного имущества;

– порядок установления финансово-экономических условий пользования объектами природных ресурсов;

– методы оценки, в том числе для всех операций с имуществом государственного собственника, для налогообложения, для различных форм возмездного пользования объектами государственного собственника, для арбитражных процедур, при банкротстве, при принудительном выкупе и др.;

– методы оценки финансово-экономической эффективности инвестиций в проекты развития недвижимости государственного собственника;

– финансово-экономические и организационные условия проведения аукционов и инвестиционных конкурсов для объектов государственного собственника, такие, как структура и состав лотов, установление стартовых цен продажи, порядок проведения торгов и выявления победителя, порядок инвестирования и т. д.

Таким образом, стандарты оценки занимают определяющее место в составе и содержании организационно-экономических механизмов, а также важное место в количественных оценках обоснования эффективного действия разрабатываемых организационно-правовых механизмов.

Необходимо обратить внимание на уникальную согласующую роль стандартов оценки в рамках развивающихся процессов интернационализации (глобализации) рынков финансового капитала и рынков недвижимости. При этом подчеркнем, что белорусское законодательство по оценке пока еще недостаточно акцентировано на проблеме межстранового согласования принципов и правил оценочной деятельности. Именно здесь профессиональные стандарты оценки могут выполнить эту крайне важную роль, в том числе для интенсификации потоков так необходимых внешних инвестиций.

Отметим, что интеграционные процессы объективно послужили сильнейшим стимулом для объединения усилий оценщиков имущества различных стран и регионов. Ведущими международными центрами методического объединения профессиональных структур оценщиков к настоящему времени стали: Международный комитет стандартов оценки (International Valuation Standard Committee – IVSC), объединивший ведущие организации оценщиков Европы и Америки: организации 35 стран – действительных членов и еще 14 стран – в иных рангах; Европейская ассоциация оценщиков TEGoVA (The European Group of Valuers' Associations), объединившая около сорока профессиональных структур оценщиков европейских стран. И те, и другие разработали и регулярно (практически ежегодно) совершенствуют свои стандарты, в том числе, добиваясь гармонизации и объединения стандартов

стран-участниц и двигаясь навстречу друг другу, и вместе – навстречу международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards – IAS).

Следует сказать, что процесс гармонизации, сближения стандартов, крайне необходимый, далеко не такой простой, по-видимому, займет достаточно продолжительное время. Так, даже страны Европейского Союза, действующие в рамках множества единых европейских директив и законодательных актов, все-таки продолжают находиться в условиях множества различий в культурах, традициях и уровнях развития рынков имущества. Неевропейские участники международных объединений, конечно, не обязаны следовать европейским директивам и часто с большим вниманием относятся к американским стандартам, отличающимся по ряду позиций от европейских стандартов. Вышеперечисленные проблемы следует учитывать при доработке стандартов оценки, принятых в республике в настоящее время.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА В РАБОТЕ С ЛИЧНЫМИ ПОДСОБНЫМИ ХОЗЯЙСТВАМИ ГРАЖДАН РОГАЧЕВСКОГО РАЙОНА

Д. И. Дадеркина

*Бобруйский филиал учреждения образования «Белорусский
государственный экономический университет»*

Производственные мощности ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат» могут переработать 1000 т молока в сутки, а в 2000 г. поступало на переработку лишь 100 т. Одним из направлений в работе по увеличению государственных закупок молока стала активизация работы по производству и запуску молока в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ) Рогачевского района. Это значительный резерв, т. к. доля молока, закупленного в ЛПХ, составляла 23 % от государственных закупок по Рогачевскому району. Для того чтобы получить запланированный результат, необходимо было создать устойчиво работающую социально-экономическую систему. Для этого необходимо разработать концепцию «увеличения закупа молока у населения» и мероприятия по ее реализации, а далее обеспечить выполнение запланированных мероприятий.

Устойчивость социально-экономической системы зависит от активного действия и взаимодействия ее отдельных элементов: «входа», «процесса», «выхода», «обратной связи», «ограничений» [1]. В рассматриваемом варианте молоко – это ресурс, который является «входом» в систему, обеспечивает ее сырьем. Этот ресурс обеспечивает функционирование системы, и отсюда вытекает необходимость обеспечения устойчивой связи с поставщиками. «Выход», как системный элемент, выполняет как экономическую, так и социальную функцию. Социальная функция имеет как локальный (коллективы людей), так и региональный уровень. «Обратная связь» выступает связующим элементом «выхода» и «входа». Именно это способствует гибкости системы, оказывает воздействие и на ведущий элемент системы – «процесс». Однако автоматически эта взаимосвязь не срабатывает. Она является результатом активного использования управленческого потенциала предприятий и региона в целом. Элемент «ограничения», переведенный на аналогию с предприятием, это его производственные мощности.

Для осуществления системного управления экономикой региона неизбежно возникновение древа решений. Формирование древа решений было начато в Рогачевском районе в 2000 г. с анкетирования ЛПХ, которое позволило выявить причи-

ны, сдерживающие производство и закупки продукции в ЛПХ. Далее были разработаны мероприятия по развитию ЛПХ и совершенствованию закупа молока у населения. Для того чтобы создаваемая социально-экономическая система заработала и функционировала без сбоев, были четко разграничены функции и ответственность органов управления, предприятий и организации:

1. Управление сельского хозяйства и продовольствия. Организует и координирует закуп молока в районе, разрабатывает типовой договор, контролирует всю работу по запуску молока.

2. Отдел экономики и рыночных отношений райисполкома. Планирует работу, подводит итоги закупа ежемесячно, поквартально и за год, разрабатывает условия соревнования, организует районное совещание по итогам работы за год, где награждаются победители.

3. ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат». Разрабатывает условия соревнования, производит оплату за сборное молоко, выплачивает премии по итогам соревнования, обеспечивает закуп молока оборудованием и инвентарем.

4. Сельские советы. Организуют заключение договоров и сбор молока, разрабатывают условия и подводят итоги соревнования по сельскому совету.

5. Сельскохозяйственные предприятия. Заключают договоры с ЛПХ, осуществляют сбор молока, производят расчеты с ЛПХ за закупленное молоко. Выделяют ЛПХ сенокосы, пастбища, зернофураж и т. д. в соответствии с заключенными договорами.

Были определены должностные лица, которые осуществляли ежедневный контроль за закупом молока. В случае сбоя в работе рассмотрение вопроса выносилось на заседание районного исполнительного комитета с участием руководителей предприятий и организаций.

Таким образом, в результате активного использования управленческого потенциала района и предприятия-заготовителя была налажена четкая работа социально-экономической системы. Это позволило увеличить закуп молока с 5055 т в 1999 г. до 8540 т в 2004 г. За 2000–2005 гг. от ЛПХ Рогачевского района на промышленную переработку поступило 43 тыс. т сырьевого молока. За сборное молоко ЛПХ получали в год более 4 млрд рублей, что составило 900 тыс р. на 1 корову в год [2], скот ЛПХ гарантированно обеспечивался пастбищами, сенокосами, зернофуражом, услугами.

Л и т е р а т у р а

1. Марголин Ф. С. Регион как социально-экономическая система. Некоторые вопросы теории / Ф. С. Марголин // Конкурентоспособность региона: состояние, проблемы, перспективы: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Гродно, 28–29 апреля 2005 г.: в 2 ч. – Гродно, 2005. – Ч. 1. – С.167.
2. Отчеты Рогачевского районного отдела статистики.
3. Решение Рогачевского районного исполнительного комитета от 25 марта 2000 г. № 124 «О мерах по увеличению производства и закупок сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах граждан».

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. П. Драгун

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

В результате проведенного анализа нами установлено, что конкурентоспособность молочной промышленности Беларуси и ее устойчивое развитие определяется наличием и проявлением следующих наиболее значимых факторов:

– высокие объемы экспортных поставок и зависимость от конъюнктуры мирового рынка, связанные с существенным превышением объема производства молочной продукции над объемом ее потребления на внутреннем рынке Беларуси. В настоящее время вследствие повышения мировых цен на корма, роста потребления в странах Европы и СНГ, появления новых регионов-потребителей (Китай, Бангладеш, Северная Африка) конъюнктура мирового рынка чрезвычайно благоприятна для роста экспортных поставок молокопродуктов;

– ограниченность внутриреспубликанского рынка, где потребляется только 45 % произведенной молочной продукции. Это обусловлено как недостаточным потребительским спросом населения Беларуси (68 % от рациональной нормы в 2006 г.), низкой эластичностью спроса на молокопродукты по доходам (0,35 в 2006 г.), так и снижением доли молочной продукции (коэффициент корреляции – 0,63 в 2000–2006 гг.) в расходах потребителей при росте их доходов;

– низкая диверсифицированность экспортных поставок (в 2006 г. в Россию поставлялось 99,1 % общего объема экспорта молочной продукции), а также убыточность экспорта некоторых молокопродуктов (масла животного, сухого цельного молока, казеина), обусловленная их высокой себестоимостью, неблагоприятной рыночной конъюнктурой, а также сильной конкуренцией со стороны российских и иностранных (украинских и других) экспортеров. Убыточность экспорта в Россию традиционных молочных продуктов вызывает необходимость выхода на новые рынки сбыта – стран ЕС и Юго-Восточной Азии, расширения поставок цельномолочной продукции. Это требует от действующих предприятий изменения рыночной стратегии, создания сбытовой сети и развития брендов, повышения качества и конкурентоспособности продукции;

– недостаточно высокое качество сырьевой базы. Так, в 2006 г. доля молока высшего сорта, поставленного на переработку, составила в Гомельской области только 24,8 % (в Минской области до 60,0 %), охлажденного – 67,9 %. Данная ситуация обусловлена существующими проблемами в организации технологических процессов производства сырья (несоответствующий рацион кормления животных, несоблюдение санитарных условий на молочно-товарных фермах, а также значительный объем внутривладельческого потребления молока). Действие указанного фактора приводит к неполной загрузке производственных мощностей и росту себестоимости молочной продукции.

Оценка конкурентоспособности молочных предприятий Гомельской области в период 1999–2006 гг. по показателю «относительная рентабельность активов», результаты которой представлены на рис. 1, позволила установить, что в перечне рассматриваемых предприятий только ЧУП «Гомельская фабрика мороженого», ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат» и ОАО «Октябрьский завод

СОМ» имеют приемлемый ($>1,0$) уровень конкурентоспособности, позволяющий им устойчиво функционировать на внутреннем и внешних рынках молочной продукции. Наряду с этим установлено, что необходимый рост конкурентоспособности имеет место у предприятий, специализирующихся на производстве цельномолочной продукции, мороженого и молочных консервов, завершивших техническое перевооружение, обладающих известными брендами и оперативно осуществляющих сбытовые мероприятия – реклама, участие в выставках и т. д. (ЧУП «Гомельская фабрика мороженого», ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат»), имеющих большие объемы экспортных поставок (ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат», ОАО «Октябрьский завод СОМ»), производственные мощности и их загрузку (ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат»).

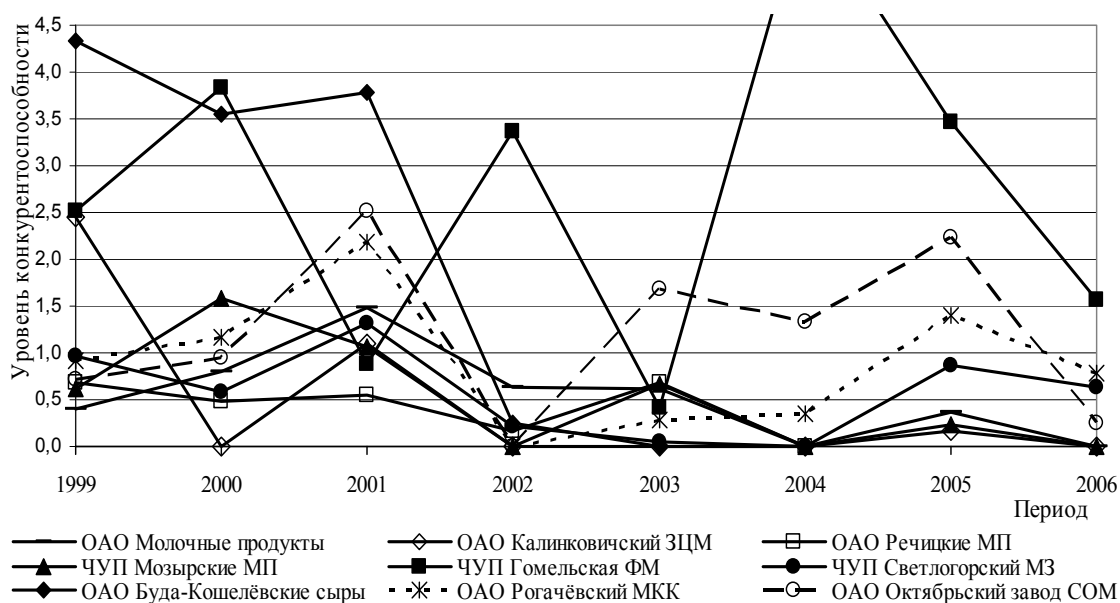


Рис. 1. Динамика конкурентоспособности предприятий молочной промышленности Гомельской области (по расчетам автора)

Также обосновано, что высокий уровень конкурентоспособности является необходимым условием эффективного выполнения предприятиями молочной промышленности социальных обязательств (соблюдение нормативных требований по уплате налогов, созданию рабочих мест, выплате заработной платы, содержанию социальной сферы и др.).

Исследование показало недостаточную эффективность управления конкурентоспособностью в большинстве молочных предприятий Гомельской области. Это обусловлено, во-первых, отсутствием комплексного подхода к организации управления и необходимой методической базы – методик оценки конкурентоспособности, анализа ее внешних и внутренних факторов, определения базовых конкурентных преимуществ; во-вторых, упущениями при реализации рыночной стратегии, которая не учитывает имеющихся конкурентных преимуществ и особенностей конкуренции на конкретных рынках сбыта.

В этой связи для сохранения конкурентоспособности изучаемых молочных предприятий обоснована необходимость интенсивного развития их сырьевой базы на основе крупнотоварного производства и применения современных технологий,

изменения структуры переработки молока в сторону увеличения производства цельномолочной продукции и сыров, углубления производственной специализации на базе внедрения прогрессивного оборудования и технологий по переработке молока, оптимизации количества перерабатывающих предприятий и концентрации производства, повышения эффективности их интеграционных объединений, расширения экспортных поставок путем создания собственной сбытовой сети, развития торговых марок.

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВЫХ СТРУКТУР

М. И. Запольский

*Институт экономики НАН Беларуси – Центр аграрной экономики,
г. Минск*

В последние годы в агропромышленном комплексе наметились положительные тенденции его развития. Однако они не обеспечивают пока эффективного развития села. Сложившаяся структура и механизмы хозяйствования далеко не всегда способствуют рентабельному ведению производства даже при нормативном уровне затрат. Поэтому очевидно, что без кардинальных перемен, принятия государством комплекса дополнительных и более действенных мер невозможно вывести сельскохозяйственное производство на самоокупаемость, обеспечить привлекательность сельского труда и образа жизни.

Для решения этих проблем была принята Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы, основной целью которой является существенное укрепление аграрной экономики, повышение уровня доходов сельского населения, рациональное использование государственных и иных инвестиций. Программа носит комплексный характер и может быть достигнута при условии одновременной реализации нескольких приоритетных направлений, основными из которых являются:

- обеспечение приоритетного развития эффективного крупнотоварного сельскохозяйственного производства и реформирование убыточных сельскохозяйственных организаций;
- развитие кооперации и интеграции субъектов хозяйствования в АПК;
- повышение уровня научного обеспечения АПК путем комплексного решения научно-исследовательских, технологических и опытно-конструкторских задач, укрепления связи науки с производством.

В Программе определено, что при реформировании неустойчиво функционирующих предприятий АПК могут применяться кооперативно-интеграционные структуры различных видов, размеров и типов: объединения нескольких субъектов хозяйствования для ведения совместной производственно-хозяйственной деятельности внутри района; объединения предприятий района по совместному продвижению и сбыту конкретных продуктов; межрайонные объединения по продуктовой специализации; областные объединения специализированных предприятий; республиканские продуктовые специализированные комплексы и подкомплексы; региональные многоотраслевые объединения (корпорации).

Вполне обоснованно, что одним из существенных факторов устойчивого функционирования национального сельскохозяйственного производства является разви-

тие кооперации и интеграции между товаропроизводителями, которая, являясь внутренне самодостаточным и логически обоснованным процессом, способна существенно повысить эффективность и конкурентоспособность аграрного сектора экономики.

Очевидно, что на основе агропромышленной интеграции обеспечивается взаимодействие отдельных производств в составе регионального агропромышленного комплекса, представляющего совокупность отраслей и видов деятельности, связанных с производством и доведением готовой продукции до потребителя.

Исследования показали, что одним из принципиальных вопросов перспективного развития сельского хозяйства является выбор моделей организации производства. Практика построения белорусского сельского хозяйства на базе крупных товарных сельскохозяйственных организаций показывает, что в целом они уже адаптированы к условиям Беларуси и сельское население привыкло к их существованию. Нет необходимости сейчас их разукрупнять и разделять, поскольку крупные эффективные системы машин и технологии можно внедрить только в крупных перспективных предприятиях, как и развитую комплексную социальную инфраструктуру можно создать лишь в крупных населенных пунктах. Это, конечно, не должно препятствовать формированию и развитию малых и средних хозяйств (крестьянских, фермерских, кооперативных) и небольших поселений, где это целесообразно. Все должны определять критерии эффективности.

На базе же крупных товарных перспективных сельскохозяйственных организаций вместе с предприятиями переработки, торговли, сервиса, ресурсного снабжения, финансового обеспечения могут и должны создаваться кооперативно-интеграционные объединения или так называемые кластерные структуры в виде продуктовых специализированных и многоотраслевых агрофирм, агрокомбинатов, финансово-промышленных групп, замыкающих технологические цепочки: от получения исходного сельскохозяйственного сырья до сбыта готового качественного многоассортиментного продовольствия под потребительский спрос.

По нашей оценке, это должны быть разноуровневые кооперативно-интеграционные структуры горизонтального, вертикального и смешанного типов, ориентированные на рыночный сбыт, организующие всю хозяйственную деятельность на принципах самокупаемости и самохозяйствования, воспроизводства на основе расширения и зарабатываемости ресурсов.

Укрупненно нами сформированы основные организационно-экономические модели интегрированных формирований в региональном АПК, применение которых на практике может оказать позитивное влияние на повышение эффективности сельскохозяйственного производства:

1. *Частичное объединение собственности участников интеграции с созданием дополнительного юридического лица.*

2. *Полное объединение собственности отдельных членов интегрированного формирования при частичном участии в нем других собственников.* Это может быть интегрированное формирование, созданное на базе, например, объединения средств производства крупного сельхозтоваропроизводителя животноводческой продукции и комбикормового завода при юридической самостоятельности мясоперерабатывающего предприятия и торговых организаций, участвующих в интеграции.

3. *Создание интегрированного формирования на базе основного интегратора (перерабатывающего, комбикормового или иного крупного либо организационно-экономически значимого предприятия).* Эта модель может иметь два варианта:

– агропромышленное объединение, созданное на базе договора о совместной деятельности без образования юридического лица;

– объединение юридических и физических лиц (в основном членов трудового коллектива) на базе акционированного перерабатывающего предприятия. Эта модель может быть реализована по инициативе указанных предприятий путем проведения вторичной эмиссии акций и распространения их среди заинтересованного круга лиц.

4. *Создание интегрированной структуры на базе крупной организации*, преимущественно индустриального типа (перерабатывающей организации АПК либо иной промышленной, финансовой организации, в том числе не относящейся к сфере агропромышленного комплекса), *в виде основного (материнского) общества и дочерних компаний, представленных различными отраслями и сферами деятельности АПК*. Такие интегрированные агропромышленные формирования целесообразно создавать на базе тех организаций, структурным хозрасчетным подразделениям которых требуется большая степень экономической и юридической самостоятельности.

Анализ показывает, что при выборе организационно-правовой формы создаваемого объединения необходимо просчитывать варианты возможных преимуществ такого альянса по сравнению с предприятиями-конкурентами данного продуктового подкомплекса. К таким преимуществам можно отнести те, которые приобретаются за счет создания интегрированных структур – согласованный технологический цикл от производства до реализации продукции, рост производительности труда, сведение к минимуму производственно-экономических и финансовых потерь, существенному сокращению транзакционных издержек и др.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Г. А. Карпина

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Современное экономическое развитие аграрного сектора экономики во многом связано с эффективным использованием человеческого капитала, т. к. человек в современном мире становится главным конкурентным преимуществом организации. Важное значение в этом процессе призвана сыграть оптимальная система материального стимулирования труда работников, позволяющая оказывать позитивное влияние на трудовую активность.

Исследование положительных и негативных сторон в существующей системе материального стимулирования труда работников сельскохозяйственных организаций позволяет заключить, что уровень заработной платы в данной отрасли экономики, также как и в других отраслях подвержен влиянию различных внешних и внутренних факторов (отражены на рис. 1).

Как известно, заработная плата по своей структуре неоднородна. Одна ее часть устанавливается в виде минимальных государственных гарантий в оплате труда, которая формируется в зависимости от результатов деятельности всех отраслей экономики. Эту часть заработной платы принято называть тарифной частью. Вторая часть обуславливается доходами конкретной организации, за счет которых возможно как

увеличение тарифной части заработной платы, так и надтарифной, включающей различного рода доплаты, надбавки, премии и другие выплаты.

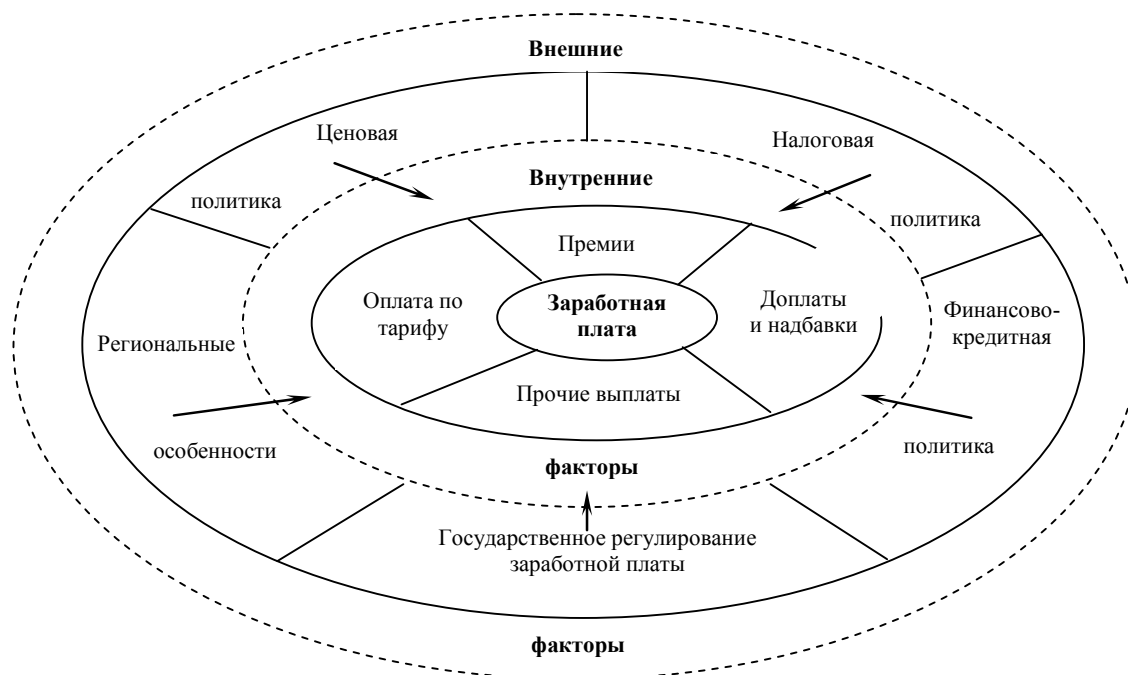


Рис. 1. Факторы, влияющие на размер заработной платы

Проведенный анализ годовых выплат из фонда заработной платы на одного работника свидетельствует о том, что наиболее значительная вариация в сельскохозяйственных организациях наблюдается по премиальным выплатам. В 2001 г. в Гомельской области коэффициент вариации по премиальным выплатам составляет 161,07 %. Остальные выплаты близки к среднему значению, сложившемуся в регионе. Так, коэффициент вариации по оплате по тарифным ставкам (окладам), сдельным расценкам за этот период составил 11,27 %. Доплаты и надбавки варьировались в пределах 30,83 %, а прочие выплаты – 30,18 %.

В 2002 г. тенденция сохраняется: наибольшая вариация наблюдается по премиям (157,77 %), остальные выплаты близки к средней величине, сложившейся в целом по Гомельской области. Вариация по оплате по тарифным ставкам (окладам), сдельным расценкам составила 14,27 %, доплатам и надбавкам – 41,91 %, прочим выплатам – 37,47 %.

В 2003 г. наиболее стабильными остаются выплаты по тарифным ставкам (окладам) и сдельным расценкам. Коэффициент вариации составляет 21,25 %. Вариация по доплатам и надбавкам, а также по прочим выплатам равняется соответственно 40,08 и 39,44 %. Наиболее вариативными, как и ранее, остаются премиальные выплаты – 143,5 %.

Ситуация в 2004 г. характеризуется следующим образом. Оплата по тарифным ставкам (окладам) и сдельным расценкам наименее всего различается по рассматриваемой совокупности: коэффициент вариации – 13 %. Доплаты и надбавки варьируются по отношению к среднему значению, сложившемуся по региону, в пределах 32 %, а прочие выплаты – 74 %. Премиальные выплаты имеют наибольшее значение коэффициента вариации – 121 %.

В 2005 г. сложившаяся на протяжении рассматриваемого периода тенденция сохраняется. Максимальные отклонения от среднего значения по региону сложились по премиальным выплатам: коэффициент вариации – 121 %. Остальные выплаты варьируются несущественно.

Таким образом, самой динамичной, самой легко изменяемой частью заработной платы является премия. К тому же этот элемент является самым вариативным: организации могут самостоятельно влиять на размер премии и разрабатывать положения о премировании, показатели и размеры премий могут устанавливаться непосредственно в организации. Премиальные выплаты обеспечивают дополнительную дифференциацию в оплате труда работников.

Эффективность системы премирования определяется ее способностью обеспечивать достижение высоких конечных результатов работы. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что в сельскохозяйственных организациях Гомельской области на протяжении рассматриваемого периода средства, направленные на выплату премий, использовались неэффективно, зачастую отсутствовала взаимосвязь размера премиальных выплат с конечными показателями деятельности: производительностью труда, выручкой и прибылью на одного работника.

Таким образом, все изложенное выше свидетельствует о том, что премии являются одним из самых мобильных средств регулирования величины вознаграждения работников. Однако анализ динамики премиальных выплат во взаимосвязи с конечными показателями деятельности свидетельствует о нерациональном управлении средствами на премирование. Премии по своему назначению призваны способствовать улучшению результатов труда, повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности. В связи с этим следует разрабатывать и внедрять модели премирования, обеспечивающие взаимосвязь заработной платы и высокоэффективной работы и позволяющие достичь единства интересов работников и нанимателей.

АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИОРИТЕТОВ В АГРАРНОЙ ПОЛИТИКЕ

Т. В. Киян

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Аналитические исследования позволяют констатировать, что в Республике Беларусь проводится политика реформирования агропромышленного комплекса с целью:

- улучшения финансового состояния и совершенствования хозяйственной деятельности;
- повышения качества реализуемой продукции отечественного производства;
- формирования эффективной макро- и микроэкономической среды, ориентированной на формирование взаимовыгодных взаимоотношений между сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями в АПК.

Согласно исследованиям наиболее эффективным инструментом успешного решения задач является создание многоотраслевых и узкоспециализированных интегрированных агропромышленных комплексов, в центре которых находятся предприятия-интеграторы. Функции предприятий-интеграторов выполняют предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, животноводческие комплексы, комбикормовые предприятия, торговые, сбытовые и финансово-кредитные организации.

Создание агропромышленных структур определяется необходимостью: 1) объединения усилий субъектов хозяйствования для выполнения определенных функций, осуществления концентрации средств на приоритетных направлениях производства, переработки и сбыта продукции; 2) эффективного использования земельных, трудовых и материально-технических ресурсов за счет снижения их расходов в единой технологической цепи; 3) расширения возможностей внедрения достижений НТП, передовых технологий в агропромышленном производстве, применения высокопроизводительной техники; 3) применения передовых методов организации производства и мотивации труда; 4) эффективного использования производственного потенциала; 5) создания производственных и социальных условий для работников; б) обеспечения взаимных экономических интересов участников в получении общего максимального конечного результата в технологической цепи «производство–переработка–сбыт» [1].

Развитие агропромышленной интеграции следует рассматривать как одну из приоритетных задач АПК и объективный экономический процесс, обусловленный с одной стороны общественным разделением труда, с другой – необходимостью углубления взаимодействия между предприятиями.

При этом создание крупных агропромышленных формирований обеспечивает эффективную оптимальную концентрацию капитала и повышение эффективности производства на всех этапах технического процесса производства продуктов питания, и на этой основе способствует повышению конкурентоспособности предприятий АПК.

Аграрные предприятия, реализуя интеграционные процессы, достигают снижения риска, связанного с производством, его зависимостью от климатических условий, стихийностью рынка сельскохозяйственной продукции, необходимостью повышения конкурентоспособности производства. Перерабатывающие предприятия, обслуживающие предприятия создают условия для формирования надежной, стабильной сырьевой базы и на этой основе – рост деятельности.

В качестве общего экономического интереса предприятий, реализующих интеграционные процессы, следует считать существенное повышение адаптивной гибкости на постоянные изменения внешней среды. При этом следует заметить, что для предприятий, которые могут присоединяться к функционирующим агропромышленным интегрированным структурам, обеспечивается большая синхронность и ритмичность производственных и сбытовых операций, что позволяет ускорить оборачиваемость денежных средств и т. д.

Общей концептуальной методологической основой оценки эффективности агропромышленных интегрированных формирований следует рассматривать достижение взаимной выгоды за счет продуцирования системного эффекта, который в экономической теории рассматривается как эффект синергизма. В данном случае – это эффект от объединения компаний, состоящий в том, что стоимость образовавшейся в результате интеграции компании превосходит стоимость ее частей (по принципу $2 + 2 = 5$ или $2 + 2 + \text{эффект синергизма} = 5$).

В контексте исследуемой проблемы, следует отметить отечественные ученые считают, что побудительным мотивом для активизации интеграционных процессов в агропромышленном комплексе является эффект, достигаемый за счет расширения масштабов производства, соединения разрозненных стадий единого технологического процесса. Основная идея экономии за счет масштаба состоит в том, чтобы выполнить больший объем работы без увеличения мощностей и численности работников.

Одной из объективных причин создания интеграционных связей, характерной для отечественной политики в агропромышленном секторе, является низкорентабельное и убыточное производство сельскохозяйственных организаций. С целью их сохранения и перевода на новый уровень эффективного хозяйствования, а также улучшения их финансового состояния рекомендуется рассматривать вариант их присоединения к успешно развивающимся предприятиям агропромышленного комплекса. В этом случае речь идет о вертикальной интеграции. В некоторых случаях присоединение осуществляется к передовым хозяйствам той же отрасли, и здесь уже речь идет о горизонтальной интеграции.

Аспекты данной ситуации исследуются белорусскими учеными-аграрниками. Согласно их мнению, интеграция неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий с другими хозяйственными субъектами целесообразна, если предприятие-интегратор имеет устойчивую экономику, способную обеспечить эффективное функционирование вновь образованной укрупненной хозяйственной структуры. В связи с этим разрабатываются методические подходы, позволяющие определить целесообразность присоединения убыточного предприятия к данному субъекту, обеспечивающего возрождение рационального хозяйствования на присоединяемой территории и использование сохранившегося потенциала. Причем в рамках присоединения может корректироваться производственно-хозяйственная деятельность присоединяемого хозяйства при сохранении общей ее направленности [2].

Таким образом, обобщая вышеизложенные результаты можно заключить, что межотраслевую экономическую интеграцию нужно рекомендовать для менеджеров предприятий АПК в качестве приоритетного инструмента существенного повышения конкурентоспособности аграрной экономики Республики Беларусь.

Литература

1. Методические рекомендации по созданию и функционированию агропромышленных объединений / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск : Центр аграр. экономики Ин-та экономики НАН Беларуси, 2006. – 152 с.
2. Рекомендации по организационно-экономическому механизму интегрирования неплатежеспособных сельскохозяйственных предприятий и экономически крепких и стабильно работающих сельскохозяйственных, промышленных, перерабатывающих и обслуживающих сельское хозяйство предприятий / под общ. ред. Б. М. Шапиро. – Минск : Ин-т аграр. экономики НАН Беларуси, МСХ и П Республики Беларусь, 2003. – 32 с.

СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ БЕЛАРУСИ

Л. В. Корбут

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Фермерское хозяйство во многих странах является основной производственной единицей в аграрной сфере. Примерно четверть трудоспособного населения мира занято в фермерских семейных хозяйствах и производит основную часть сельскохозяйственной продукции. Занятие сельским хозяйством для фермеров является не только профессией, но и образом жизни. Чтобы соответствовать постоянно усложняющимся требованиям рынка, фермерам необходимо адаптировать свои хозяйства к ним.

Проводимая в Республике Беларусь аграрная реформа, ее результаты и перспективы свидетельствуют об актуальности формирования и развития всех организационно-правовых форм и типов сельскохозяйственных предприятий, адекватных

рыночным условиям. Многообразие форм хозяйств нужно считать положительным явлением в трансформационной экономике, свидетельствующем о демократическом характере преобразований.

Мнения известных теоретиков и практиков по вопросу преобладания в аграрной структуре крупных или мелких предприятий различны, а иногда и диаметрально противоположны. Особую остроту приобретают научные дискуссии в отношении фермерских хозяйств, в частности, их оптимальных размеров и перспектив развития. При этом часто игнорируются качественные характеристики, социальные аспекты.

Феномен же фермерских хозяйств как раз и заключается не столько в производстве исключительно важной для общества сельскохозяйственной продукции, сколько в сохранении культурных, нравственных, духовных традиций народа, в сохранении сельских ландшафтов. В процессе аграрных реформ за период с 1991 по 2007 г. в Беларуси было организовано более 5,5 тыс. фермерских хозяйств, из которых в настоящее время функционирует немногим более 2 тыс.

За период с 1995 по 2006 г. посевные площади в фермерских хозяйствах расширилась почти в 2,3 раза. Средний размер фермерского хозяйства в 2006 г. составил 57,3 га, что в 2 раза больше, чем в 2001 г. и в 3 раза больше, чем в начале 90-х гг. Доля фермерских в общем объеме производства валовой продукции сельского хозяйства остается невысокой – в последние годы колеблется от 1,5 до 1,8 %, в том числе в растениеводстве – 1–3 %, в животноводстве – менее 1 %. По отдельным видам продукции наблюдается тенденция увеличения доли фермерских хозяйств. Так, объемы производства зерна увеличились в 2,1 раза, картофеля – в 2,7, овощей – в 10,2, молока – в 4,1, реализация мяса всех видов в живом весе – в 2,1 раза.

Особую группу составляют фермерские хозяйства, созданные на базе реорганизуемых убыточных сельскохозяйственных организаций, которые вносят существенный вклад в экономику данного сектора. Располагая примерно 1/3 площади сельскохозяйственных угодий фермерских хозяйств республики, в 2005 г. ими было произведено соответственно 19 % зерна, 69 % молока и реализовано в живом весе 33 % скота и птицы. Следует заметить, что обеспеченность производственными ресурсами в сравнении со средними показателями сельскохозяйственных организаций в этой группе хозяйств ниже.

В расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий в исследуемой группе хозяйств приходится: среднегодовых работников – 4 человека, энергетических мощностей – 262 л. с., основных производственных фондов – 277 млн р., что составляет 82,1, 93,2 и 65,2 % к соответствующим показателям сельскохозяйственных организаций.

Комплексная оценка эффективности использования производственного потенциала фермерских хозяйств, анализ качественных характеристик позволили выявить ряд особенностей создания и развития этих организаций.

Главными причинами создания своих хозяйств фермеры называют следующие: желание самостоятельно работать, приобретение статуса хозяина, самоутвердиться, самореализоваться; наличие сельских корней, связь с природой, экономический интерес.

Социальный портрет современного белорусского фермера, согласно результатам анкетирования, видится таким. В большинстве своем (90 %) фермеры – мужчины. Средний возраст – 48 лет. 66 % фермеров имеют высшее образование, незначительная часть (10 %) – среднее, 24 % – среднее специальное. Что касается квалификации, среди имеющих высшее образование 42,4 % – инженеры, 24,2 – агрономы, по 9 % – ветврачи и экономисты, 6 % – педагоги, по 3 % – юристы и зоотехники. У

большинства фермеров (45 %) семьи состоят из 4-х человек, у 23 % фермеров – из 3 человек, у 18 % – из 2-х, у 12 % – из 5-ти; 2 % фермеров не имеют семьи. До 5 лет в фермерских хозяйствах работает 24 % респондентов, от 6 до 10 лет – 30 %, от 11 до 15 лет – 34%, более 15 лет – 12 %.

Что касается проблем, то динамичному развитию фермерских хозяйств в Беларуси, в первую очередь, препятствует следующее:

- трансформация фермерских хозяйств происходит в условиях низкой экономической эффективности их функционирования;
- психологические барьеры нередко становятся причиной низкой предпринимательской активности фермеров;
- неадекватная законодательная база, сложности в регистрации;
- незначительные объемы инвестиций, в т. ч. зарубежных, не позволяют радикально изменить условия хозяйствования;
- вмешательство органов государственного управления в хозяйственную деятельность фермерских хозяйств;
- неразвитость кооперации с фермерами, с крупными сельхозорганизациями, с перерабатывающими предприятиями препятствует рациональному использованию производственного потенциала;
- недостаточный образовательный уровень фермеров тормозит социально-экономические преобразования в аграрной сфере;
- низкий уровень информационного обеспечения фермеров, отсутствие специализированных баз данных, недостаток учебной и справочной литературы.

В перспективе фермерские хозяйства представляется целесообразным создавать в виде компактных, оптимальных по размерам, специализированных предприятий. Основным направлением хозяйственной деятельности таких предприятий видится производство продукции, требующее большой трудоемкости. При этом речь идет, в первую очередь, о таких фермерских хозяйствах, которые способны обеспечить производство конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках сельскохозяйственной продукции.

Социальные императивы государственной аграрной политики предполагают создание условий и предпосылок стабилизации социально-экономической ситуации сельских территорий. Речь идет о ряде необходимых мер по изменению представления о сельских территориях как обделенных благами цивилизации, по созданию положительного общественного статуса фермеров.

Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы предусматривается коренным образом изменить облик белорусской деревни, создав высокотехнологичное, ресурсоэффективное производство, обеспечив высокое качество жизни сельского населения.

РЫНОЧНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРУКТУР В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Я. И. Костецкий

Тернопольский национальный экономический университет, Украина

Рыночная трансформация экономики определила необходимость адекватной хозяйственной реформы в сельском хозяйстве Украины. Созданы новые сельскохозяйственные формирования, основанные на частной собственности. Они призваны на основе экономического интереса обеспечивать эффективное использование про-

изводственных ресурсов и на их основе повышать как свое благосостояние, так и производить необходимое количество сельскохозяйственной продукции.

Современная хозяйственная реформа в аграрном секторе Украины началась еще до провозглашения независимости Украинского государства. Уже в 1991 г. в Украине было 2092 фермерских хозяйств, 308 кооперативов, 26 акционерных обществ и 99 агрофирм, которые зарегистрированы согласно с новыми законами, приобрели права владения землей.

Возникновение фермерских хозяйств в Украине – закономерное явление, вызванное рядом объективных общественно-политических и экономических изменений. Минувшие годы показали, что именно они являются важным звеном в системе сельскохозяйственного производства страны.

Первоочередным этапом хозяйственной реформы было создание фермерских хозяйств, которых в 2007 г. насчитывается более 43 тыс. Однако, широкомасштабное реформирование коллективных сельскохозяйственных предприятий на основе частной собственности произошло лишь в 2000 г. согласно Указом Президента Украины «О неотложных мерах относительно ускорения формирования аграрного сектора экономики» (1999 г.). Этот указ дал возможность крестьянам образовывать вместо коллективных сельскохозяйственных предприятий многообразные хозяйственные структуры на основе частной собственности.

Опыт развития хозяйств в странах ЕС, США, Канады и других показал, что высокоэффективная экономика должны базироваться на рыночных отношениях. Поэтому много делается в этом направлении, прежде всего – это изменения в законодательном обеспечении, которые создают путь для развития частного предпринимательства.

В стране ежегодно создается около 3000 фермерских хозяйств, несмотря на то, что часть из них становится банкротами. В пользовании фермеров находится 3972,8 тыс. га сельскохозяйственных угодий, из них 3814,9 тыс. га пашни. В среднем на одно хозяйство приходится соответственно 92,1 и 88,4 га.

С каждым годом фермеры арендуют все больше земельных площадей (в 2007 г. около 80 %).

Большого развития фермерство получило в южных регионах Украины – Николаевской, Одесской, Херсонской областях, где численность фермерских хозяйств составляет от 3 до 5 тыс.; меньшего – в Житомирской, Черниговской, Ровенской областях, соответственно 0,5–0,6 тыс. При средней площади фермерского хозяйства 92,1 га сельскохозяйственных угодий, наблюдаются значительные колебания по регионам: на юге и востоке Украины (Луганская, Кировоградская, Харьковская области), здесь площади намного больше – 174–168 га, а на западе Украины (Закарпатская, Черновицкая области) – самая меньшая – 8–21 га.

Основной отраслью производства в фермерских хозяйствах является растениеводство, где преобладают зерновые (около 36 % посевной площади) и технические культуры (около 22 %). Среди зерновых культур ведущее место занимают озимая пшеница и яровой ячмень. Вследствие такой структуры посевных площадей и экономических условий большинство фермеров не занимаются животноводством. Из-за недостаточной материально-технической базы, отсутствия реальных дотаций государства значительная часть фермерской продукции неконкурентоспособна и реализуется по низким ценам, что отрицательно отражается на финансовом состоянии этих хозяйств.

Высокая себестоимость животноводческой продукции не обеспечивает ее конкурентоспособности. Для выхода из этого кризисного состояния фермеры наращи-

вают профессиональную работу по применению ресурсосберегающих технологий содержания скота и птицы, племенной работе и созданию прочной кормовой базы.

Большое значение имела государственная поддержка. Для создания материально-технической базы фермерства за счет бюджетных средств выделялись ресурсы (техника, оборудование, топливо, строительные материалы, минеральные удобрения, семена, племенной молодняк скота). Однако через несколько лет эта поддержка была отменена.

Дополнительные финансовые средства для фермерских хозяйств появились после раздела земель коллективных сельскохозяйственных предприятий. В связи с чем землепользование фермерских хозяйств значительно расширилось, повысилась культура земледелия и урожайность культур. Производство валовой продукции сельского хозяйства фермеров возросло с 1055,5 млн грн. в 2000 г. к 2794,7 млн грн. в 2005 г. или в 2,4 раза, удельный вес фермерской продукции в общем объеме увеличился с 1,9 до 4,2 %. Фермерские хозяйства наращивают производство зерна, сахарной свеклы, подсолнечника. Они производят 10,7 % валового сбора зерновых, 8,9 % сахарной свеклы, 15,6 % подсолнечника, 2,1 % овощей.

Эффективность фермерского хозяйства зависит от оптимизации размеров производства. Рациональные размеры фермерских хозяйств должны обеспечивать оптимальные объемы производства продукции для достижения высокой эффективности отдельных отраслей, рационального использования трудовых ресурсов, основных средств производства, снижения себестоимости продукции и увеличение производительности труда. Опыт стран Западной Европы свидетельствуют, что эффективность производства выше там, где размеры землепользования превышают 100 га, у США – 400 га. При этом достигается полная трудовая занятость фермера и самая высокая эффективность использования средств. От размера хозяйства зависит эффективность использования техники и других основных производственных средств, транспорта, трудовых ресурсов и производства в целом. На основании данных Института аграрной экономики УААН, рациональные размеры фермерских хозяйств должны быть для овощеводческих, плодовоягодных и виноградных хозяйств 25–50 га; для хозяйств других направлений специализации – 300–400 га, т. е. большинство существующих фермерских хозяйств Украины нуждаются в увеличении землепользования, прежде всего, за счет аренды земельных участков.

АКТИВИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

И. П. Купава

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Инновационная активность является одним из показателей состояния и конкурентоспособности экономики в целом и отдельных ее сфер. Инновационный процесс в АПК имеет свою специфику, обусловленную особенностями производства в главной его части – сельском хозяйстве.

Активизировать инновационную деятельность в АПК следует на основе системного подхода. Это означает, что хозяйственно-производственную систему агропромышленного комплекса следует рассматривать как совокупность взаимосвязанных элементов. В целом применительно к агропромышленному производству необходимо выделять следующие основные направления развития:

- биологическое – создание и внедрение новых сортов гибридов сельскохозяйственных культур и пород животных и птицы, сортообновление, биотехнология, биологическая защита растений и животных;
- техническое – совершенствование существующих и создание новых типов машин, механизация и автоматизация, внедрение новой техники и принципиально новых источников энергии;
- технологическое – совершенствование существующих и внедрение новых технологий производства, транспортировки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- экологическое – внедрение системы противоэрозийных и охранных мероприятий, организация производства экологически чистой продукции;
- экономическое – повышение эффективности аграрно-промышленного производства за счет внедрения инновационных мероприятий, стимулирование активизации внедрения инновационных технологий в производство;
- организационное – планирование инновационного развития, система организационных мер по активизации инновационного развития АПК;
- правовое – разработка и принятие нормативно-правовых актов по активизации инновационного развития в аграрном секторе;
- социальное – подготовка кадров, мотивация труда, создание соответствующих условий труда и отдыха работников, повышение степени удовлетворенности трудом в условиях активизации инновационного развития АПК, повышение заинтересованности работников и преодоление инертности и безразличия к новому;
- информационное – создание системы своевременной информации сельскохозяйственных товаропроизводителей о достижениях науки и техники.

При подобном подходе к активизации инновационной деятельности возникает эффект синергии, т.е. однонаправленность различных компонентов усиливает эффективность функционирования системы в целом. (Эффект синергии можно проиллюстрировать на следующем условном примере: $2 + 2 = 5$, где дополнительная единица получена за счет отлаженного взаимодействия компонентов внутри системы и системы с внешней средой.) Поэтому для повышения эффективности функционирования АПК и активизации инновационной деятельности в данной сфере необходимо организовать целенаправленное взаимодействие указанных компонентов.

Среди приоритетных направлений инновационной деятельности в аграрно-промышленном комплексе в настоящий момент следует отметить разработку и внедрение адаптивных ресурсосберегающих технологий производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, обеспечивающих динамичное развитие сельскохозяйственного производства, дальнейшее укрепление продовольственной безопасности и экспортного потенциала страны.

Проведенные исследования показывают, что сельскохозяйственные товаропроизводители испытывают хронический недостаток собственных финансовых средств и не в состоянии привлечь дополнительные капиталовложения. В сложившихся экономических условиях активизации инновационной активности в АПК должна опираться в первую очередь на мобилизацию внутренних резервов предприятий и включать следующие экономические инструменты: организационно-управленческие мероприятия, ориентированные на оздоровление сельхозпроизводителей; всесторонний экономический анализ производственно-финансовой деятельности предприятия, позволяющий оценить эффективность его функционирования, степень готовности к проведению инновационных преобразований.

Эффективность функционирования предприятия американские экономисты рекомендуют определять по обобщенному показателю:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5,$$

где X_1 – показатель эффективности рабочего капитала; X_2 – показатель эффективности накопленного капитала; X_3 – рентабельность производства; X_4 – показатель задолженности; X_5 – показатель эффективности активов.

Показатель эффективности функционирования предприятия (Z) позволяет оценить как финансово-экономическое состояние предприятия, так и его устойчивость. Используя данный показатель, американские экономисты способны выявить около 90 % организаций – потенциальных банкротов за год до банкротства, до 70 % – за два года, 50 % – за пять лет до банкротства. Если $Z > 3$, то предприятие – устойчивое, $Z < 1,8$ – неустойчивое.

Предложенная американскими экономистами система показателей может быть применима в нашей республике для определения эффективности функционирования предприятий. Особо актуальным это представляется при избрании хозяйствующим субъектом инновационной стратегии развития, т. к. рассмотренная методика позволяет определить состояние предприятия на перспективу.

Основными целями использования подобной методики на инновационных предприятиях являются:

1. Анализ оперативной информации о ходе реализации инновационных мероприятий.
2. Своевременное выявление позитивных и негативных тенденций, оценка их влияния на результативность процесса освоения нововведений.
3. Повышение эффективности управления экономической системой.

Источником информации для подобной диагностики может служить официальная бухгалтерская отчетность, в частности, «Баланс предприятия» (форма № 1), «Отчет о прибылях и убытках» (форма № 2) и прилагаемая к нему «Справка. Расшифрование отдельных внереализационных доходов и расходов», «Отчет о движении источников собственных средств» (форма № 3), «Отчет о движении денежных средств» (форма № 4), «Приложение к бухгалтерскому балансу» (форма № 5), «Валовая продукция и затраты на производство» (форма 6-АПК), «Баланс продукции» (форма 15-АПК), «Движение основных сельскохозяйственных машин и оборудования» (форма 16-АПК).

Комплексное применение вышеуказанных экономических инструментов на предприятиях агропромышленного комплекса позволит усилить стимулирующую функцию управления, сформировать действенную систему управления инновациями, повысить активность и эффективность инновационных процессов.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ

О. В. Лапицкая

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

В Беларуси леса являются одним из основных национальных богатств государства. Общая площадь всех земель лесного фонда составляет 9247,5 млн га, в том

числе покрытые лесом земли – 7845,1 млн га. Общий запас древесины достигает 1337 млн м³, в том числе спелых – 135 млн м³. Леса представлены в основном хвойными и твердолиственными древостоями: 64,9 % от всей площади земель, покрытых лесом. Древесина, продукция побочного пользования и охоты представляют ценный возобновимый природный ресурс. Кроме того, леса являются стабилизатором экологической обстановки не только на территории Беларуси, но и далеко за ее пределами. Водоохранные леса (запретные полосы вдоль рек, вокруг озер и водохранилищ) бассейна Днепра на территории Беларуси (Днепр, Припять, Березина, Сож и т. д.) поддерживают меженный уровень Днепра в его среднем и нижнем течении, т. е. на Украине. Лесные насаждения Беларуси депонируют около 120 млн т СО₂ и выделяют около 100 млн т О₂, что примерно вдвое превосходит поглощение О₂ и выделение СО₂ в пределах нашей национальной территории.

В Беларуси ведется высокоинтенсивное хозяйство, которое имеет давние исторические корни. Первые документы, регулирующие деятельность лесного хозяйства на территории Беларуси, относятся к середине XVI в. Это «Устава и инструкция господарским лесничим», принятый в 1567 г. королем польским и великим князем литовским Сигизмундом II Августом. Впоследствии (с 1772 по 1995 г.) хозяйство велось по законам и наставлениям Российской империи и СССР, и история этого периода достаточно полно освещена в многочисленных публикациях.

После распада СССР лесное хозяйство Беларуси по инерции 5–7 лет продолжало использовать правовую и нормативную базу СССР, но началось формирование и собственной нормативной основы для ведения хозяйства.

В 1996 г. разработана «Концепция устойчивого развития лесного хозяйства Республики Беларусь до 2015 года», которая утверждена Кабинетом Министров 09.09.1996 г. К настоящему времени эта «Концепция...» требует пересмотра, особенно в плане развития экономики и лесной политики. В 1995–1996 гг. названные позиции еще не были четко очерчены на макроуровне, что вызывало неопределенность при их формировании для лесного хозяйства. В настоящее время полностью решены вопросы собственности на леса, отрегулированы правовые механизмы ведения хозяйства, которые в определенной мере расходятся с воззрениями, бытовавшими у нас до середины 90-х гг. XX в.

Впоследствии в Беларуси разработана «Концепция развития лесного комплекса Республики Беларусь до 2015 года» (одобрена Советом Министров 29.09.1999 г.); «Республиканская программа рационального и комплексного использования древесных ресурсов на 2002–2010 годы» (одобрена Советом Министров 11.10.2002 г.); «Стратегический план развития лесного хозяйства Беларуси» (1997 г.). Последний составлялся при участии зарубежных партнеров-консультантов из Швеции и Финляндии.

В развитие основных положений, изложенных в вышеприведенных документах, к настоящему времени в основном завершено формирование национальной правовой и нормативной базы для ведения лесного хозяйства на современной научной основе. При разработке всех документов исходили из того факта, что Беларусь еще в 1997 г. разработала «Национальную стратегию устойчивого развития Республики Беларусь до 2015 года», в которой учтены все приоритеты, принятые на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 г. Поэтому в правовых и нормативных документах по лесному хозяйству соблюден примат принципа устойчивого развития лесов и лесного хозяйства Беларуси.

Основополагающим правовым и нормативным документом для ведения лесного хозяйства Беларуси является «Лесной Кодекс». Он принят Национальным Собранием

ем и подписан (14.07.2002 г.) Президентом республики Беларусь. В 2003 г. в «Лесной Кодекс» внесены незначительные изменения редакционного характера. Они касаются в основном терминологии в связи с преобразованием в 2001 г. Министерства лесного хозяйства в Комитет лесного хозяйства при Совете Министров Республики Беларусь. В то же время в «Лесном Кодексе» не нашли отражения ряд предложений белорусских ученых, направленных на совершенствование организации лесного хозяйства. В частности, в Беларуси по аналогии с Россией сохранены со времен СССР 2 группы лесов, хотя желательно было выделить 3 или 4 группы лесов. Это и некоторые другие изменения должны быть внесены в «Лесной Кодекс» в ближайшие 5 лет.

«Лесной Кодекс» законодательно закрепил право государственной собственности на леса. Последние независимо от ведомственной принадлежности составляют единый государственный лесной фонд. Право ведения лесного хозяйства в Беларуси имеют следующие министерства и ведомства: Комитет лесного хозяйства при Совете Министров Республики Беларусь (82 % лесов); Министерство обороны (4 %); Министерство сельского хозяйства и продовольствия (4 %); Управление делами Президента Республики Беларусь (7 %); Комчernosбыль при Совете Министров Республики Беларусь (2 %); прочие: Министерство образования, Национальная академия наук, местные советы – 1 %.

При этом контроль за соблюдением лесного законодательства и единообразного проведения хозяйственных мероприятий возложен на Комлесхоз, который для этих целей имеет лесную инспекцию.

Для реализации положений «Лесного Кодекса» разработана цельная система подзаконных актов: положений, правил, инструкций, наставлений и т. п., утвержденных Советом Министров или Комитетом лесного хозяйства по согласованию с Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды. В совокупности с «Лесным Кодексом» принятые подзаконные акты регулируют всю деятельность отрасли «лесное хозяйство» по охране, защите лесов, их воспроизводству, выращиванию и лесопользованию. Из них главными являются следующие: «О возрасте рубок леса», «Положение о лесной сертификации», «Порядок осуществления мониторинга лесов», «Порядок проведения лесоустройства государственного лесного фонда», «Инструкция по проведению лесоустройства государственного лесного фонда», «Порядок определения, рассмотрения и утверждения расчетной лесосеки по рубкам главного пользования в лесах Республики Беларусь», «Правила отнесения лесов к группам и категориям защитности, выделения особо защитных участков леса», «Положения о водоохраных зонах и прибрежных полосах больших и средних рек», «Положение о государственном контроле за состоянием, использованием, охраной, защитой государственного лесного фонда в Республике Беларусь», «Положение об аренде участков государственного лесного фонда», «Правила рубок леса в лесах Республики Беларусь», «Порядок ведения государственного лесного кадастра», «Правила отпуска древесины на корню в лесах Республики Беларусь».

К 2020 г. прогнозируется, что лесное хозяйство будет самокупаемой и самофинансируемой отраслью, обеспечивающей значительные поступления в государственный бюджет. При этом сохранится и усилится экологическая роль лесов как стабилизатора экологической ситуации в Европе.

РЕФОРМИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАБОТНИКОВ НА АГРАРНОМ РЫНКЕ ТРУДА

Г. А. Мильченко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Проходящий в настоящий момент процесс реформирования в аграрном секторе экономики направлен на создание механизмов хозяйствования, соответствующих условиям рынка. Реформирование осуществляется в целях финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций, повышения их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, восстановления и дальнейшего развития производственной и социальной инфраструктуры сельских территорий.

Одним из необходимых условий эффективного функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях аграрной реформы является конкурентоспособность работников, под которой понимается их соответствие требованиям работодателей, критериям конкурентного рынка в соответствии с профессией, специализацией, уровнем образования, квалификацией, стажем работы, статусом по сравнению с профессиональными, деловыми и индивидуальными качествами других работников, представленных на аграрном рынке труда.

Важным фактором повышения конкурентоспособности работников является формирование действенного мотивационного механизма, в основе которого должна быть прямая зависимость между качеством и ценой рабочей силы, и способствующего повышению заинтересованности работников сельского хозяйства в получении новых знаний, освоении передовых приемов и методов работы, повышении уровня своей квалификации. Для создания и реализации мотивационного механизма необходимо, прежде всего, обеспечить достойный уровень оплаты труда в сельскохозяйственных организациях, поскольку именно заработная плата играет ведущую роль в системе жизнеобеспечения сельского населения.

В течение последнего десятилетия сложность обеспечения достойного уровня оплаты труда в сельском хозяйстве была обусловлена наличием значительного количества сельскохозяйственных организаций с «критическим уровнем хозяйствования». Одним из направлений финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций и обеспечения необходимого уровня и своевременной оплаты труда работников является реформирование неплатежеспособных хозяйств на основе их присоединения и продажи как имущественных комплексов организациям-инвесторам. На 1 января 2007 г. в Гомельской области реформировано 74 убыточные сельскохозяйственные организации, что составляет 14,7 % от их общего количества в Республике Беларусь. В отдельных случаях реорганизации осуществлялось объединение нескольких убыточных сельскохозяйственных организаций одного административного района и организации-инвестора (ОАО «Чечерск-Агро», ЧСУП «Полесье-Агроинвест»), в результате этого в области в настоящий момент функционируют 63 интегрированные структуры.

Нами проведен анализ уровня оплаты работников организаций в процессе реформирования (таблица). По состоянию на 1.01.2004 г. наблюдается существенное отставание уровня оплаты труда от средней заработной платы работников, занятых в сельскохозяйственном производстве в соответствующих районах. Так, из 63 анализируемых организаций на 01.01.2004 г. в 7-ми уровень среднемесячной заработной платы превышал уровень средней заработной платы в соответствующих районах, во всех остальных организациях был существенно ниже. Диапазон колебаний составил

от 1,3 тыс. (КСУП «Житковичи») до 180,3 тыс. р. (СПК «Первомайский» Гомельского района). Уровень оплаты труда работников в сельскохозяйственных организациях-инвесторах был в среднем более высоким, максимальное превышение среднерайонного уровня составило 180,6 тыс. р. в СПК «Стадоличи» Лельчицкого района. В процессе реформирования удалось значительно повысить уровень оплаты труда работников сельского хозяйства. Средний темп роста уровня заработной платы в 2005 г. по отношению к периоду до реформирования составил 292 %, в 2006 г. произошел дальнейший рост заработной платы (146 % к уровню 2005 г.). В целом по отношению к уровню 2003 г. произошло увеличение уровня оплаты труда в пределах 4–5 раз. По состоянию на 01.01.2007 г. наиболее высокий уровень оплаты труда (свыше 500 тыс. р.) зафиксирован в РАУП «Особино» Буда-Кошелевского района, РСУП «Агрокомбинат «Южный» Гомельского района, РУП «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского района.

Распределение реформированных организаций по показателю отклонения среднемесячной заработной платы от среднего уровня в районе

Диапазон отклонений показателя среднемесячной заработной платы от среднего по району, тыс. р.	Количество организаций			
	Убыточная организация на 01.01.2004 г.	Организация-инвестор на 01.01.2004 г.	Действующая организация	
			на 01.01.2006 г.	на 01.01.2007 г.
	Отставания			
свыше 80	3	1	8	7
40–80	13	–	11	7
0–40	39	12	22	18
	Превышения			
до 40	7	7	13	10
40–80	–	3	4	10
свыше 80	–	3	5	10

Как свидетельствуют данные таблицы, в процессе реформирования удалось сократить разрыв между уровнем оплаты труда в анализируемых организациях и средним уровнем по районам, что выразилось в значительном увеличении количества организаций, уровень оплаты труда которых превышает среднерайонное значение (в 2005 г. таких организаций было 22 из 63, а в 2006 г. – 30). Выявленная тенденция позволяет оценить процесс реформирования как позитивный с точки зрения повышения социально-экономической эффективности, а также предположить дальнейший рост уровня оплаты труда как в абсолютном выражении, так и в сравнении с районным уровнем.

На основании вышеизложенного можно заключить, что осуществляемый в республике процесс реформирования неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций является одним из важных направлений аграрной политики государства, демонстрирующим его заинтересованность в области регулирования социально-экономических отношений в АПК. Реализация этого процесса будет способствовать созданию объективных условий для финансового оздоровления и устойчивого развития товаропроизводителей, что позволит сформировать эффективную систему мотивации и стимулирования труда в сельском хозяйстве, повысить конкурентоспо-

способность работников и на этой основе сельскохозяйственных товаропроизводителей и АПК в целом.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОБОСНОВАНИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Г. В. Миренкова

*Белорусская государственная орденов Октябрьской революции
и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия, г. Горки*

Изменения происходящие в обществе, требуют адекватных изменений в системе управления социально-экономическими процессами. Особую значимость в этой связи приобретает региональная политика формирования территориально-отраслевой концепции условий устойчивого развития, которая должна способствовать как решению проблем, связанных с внутренней дифференциацией сельских территорий, так и устранению различий в уровне и условиях проживания между городскими и сельскими поселениями. При определенных различиях социально-экономического и демографического неравенства, территориальные различия могут в определенной степени регулироваться и быть обращены на пользу территорий. Для этого необходима разработка системы мониторинга и оценки, которая должна базироваться на принципах устойчивого развития.

Система стратегического анализа Организации экономического сотрудничества и развития подчеркивает важность изучения причинно-следственных связей между экономической деятельностью, экологическими и социальными условиям, что является основой формирования новой политики.

В современной аграрной науке стал также преобладать комплексный подход в изучении проблем села, что отождествляется в понятии «сельская территория» (сельская местность, сельский район). Новая политика рассматривает многофункциональность сельских территорий как новый уклад с расширенными функциями и многочисленными связями.

Определение «сельская» уже указывает на специфику территориального пространства, обладание общности природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Таким образом, сельские территории – это территории со специфическими признаками аграрного социума, имеющие целостную эколого-социально-экономическую систему.

Формирование территориально-отраслевой концепции устойчивого развития для локальных сельских территорий должно учитывать единство эколого-социально-экономической (ЭСЭ) системы, под которой понимается совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях и связях между собой, что позволяет представить ее как целое. При этом по значимости элементы экологии являются определяющими, т. к. в ее основе элементы обеспечения жизни как человека, так и экономики ресурсов и благ, потребляемых им.

Как объект исследования, сельские территории должны рассматриваться во взаимосвязи с определенным укладом сельских жителей, в котором люди выступают и в качестве непосредственной деятельности конкретной хозяйственной единицы, так и опосредованно в качестве «частей» общехозяйственного механизма. Уменьшение доли сельских жителей и повышение значимости больших городов – это общемировая тенденция, которая, по мнению многих исследователей, выдвигает необходимость решения задач следующего характера:

– развитие отсталых регионов;

- сохранение сельского уклада;
- развитие аграрного производства;
- обеспечение продовольственной и экологической безопасности;
- выравнивание уровня жизни городских и сельских жителей;
- установление паритета развития и взаимообмена между городом и деревней;
- развитие рекреационных функций сельских поселений на основе прямых связей города и села.

Для характеристики новых подходов к развитию сельских территорий требуется разработка определенного инструментария исследования.

Комплексная оценка развития территорий возможна только на основе достоверной информации, которая формируется системой критериев и показателей, из которых выбираются факторы и определенный набор индикаторов. Основой построения системы оценок является правильный выбор критериев. В философском понимании критерий – это средство проверки теоретического построения по отличительным признакам.

Важнейшей особенностью метода исследования сельских территорий является привлечение к рассмотрению всей совокупности фактов, охватываемых теми или иными показателями. Критерий – это признак, включающий все факты данного вида, данного качества и его познание требует в максимальной степени учета всех условий. Его объективность достигается при единстве качественной и количественной стороны явления. Качественные различия единиц наблюдения не всегда выступают на поверхности и сложно выделить самые важные разделительные признаки. Для решения этих задач необходимо понимание сущности процесса, специфики проявления экологических, социальных и экономических факторов. Для того чтобы не было недоучета и искажения фактов, необходима единая научная программа наблюдения и сводки.

Сложное строение сельских территорий, наличие социальных, отраслевых и административных подразделений, а также разнообразных производственных типов организаций в пределах каждой отрасли вызывают необходимость применения определенной системы группировок и классификаций.

Величина признака каждой единицы совокупности формируется под влиянием закономерностей, определяющих развитие. Пользуясь методом абстракции, находим уровни и соотношения, являющиеся закономерным результатом определенных факторов и условий. Предварительная принципиальная оценка существенности того или иного критерия по содержанию, определение границы перехода количественных изменений в качественные покажет особенности типов, степень существенности тех или иных различий в данных условиях и позволит определить уровень индикатора или его пределы, характерные для определенной структурной единицы.

Разработка концепций программ развития локальных сельских территорий предполагает различные подходы в использовании группировок и классификаций. Типизация сельских территорий по их взаимосвязи с городскими поселениями основывается на новой стратегии развития, цель которой – рост качества жизни населения сельских территорий на основе устойчивого развития аграрного сектора и кластерной ее модернизации.

В наших исследованиях типизация проведена по видам территорий, исходя из задачи, в максимальной степени достичь роста уровня жизни сельских жителей за счет ресурсов территории.

Для решения задач развития территорий, предполагается разработка программ, имеющих определенную структуризацию критериев по блокам: производственно-экономическому, образовательному, социальной инфраструктуре, организации здорового образа жизни и экологической безопасности. Блоки являются основой опре-

деленного кластера и должны быть взаимосвязаны единой целью – человек и его потребности.

Сравнительные характеристики типов территориальной локализации представлены в таблице. Они определяются условиями эколого-социально-экономической системы, исторически сформировавшейся на определенной территории. Важнейшими из которых следует считать: техногенные условия нагрузки на сельские территории, расселение населения по территории, благоустройство сельских населенных пунктов, отраслевая специализация, размещение производства и прочие. Все эти условия определяют качество и уровень жизни, устойчивость и значимость территории в экономике государства.

Сравнительные характеристики типов территориальной локализации и основные критерии их оценки

Классификационный признак сельской территории	Характеристика типа	Критерии для сравнения
Сельская местность в зоне влияния крупных городов	Влияние инфраструктуры города. Существует конкуренция на рынках труда и продукции	Тип сельского поселения
Гармонизированные сельские территории	Основа развития – государственная поддержка, дающая возможность активизации деловой активности региона и формирования сельской инфраструктуры. Рынок труда недостаточно развит	Отраслевая структура Сетевые связи
Периферийные сельские территории	Удаленность от центра аграрной организации, недостаточное развитие коммуникационных сетей и инфраструктуры. Отсутствие рынка труда	Уровень и качество жизни Условия труда и занятость
Территории с особыми условиями проживания	Результаты экологического мониторинга определяют социальный и хозяйственный уклад	Состояние экологии

Экспертная оценка системы критериев, структурированных по блокам, позволила выделить те из них, которые дают наиболее качественные характеристики отличительных особенностей дифференциации типов. К ним следует отнести: тип сельского поселения; отраслевую структуру; сетевые связи; уровень и качество жизни сельских жителей; условия труда и занятость, экологическую безопасность.

Критерии сравнения в данной классификационной структуре указывают на систему показателей, различие между которыми создает качественное отличие сельских территорий, обусловленных факторами реальной действительности, учет которых позволит найти пути их устойчивого развития и скорректировать программы государственного управления.

ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ГОСУДАРСТВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

А. В. Молчанов

*Белорусская государственная орденов Октябрьской революции
и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия, г. Горки*

Продовольственный рынок, являясь частью формирующегося общего аграрного рынка ЕврАзЭС, играет ключевую роль для экономики и уровня жизни населения государств Сообщества, поскольку обеспечивает население продуктами питания. В структуре розничного товарооборота на долю продовольственных товаров в государствах Сообщества приходится от 33 % в Казахстане до 61 % в Узбекистане по данным за 2005 г.

Несмотря на ряд положительных тенденций в сельском хозяйстве и принимаемые органами исполнительной власти меры продовольственного обеспечения, в целом на продовольственном рынке присутствуют проблемы. Сложность проблемы продовольственного обеспечения населения государств Сообщества и возможной зависимости от импорта продовольствия ставят задачу по расширению спроса на продукты питания и увеличению емкости продовольственного рынка. В политике любого государства гарантия продовольственного обеспечения населения занимает ведущее место и является одним из главных направлений национальной безопасности всех государств.

Анализ продовольственной обеспеченности населения государств Сообщества показывает, что на него оказывают влияние различные факторы, но решающим из них является состояние сельскохозяйственного производства. Во всех государствах Сообщества после распада СССР произошло сокращение производства основных продуктов питания, нарастить полностью объемы по всем видам продукции не удалось до сих пор, значительно снизилась и уменьшилась емкость рынка. По отношению к 1991 г. уровень восстановления сельского хозяйства в 2005 г составляет в Казахстане 67,8 %, России 73,7 %, Беларуси 88,7 %. В других государствах Сообщества этот показатель составил в Кыргызстане 103,0 %, Таджикистане 111,0 %, Узбекистане 132 %. В целом дореформенные объемы производства пока еще не достигнуты. Недостаточное собственное производство в государствах Сообщества дополняется импортом в необходимых размерах, который растет каждый год, например: в России доля импорта продовольствия в структуре розничной торговле составила в 2005 г. – 45 % и выросла за год на 2 %. Наряду с сокращением производства мяса, молока, животного масла, упал и реальный объем продаж продовольствия, а, следовательно, и уровень его потребления, который значительно ниже уровня 1990 г. В структуре потребления продуктов питания, питательный баланс населения государств Сообщества в основном поддерживается за счет углеводосодержащих продуктов при сокращении потребления животного белка, что свидетельствует о снижении качества питания. Возникает необходимость совершенствования структуры питания за счет наиболее полезных видов продовольствия, решать вопросы неуклонного повышения культуры питания. Снизилась покупательская способность населения, если брать хлеб пшеничный, то Российская Федерация превышает Республику Таджикистан в 8,8 раза, тогда как эта разница в 1991 г. составляла лишь в 2 раза. Велика доля расходов населения на продовольственные товары от 36 % в России до 69,2 % в Узбекистане среднедушевых денежных доходов. Для сравнения в США она составляет не более 8 %.

Существенных изменений в АПК государств не произошло, средние темпы прироста сельского хозяйства и пищевой промышленности остаются довольно низкими. Главными причинами сокращения производства продовольственных товаров являются: недостаток оборотных средств у предприятий, в том числе из-за неразвитости системы кредитования, снижение потребительского спроса и уменьшение емкости рынка, неразвитость товаропроводящих сетей, моральный и физический износ оборудования, незащищенность от наплыва импортных товаров.

Исследования показывают, что государства Сообщества имеют разнообразные природные, экономические, национальные условия, отличаются между собой по уровню потребления продуктов питания, их структуре, соотношению потребностей в продовольствии и возможностей его производства. Поэтому проблема обеспечения населения государств Сообщества продовольствием предполагает переход к качественно новой модели хозяйствования, опирающейся как на мировой опыт, так и на специфические особенности государств: их историю и культуру, географическое и демографическое положение, сложившуюся систему ценностей.

Для решения проблемы продовольственного обеспечения населения государств Сообщества существует множество подходов. На наш взгляд, если исходить из теории международной торговли, то государствам внутри Сообщества выгоднее сосредоточить усилия на производстве тех товаров, где они добились относительно большей эффективности, и экспортировать их в обмен на товары, по которым ее относительное преимущество минимально. Например: для российских производителей – зерно, в основном пшеница, рыба и рыбопродукты, морепродукты; для белорусских производителей – мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты, картофель и картофелепродукты, льнотовары.

По нашему мнению, несмотря на имеющиеся трудности экономического и неэкономического характера, у государств Сообщества имеются все возможности для обеспечения населения основными видами продовольствия, за счет как собственного производства, так и межгосударственных поставок внутри ЕврАзЭС, поскольку государства обладают огромным потенциалом расширенного воспроизводства. При осуществлении совместных усилий в АПК, способствующих технической обеспеченности и оптимального использования материально-технических и земельных ресурсов, общее производство может быть значительно увеличено.

На наш взгляд, необходимым и достаточным условием продовольственной обеспеченности является экономический рост, приводящий к росту объемов производства продуктов питания, реальных доходов людей, и активная политика помощи малоимущим слоям населения со стороны государства. Например: в Европейском союзе (ЕС) насытить внутренний рынок отечественной продукцией, удалось за счет обеспечения высоких доходов фермеров. Уровень поддержки в ЕС в стоимости единицы продукции составляет 37 %, в США достигает 18 %, в Норвегии – 72,4 %. Особую значимость поддержки производителей может оказать используемые в международной практике программы продовольственного обеспечения населения с низкими доходами. Данная мера получила широкое распространение в США и ЕС. Применение ее должно решаться за счет целевой помощи малообеспеченным многодетным семьям, кормящим матерям, инвалидам, включающую талоны на приобретение продуктов питания, бесплатные и оплачиваемые по льготным ценам школьные завтраки и т. д.

Таким образом, следует отметить, что система мероприятий согласованной аграрной политики (САП) государств Сообщества должна быть направлена на повышение уровня продовольственного обеспечения населения за счет собственного про-

изводства и обеспечение приемлемого для основной части населения уровня цен. При этом САП должна быть непротиворечивой и взаимосвязанной, т. е. предусматривать комплексный подход, поскольку является наиболее эффективным решением любой проблемы.

АНАЛИЗ ПРОШЛОГО, ИССЛЕДОВАНИЕ НАСТОЯЩЕГО И ПЕРСПЕКТИВЫ БУДУЩЕГО ОТРАСЛИ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ЕЕ ПРОДУКЦИИ

Н. В. Панцулая

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Состояние и развитие агропромышленного комплекса за последние десятилетия претерпело существенные и часто неэффективные изменения. В первую очередь это касается картофелеводства и, главное, промышленной переработки картофеля. Если сравнить временной промежуток, включающий время, когда Республика Беларусь находилась в составе СССР, и по настоящее время, то можно отследить следующую тенденцию: наибольшее количество посевных площадей, отводимых в хозяйствах всех категорий под картофель, приходится на 1960 г. (1028 тыс. га). Начиная с 1991 г., прослеживается тенденция постоянного снижения этого показателя. Так, в 2006 г. по сравнению с 1991 г. количество посевных площадей, отводимых под картофель сократилось в 1,8 раза. Однако следует отметить и положительные моменты, касающиеся урожайности картофеля. Так по сравнению с 1991 г. урожайность в 2006 г. выросла в 1,6 раза. Такую динамику показателей можно было бы отнести к повышению эффективности функционирования отрасли, ее интенсификации, если бы не следующие цифры, касающиеся использования основных средств. Так, по данным статистики, наличие основных видов техники в сельскохозяйственных и других организациях практически по всем видам имеет тенденцию к снижению. Наличие картофелеуборочных комбайнов на конец 2006 г. сократилось по сравнению с 1991 г. в 6 раз, в сравнении наличие зерноуборочных комбайнов за этот же период уменьшилось в 2,2 раза. Проследим динамику списания, производства и приобретения сельскохозяйственными и другими организациями основных видов сельскохозяйственной техники. Данные той же статистики показывают, что за период 1991–2006 гг. производство картофелеуборочных машин в Республике Беларусь сократилось в 85 раз, картофелесажалок – в 47 раз. Эти данные можно оценить с точки зрения либо повышения производительности и долговечности выпускаемой техники, либо исходя из возможных разрывов связей по поставкам этой продукции на старые рынки, которые связаны с развалом СССР. Однако другие данные, а именно списание и приобретение этой техники показывают, что приобретение картофелеуборочных машин, к сожалению, цифры по этому показателю в данных статистики имеют лишь за период с 1990 по 1996 г., и они показывают, что приобретение сократилось в 27 раз. Списание техники в сельскохозяйственных и других организациях имеет тенденцию к увеличению и, за период с 1990 по 2006 г. возросло по картофелеуборочной технике в 3,2 раза, по зерноуборочной в 1,9 раза. Исходя из вышеизложенного, можно было бы говорить о положительной тенденции, а именно при сокращающихся посевных площадях рост урожайности позволяет получить практически одинаковые объемы валового сбора картофеля за исследуемые периоды. Однако другие цифры настораживают: так, анализ рентабельности показывает, что наиболее

высокая рентабельность наблюдается в 1991 г. (149,6 %), наиболее низкая, а точнее, отрицательная отмечена в 2004 г. (-10,6%), в 2005 г. рентабельность картофелеводства возросла до 4,2 %, однако в 2006 г. она снова упала до 2,5 %. В целом же за период с 1990 по 2006 г. уровень рентабельности картофелеводства снизился в 24,7 раза. Затраты труда на производство картофеля в сельскохозяйственных предприятиях за этот же период увеличились в 5,9 раза. Приведенные данные статистики показывают неординарную картину развития картофелеводства в Республике Беларусь. Основная причина возникновения данной ситуации, по нашему мнению, в первую очередь основывается на том, что в бывшем СССР в основу размещения сельскохозяйственного производства ставился принцип абсолютных преимуществ с соответствующей специализацией и кооперацией производства и обмена товарами между регионами. Картофель издавна считался в Беларуси «вторым хлебом», для его культивирования на территории республики благоприятствовали и почвенно-климатические условия, и характер развития промышленности. Если отследить динамику валовых сборов картофеля и его закупку в хозяйствах всех категорий за период, начиная с 1965 г. до времени развала СССР, а именно до 1991 г., то можно увидеть, что на протяжении всего этого периода валовые сборы картофеля находились в пределах от 8,6 млн т в 1990 г. до 13,2 млн т в 1970 г. Причем следует отметить, что валовые сборы картофеля и по настоящее время сохраняются в пределах 7–9 млн т. А вот закупки картофеля в хозяйствах всех категорий претерпели существенные изменения. В период, начиная с 1965 по 1991 г., закупки находились в пределах от 1,2 до 2,2 млн т в год. Начиная с 1992 г., объемы закупок картофеля постоянно снижаются. Так, сразу в 1992 г. они резко, практически в 2 раза, упали по сравнению с предыдущим 1991 г. (1276 тыс. т в 1991 г. и 698 тыс. т в 1992 г.). К 2006 г. объемы закупок снизились до 228 тыс. т, это в 5,6 раз меньше, чем в 1991 г.

Исследование экспортно-импортной деятельности отрасли картофелеводства не позволяет сделать анализ ее состояния за период, когда Республика Беларусь находилась в составе СССР. В статистике данные по экспортно-импортной деятельности выделены, начиная с 1990 г. По этим цифрам можно отметить следующее: экспорт продукции картофелеводства, начиная с 1990 г., имеет тенденцию к устойчивому снижению с небольшими всплесками по ряду лет, в то время как импорт с этого же года имеет похожую тенденцию, но с противоположным эффектом. Покажем динамику изменения экспортно-импортной деятельности на рис. 1.

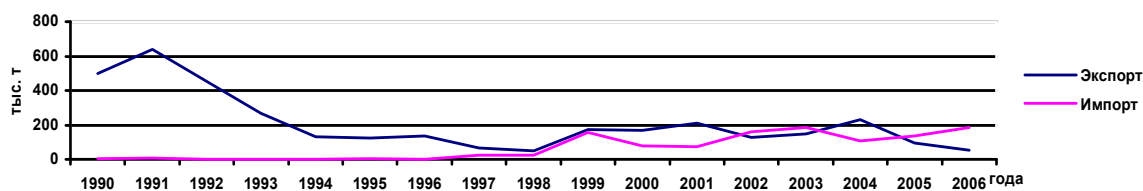


Рис. 1. Динамика изменения экспорта и импорта продукции картофелеводства

Как ни парадоксально, но в 2006 г. импорт картофеля превышает экспорт последнего в 3,4 раза. Эти данные заставляют задуматься о том, что по большому счету ни возможности, ни наработанный потенциал, ни существующие в мире перспективы использования продукции картофелеводства пока в нашей республике серьезно

не воспринимаются. В мире картофель давно используется не только как продукт питания, но и как сырье для развития смежных производств, например, кондитерской, мясной, молочной, комбикормовой, пищеконцентратной, консервной, хлебопекарной промышленности, в текстильном и литейном производствах, при изготовлении бумаги и картона, для ведения буровых работ, в медицине и микробиологии. Необходимо отметить еще одно довольно перспективное направление использования продукции картофелеводства, а именно использование крахмала в качестве основы для получения биоразрушаемых полимерных материалов с регулируемым сроком службы. Они используются для производства упаковочных, укрывочных материалов и посуды разового пользования, что в итоге позволит ликвидировать или хотя бы уменьшить свалки бытовых отходов. Перспектива и необходимость активизации развития отрасли картофелеводства и промышленной переработки ее продукции неоспоримы.

РЕФОРМИРОВАНИЕ УБЫТОЧНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ИНВЕСТОРА

Н. В. Пархоменко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Г. В. Анисковец

*Комитет по сельскому хозяйству и продовольствию
Гомельского облисполкома, Беларусь*

Одним из инструментов государственного регулирования АПК на современном этапе является реформирование убыточных сельскохозяйственных организаций путем их продажи как имущественных комплексов и присоединения к устойчиво функционирующим организациям. На 01.01.2007 г. в Гомельской области реформировано 74 организации, что составляет 14,7 % от общего их количества в Республике Беларусь.

Ключевым вопросом в процессе реформирования является проблема выбора инвестора, поскольку именно от инвестора зависит степень достижения цели реформирования, т. е. выход организаций на безубыточное производство и дальнейшее повышение эффективности их деятельности. Данный вопрос является предметом дискуссий представителей органов управления АПК и ученых-аграриев, при этом высказываются различные мнения о целесообразности присоединения сельскохозяйственных организаций к крупным промышленным предприятиям, не имеющим непосредственного отношения к сельскому хозяйству, а также к коммерческим структурам.

Противники выхода процесса реформирования за рамки АПК считают возможным использование ресурсов аграрного производства только в интересах инвестора. Вместе с тем отдельными исследователями доказано, что наиболее высокие темпы прироста производственных показателей достигнуты при присоединении сельскохозяйственных организаций к перерабатывающим предприятиям АПК и крупным промышленным организациям государственной формы собственности, в том числе с преобладающей долей государства в уставном фонде. Такая тенденция объясняется тем, что данные предприятия располагают достаточным объемом средств для инве-

стиций в сельскохозяйственное производство, активно используя при этом предоставляемые им налоговые льготы.

Исследование процесса реформирования в Гомельской области показало, что из общего количества инвесторов 26 являются сельскохозяйственными организациями различных организационно-правовых форм, 37 – перерабатывающими, агросервисными, крупными промышленными и коммерческими предприятиями. На развитие реформированных организаций за период 2004–2006 гг. направлено 109 016,9 млн р. собственных средств инвесторов, из которых около 60 % инвестировано сельскохозяйственными организациями. Наиболее крупными инвесторами являются РУП «Гомсельмаш» (9550 млн р.), ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» (19 628 млн р.) и ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат» (5709 млн р.). Инвестиционная поддержка реформированных организаций, созданных путем присоединения к экономически сильным хозяйствам осуществляется в основном из государственных источников финансирования и кредитных ресурсов, однако и среди них можно выделить несколько крупных инвесторов: РСУП «Агрокомбинат «Южный», СПК «Знамя Родины», РУП «Совхоз-комбинат «Заря», СПК «Чырвоны сцяг».

Теоретически формирование новых интегрированных структур в сельском хозяйстве должно осуществляться на базе экономически сильных передовых хозяйств, однако реальные условия хозяйствования, такие как территориальная удаленность, а также большое количество подлежащих реформированию убыточных хозяйств в районе, не всегда позволяют осуществить это наилучшим образом. В основе экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций лежит эффективность использования ресурсов, количественно выраженная показателями продуктивности. Для оценки целесообразности выбора сельскохозяйственного инвестора нами были проанализированы уровень и динамика показателей продуктивности организаций-инвесторов. В качестве базы сравнения использовались соответствующие показатели до начала реформирования, средние показатели продуктивности в соответствующем районе, а также нормативные критерии отнесения сельскохозяйственных предприятий к числу передовых.

Проведенный анализ показал, что на момент начала реформирования из всех организаций-инвесторов ни одно хозяйство не могло быть отнесено к числу передовых по всем показателям продуктивности, имеет место соответствие нормативным критериям лишь по отдельным показателям. Не произошло каких-либо существенных изменений и в процессе реформирования, можно лишь говорить о сокращении разрыва по отношению нормативам, достигнутого отдельными хозяйствами.

В процессе реформирования наблюдается положительная динамика показателей продуктивности в отрасли животноводства: во всех организациях существенно увеличилась надои молока от одной коровы и размер среднесуточного привеса КРС. Такие результаты объясняются относительной независимостью животноводства от природно-климатических факторов и являются прямым отражением дополнительного инвестирования организаций. Что касается продукции растениеводства, сильная зависимость результатов от погодных факторов не позволяет делать выводы по результатам деятельности организаций в краткосрочном периоде – можно лишь констатировать отсутствие ярко выраженной тенденции снижения эффективности.

Сравнительный анализ показателей продуктивности организаций-инвесторов со средними в районе значениями свидетельствует о том, что выбор инвестора осуществлялся недостаточно обоснованно: из общего количества анализируемых организаций около половины имели на момент присоединения показатели продуктивности более низкие, чем достигнутые в среднем по району. Таким образом, в районном

масштабе они работали менее эффективно, чем отдельные товаропроизводители, не затронутые процессом реформирования.

Динамика показателей рентабельности всей деятельности реформированных сельскохозяйственных организаций показывает, что общая цель реформирования достигнута – все хозяйства вышли на безубыточный уровень производства, наблюдаются положительные сдвиги в уровне эффективности использования отдельных видов ресурсов. Вместе с тем отток инвестиций способствовал снижению эффективности функционирования сельскохозяйственных инвесторов в краткосрочном периоде, поэтому наши выводы об эффективности самого процесса реформирования являются предварительными. Поскольку данный процесс продолжается во всех регионах республики, необходимо в перспективе более обоснованно подходить к выбору инвестора с точки зрения его экономической устойчивости и недопущения снижения эффективности отрасли в целом.

Основанием для выбора инвестора из числа сельскохозяйственных организаций может служить уровень его конкурентоспособности на рынке района или области, а для других предприятий и организаций – интегральная оценка их финансового состояния и способность осуществлять технико-технологическое перевооружение присоединяемых неплатежеспособных хозяйств.

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ – ПРИОРИТЕТ В СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ БЕЛАРУСИ

Э. А. Петрович, Т. Э. Титарева

*Белорусская государственная орденов Октябрьской революции
и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная Академия, г. Горки*

Уровень благосостояния жителей является составляющей социально-экономического развития страны и отражает социально-экономическое положение различных групп населения. Политика доходов и оплаты труда, являясь частью социальной политики государства, сочетает меры прямого и косвенного их регулирования. О результативности действующей политики доходов и оплаты труда можно судить по основным макроэкономическим показателям: уровню и качеству жизни населения, росту ВВП на душу населения, реальным денежным доходам и заработной плате населения. Поскольку главной целью социальной политики является повышение благосостояния народа, одним из важных показателей этой политики считается изменение доли населения с уровнем доходов ниже бюджета прожиточного минимума. Если доля сокращается, значит, политика эффективна и, наоборот.

Начальный период реформирования экономики Беларуси сопровождался резким спадом производства продукции и уровня жизни практически всех слоев населения. К 1995 г. ВВП снизился до 65 % к уровню 1990 г., а реальные денежные доходы населения – до 51,3 %, реальная заработная плата до 56 %. В соответствии с основными направлениями социально-экономического развития Республики Беларусь в течение 1996–2000 гг. были приняты меры на стабилизацию и повышение уровня жизни населения. С 1997 г. падение уровня жизни населения было приостановлено. В 2000–2003 гг. осуществлялась политика ускоренного увеличения экономического роста и доходов населения. В результате за пять лет (2001–2005) прирост денежных доходов населения составил 73 %, ВВП – 43 %, средняя заработная плата в долларовом эквиваленте увеличилась с 74 дол. в 2000 г. до 262 дол. в 2005 г. Покупательская способность заработной платы увеличилась с 1,26 набора товаров и ус-

луг, входящих в МПБ в 2000 г., до 2,27 набора в конце 2005 г. Минимальная заработная плата с 1 ноября 2004 г. достигла уровня БПМ. Доля малообеспеченного населения снизилась с 41,9 % в 2000 г. до 12,7 % в 2005 г. (данные приведены ниже в виде таблицы).

Основные показатели уровня жизни населения Беларуси

Показатели	1995	2000	2004	2005
Валовой внутренний продукт на душу населения, тыс. р.	11909	913	5088	6514
Средние душевые доходы населения, тыс. р. в месяц	517,7	46,5	250,8	322,3
Номинально-начисленная среднемесячная заработная плата, тыс. р.	755,1	58,9	347,5	469,4
Минимальный потребительский бюджет (МПБ), тыс. р. на душу населения в месяц	706,9	46,7	201,5	229,3
Доля всего населения с доходами ниже МПБ, %	80,4	76,8	57,5	42,6
Бюджет прожиточного минимума (БПМ), тыс. р. на душу населения в месяц	424,1	30,1	125,7	145,7
Доля всего населения с доходами ниже БПМ, %	38,4	41,9	17,8	12,7
В том числе сельского	44,1	50,8	25,2	16,7
Соотношение с БПМ, раз:				
– среднедушевых денежных доходов	1,25	1,5	2,0	2,2
– среднемесячной начисленной зарплаты	1,8	2,0	2,8	3,2
– среднего размера месячной пенсии	0,42	0,97	1,33	1,45
Коэффициент дифференциации доходов	5,5	5,8	5,2	5,4

В отличие от других стран с переходной экономикой в Беларуси не произошло значительного расслоения населения по доходам: коэффициент дифференциации доходов составил в 2005 г. 5,4 раза при пороговом значении 8–10 раз. В России этот разрыв составляет 14–16 раз.

Итогом выполнения программ социально-экономического развития является выход на высокий показатель индекса развития человеческого потенциала, который в 2003 г. составил 0,786 (Беларусь заняла 67 место среди 177 стран мира), а по итогам 2005 г. увеличился до 0,793.

Вместе с тем современное состояние решения проблем повышения уровня жизни населения показывает, что остается ряд нерешенных вопросов. Это нашло отражение в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2005–2010 гг. и является важнейшим приоритетом на долгосрочную перспективу. Целевыми ориентирами являются рост реальных денежных доходов населения на 149–156 %, повышение уровня минимальной заработной платы до МПБ, а реальной заработной платы на 152–158 %, сокращение уровня малообеспеченности в 2 раза, доведение уровня номинальной среднемесячной заработной платы к 2010 г. до 500 дол.

Наиболее острой остается проблема социального обустройства села, улучшения качества жизни и благосостояния сельского населения и создания необходимых условий для жизнеобеспечения и придания привлекательности сельскому образу жизни и труда. В результате инвестирования социальной сферы села по остаточному

принципу, ведомственной разобщенности управления деревней, сложилась чрезмерная дифференциация между уровнем и качеством жизни городского и сельского населения, что в свою очередь породило трудности в осуществлении государственной политики, в основе которой лежит приоритет социальных целей и развития человека, как цели прогресса, рассмотрения уровня развития человеческого потенциала как меры зрелости общества.

При общей четкой тенденции уменьшения количества и доли бедного населения сложилась заметная дифференциация по удельному весу бедных среди городского и сельского населения. Так в 1995 г. удельный вес городского населения с уровнем располагаемых ресурсов меньше БПМ составлял – 35 %, а сельского – 44,1 %, в 2000 г. соответственно 37,9 и 50,8 %, в 2004 г. – 14,5 и 25,2 % и в 2005 г. 10,9 и 16,7 %. При этом зарплата в сельском хозяйстве все эти годы была на уровне 61–62 % от средней по народному хозяйству.

Рассчитанные нами индексы глубины и остроты бедности, а также синтетический индикатор бедности говорят о том, что проблема бедности на селе вдвое острее, чем в городе.

Для ликвидации бедности и повышения уровня жизни населения необходимо во-первых, обеспечить высокие и устойчивые темпы экономического роста, позволяющие формировать достаточную финансово-экономическую базу для социально-экономического развития сельских территорий. По данным ФАО, экономический рост в сельском хозяйстве больше, чем в любом другом секторе экономики, позволяет снижать бедность. Каждый процент экономического роста дает 1,5 % уменьшения бедности. В наших исследованиях на каждый процент увеличения валовой продукции сельского хозяйства в период 2000–2005 гг. (рост 23,2 %) бедность сельского населения снижалась в среднем на 1,35 %, а всего населения на 1,16 %. Во-вторых, требуется увеличить капитальные вложения в техническое переоснащение АПК на основе развития высокотехнологических и наукоемких производств, инновационного использования ресурсов, регулирования цен на поставляемые для села средства производства, бюджетную поддержку цен в АПК. В-третьих, развитие на селе малого предпринимательства, интегрированных структур по производству, переработке и реализации сельхозпродукции. В-четвертых, последовательное решение вопросов повышения заработной платы работникам сельского хозяйства до среднего уровня по народному хозяйству, поддержка и развитие социальной инфраструктуры в рамках положений Программы возрождения и развития села.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЧИСЛЕННОСТИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. В. Пушко

*Белорусская государственная орденов Октябрьской революции
и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия, г. Горки*

Для Беларуси на протяжении всего XX и начала XXI вв. характерным процессом является уменьшение численности сельского населения. Если в 1897 г. в Беларуси 86,5 % населения проживало в сельской местности, то уже к 1975 г. в общей численности населения Беларуси было примерно одинаковое процентное соотношение между городскими и сельскими жителями, т. е. городское население составляло 49,9 %, сельское – 50,1 %. В последующие годы наблюдался резкий рост городского населения и уменьшение доли сельского. В 1980 г. сельское население республики

составило уже 44 %, в 1990 г. – 34 %, а к 2005 г. – только 28,0 % населения жило в сельской местности. На 01.01.2006 г. численность постоянного населения республики составила 9 млн 800 тыс. чел. В городских поселениях проживало 7 млн 55,9 тыс. чел., в сельской местности – 2 млн 744,2 тыс. чел.

Аналогичная ситуация наблюдается во всех областях республики. Анализ показал, что наибольший процент сельских жителей от всей численности населения в 2006 г. был в Минской области – 45,5 %, а наименьший – в Могилевской – 26,1 %. Показатель выше среднереспубликанского имеют 5 областей, а ниже – всего одна – Могилевская. В целом, все области республики можно разделить на 2 группы:

1) с относительно высокой долей сельского населения – Минская область (45,5 % сельского населения), Брестская (36,7 %) и Гродненская (33,7 %);

2) с низкой долей сельского населения – Витебская (29,2 %), Гомельская (29,2 %) и Могилевская область (26,1 %). Из этого следует, что проблема уменьшения численности сельского населения острее всего стоит на востоке республики, и в особенности в Могилевской области, где численность сельчан за последние 5 лет ежегодно уменьшается на 0,5 % от общей численности населения.

Рассмотрим подробнее ситуацию в сельской местности Могилевской области. Анализ численности сельского населения в разрезе районов позволяет сделать вывод о неравномерном удельном весе сельчан в общей численности населения. Если в Дрибинском районе число сельских жителей составляет 77,9 % от общего количества населения, то в Бобруйском – сельчан всего лишь 8,5 % от общего количества жителей района. На наш взгляд, такая ситуация объясняется наличием в зоне достаточно крупных городов, являющихся центрами притяжения сельского населения. Достаточно сказать, что в 2006 г. из 21 района области в 12-ти численность постоянно проживающего сельского населения менее 12 тыс. чел., а в 6-ти из них – менее 9,5 тыс. чел., тогда как еще в 2000 г. таких районов было всего лишь 6 и 4 соответственно. При этом существует следующая зависимость – в районах, возглавляемых малыми городами, темпы сокращения сельского населения выше. Например, если в Чериковском районе в 1989 г. доля сельского населения составляла 61,6 %, то к 2006 г. этот показатель уменьшился до 48,5 % (–13,1 %), то в Могилевском районе в 1989 г. доля сельчан была 13,4 %, а к 2006 г. уменьшилась до 10,4 % (–3,0 %). То есть можно сделать вывод об определенном влиянии уровня экономического развития районного центра и его народнохозяйственной структуры на протекание демографических процессов в границах окружающей его территории.

Прогноз численности сельского населения Могилевской области в разрезе районов на период до 2015 г. методом экстраполяции рядов динамики показывает, что негативные процессы в воспроизводстве сельского населения области усилятся:

Прогноз численности сельского населения в Могилевской области в разрезе районов (на начало года), тыс. чел.

Районы	Факт	Прогноз			
	2006 г.	2008 г.	2010 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2006 г.
Белыничский	11,8	10,7	9,4	6,4	54,2
Бобруйский	20,6	19,2	17,8	14,4	69,9
Быховский	21,2	19,9	18,3	14,4	67,9
Глусский	11,1	10,5	9,8	8,1	73,0

Горецкий	17,6	16,8	15,8	13,5	76,7
Дрибинский	10,9	10,4	9,8	8,4	77,1

Окончание

Районы	Факт	Прогноз			
	2006 г.	2008 г.	2010 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2006 г.
Кировский	16,0	15,3	14,6	12,8	80,0
Климовичский	14,3	13,6	12,8	10,9	76,2
Кличевский	11,2	10,2	9,4	7,2	64,3
Костюковичский	11,9	10,9	9,9	7,5	63,0
Краснопольский	6,2	5,9	5,5	4,7	75,8
Кричевский	9,3	9,1	8,8	8,0	86,0
Круглянский	9,5	9,1	8,6	7,4	77,9
Могилевский	42,5	41,0	39,7	36,5	85,9
Мстиславский	16,8	15,9	15,0	12,8	76,2
Осиповичский	15,4	14,6	13,8	11,7	76,0
Славгородский	7,7	7,3	6,8	5,5	71,4
Хотимский	7,4	6,8	6,2	4,8	64,9
Чаусский	11,4	10,0	8,8	5,6	49,1
Чериковский	8,0	7,8	7,5	6,8	85,0
Шкловский	18,2	16,9	15,6	12,3	67,6
По Могилевской области	299,0	281,9	263,9	219,7	73,5

Расчеты показали, что в перспективе в сельской местности региона не ожидается естественного прироста населения, наоборот, число сельских жителей будет сокращаться. Сокращение численности на перспективу до 2015 г. согласно проведенному исследованию будет обусловлено влиянием прошлых и будущих тенденций в рождаемости и смертности. Так, предполагается сокращение численности сельского населения области на 35,1 тыс. чел. к 2010 г. и на 79,3 тыс. чел. к 2015 г. по сравнению с базисным 2006 г. По нашим прогнозам предполагается, что наибольшие потери среди сельского населения понесет Чаусский район, население которого к 2015 г. может составить лишь 49,1 % от уровня 2006 г. Наименьшие потери предполагаются в Кричевском и Могилевской районах, где к 2015 г., согласно расчетам сохранится 86,0 и 85,9 % соответственно от нынешней численность жителей села.

Таким образом, можно сделать вывод, что демографической реакцией сельского населения на текущую ситуацию являются абсолютное и относительное уменьшение его численности, обусловленное рядом факторов, таких как падение рождаемости, неблагоприятная половозрастная структура, существенные изменения в области формирования и стабильности семьи, воспроизводственном поведении, смертности и т. д. Следовательно, демографическая политика на современном этапе должна обеспечить преодоление депопуляции сельского населения, повышение продолжительности жизни, оптимизацию миграционных процессов, улучшение условий жиз-

недеятельности семьи, т. к. при сохранении сложившейся тенденции, по данным белорусских ученых, к 2042–2045 гг. с лица белорусской земли исчезнет последний сельский житель.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД РЕФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Т. Г. Фильчук

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Необходимость реформирования аграрного сектора республики была обусловлена низкой эффективностью отечественного сельскохозяйственного производства, которая не позволяла обеспечивать потребности внутреннего рынка в основных продуктах питания. Результатами реформ должен стать не только рост результативных показателей функционирования сельскохозяйственных производителей, достижение оптимального уровня обеспечения населения продовольствием, но и социальное развитие сельских территорий, повышение качества жизни сельских жителей, т. е. все изменения должны сопровождаться помимо экономического, также и социальным эффектом. Кроме того, происходящая перестройка агропромышленного комплекса должна сформировать эффективно развивающегося субъекта хозяйствования, устойчивого к отрицательным внутренним и внешним воздействиям.

Оценить происходящие количественные и качественные изменения в аграрной сфере, определить перспективы дальнейшего роста позволяет концепция устойчивого развития. Говоря об устойчивом развитии, обязательно необходимо рассматривать, как один из основных компонентов, экологическую безопасность, которая связана с повышением плодородия почв, сохранением генофонда растений и животных, охраной земельных ресурсов, предотвращением загрязнения природных экосистем, производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции. Оценка устойчивости развития, исходя из основных подходов к определению данной экономической категории, должна включать как минимум три компонента: экономический, социальный, экологический. В то же время многогранность экономической деятельности настолько широка, что здесь имеется возможность введения дополнительных компонентов в рамках оценки экономической устойчивости (например, финансовую, организационную, производственную, управленческую).

Существует множество методик оценки финансово-экономического состояния предприятия, а также экономической и финансовой устойчивости. Однако большинство авторов, как правило, рассматривают лишь один из компонентов устойчивого развития предприятия. В общем случае можно выделить несколько подходов к оценке устойчивости развития:

- на основе показателей эффективности хозяйствования;
- на основе показателей, оценивающих внутренние факторы влияния;
- на основе показателей, оценивающих внутренние и внешние факторы влияния.

Обобщив подходы различных авторов к оценке устойчивости, можно сделать следующие выводы:

1) большинство методик имеет своей целью определение *финансовой* устойчивости предприятия либо для оценки его конкурентоспособности, либо вероятности банкротства, либо инвестиционной привлекательности и т.п.;

2) наиболее распространенным способом комплексной оценки определенного вида устойчивости (чаще всего экономической либо финансовой устойчивости) является использование интегрального показателя вида:

$$Y = \sum_{i=1}^n B_i \cdot I_i,$$

где Y – показатель устойчивости; B_i – значимость i -го показателя (вес); I_i – индекс i -го показателя (определяется как отношение фактического значения i -го показателя к нормативному);

3) в некоторых методиках вместо индекса I_i могут использоваться значения частных показателей устойчивости, выраженные в баллах;

4) для определения весов, балльных оценок показателей, а также для определения нормативных границ показателя устойчивости чаще всего используется экспертный метод;

5) чаще всего в работах рассматривается только устойчивое или неустойчивое развитие, не учитывается возможность обратного процесса – деградации предприятия;

6) общим недостатком изученных методических подходов является ограниченность оценки либо по компоненту устойчивости (определяется устойчивость по одному критерию), либо по показателям оценки (для характеристики определенного компонента устойчивости используется только один показатель).

При разработке методики оценки устойчивости развития сельскохозяйственного предприятия надо исходить из необходимости комплексной ее оценки, а также учитывать положительные моменты и недостатки изученных методик.

Как уже говорилось, существует несколько основных видов устойчивости, определяющих устойчивость развития предприятия в целом, поэтому для комплексной оценки устойчивости необходимо расширить зону анализа, включив все возможные компоненты устойчивого развития.

Далее надо систематизировать факторы, влияющие на все компоненты устойчивости и определить показатели оценки влияния этих факторов на деятельность предприятия и соответственно на устойчивость его развития.

Помимо этого, при разработке методики можно учитывать следующие типы устойчивости: высокая устойчивость, нормальное устойчивое развитие, неустойчивое развитие предприятия и деградация. Соответственно необходимо определить предельные значения показателей, определяющих тип устойчивости.

Таким образом, общий алгоритм оценки устойчивости развития предприятия может заключаться в следующем:

1. Выделение компонентов, влияющих на устойчивость развития предприятия, и показателей оценки этого влияния.

2. Определение нормативных и предельных (по типам) устойчивости значений показателей.

3. Расчет показателей и их балльная оценка.

4. Определение среднего значения по каждой группе показателей и весомости отдельных видов устойчивости.

5. Расчет комплексного (интегрального) показателя устойчивости развития предприятия и определение типа устойчивого развития.

При оценке устойчивости развития согласно данному алгоритму существенные трудности могут возникнуть в процессе определения нормативных значений ряда показателей, входящих в компоненты устойчивости, а также при определении границ интервалов оценки при отнесении к тому или иному типу устойчивости. Кроме того, достаточно сложно оценить весомость каждого из компонентов в интегральном показателе. Однако, преодолев выше перечисленные сложности, можно достаточно четко оценить текущее состояние и перспективы развития для субъекта хозяйствования, занятого сельскохозяйственным производством.

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ С УЧЕТОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

И. М. Хасеневич

*Центр аграрной экономики, Институт экономики НАН Беларуси,
г. Минск*

Государственная поддержка характеризуется как составная часть системы государственного регулирования экономики, представляющая совокупность особых правовых, финансово-экономических и организационных мер, устанавливаемых государством с целью активного воздействия на развитие отечественного производства в нужном обществе направлении.

Ключевым элементом поддержания доходов товаропроизводителей и регулирования рыночного равновесия в Республике Беларусь является вмешательство государства в механизм ценообразования на продукцию агропромышленного комплекса.

По данным годовых отчетов организаций Министерства сельского хозяйства и продовольствия, за период 2000–2006 гг. уровень государственной поддержки сельского хозяйства вырос в 8 раз, в то время как валовая продукция в текущих ценах – только в 5 раз, что говорит о росте удельного веса поддержки в валовой продукции. Несмотря на постоянное увеличение средств, выделяемых на государственную поддержку сельскохозяйственных производителей, кредиторская задолженность растет, прибыль, полученная от реализации сельскохозяйственной продукции минимальна, рентабельность низкая, недостаточная для обеспечения даже простого воспроизводства. Все это говорит о том, что механизм поддержки цен и доходов функционирует неэффективно.

С целью исправления сложившегося положения и обеспечения нормального функционирования аграрной сферы необходимы дополнительные меры. Они обусловлены спецификой сельского хозяйства, существенно отличающей его от других отраслей экономики. Одной из особенностей является сохранение земель сельскохозяйственного назначения как природного ресурса, вторая – сохранение села для хозяйственного освоения территорий, а сельского социума – как источника формирования национального склада страны, самобытности ее культуры и нравственных ценностей. Третья цель связана с выполнением сельским хозяйством народнохозяйственных функций, обеспечивающих основу для жизни людей – производство продовольствия.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь № 59 от 30 января 2007 г. «Об использовании в 2007 году средств республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки» одним из основных направлений государственного финансирования сельского хозяйства являются надбавки к закупочным ценам на сельскохозяйственную продукцию, направляемые на приобретение минеральных удобрений, средств защиты растений и погашение задолженности за минеральные удобрения.

Надбавка начисляется на тонну реализованной продукции. Однако, как уже отмечалось, этих средств недостаточно, чтобы покрыть затраты на производство. В сложившемся положении оказываются сельскохозяйственные организации, находящиеся в худших природно-климатических условиях. Они даже с учетом существующего уровня субсидирования не в состоянии обеспечить простое воспроизводство, о чем свидетельствуют данные таблицы.

В процессе исследования была разработана методика расчета надбавки для ведения хозяйствами простого воспроизводства, которая учитывает не только разность природно-климатических условий на территории Республики Беларусь, но и объемы производства.

Расчет надбавки к закупочным ценам в сельскохозяйственных организациях Беларуси с учетом природно-климатических условий, на 1 т продукции, 2006 г.

Группы хозяйств по плодородию пашни, балл	Число хозяйств	Себестоимость единицы продукции, тыс. р.	Рентабельность, %	Прибыль, тыс. р.	Прибыль для простого воспроизводства, тыс. р.	Дополнительная потребность в поддержке, тыс. р. за 1 т
Зернобобовые						
20,1–25	174	259,8	–22,7	–59,0	103,9	162,9
25,1–30,0	523	188,8	–5,4	–10,2	75,5	85,7
30,1–35,0	519	170,2	8,9	15,1	68,1	52,9
35,1–40,0	246	159,8	17	27,2	63,9	36,8
40,1 и выше	118	154	29,4	45,3	61,6	16,3
Молоко						
20,0 и ниже	34	372,5	5,2	19,37	74,5	55,13
20,1–25	301	359,4	8,7	31,2678	71,88	40,6122
25,1–30,0	641	351	11,1	38,961	70,2	31,239
30,1–35,0	396	347,7	13,7	47,6349	69,54	21,9051
35,1–40,0	180	338	21,6	73,008	67,6	–5,408
40,1 и выше	51	329,2	26,3	86,5796	65,84	–20,7396
Крупный рогатый скот						
20,0 и ниже	34	4333,6	–40,2	–1742,11	866,72	2608,827
20,1–25	301	3854,8	–25,9	–998,393	770,96	1769,353
25,1–30,0	641	3673,8	–24,6	–903,755	734,76	1638,515
30,1–35,0	396	3511,5	–20,2	–709,323	702,3	1411,623

35,1–40,0	180	3344	–16,5	–551,76	668,8	1220,56
40,1 и выше	51	3115,3	–9,3	–289,723	623,06	912,7829

Как свидетельствуют данные таблицы, сельскохозяйственные организации, имеющие наилучшее плодородие, имеют более высокие экономические показатели по сравнению с хозяйствами, имеющими низкое качество земель. Так они получают почти в 10 раз больше прибыли на 100 га сельскохозяйственных угодий, более чем в 3 раза производят больше валовой продукции, имеют значительно лучшую материальную базу и в целом являются более рентабельными.

В таблице также показана потребность в субсидиях для обеспечения простого воспроизводства. Сельскохозяйственные организации, находящиеся в худших условиях производства, оказываются в безвыходном положении. Им с учетом существующего уровня поддержки не обеспечить даже простого воспроизводства. При сравнении потребности в субсидиях видно, что только в хозяйствах с более благоприятными природно-климатическими условиями с соответствующими затратами на единицу продукции приближен к нормативно, т. е. в этих хозяйствах с учетом фактического объема субсидий имеются более приближенные условия для ведения простого воспроизводства.

Проведенные расчеты подтверждают необходимость урегулирование выплат надбавок на зернобобовые культуры, молоко и мясо крупного рогатого скота с учетом различий в природно-климатических условиях производства. Следует отметить, что такая дифференциация будет рациональна лишь при ведении простого воспроизводства. При ведении расширенного воспроизводства потребность в субсидиях сокращается до минимума. В данном случае роль государства должна заключаться в том, чтобы создать систему мер, которые смогли бы стимулировать сельскохозяйственные организации наращивать объемы производства с учетом современных технологий, улучшать качество продукции и т. д.

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ УКРАИНЫ

С. Н. Черненко

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, г. Киев

Переход аграрного сектора экономики к рыночным условиям хозяйствования предусматривает, прежде всего, реформирование отношений собственности и формирование на этой основе новых предпринимательских структур. Опыт становления рыночных отношений в Украине свидетельствует, что предпринимательская деятельность постепенно активизируется, расширяются ее масштабы и на этой основе углубляются и совершенствуются экономические отношения между субъектами хозяйствования, приобретают развитие разные ее организационно-правовые формы. Среди них важное место занимают малые предприятия разных видов и форм собственности.

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в определенных организационно-правовых формах. Выбор формы организации предпринимательской деятельности в основном определяется объективными условиями – сферой деятельности, наличием стартового капитала, преимуществами и недостатками конкретных организационно-правовых форм предприятий [1, с. 248].

Создание рыночной среды в стране предусматривает становление и развитие разных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности.

Согласно Закону Украины «О предприятиях в Украине» [2] в аграрном секторе экономики могут действовать предприятия такой формы собственности:

- индивидуальное – основано на личной собственности физического лица и исключительно его труда;
- семейное – основано на собственности и труде граждан – членов одной семьи, которые проживают вместе и ведут совместно свое хозяйство;
- частное предприятие – предприятие, основанное на собственности отдельного гражданина с правом найма рабочей силы, чем и отличается от индивидуального;
- коллективное – основано на собственности трудового коллектива предприятия, кооператива, другого уставного общества;
- государственное коммунальное предприятие, основанное на собственности соответствующего территориального общества;
- государственное казенное предприятие, основанное на общегосударственной собственности;
- совместное предприятие, основанное на базе объединения имущества разных владельцев (смешанная форма собственности).

Следовательно, согласно действующему законодательству коллектив предприятия имеет право избрать любую из форм или использовать при реорганизации несколько из них: акционерное общество открытого и закрытого типа; общество с ограниченной или полной ответственностью; кооператив; частное предприятие (в том числе с арендными отношениями); крестьянское или фермерское хозяйство и т. п.

Что же касается развития малого предпринимательства в агропродовольственном комплексе, то оно обусловлено следующими предпосылками и факторами:

- значением и функциями АПК в развитии национальной экономики Украины;
- политикой государства относительно поддержки малого агробизнеса в условиях переходной экономики;
- финансово-экономическим, имущественным и социальным состоянием предприятий агропродовольственного комплекса;
- развитием рыночных отношений, включая завершение приватизации земли и имущества с выдачей соответствующих государственных актов на право собственности;
- высоким уровнем безработицы в аграрном секторе экономики и значительными объемами скрытой безработицы на предприятиях по переработке сельскохозяйственной продукции;
- отраслевыми особенностями производственно-хозяйственной деятельности предпринимательских структур в сельском хозяйстве и пищевой промышленности;
- перспективами структурной перестройки АПК в соответствии с изменением земельных, имущественных и других экономических отношений.

Украина имеет сравнительно незначительный опыт по созданию условий для развития малого предпринимательства в агропродовольственном комплексе.

Как отмечают ученые [3, с. 66], развитие малого предпринимательства в агропродовольственном комплексе является особенно перспективным, поскольку организация производства сельскохозяйственного сырья и его переработки не требует больших начальных капитальных вложений и во многом могут решаться за счет хозяйственной активности на уровне индивидуума и микрогруппы (семья, кооперация соседей и т. п.).

Комплексную характеристику развития малого предпринимательства в агропродовольственном комплексе можно представить в структурной форме (данные приведены ниже в виде таблицы). Как видно из таблицы, наибольшую часть в 2006 г. сравнительно с 2003 г. в структуре малых предприятий агропромышленного

комплекса, составляли фермерские хозяйства (3/4 предприятия и 45,3 % занятых), в перерабатывающей сфере – производство других пищевых продуктов, обработки зерна и производство крахмала и мясная промышленность (соответственно количество предприятий – 34,4 %, 13,7 % и 14,5 % – и занятых работников – 41,0 %, 10,4 %, 14,7 %). Показатель средней численности занятых на предприятии свидетельствует о том, что подавляющее большинство малых аграрных и перерабатывающих формирований составляли с числом работников меньше 10 лиц, то есть между ними существуют семейные или родственные отношения. В целом же в малых предприятиях занят каждый 6–7 работник, что чрезвычайно мало.

Структура малых предприятий и занятых работников в агропродовольственном комплексе в 2003-2006 гг.*

	2003 г.					2006 г.				
	Ма- лые пред- прия- тия, ед.	%	Коли- чество заян- тых, людей	%	Сред- нее коли- чест- во заян- тых на пред- прия- тии, чел.	Ма- лые пред- прия- тия, ед.	%	Колич- ество заян- тых, людей	%	Сред- нее коли- чество заян- тых на 10 пред- прия- тиях, людей
Агропродовольст- венный комплекс, всего	63953	x	372324	x	x	65391	x	352320	x	54
Аграрная сфера АПК, всего	56971	100	299497	100	52	59317	100	291108	100	49
1) сельское хозяйство:	55920	98	289200	96,6	5,2	58028	97,8	281773	96,7	48
В том числе:										
малые предприятия	12904	23	157700	52,6	12,2	14878	25,0	149743	51,4	10
фермерские хозяйства	43016	75	131500	44,0	3,1	43150	72,7	132031	45,3	30
2) лесное хозяйство	535	0,9	5364	1,8	10	651	1	5119	1,7	78
3) рыбное хозяйство	516	0,9	4933	1,6	9,5	638	1	4216	1,4	66
Пищевая промыш- ленность и перера- ботка сельскохо- зяйственных про- дуктов	6982	100	72827	100	10,4	6074	100	48090	100	79
В том числе мясная промышленность	1008	14,4	10559	14,5	10,5	884	14,5	7098	14,7	80
Промышленное производство рыбной продукции	228	3,3	1869	2,6	8,2	204	3,3	1590	3,3	78
Промышленная переработка овощей и фруктов	432	6,2	4905	6,7	11,4	391	6,4	3030	6,3	77
Производство жиров	526	7,5	3957	5,4	7,5	407	6,7	2086	4,3	51
Производство молочных продуктов	446	6,5	5272	7,3	11,8	338	5,5	2427	5,0	79
Обработка зерна, производство крахмала	1013	14,5	7779	10,7	7,7	832	13,7	5016	10,4	60
Производство	252	3,6	3237	4,4	12,8	213	3,5	1392	2,9	65

готовых кормов для животных										
Производство других пищевых продуктов	2325	33,3	26729	36,7	11,5	2090	34,4	19682	41,0	94
Производство напитков	740	10,6	8419	11,6	11,4	705	11,6	5723	12,0	81
Табачная промышленность	12	0,1	101	0,1	8,4	10	0,2	46	0,09	46

*Рассчитано по данным Госкомстата Украины за соответствующие годы.

Данные о количестве малых предприятий свидетельствуют, что их очень мало для создания конкуренции большому производству и недопущения монопольных тенденций в среде малых агроформирований. Чтобы этот сектор смог практически оказать позитивное влияние на экономику страны, необходимо иметь критическую массу субъектов малого предпринимательства, о чем убедительно свидетельствует мировой опыт.

Что же касается отношений между субъектами комплекса, то, по мнению ученых [4, с. 386–387], кардинальные изменения в структуре агроотоваропроизводителей, расширения их самостоятельности относительно выбора форм ведения хозяйства и направлений экономической деятельности, поставщиков необходимых оборотных и основных средств производства, закупочных организаций и перерабатывающих предприятий имели своим следствием формирование принципиально новой системы относительно обеспечения продовольственным сырьем. Ее основные элементы базируются на учете специфики новой ситуации в агропродовольственном комплексе, в частности:

- усиливается конкуренция между предприятиями перерабатывающей сферы АПК за привлечение агропроизводителей одноименной продукции в сферу собственных экономических интересов, как поставщиков продовольственного сырья;

- расширяется спектр направлений, совершенствуются формы и диверсифицируются экономические и организационно-правовые инструменты, которые внедряются в существующую практику экономических отношений между субъектами предпринимательской деятельности аграрной и перерабатывающей сфер, с целью их укрепления и повышения эффективности на взаимовыгодных условиях;

- распространяется практика формирования вертикально и горизонтально интегрированных аграрно-промышленных формирований на принципах сельскохозяйственной кооперации, куда нередко включают и финансово-кредитные учреждения как эффективную форму уменьшения налоговой нагрузки, увеличения доходности и гармонизации экономических интересов всех участников продовольственной цепи;

- остро чувствуется длительное отсутствие дееспособных управленческих структур (государственных, корпоративных, общественных) почти по каждому виду деятельности, которые должны отслеживать, анализировать и оценивать экономическую ситуацию, лоббировать интересы, обобщать проблемы, определять направления и выискивать эффективные инструменты их кардинального решения и т. п.

Приведенные выше данные, изучение и обобщение других научных источников позволяют сделать ряд выводов относительно развития малого предпринимательства в агропродовольственном комплексе. Наиболее определяющей является тенденция замедления темпов роста негосударственного сектора экономики. Такая тенденция является негативной предпосылкой для развития малого предпринимательства, в частности, в исследуемом секторе. Неблагоприятные тенденции отображают реакцию

малого предпринимательства на препятствия, которые тормозят развитие экономики страны.

Причинами такой ситуации является несовершенство правовой базы и чрезвычайно слабая государственная поддержка малого предпринимательства, недостаточная готовность начинающих субъектов к организации собственного бизнеса и др. Как следствие этих и других негативных явлений, наблюдается вялый рост, стагнация или же постепенное свертывание малой предпринимательской деятельности, которая сопровождается ее переходом в «тень». Следовательно, имеет место скрытая криминализация этого важного сектора экономики.

Развитие малого предпринимательства тормозится почти полным отсутствием государственной поддержки. В переходный период ее роль в поддержке развития аграрной экономики незаменима. При дефиците средств у государства именно активизация малого агробизнеса является одним из путей выхода из кризиса. Ведь малые предприятия, не нуждаясь в больших затратах, обеспечивают высокую оборотность капитала, гарантированную прибыль и наполнение государственного бюджета.

Л и т е р а т у р а

1. Варналий, З. С. Малое предпринимательство: основы теории и практики / З. С. Варналий. – Киев : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 277 с.
2. О предприятиях в Украине: Закон Украины 27 марта 1991 г., № 887-ХІІ // Ведомости Верховного Совета. – 1991. – № 24.
3. Крысанов, Д. Ф. Малые предприятия агропродовольственного комплекса: развитие и эффективность производственной деятельности / Д. Ф. Крысанов, В. О. Никонов // Науч. вестн. Нац. аграр. ун-та – 2001. – Вып. 43. – С. 66–70.
4. Крысанов, Д. Ф. Система ресурсобеспечения перерабатывающего производства и эффективность ее функционирования / Д. Ф. Крысанов // Экономическое развитие Украины: институциональное и ресурсное обеспечение: монография / А. Н. Алымов [и др.]. – Киев : Объединенный ин-т экономики НАН Украины, 2005. – С. 384–403.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ – ОСНОВА РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСА КОНТРОЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ РАСХОДАМИ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

О. В. Шваякова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Современные экономические условия предъявляют к хозяйствующему субъекту все более высокие требования по эффективности использования имеющихся у них ресурсов, предназначенных для производства продукции. В последнее время большинство экономистов признает необходимость применения системного подхода в управлении затратами на производство продукции.

Основополагающее значение в выработке системного подхода, а также выбора методов реализации основных функций управления затратами имеет наиболее целесообразный и возможный набор признаков, в соответствии с которыми будут осуществляться группировки издержек для целей управления, а также систематизация отчетной документации, включающей в себя, в том числе и перечень показателей, необходимых для контроля, регулирования и принятия управленческих решений на различных уровнях.

В отечественной и зарубежной литературе можно встретить различные классификации затрат по различным классификационным признакам. Но их анализ показывает, что ни одна из приводимых группировок не способна в полной мере отвечать

требованиям целесообразного управления затратами на производство. Более высокого уровня управляемости издержками возможно достичь при применении нескольких признаков распределения издержек во взаимосвязи (рис. 1) с последующим использованием их в качестве базы определения основных контрольных показателей для наиболее эффективного распределения имеющихся ресурсов и принимаемых управленческих решений.

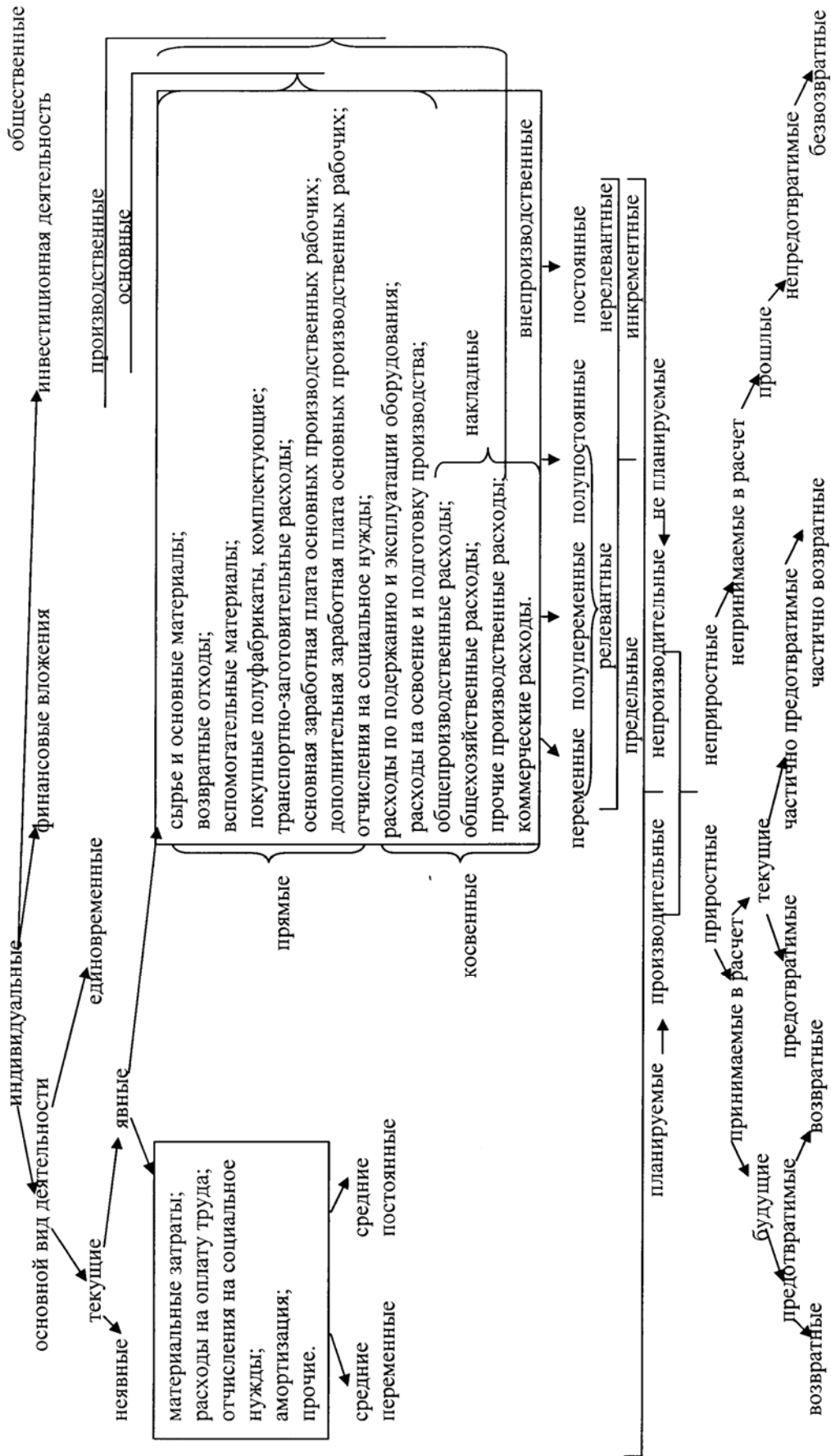


Рис. 1. Взаимодействие видов затрат

Как видно из рис. 1, необходимо предупреждать появление непредотвратимых, частично предотвратимых, безвозвратных и частично возвратных затрат. С этой целью на предприятии необходимо сформировать комплекс показателей для каждого уровня управления, служащих сигнализатором возможности появления вышеозначенных издержек.

Анализ структуры затрат на производство продукции на предприятии, а также причины возникновения непредотвратимых, частично предотвратимых, безвозвратных и частично возвратных потерь показывает, что система показателей должна затрагивать:

- цены на материалы – группировка по удельному весу, тенденции изменения, оперативный контроль индекса роста цен в группе «риска»;
- внеплановые простои оборудования, непродуктивное использование топлива и энергии на технологические нужды на основе входящих ресурсов и выпущенной продукции цехом, затраты на рубль товарной продукции цеха, по возможности изменения энергоемкости продукции;
- производительность труда, соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда;
- незавершенное производство, на основе группировки, исходя из принадлежности к изделию;
- уровень брака по нормативному значению, рассчитанного, исходя из степени изношенности оборудования и квалификации рабочих;
- изменения длительности производственного цикла;
- уровень накладных расходов;
- изменения объемов производства;
- ожидаемая себестоимость.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А. Э. Шибeko

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

Современные акценты аграрной политики государства направлены на решение проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны и скорректированы с целью повышения эффективности хозяйствования, преодоления убыточности и адаптации агропредприятий к рыночной экономической среде, усиления конкурентных позиций отечественных поставщиков на внутреннем и внешнем рынках, повышения доходов и социальной защищенности работников сельского хозяйства.

В соответствии с Указами Президента Республики Беларусь от 19 марта 2004 г. № 138 «О некоторых мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций» и от 14 июня 2004 г. № 280 «О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных организаций» по состоянию на 1 января 2006 г. реорганизовано 506 убыточных сельскохозяйственных организаций, что составляет 40,5 % от количества имевшихся по состоянию на 1 января 2004 г. Из них 85 продано юридическим лицам-инвесторам как имущественные комплексы, 421 присоединена к сельскохозяйственным, промышленным, обслуживающим и иным организациям республиканской и коммунальной формы собственности.

Самостоятельно обеспечили в 2005 г. выход на безубыточную работу (без проведения процедуры реорганизации) 747 сельхозорганизаций, СПК «Серебрянка» Рогачевского района завершила финансовый год с убытками.

По состоянию на 1 января 2006 г. организациям-инвесторам передано в пользование 1,9 млн га сельскохозяйственных земель, что составляет 25,4 % общей площади сельскохозяйственных угодий, находящихся в пользовании сельскохозяйственных организаций республики.

Среднесписочная численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве организаций-инвесторов, составляет 27,6 % от общей численности работающих в сельскохозяйственных организациях республики.

С момента реорганизации убыточных сельхозорганизаций по 1 июля 2006 г. инвестировано 1254,3 млрд р. При этом вложенные собственные средства инвесторов составляют 54,1 %, бюджетные (надбавки, целевые республиканские программы и т. д.) – 21,1 % и кредитные ресурсы – 24,5 %.

Размер инвестиций в расчете на 100 га сельхозугодий в среднем по республике составляет 64,9 млн р. и колеблется от 32,9 млн р. в Витебской области до 115,3 млн р. в Минской области. В среднем, на одну реорганизованную убыточную сельхозорганизацию инвестировано 2,5 млрд р. К наиболее крупным инвесторам относятся: СП ЗАО «Славнефть-Старт» (26,1 млрд р.), ООО «Торговый дом «Ждановичи» (18,9 млрд р.), ЗАО «Выставочный центр «Аквобел» (5,7 млрд р.), СП «Унибокс» ООО (5,0 млрд р.), ЗАО «Витэкс» (4,1 млрд р.).

Из общего объема инвестиций 557,2 млрд р. (44,4 %) направлено на закупку удобрений, семян, горючесмазочных материалов, запасных частей и других материалов, 240,8 млрд р. (19,2 %) – закупку техники, 104,2 млрд р. (8,3 %) – реконструкцию и строительство ферм, 61,4 млрд рублей (4,9 %) – строительство объектов соцкультбыта, 137,9 млрд р. (11,0 %) – выплату заработной платы, 152,8 млрд р. (12,2 %) – прочие направления.

Принятые инвесторами меры в целом оказали положительное влияние на результаты работы реорганизованных организаций, о чем свидетельствует положительная динамика их развития. Так, производство валовой продукции в реорганизованных организациях увеличилось за первое полугодие 2006 г. по сравнению с соответствующим периодом 2003 г. на 53,6 %. Производство молока возросло за рассматриваемый период на 60,0 %, скота и птицы – на 55,7 %, продуктивность молочного стада возросла на 61,0 %.

Отмечается положительная динамика в росте поголовья животных. Поголовье крупного рогатого скота увеличилось на 18,9 %, свиней – на 20,6 %. За анализируемый период сельскохозяйственными структурами получено 93,2 млрд р. прибыли (за первое полугодие 2003 г. убытки составляли 24,3 млрд р.).

Вместе с тем, по итогам работы за первое полугодие 2006 г., 17 сельскохозяйственных структур допустили снижение объема производства валовой продукции по сравнению с аналогичным периодом 2003 г., в том числе по Брестской области – 1, Витебской – 5, Гомельской – 2, Гродненской – 1, Минской – 2, Могилевской области – 5 организаций, по Белкоопсоюзу – 1 организация. Кроме того, 24 организации получили убытки, в том числе по Брестской области – 4, Витебской – 4, Гродненской – 1, Минской – 14, Могилевской области – 1 организация.

Анализ форм реформирования неплатежеспособных организаций свидетельствует о том, что организациями, приобретшими имущественные комплексы убыточных сельскохозяйственных организаций по договорам купли-продажи, инвестировано по 125 млн р. в расчете на 100 га сельхозугодий, а инвесторами, присоединивши-

ми убыточные сельскохозяйственные организации, вложено 54,8 млн р. Темпы роста производства валовой продукции сельского хозяйства инвесторов, что приобрели имущественные комплексы убыточных сельскохозяйственных организаций по договорам купли-продажи, составляют 88,7 %, в то время как инвесторов, присоединивших убыточные сельскохозяйственные организации, – 46,5 %. Такая же закономерность прослеживается и при анализе других показателей, характеризующих эффективность сельскохозяйственного производства.

В процессе реформирования платежеспособных сельхозорганизаций возникает ряд нерешенных вопросов, которые сводятся к следующему:

- недостаточно объективный подход при распределении финансовых ресурсов;
- не урегулированы вопросы включения реформированных сельхозорганизаций в планы государственного кредитования строительства жилья на селе;
- не со всеми кредиторами оформлены договоры по отсрочке кредиторской задолженности.
- не отработан механизм приобретения (покупки) предприятия как имущественного комплекса в целом в процессе реорганизации убыточных сельхозорганизаций.

Регулирование процесса реорганизации убыточных организаций заключается в том, что при продаже имущественных комплексов земельные участки должны передаваться инвестору в долгосрочную аренду.

Не определен и порядок учета имущества, приобретенного по договорам купли-продажи.

Так как организации-инвесторы ставят на учет имущество по балансовой стоимости продавца, а не по цене приобретения стоимость инвентарных объектов должна определяться на основании цены приобретения и удельного веса объекта в имуществе продаваемого сельхозпредприятия. Это позволяет снизить затраты на производство в части реальной рыночной стоимости основного и оборотного капитала.

Зачастую инвесторы сталкиваются с отказами банков предоставлять отсрочку возврата кредитов, выданных на строительство жилья в сельской местности, без начислений процентов за пользование кредитом в период отсрочки. Не урегулирован в отдельных регионах вопрос о предоставлении кредита организациям-инвесторам на строительство жилья в соответствии с Государственной Программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы.

Нуждается в совершенствовании и порядок уплаты налогов для организаций, присоединивших убыточные сельскохозяйственные предприятия. В связи с этим они не могут довести выручку от производства сельскохозяйственной продукции до 70 % от общего объема полученной выручки в целом по агросервисному подразделению, как это требуется по законодательству.

В этой связи целесообразно снизить для них установленный удельный вес сельскохозяйственной продукции в общем объеме реализации с 70 до 35 %.

Исследованиями установлено, что при оценке стоимости имущественных комплексов сельскохозяйственных организаций в условиях передачи предприятия в аренду ни один из существующих подходов (затратный, доходный, сравнительный) не может быть использован в качестве базового.

Наиболее упрощенным вариантом оценки стоимости предприятия как имущественного комплекса является оценка по показателю скорректированной стоимости чистых активов.

Корректировку стоимости чистых активов целесообразно осуществлять на основе комплексного подхода с учетом следующих предложений:

1. Списание объектов, которые не будут функционировать в едином комплексе производить по остаточной стоимости.

2. Исключение объектов социальной инфраструктуры путем передачи их в коммунальную собственность, а в последующем – арендодателю в безвозмездное пользование.

3. Установление оценочной стоимости зданий и сооружений в размере до 10 % восстановительной стоимости, если их амортизация превышает 50 % (на основании обследования фактического физического и морального износа). Если же амортизация составляет 90 %, то оценочная стоимость основных средств должна устанавливаться с учетом остаточной стоимости. Стоимость полностью амортизированных основных фондов, принимающих участие в технологическом процессе при отчуждении следует определять (по решению комиссии) в размере от 0 до 10 % от первоначальной стоимости.

4. Стоимость основного стада, рабочего скота наиболее целесообразно определять по действующим закупочным ценам.

5. Незавершенные капитальные вложения, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы необходимо оценивать по балансовой стоимости.

Предлагаемый механизм реорганизации неплатежеспособных сельхозорганизаций позволяет значительно повысить их финансовую устойчивость и экономическую эффективность производства.

СЕКЦИЯ V. РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т. Н. Байбардина, В. Л. Кузьменко

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской
кооперации, г. Гомель*

Ориентация отечественных предприятий на рыночные отношения предполагает использование современных методов работы, обеспечивающих активное воздействие на процесс производства.

Структурные преобразования в экономике Республики Беларусь создали объективные предпосылки для внедрения в закупочную деятельность предприятий рыночных механизмов, одним из которых является маркетинг.

Рынок закупок для большинства белорусских предприятий представляет собой в настоящее время сложную систему рынков: мировой, СНГ, России, внутренний. Каждый из этих рынков отличается диапазоном цен, факторами, формирующими конъюнктуру, уровнем монополизации производства, степенью вмешательства государства в рыночные процессы.

Каждый поставщик озабочен проблемой сбыта своей продукции и прилагает максимум усилий, чтобы найти своего покупателя и убедить его заключить контракт на поставку.

Однако рынок сам по себе с учетом борьбы за покупателя не укажет на надежного поставщика и наиболее выгодную цену закупаемой продукции. Предприятие-покупатель должно это установить самостоятельно, предпринимая активные поисковые действия, руководствуясь при этом классическими маркетинговыми методиками, которые следует адаптировать к специфике рынков закупок. При этом важно:

- изучить рынок продукции производственного назначения;
- установить всех возможных поставщиков;
- провести оценку их возможностей по поставкам;
- изучить конкуренцию среди предприятий-закупщиков.

Поэтому в маркетинге закупок особое место должно отводиться изучению рынка сырья и материалов, проведению маркетинговых исследований.

Маркетинговые исследования закупочной деятельности предусматривают:

- сбор информации о предприятиях-поставщиках;
- изучение товарной номенклатуры предприятий-поставщиков;
- оценку равномерности поставки продукции предприятиями-поставщиками;
- анализ качества поставляемой продукции;
- анализ транспортных расходов;
- оценку конкурентоспособности предприятий-поставщиков;
- изучение каналов поставки продукции;
- изучение ценообразующих факторов влияющих на рынок закупок;

– разработку предложений по обновлению ассортимента, совершенствованию выпускаемой продукции поставщиками с учетом требований предприятия-потребителя.

Результаты проведенных исследований позволяют в свою очередь осуществлять планирование и прогнозирование материальных ресурсов для предприятия, что предусматривает:

- прогнозирование и определение потребности предприятия в материальных ресурсах, определение источников покрытия этой потребности;
- нормирование и планирование производственных запасов материальных ресурсов;
- разработку и представление заказов на материальные ресурсы;
- оперативное планирование снабжения;
- установление хозяйственных связей с поставщиками.

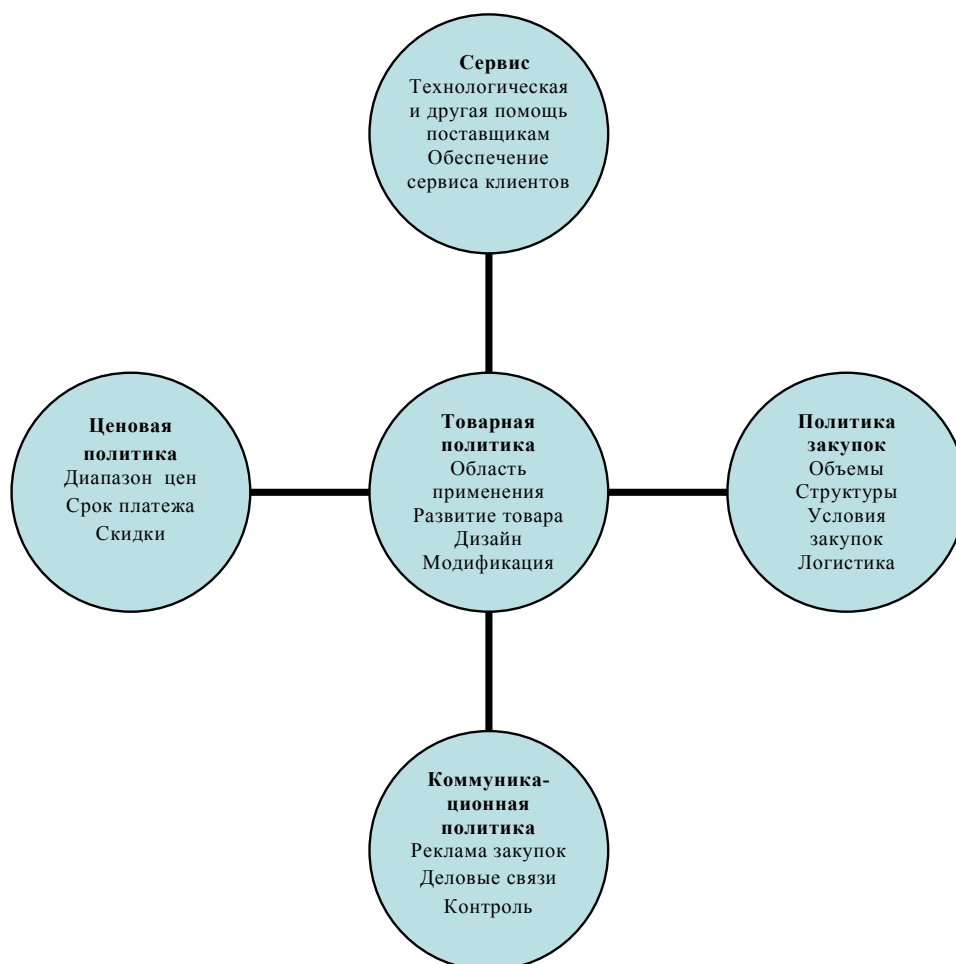


Рис. 1. Инструментарий закупочной деятельности

Кроме того, своевременное изучение рынка закупок обеспечивает профессиональное решение задач маркетинга в снабженческой деятельности предприятия, основным из которых является:

- налаживание партнерских отношений с ними на долгосрочной взаимовыгодной основе;

- оптимизация выбора поставщиков;
- оптимизация условий (качество и объем товара, цена, логистика, организация) для принятия решений по организации закупок;
- поиск и освоение новых источников снабжения;
- успешное обновление (при необходимости) ассортимента закупок и расширение их объема;
- нахождение выгодных товаров заменителей и обеспечение возможностей их закупок.

Кроме того, маркетинговые решения в сфере закупок позволяют реализовать на практике весь комплекс маркетинговых подходов, используя основные инструменты закупочной деятельности, которые отражены на рис. 1

Для успешной работы в условиях конкуренции отечественным производителям необходимо использовать передовой опыт маркетинга в закупочной деятельности, постоянно отслеживать и внедрять современные технологии снабженческо-закупочной деятельности.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ПРОВЕДЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕБЕЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Т. Н. Байбардина, О. А. Бурцева

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской
кооперации, г. Гомель*

Развитая конкуренция в мебельной отрасли формирует необходимость четкого понимания ситуации, сложившейся на рынке, для того, чтобы учесть все нюансы покупательского спроса при формировании ассортимента и продвижении товара на рынок. В экономике Беларуси период ажиотажного спроса закончился, и, как следствие, упали и затем стабилизировались показатели рентабельности производства. Однако в условиях обострения конкуренции отечественные мебельные фабрики, аналогично своим коллегам в экономически развитых странах, вынуждены искать наиболее эффективные пути завоевания целевых потребителей.

В настоящее время в республике работают около 500 производителей мебели, большую часть из которых составляют мелкие фирмы. Около тридцати предприятий, входящих в концерн «Беллесбумпром» производят более 50 % мебели Беларуси. Кризис 90-х гг. глубоко затронул отечественную мебельную промышленность, однако с 2000 г. ситуация на мебельном рынке развивается вполне удовлетворительно.

Согласно официальной статистике, на рынке Республики Беларусь в 2005 г. было реализовано мебели на сумму 374,3 млрд р. (или 173,7 млн дол. США), в том числе торговыми организациями на сумму 260,6 млрд р. (или 120,9 млн дол. США). То есть уровень среднелюбового потребления мебели на основе данных розничного товарооборота составил 26 728 р. (12,4 дол. США). Для сравнения – в 2000 г. потребление мебели на душу населения в Республике Беларусь составляло 5,5 дол. США. Однако, несмотря на кажущееся насыщение рынка мебелью, этот показатель остается довольно низким: в странах Западной Европы потребление мебели составляет более 200–300 дол. США на одного жителя.

Малое потребление мебели населением Республики Беларусь означает не что иное, как отложенный – ввиду низкой платежеспособности – спрос. На приобретенные мебели и товаров домашнего обихода в республике расходуется только 6,5 %

семейного дохода. Основная часть населения приобретала мебель в перестроечное или даже доперестроечное время. Сроки амортизации мебели официально не превышают 20 лет, а по ряду изделий и 15. Следовательно, скоро мебель у многих начнет разваливаться, и к новоселам должно добавиться значительное количество покупателей из старых квартир.

В настоящее время в статистике Минстата отсутствует разделение мебели на домашнюю, офисную, детскую и тому подобное, наиболее привычное для европейского рынка, поэтому проследить динамику продаж и сравнить ее с тенденциями, происходящими в странах Европы, довольно сложно. Но согласно сводным данным аналитиков крупнейших предприятий-производителей, наиболее быстрорастущими секторами мебельного производства являются изготовление мягкой мебели, кухонных гарнитуров, производство и реализация офисной мебели.

Однако следует отметить, что создание коллекций современной мебели не всегда находится в соответствии с запросами покупателей. На большинстве фабрик разработка изделия находится в зависимости от технологических возможностей предприятий, а это сдерживает вывод принципиально новых конкурентоспособных продуктов на рынок. Дополнительным ограничением является недостаточное внимание производителей мебели к действительным потребностям покупателей и слабая ориентация при запуске нового продукта в производство на результаты маркетинговых исследований, которые зачастую и не проводятся.

Согласно проведенному авторами исследованию, удельный вес производителей мебели Республики Беларусь, проводящих определенные виды маркетинговых исследований, распределился следующим образом (рис. 1).

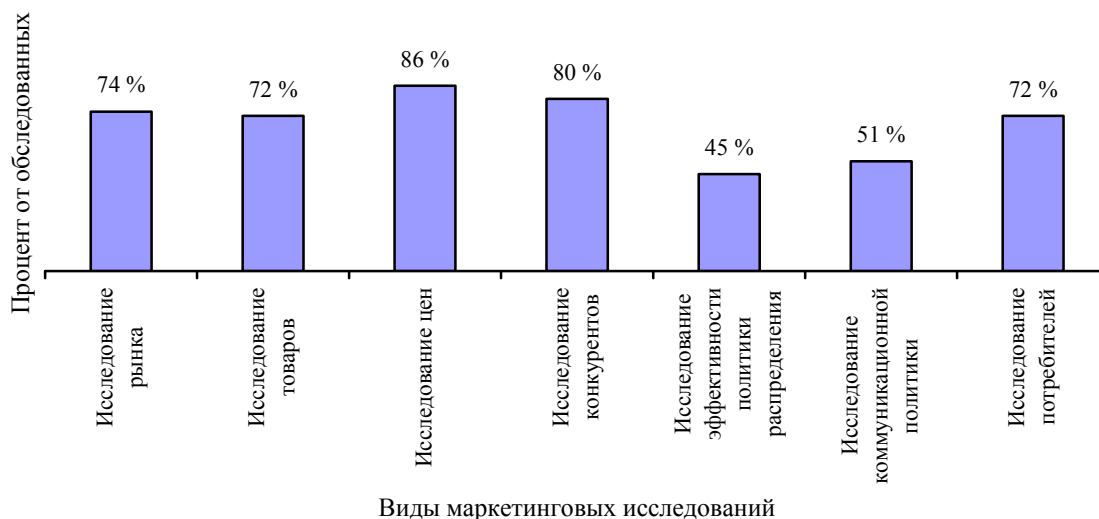


Рис. 1. Удельный вес предприятий мебельной промышленности, проводящих маркетинговые исследования

Исследованиям предпочтений и требований потребителей уделяют внимание 72 % респондентов. Но чаще всего такую информацию получают путем опроса торговых агентов, что, в свою очередь, приводит к получению субъективной, а не объективной информации и еще больше отдаляет производителя от клиентуры. А потребители «среднего класса», на которых и ориентируется большинство отечествен-

ных фабрик-производителей, при покупке мебели уже обращают внимание не только на соотношение цены и качества, на ее надежность и долговечность, но и на дизайн, на оригинальность, эксклюзивность конструкции. Ключевыми понятиями становятся «стиль» и «интерьер», поэтому даже массовое производство должно сегодня стремиться к индивидуальности. Иными словами, конкурентное преимущество теперь диктуется не производственной эффективностью, а рынком и покупателем, каждым конкретным потребителем.

Поэтому отечественным мебельным фабрикам для того, чтобы выстоять в конкурентной борьбе и не уступить свою долю рынка мебели зарубежным производителям (часто предлагающим похожие модели, но с более интересным цветовым решением, с использованием иных материалов и фурнитуры), необходимо строить более гибкое производство, в большей степени ориентированное на удовлетворение возросших запросов потребителей. Практическое освоение методов проведения маркетинговых исследований и чуткое реагирование на изменение потребностей клиентов поможет белорусским мебельным предприятиям избежать затоваривания складов и станет главным условием гарантированного сбыта выпускаемой продукции и, в конечном счете, своего коммерческого успеха.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

И. И. Грищенко

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской
кооперации, г. Гомель*

Для обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий системы потребительской кооперации в современных условиях необходимо решать многие проблемы, связанные с выбором сегментов рынка, регионов и методов продаж, ассортимента продукции. В связи с этим потребности руководителей в поддержке своих усилий по оптимизации маркетинговой деятельности заметно растут. Отсутствие универсальной системы регулирования маркетинговой деятельности предприятия порождает невозможность корректно оценивать уровень ее эффективности, инвестиционную привлекательность проектов, соответствие службы маркетинга определенным профессиональным требованиям рынка и потребностям предприятия.

Изучение опыта работы промышленных предприятий в сфере маркетинга при проведении аудита систем управления свидетельствует о наличии ряда проблем, с необходимостью решения которых сталкивается большинство руководителей. Среди них следует выделить наиболее значимые:

- Низкая эффективность системы обеспечения информацией. Существующая организация информационных потоков, связанных с торговым персоналом и потребителями, не дает достаточной информации о существующих и прогнозируемых изменениях в удовлетворенности потребителей и об изменениях их требований к продуктам и организации в целом.
- Ориентация функциональных систем планирования и контроля на оперативное управление значительно увеличивает риски, связанные со средне- и долгосрочной доходностью деятельности, и не дает информации, необходимой для формирования реалистичной стратегии. Следовательно, возникают затруднения с оценкой рыночных позиций предприятия и отдельных продуктов, с прогнозированием их изменения.

- Ограниченное использование информационных систем для принятия управленческих решений. Недостаточный учет последствий средне- и долгосрочных изменений на рынках приводит к формированию необоснованных планов сбыта, несбалансированного продуктового и клиентского портфелей.

- Отсутствие стандартов предприятия, регламентирующих систему качества организации маркетинговой деятельности в соответствии с требованиями СТБ ИСО 9001.

- Процесс создания системы маркетинга становится менее эффективным в связи с тем, что отсутствует внутреннее правовое поле для постановки задач перед службой маркетинга и оценки эффективности ее деятельности (анализа степени использования существующих возможностей и усилий по снижению рисков).

Создание эффективной системы маркетинга на промышленном предприятии предполагает следующие стадии реализации проекта по созданию концепции развития системы маркетинга:

1. Диагностика маркетингово-сбытовой деятельности предприятия.
2. Определение целей и задач службы маркетинга в соответствии со стратегией развития предприятия.
3. Определение функций службы маркетинга.
4. Разработка механизма взаимодействия отдела маркетинга с другими подразделениями предприятия.
5. Разработка структуры отдела маркетинга.
6. Определение состава отдела маркетинга.
7. Разработка должностных инструкций специалистов службы маркетинга.
8. Разработка алгоритма сбора и анализа внутренней и внешней маркетинговой информации.
9. Разработка регламентов по передаче внутрифирменной информации.
10. Разработка стандартов маркетинговой деятельности.

Проведение диагностики маркетингово-сбытовой деятельности проводится с целью оценки понимания целей и задач, стоящих в сфере маркетинга и сбыта перед руководителями и сотрудниками разных структурных подразделений и оценки ими своей роли, места и степени ответственности в процессе достижения этих целей. Диагностика осуществляется в форме анкетирования руководителей коммерческих, производственных, конструкторско-технологических служб промышленного предприятия.

В результате опроса определяется степень информированности указанных категорий сотрудников по вопросам приоритетности целей деятельности и рыночной стратегии предприятия, задач по совершенствованию маркетингово-сбытовой деятельности, степени оперативности и достаточности предоставляемой другими подразделениями информации, мероприятий по повышению эффективности рыночной стратегии предприятия.

Оценка результатов опроса позволяет определить цели, задачи и функции службы маркетинга, степень их соответствия стратегии развития предприятия, разработать должностные инструкции, стандарты маркетинговой деятельности. Предоставляется возможность разработать конкретные мероприятия по повышению степени эффективности взаимодействия структурных подразделений в процессе подготовки принятия маркетинговых решений, совершенствованию программного обеспечения службы маркетинга, определению критериев эффективности выполненных работ службами маркетинга и сбыта, внедрению современных технологий работы

с клиентами, определить порядок проведения аудита организации взаимоотношений с потребителями.

Заключительной стадией реализации проекта по созданию эффективной системы маркетинга на промышленных предприятиях является разработка стандартов маркетинговой деятельности в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО серии 9000, которая является признанным на международном уровне действенным инструментом для осуществления эффективного руководства маркетинговой деятельностью. Система менеджмента качества и ориентированных на него маркетинговых стратегий – один из важнейших, еще не задействованных в системе потребительской кооперации Республики Беларусь рычагов повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Использование стандартов в маркетинговой деятельности обеспечивает:

– единство методологических, организационных, технических подходов при реализации функций управления маркетингом в организации и в ее отдельных структурных подразделениях;

– систематизацию опыта ведения маркетинговой деятельности организации на рынке: контактов, рыночной информации, зависимостей и т. д., а также его накопление, сохранение, возможность эффективного использования;

– стандартизацию маркетинговой деятельности, снижение трудоемкости управления и работ, ограничение влияния человеческого фактора на результативность маркетинговых приемов.

Решение проблем формирования системы маркетинга на промышленных предприятиях потребительской кооперации обеспечивает укрепление ресурсного потенциала, высокую точность маркетинговых прогнозов и планов, использование передовых технологий работы на рынке и устойчивые рыночные позиции предприятия.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ

С. В. Карпенко

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской
кооперации, г. Гомель*

Развитие предприятия требует обоснования стратегических целей предприятия и видов деятельности на перспективу. Последние составляют основу портфеля предприятия, в котором виды деятельности дополняют друг друга: дающие основной объем прибыли, финансирующие развитие, устаревающие.

Реструктуризация деятельности предприятия предполагает оптимизацию портфеля на основе решения задачи о приобретении эффективных и продаже неэффективных видов деятельности, организации новых видов или реорганизации старых видов деятельности в соответствии с определенной стратегией.

Идентификацию бизнес-процессов для реинжиниринга следует проводить на основе стратегического анализа видов деятельности, который определяет выбор адекватной конкурентной стратегии и множество соответствующих целей и факторов оценки эффективности организации бизнес-процессов.

Состояние внешней среды и возможностей предприятия оценивается на основе анализа в динамике собранных статистических данных о рыночных и финансовых показателях деятельности предприятия конкурентов в конкретной области деятельности. Состав показателей, на основе которых формируются инте-

гральные оценки, в различных методиках существенно различаются. В докладе анализируются применяемые инструменты – матрицы анализа деятельности предприятий, методика делового экрана McKinsey/GE, метод Shell, метод консалтинговой компании Arthur D. Little. Сравнение информативности методов стратегического анализа выполнено для оценки состояния предприятия, а также для оценки состояния внешней среды.

Анализ перечисленных методов оценки конкурентных стратегий деятельности по масштабам производства видов деятельности показывает их ограниченную область применения. Самостоятельно методы не могут служить основой для комплексной диагностики развития видов деятельности предприятия. Методики не предусматривают формализацию алгоритма получения оценок, в лучшем случае используют различные методики экспертных оценок. Конкурентные стратегии и методы их оценки не раскрывают способы достижения поставленных целей и необходимость реорганизации видов деятельности. С этой точки зрения более конструктивным подходом является рассмотрение конкурентных стратегий позиционирования видов деятельности на рынке и связанных с ними сбытовых стратегий.

Несовпадение возможной и применяемой стратегий предприятия по конкретному виду деятельности на практике ведет к необходимости изменения конкурентных стратегий позиционирования. Это в свою очередь предполагает проведение реинжиниринга соответствующего вида деятельности. Более того, тип новой стратегии оказывает существенное влияние на выбор бизнес-процессов для реинжиниринга и целей реорганизации бизнеса.

В результате идентификация бизнес-процессов для реинжиниринга требует решения двух задач:

1. Выполнение для каждого вида реорганизуемой деятельности обоснования конкурентной стратегии позиционирования.

2. Непосредственно идентификация бизнес-процессов по выбранной стратегии.

Задачи постановки целей, системы показателей оценки, системы видов деятельности во взаимосвязи сложно поддаются формализации с точки зрения обоснования стратегии. Следует отметить качественный характер оцениваемых показателей, факторов. В такой ситуации наиболее целесообразно использование статистических экспертных систем на основе обработки лингвистических переменных, наилучший метод – продукционная модель с обработкой неопределенности знаний и настройкой механизма вывода на особенности предметной области.

Значительный практический эффект дает сочетание методов систем управления знаниями и экспертных систем. Системы управления знаниями позволяют выполнить классификацию и соответствующую группировку видов деятельности предприятия, в рамках которой определить набор факторов для детальной оценки в рамках экспертной системы. Фактически система управления знаниями позволяет формировать структуру базы знаний экспертной системы. Ее использование – оценка стратегических решений.

В докладе обобщаются и систематизируются характеристики видов деятельности по конкурентным стратегиям позиционирования в соответствии с ролевыми признаками стандартного шаблона системы управления знаниями. Рассмотрены следующие конкурентные стратегии: лидерство по издержкам, широкая дифференциация, оптимальные издержки, фокусировка на сегменте рынка.

Ролевой признак вида деятельности включает:

- цели (финансовые, рыночные, приоритетные внутрихозяйственные);
- критерии оценки (критерии эффективности, риски);

- получатели (потребители);
- исполнители (персонал, поставщики);
- инициаторы (инвесторы, конкуренты);
- вход (сырье и материалы);
- выход (продукт);
- механизм – ресурсы, средства (технология);
- временная характеристика (жизненный цикл);
- метод (предпочтительная сбытовая стратегия).

Дерево целей, отражающее все факторы анализа конкурентной стратегии позиционирования вида деятельности, включает всего два уровня:

- Жизненный цикл.
- Характеристика потенциала:
 - производственно-сбытовые возможности;
 - конкурентные возможности;
 - финансовое состояние предприятия.

Каждый зависимый фактор представляет собой целевую переменную, определяющие его аргументы – связанные с ней подчиненные факторы-вершины.

Дерево целей определяет решение следующих задач:

1. Выявление стадии жизненного цикла вида деятельности и предпочтительной для него конкурентной стратегии производства и позиционирования продукции.
2. Оценка потенциала предприятия с позиции выбранных конкурентных стратегий по трем указанным выше направлениям. Существенным отличием такой оценки должна быть интегрированная оценка всех анализируемых возможностей – производственно-сбытовых, конкурентных, финансового состояния.
3. Выбор конкурентной стратегии позиционирования реорганизуемых видов деятельности.

Рассматриваются программные продукты, позволяющие реализовать задачу.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИЗМА ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Е. Н. Карчевская, М. В. Паншина

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Объектом настоящего исследования выступают предприятия инфраструктуры туризма (гостиничное хозяйство, предприятия питания, санаторно-курортное хозяйство) Гомельской области, анализ работы которых был проведен по результатам маркетинговых исследований.

Для оценки гостиничного хозяйства использовались следующие параметры: внешний вид здания гостиницы; внешний вид обслуживающего персонала; чистота номеров; оформление номеров; техническое состояние номеров; исправность работы техники; оснащение мебелью и инвентарем; наличие предприятий питания; наличие дополнительных услуг; наличие парковки; близость от остановок общественного транспорта; форма собственности; год введения в эксплуатацию; последний ремонт; номерной фонд; загрузка; списочная численность работников.

Проведенное исследование предприятий размещения позволяет сделать следующие выводы:

- Важным моментом в привлечении посетителей выступает внешний вид гостиницы, что, к сожалению, не всегда с положительной стороны характеризует гостиницы области. Более привлекательны гостиницы крупных городов: Гомеля, Мозыря, Жлобина.

- Посетители высказали пожелание необходимости обратить внимание на внешний вид обслуживающего персонала. Данный аспект не всегда с положительной стороны характеризует гостиницы области (Рогачев, Буда-Кошелево).

- Следует отметить, что санитарное состояние номеров гостиниц поддерживается в надлежащем состоянии. Наиболее привлекательными с этой точки зрения выступают номера гостиниц Жлобина, Гомеля, Светлогорска, Мозыря.

- Приходится констатировать, что оформление некоторых гостиничных номеров оставляет желать лучшего (Рогачев, Буда-Кошелево).

- Развитие научно-технического прогресса требует новых подходов к техническому оформлению номеров. Наиболее привлекательно техническое состояние номеров в гостиницах Жлобина, Мозыря, Гомеля.

- Проблемной для области является ситуация с поддержанием в технически исправном состоянии имеющейся в номерах бытовой техники (Буда-Кошелево, Рогачев, Калинковичи). Степень удовлетворения посетителей гостиниц области исправностью работы техники не превышает 30 %.

- Уют номеров обеспечивается отчасти за счет комфортной мебели (гостиницы Гомеля, Жлобина, Мозыря, Житковичского района).

- Необходимым условием развития гостиничного комплекса является наличие в нем предприятий питания. В целом по гостиницам области этот аспект развит на 90 %.

- Качество услуг гостиницы складывается как из основных, так и дополнительных услуг. При уровне реализации этого аспекта в целом по области в 20 %, выделяются гостиницы, имеющие значительно более высокий показатель (Мозырь, Житковичский район, Жлобин).

- Поскольку многие посетители предприятий размещения прибывают на собственном транспортном средстве, следует предусмотреть в пределах гостиничного комплекса наличие парковки (Буда-Кошелево, Рогачев, Калинковичи, Жлобин).

- Немаловажным в привлечении посетителей в гостиницу является ее местоположение. Установлено, что привлекают посетителей, прежде всего, те гостиницы, которые расположены в непосредственной близости от остановок общественного транспорта (Светлогорск, Мозырь, Жлобин).

Для оценки работы **предприятий питания** использовались следующие параметры: качество продуктов, частота их завоза; ассортимент; быстрота обслуживания; возможность оформления заказа навынос; доступность цен; соответствие цены и качества; наличие санузла и его состояние; чистота помещения; наличие кондиционера; возможность оплаты карточкой; наличие телефона, телевизора; срок введения в эксплуатацию; срок проведения последнего ремонта; количество залов; количество персонала; количество посадочных мест; загрузка; наличие дорожных стендов и указателей.

При анализе уровня качества услуг предприятий питания, как слабые стороны, выделены – узкий ассортимент предприятий, выступающих посредниками (кафе-бары); высокий уровень цен предприятий питания, предлагающих сложные в приготовлении и экзотические блюда; отсутствие или неудовлетворительное состояние

санузла в отдельных предприятиях; отсутствие возможности у потребителей производить оплату карточкой; отсутствие стационарного телефона, телевизора.

Как сильные стороны, выделены – высокий уровень качества продуктов питания (Жлобин, Мозырь, Гомель и Гомельский район, Добруш), что объясняется, прежде всего, налаженными производственными связями с поставщиками; насыщенный товарный ассортимент предприятий питания Мозыря, Гомеля и Гомельского района; быстрота обслуживания предприятий с низкой загрузкой и широким ассортиментом блюд, не требующих длительного приготовления; наличие возможности оформления заказа навынос; приемлемое соотношение цены и качества изделий предприятий Мозыря, Жлобина, Гомеля, Светлогорска, Добруша; поддержание обеденных залов в целом в хорошем состоянии; наличие кондиционера в помещениях; владение обслуживающего персонала иностранными языками.

В целом высоким качеством предлагаемых услуг питания отличаются предприятия Мозыря, Жлобина, Гомеля, Добруша, Житкович, что предопределяет возможность инвестирования средств в общепит этих городов.

Анализ показателей развития **санаторно-курортного хозяйства** позволил выявить следующие особенности:

- Предпосылками для формирования санаторно-курортного хозяйства выступают благоприятные природно-рекреационные ресурсы Гомельской области.
- Наиболее перспективными районами развития отрасли являются Гомельский, Рогачевский, Светлогорский. Однако состояние материально-технической базы санаторно-курортных учреждений и, в первую очередь, экологическая обстановка области позволяет сделать выводы о местной значимости функций санаторно-курортного хозяйства. Размещение объектов санаторно-курортного хозяйства связано с наличием санаторно-оздоровительных природных ресурсов и получило развитие в районах с наименьшим радиоактивным загрязнением, преимущественно в пригородной зоне.
- Благоприятно отражается на уровне спроса на санаторно-курортные услуги удовлетворенность подавляющего большинства посетителей (70 %) качеством предоставляемых услуг и стремление в дальнейшем посещать санаторно-курортные учреждения.
- Сдерживающим фактором в привлечении посетителей в санатории-профилактории являются низкий уровень обслуживания персонала, узкий ассортимент и неудобный график питания, дороговизна, недостаточно разнообразная лечебная база и несоответствие графику работы предоставляемых услуг, неудовлетворительная система отопления, малопривлекательный интерьер, неудобство проезда к санаторию.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕТОД МОТИВАЦИИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ

Т. И. Ленская

Институт экономики НАН Беларуси – Центр аграрной экономики, г. Минск

Основопологающим фактором, определяющим конкурентоспособность продукции, является рыночная цена. Аккумулируя трудовые, материально-технические и другие необходимые затраты для производства определенного вида продукции,

цена должна эффективно решать двуединую задачу. Во-первых, мотивировать платежеспособный спрос потребителей на производимую продукцию (работы, услуги), во-вторых, возмещать затраты и обеспечивать экономический интерес товаропроизводителя к увеличению объемов производства качественной продукции. Экономический интерес производителя обеспечивается через рентабельное ведение отраслей растениеводства и животноводства не ниже уровня расширенного воспроизводства.

В настоящее время цены реализации большинства основных видов продукции растениеводства и животноводства в сельскохозяйственных организациях республики ниже затрат на ее производство*. Сложившееся положение свидетельствует об отсутствии экономического интереса в наращивании объемов конкурентоспособной продукции и выступает одним из главных факторов низкой результативности аграрного производства. Устранение несоответствия между издержками и ценами реализации, компенсация роста цен на средства производства для сельскохозяйственных производителей в Беларуси осуществляется посредством субсидий и возмещения затрат из бюджета.

С целью повышения эффективности производства продукции растениеводства и животноводства, рационального использования средств республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки нами разработана методика определения надбавок к закупочным ценам, позволяющая распределить государственную финансовую поддержку в зависимости от конечного результата хозяйствования.

В соответствии с ней из республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки должна доплачиваться сумма в расчете на 1 кг реализованной продукции в размере, обеспечивающим рентабельность целесообразного производства продукции для государства на уровне не ниже 25–30 %. Предложенный уровень позволяет осуществлять расширенное воспроизводство преимущественно за счет собственных средств, при минимизации кредитных ресурсов.

За исходный уровень рекомендуется брать сложившуюся себестоимость требуемого вида сельскохозяйственной продукции на республиканском уровне и сложившуюся цену реализованной государству продукции за 1 кг живого веса (например, в животноводстве).

Для применения методики на практике требуется выполнение ряда условий:

1. Проведение достоверного анализа достигнутого уровня рентабельности по всем отраслям растениеводства и животноводства.
2. Определение динамики изменения рентабельности не менее чем за пять последних лет с выявлением складывающихся тенденций и закономерностей.
3. Выделение по каждой отрасли системы факторов: организационных, экономических, правовых, технических, технологических, инновационных, инвестиционных, социальных, экологических и других, оказывающих негативное воздействие на производство определенного вида продукции.
4. Исходя из специфики производства с учетом спроса на продукцию, определение наиболее перспективных видов производимой продукции.

*Производственная себестоимость (по данным годовых отчетов предприятий Минсельхозпрода) в 2006 г. 1 т мяса КРС составляла 4288 тыс. р., а средняя реализационная цена – 2459 тыс. р., зерновых 216,6 и 184 тыс. р. и т. д.

5. Зная достигнутый и требуемый уровень производства по отраслям, объемы выделяемых средств на поддержку сельскохозяйственных производителей, на государственном уровне принимать решение, каким отраслям (одной, двум, трем и более) необходима поддержка.

6. Все средства господдержки необходимо аккумулировать в Белагропромбанке без их распределения по областям и районам.

7. После реализации продукции государству субъектами хозяйствования независимо от формы собственности заготовительные организации представляют информацию в отделения Белагропромбанка о количестве реализованной продукции, ее ассортименте, качестве и стоимости и расчетную сумму причитающихся им средств для перевода на счета поставщиков продукции.

8. В целях производства и реализации конкурентоспособной продукции стимулируется только качественное сырье, отвечающее всем требованиям действующих на данные виды продукции государственных и отраслевых стандартов по качеству и др.

Главная особенность и отличие данной методики заключается в том, что получить средства можно только через реализацию продукции государству. Государство должно быть главным поставщиком продукции на продовольственный рынок и определять поведение всех возможных участников рынка.

Внедрение предложенной методики распределения средств республиканского фонда поддержки производителей приведет к существенному социально-экономическому эффекту, который проявится через увеличение производства конкурентоспособной продукции за счет эффективного использования имеющихся средств государственной поддержки, направляемых на развитие АПК. Рациональное использование средств господдержки будет мотивировать развитие экономического интереса сельскохозяйственных товаропроизводителей в увеличении объемов конкурентоспособной продукции и на этой основе осуществление расширенного воспроизводства.

Результаты проведенного исследования показали, что выделяемых государственных средств достаточно для высокоэффективного хозяйствования в агропромышленном комплексе и, прежде всего, его базовой – аграрной сфере. Решение данной проблемы должно базироваться на мотивации экономического интереса товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования через зарабатывание средств, достаточных для окупаемости затрат, складывающихся на среднереспубликанском (среднеобластном) уровне и получения прибыли, обеспечивающей 25–30-процентную рентабельность.

Использование методики по распределению фонда будет ориентировать Министерство сельского хозяйства и продовольствия, соответствующие структуры на областном и районном уровнях обеспечивать требуемую эффективность через концентрацию средств на приоритетных направлениях в растениеводстве и животноводстве. Рассредоточение выделяемых средств господдержки по многочисленным фондам (на период проведения исследований их было 32) без учета одиннадцати действующих программ не способствуют эффективному использованию средств, а, наоборот, мотивируют иждивенчество. Выделяемые средства господдержки должны поступать сельскохозяйственным товаропроизводителям, получение которых возможно только через произведенную и реализованную продукцию государству.

ПРИНЦИПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Р. А. Лизакова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

А. Ю. Бердин

ОАО «Гомельстекло», Беларусь

Интеграционные процессы, протекающие в мировой экономике, оказывают доминантное воздействие на формирование условий хозяйствования в макроэкономических блоках, которые, в свою очередь, меняют и координируют вектор развития национальных экономик. Стремление все большего количества стран органично влиться в систему международного разделения труда или пересмотреть свое место в ней посредством развития новых производственных направлений или наращивания производственных мощностей, их модернизацию в своих приоритетных секторах промышленности или сельского хозяйства, обусловили экспоненциально возрастающий уровень конкуренции в отдельных сегментах. Данный факт является весьма тревожным сигналом для всех экономик в целом и для Республики Беларусь в частности, т. к. развитие аналогичных отраслей на территории приоритетных рынков Беларуси или агрессивная политика экспорта со стороны конкурентов могут серьезным образом повлиять на структуру спроса и предложения, обусловить изменение устоявшегося уровня цен и объема национального производства.

Главным направлением концентрации и интенсификации коммерческих усилий белорусских предприятий перед угрозой дальнейшей глобализации экономики и развития новых смежных производств определяется, как минимум, сохранение собственных охваченных целевых рынков сбыта. Достигнуто это может быть только при условии обеспечения дальнейшей конкурентоспособности предприятий на трансформирующемся рынке при постоянном усилении конкуренции и улучшении качества производимой продукции со стороны конкурентов. Достижение данной цели, в свою очередь, требует детального прогнозного детерминирования всей совокупности потенциальных сдвигов в равновесии спроса и предложения; стратегического планирования комплекса противодействующих мероприятий на основе проработки стратегических позиций предприятий вследствие активизации роста уровня конкуренции.

Данные тенденции в полной мере соответствуют и рынку строительных материалов, в частности наибольшая интенсификация наблюдается в развитии производств стекла, стеклопакетов, теплоизоляции, лакокрасок, кирпича и панелей. Основываясь на детальном анализе потенциальных проектов по модернизации существующих и строительству новых предприятий, выпускающих строительные материалы и комплектующие, можно сделать следующие выводы. Даже при не полном освоении некоторых инвестиционных проектов и при условии реализации части продукции новых предприятий за пределами СНГ к 2010 г. рост предложения строительных материалов произойдет минимум на 40 %, а максимум до 80 % относительно объемов к 2007 г. Только китайские производители увеличили свой объем экспорта на территорию СНГ в 2006–2007 гг. по сравнению с предыдущими периодами в 2,5 раза. Это при том, что в Российской Федерации, Украине, Беларуси и других

регионах активно развивается собственное производство, модернизируются прежние и открываются новые предприятия.

Белорусские производители стремятся нивелировать возможное сокращение спроса на свою продукцию, связанного с развитием производства аналогичной продукции на территории своих целевых рынков, а также интенсификацией экспортной экспансии китайских производителей, определяя маркетинговые усилия на следующих основных направлениях:

- работа с конечными потребителями продукции;
- развитие собственной товаропроводящей сети как в Беларуси, так и на внешних рынках;
- ритмичность и стабильность поставок продукции;
- гибкая ценовая политика реализации, учитывающая специфику местных рынков, ярко детерминированную сезонность и цикличность спроса на строительные материалы, структуру потребительских предпочтений;
- построение долгосрочных партнерских отношений;
- предоставление преференций потребителям, постоянно приобретающим продукцию в течение всего года, нивелируя накопления больших складских запасов продукции.

Все вышеизложенное обуславливает и делает необходимым развитие программ стратегического маркетингового планирования на предприятии:

- исследования тенденций трансформации совокупной структуры спроса и предложения на рынке, насколько рост производства соответствует увеличению спроса, детерминирование центров концентрации импорта и экспорта продукции;
- прогнозирование изменения структуры потребительских предпочтений с учетом возможного активного проведения сбытовой политики новыми производителями для завоевания доли рынка;
- проведение детального SWOT анализа конкурентоспособности продукции.

Для поддержания конкурентоспособности собственной строительной продукции, основываясь на результатах анализа и маркетинговых прогнозах, отечественные производители должны направлять производственно-коммерческие усилия на интенсификацию векторной работы по следующим направлениям:

- разрабатывать новые рынки сбыта, как за счет собственных хозяйственных связей и средств, так и посредством товаропроводящей сети;
- более активно продвигать свою продукцию новым потребителям в неосвоенных перспективных регионах;
- закрепиться на разработанных рынках, сформировать положительное отношение к своей продукции у местных потребителей, наладить тесные хозяйственные связи посредством участия торговых представительств;
- осуществлять более детальный мониторинг состояния и динамики данных рынков.

Все вышеизложенное обуславливает тот факт, что производитель вынужден решать вопрос построения оптимальной структуры товародвижения своей продукции, которая будет отвечать стратегическим интересам предприятия, а также сложившимся рыночным реалиям. При этом предприятие может осуществлять свою деятельность не только на одном рынке или в одном регионе, а его деятельность может охватывать несколько макроэкономических регионов, каждый из которых может характеризоваться своими специфическими национальными условиями хозяйствования. Основные формы организации системы сбыта и их характеризующие представим в таблице.

Характеристика основных форм организации распределительной политики

Форма организации товародвижения			
	Прямые поставки	Использование дилерской сети	Собственная товаропроводящая сеть
Возможные преимущества	<p>1) из сбытовой цепочки исключаются посреднические организации, что позволяет установить более конкурентоспособную цену или получить дополнительную прибыль;</p> <p>2) потребитель получает возможность сотрудничать напрямую с предприятием;</p> <p>3) снижается степень хозяйственных рисков: неплатежеспособность партнера по бизнесу, недобросовестное ведение бизнеса, банкротство торговых посредников</p>	<p>1) прямая заинтересованность дилеров в увеличении объемов реализации;</p> <p>2) опыт работы с продуктом, знание своего целевого рынка – реальных и потенциальных потребителей;</p> <p>3) наличие устоявшихся хозяйственных и личных связей, а также деловой репутации, что дает возможность более активного продвижения продукции на рынок;</p> <p>4) решение всех возможных спорных вопросов и конфликтных ситуаций</p>	<p>1) потребитель имеет возможность приобрести продукцию непосредственно в собственном целевом регионе со склада либо на условиях DDU;</p> <p>2) предприятие имеет возможность полностью контролировать деятельность собственного торгового дома, самостоятельно определять приоритеты в области кадровой политики, ценообразования, сбыта и коммуникационной деятельности;</p> <p>3) вся полученная прибыль от коммерческой деятельности торгового дома остается в распоряжении предприятия и направляется на развитие инфраструктуры торгового дома либо поддержки других подразделений и производств</p>
Возможные недостатки	<p>1) необходимо самостоятельно заниматься поиском новых клиентов, что может быть затруднено языковыми барьерами, отсутствием вторичной и первичной информации о рынке;</p> <p>2) сложность в установлении деловых контактов и доведения процесса до заключения договора: необходимость визита клиента в Беларусь; проведение необходимых сертификационных испытаний и получение патентов;</p> <p>3) отсутствие устоявшейся деловой репутации продавца на зарубежном рынке;</p> <p>4) необходимость первоначального лоббирования интересов предприятия в целевом регионе, долгого и тесного общения с потенциальным клиентом</p>	<p>1) наличие экономических издержек посредством упущения части потенциальной прибыли от реализации;</p> <p>2) отсутствие возможности контролировать деятельность дилера и возможности общения напрямую с клиентом;</p> <p>3) потенциальная зависимость от дилера, сосредоточения у последнего всех хозяйственных связей и коммуникаций</p>	<p>1) сложность в решении юридических вопросов при оформлении документов, сложность при ведении бухгалтерского учета;</p> <p>2) более высокая ставка налогообложения вследствие того, что открывается исключительно торговое предприятие с иностранным капиталом;</p> <p>3) отсутствие опыта в ведении бизнеса на территории другой страны и устоявшихся деловых и хозяйственных связей, а также квалифицированного персонала</p>

Таким образом, на основании вышеизложенного предприятие принимает решение относительно формы организации своего канала товародвижения на конкретном рынке. На окончательное решение при выборе формы организации сбыта будут влиять, как объективные факторы, обуславливающиеся спецификой самого товара, так и факторы, характеризующие условия хозяйствования в конкретном регионе и задачи, которые ставит перед собой предприятие, начиная освоение нового рынка или стремясь структурировать систему распределения в уже освоенном регионе.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. А. Овсянникова, Л. В. Кормильцева

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Выставки являются одной из самых распространенных и эффективных форм для организации и проведения социокультурных и маркетинговых исследований. Они предоставляют заинтересованным предприятиям обширную прикладную информацию, позволяющую продвигать продукцию на рынки, что в конечном итоге определяет экономические и финансовые показатели данных предприятий. Каждая выставка является показателем вполне конкретной рыночной ситуации и дает возможность не только осуществлять поиск соответствующих рынков, но и участвовать в выходе на эти рынки с помощью наиболее эффективных способов. Участие в выставках позволяет экспонентам осуществлять одновременно коммуникативную (расширение и поддержка уже существующих контактов, налаживание работы с прессой, усиление воздействия рекламы предприятия на клиентуру, общественность) и ценообразовательную (определение диапазона цен) политику. Также помогает совершенствовать сбытовую (налаживание сети сбыта или отказ от торговых посредников) и товарную (проверка приемлемости ассортимента на рынке, презентация новинок и расширение ассортимента) деятельность. Всю выставочную работу условно можно разделить на три этапа – подготовка, участие и аналитическая работа после завершения выставочных мероприятий. И на всех этапах могут быть допущены ошибки: неправильно определена тематика выставки, не определены цели и задачи, недостаточный бюджет, неправильно оформлен стенд и определено его место, не подготовлен персонал, отсутствует или некачественно подготовлен рекламный материал, нет анализа по результатам работы.

Анализ выставочной деятельности РУП «Гомсельмаш» показал, что предприятие регулярно участвует в выставках как в нашей стране, так и за рубежом. Выставка определяется согласно номенклатуре производимой продукции, составляется план участия с определением целей и задач, уточняются необходимые площади для размещения техники, определяется бюджет согласно установленным нормативам, готовится рекламный материал. В связи со спецификой выпускаемой предприятием сельскохозяйственной техники зачастую приходится делить экспозицию на две части: закрытую площадку под стенд и открытую – под технику. Планировка размещения техники на площадке разрабатывается с учетом обеспечения хорошей обзорности машин, обеспечения подъездов и проходов для осмотра. При этом определяются места и для размещения рекламных стендов, флагов, баннеров, офиса. Однако демонстрации образцов новой техники и рекламных материалов недостаточно потребителям для принятия решения о приобретении сельскохозяйственных машин,

т. к. потенциальным потребителям необходимо увидеть технику в работе. С учетом этих требований во время проведения выставки силами РУП «Гомсельмаш» организуются и проводятся семинары с показом техники в работе, конференции с демонстрацией видеоинформации. На проведение данных мероприятий выделяется большой бюджет, зачастую не приносящий экономического эффекта от проделанной работы. Как показали исследования, происходит это от неэффективной работы стендистов на выставке. На предприятии отсутствует организация специальных тренингов и подготовки персонала, который планируется направить на выставку. Нередко стендисты невнимательны к посетителям, не в полном объеме владеют информацией о технических особенностях представляемых сельхозмашин, в процессе проведения выставки решают свои личные проблемы, покидают рабочее место. Не планируется и не составляется анкета для учета посетителей стенда (открытой площадки), отсутствует перечень вопросов для накопления достоверной информации, что значительно усложняет аналитический этап работы по результатам выставочной деятельности. По окончании очередной выставки проводится анализ достигнутых результатов. Исследования показали, что оценка положительных и отрицательных моментов воздействия отдельных элементов маркетинговой стратегии (рекламного обеспечения, визуального воздействия оформленной экспозиции на посетителей выставки, аналогичные показатели выставочной деятельности конкурентов) не проводится. Не ведется учет и анализ затрат по проведенным выставкам в динамике, в связи с чем не осуществляются прогнозы в стратегии развития выставочной деятельности.

Для устранения выявленных недостатков необходимо улучшить качество аналитической работы во время проведения выставки и после ее завершения на основе предварительно разработанных, а затем заполненных специальных анкет посетителей. Другим вариантом сбора информации для анализа эффективности и уровня качества выставочных мероприятий может быть сбор визитных карточек посетителей стенда, семинара, конференции. Следует применять современные критерии отбора, подготовки, распределения функциональных обязанностей и применения системы поощрения персонала, работающего на выставке. Необходимо разработать униформу стендистам, обязательным атрибутом которой будет наличие логотипа предприятия, расположенного на нагрудной части одежды. Требуется повысить творческую активность стендистов, т. к. необходима генерация новых идей, нацеленных на привлечение посетителей и повышение их заинтересованности в продукции предприятия. Для повышения информативности нужно разнообразить раздаточный материал, в полной мере использовать сувениры с символикой предприятия, использовать мультимедийные средства для показа работы техники в полевых условиях. И конечно же, обязать работников после проведения выставки составлять отчет о проделанной работе, что будет не только дисциплинировать персонал, но и приучит к систематическому анализу, оценке затрат и результатов при использовании маркетинговых инструментов.

Предприятию необходимо активнее использовать новые технологии в выставочной деятельности, для чего необходимо организовать виртуальную выставку в системе Internet. Анализ показал, что сетевой ресурс «Виртуальные выставки» предоставляет широкому кругу пользователей возможность повысить эффективность мероприятий по продвижению своих продуктов, расширить круг клиентов и партнеров. Виртуальный выставочный стенд – это информационный буклет и рекламная площадка одновременно, содержащие подробную информацию о предприятии и доступные широкой аудитории через Internet. Неограниченное рекламное время и возможность разместить на специализированных информационных разделах стен-

да подробные комментарии специалистов, аудио- и видеоматериалы, баннеры и ссылки партнеров по бизнесу. Виртуальные выставки позволяют получить подробную информацию о продукции непосредственно на рабочем месте, вне зависимости от географического местоположения пользователя. Также можно оперативно корректировать информацию о продукции, предложениях и достижениях и т. д. Виртуальные выставки позволят предприятию избежать значительных финансовых расходов при продвижении продукции на рынок и обеспечат доведение до всех пользователей сети Internet расширенной текстовой и графической информации о новой технике, коммерческих предложений и другой информации.

Реализация на практике РУП «Гомсельмаш» всех перечисленных выше рекомендаций позволит не только значительно повысить эффективность выставочной деятельности, но и принесет дополнительную прибыль, повысит имидж среди клиентов и деловых партнеров.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ

В. С. Прагасеня

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

В рамках маркетингового подхода основным ориентиром для производства выступают потребности конечного потребителя. Весь процесс маркетинга на предприятии строится вокруг потребностей, их выявления и трансформации в продукцию и доведения ее до потребителя. Изменение потребностей является одной из первопричин, одним из основных элементов механизма экономического развития социума. Поэтому для субъекта производства идентификация потребности является своеобразным указателем, свидетельствующим, в каком направлении развивать свой бизнес (производство) и что производить, рассматривая продукт производства как средство удовлетворения потребности.

В этой связи идентификация потребности должна осуществляться во взаимозависимости с существующими способами ее удовлетворения. В свою очередь, потребность неотделима от носителя потребности, т. е. элемента социума – человека (в маркетинге рассматривается именно удовлетворение потребностей, имеющих социально-экономическую природу, т. е. человеческих потребностей). Поэтому идентификация потребности – это в то же время и идентификация самих потребителей. Вместе с тем идентификация потребностей – это, прежде всего, проблема стратегического развития субъекта производства. В этой связи наиболее ценны данные, отражающие динамику изменения составляющей потребности. Своевременное определение наметившихся изменений в предпочтениях потребителя есть первый шаг к адаптации субъектов производства своего поведения к меняющейся экономической среде с сохранением перспектив для своего экономического роста.

В предлагаемом подходе выделяется два этапа проведения качественной характеристики идентифицируемой потребности и ее количественная оценка. На первом этапе решается задача определения стратегической направленности в деятельности реформируемого субъекта производства, поскольку именно точная, основанная на применении маркетинговой методологии идентификация меняющихся потребностей является индикатором будущих перспектив для реформируемого производства.

Там, где основные потребности людей удовлетворены в полной мере, последние начинают нуждаться в информации и все больше в знаниях, а также в продукции, само появление которой и вызвано ростом потребности в информации и знани-

ях. Эта тенденция становится определяющей в развитии современного общества на ближайшие 10–20 лет. Вместе с тем, определяя подходы к идентификации потребностей и их трансформации в ориентиры для производства белорусских предприятий, важно также учитывать «мутации», которые наблюдаются в современной социальной структуре общества. В современных условиях в рамках развития информационной экономики социальная структура социума становится не только все более сложной, а как бы перемешанной, в том числе и в демографическом плане. Она становится более динамичной (изменения происходят в краткосрочных временных интервалах). Это, в свою очередь, не может не влиять на появление новых потребностей и запросов, как у тех, кто сменил своей социальный статус, так и в рамках той же социальной группы. Само число социальных групп также постоянно возрастает. Все это свидетельствует о том, что основным ориентиром в развитии производства становятся высокоиндивидуализированные потребности*.

Поскольку потребность неотделима от носителя потребности, то в качестве следующего шага надлежит определить профиль потребителя.

Определение профиля потребителя для субъектов производства, осуществляющих процесс рыночной трансформации это, прежде всего, задача стратегического характера и ее решение лежит в плоскости изучения экономической динамики. Речь идет о том, что встраивание в систему товарных рынков в условиях динамично меняющейся экономической среды для изготовителей продукции может быть результативным в том случае, если сами субъекты производства смогут заблаговременно предвидеть и предугадывать изменения в потребностях (нуждах, предпочтениях и запросах) потребителей, заранее перестраивая под них свои производственные программы. В этой связи на первый план при определении профиля потребителя выдвигается проведение изучения поведения потребителя, поскольку именно в поведении потребителя скрыт ключ к пониманию закономерностей, которые лежат в основе изменения его потребностей (предпочтений и запросов). Таким образом, изучение поведения потребителя создает для изготовителя продукции необходимую методологическую основу для прогнозирования возможных изменений в потребностях и, тем самым повышения адаптивности своего поведения на рынке.

Основным элементом, своеобразной точкой отсчета для определения поведения потребителей выступает нужда, определяемая как состояние (для субъекта, потребляющего) нехватки чего-либо или напротив желание сохранить состояние удовлетворенности, комфорта чем-либо. С понятием нужды тесно связано определение стимулов, рассматриваемых как внутренние побудительные мотивы, лежащие в основе поведения потребителя на рынке.

Стимулы как элементы поведения находятся в жесткой зависимости с такими элементами поведения, как ощущения. Ощущения представляют собой форму представления потребителем стимулов своего поведения на рынке, форму осознания своих первичных потребностей. При этом важно отметить, что истинные ощущения потребителей (и в том числе как субъектов производства) от них самих не зависят и им не подконтрольны. Ощущения – во всех случаях нечто производное, вторичное от стимулов и определяются только ими.

Возможность воздействовать на ощущения потребителя зависит от того, насколько будут адекватны применяемые маркетинговые инструменты (переменные) существующим стимулам в его поведении. Таким образом, именно стимулы как

*Находящиеся, если следовать существующим классификациям потребностей, в частности, предложенной А. Маслоу, у вершины пирамиды потребностей.

элемент поведения потребителя надлежит рассматривать как важнейший объект изучения в рамках применяемой маркетинговой концепции и в то же время как основной предмет маркетингового воздействия, имея в качестве конечной цели предвидение возможных тенденций в изменении потребностей. Вместе с тем, изменение потребностей в реальном экономическом процессе отражается в изменениях потребительских запросов и предпочтений, которые также относятся к составным элементам поведения потребителя и определяются как набор вариантов удовлетворения потребностей, возникших у потребителя под воздействием ощущений. Следовательно, запросы и предпочтения как элементы поведения потребителя – это его решение в отношении того, что именно ему нужно, т. е. опредмечивание нужды, и с этого момента нужда трансформируется в потребность.

Вместе с тем запросы и предпочтения – это элементы, составляющие инерцию поведения (элементы статичности поведения), т. е. определяющие каково состояние потребителя до начала активных действий. Активную фазу в поведении потребителя, т. е. когда им делается выбор в пользу чего-то в рамках определенной потребности, определяет осознание им способа удовлетворения потребности. Процесс осознания или восприятия потребителем своих потребностей представляет собой перевод ощущений в систему ценностей, обусловленных как изменениями внешних условий (развитие, например, трансформационных процессов), так и в большей мере наследуемым организационно-экономическим генотипом и личностными характеристиками представителей менеджмента, участвующих (обеспечивающих) такую деятельность. В силу этого восприятие (осознание) потребителем своей потребности носит субъективный характер и может не соответствовать реальной действительности, воспринимать ее в искаженном виде. На устранение такого дисбаланса и направлено маркетинговое воздействие, предметом которого является выбор потребителя. Содержание и адресность маркетингового воздействия надлежит определить, исходя из знаний, установленных закономерностей в поведении потребителя.

Однако прежде надлежит установить, как происходит переход к фазе активных действий в поведении потребителя, т. е. как он осуществляет выбор в пользу конкретного продукта. Переход к фазе активных действий в поведении потребителя обусловлен разрывом между осознанными запросами и их неудовлетворенностью, и определяется как мотив поведения. Это и является непосредственной причиной, подталкивающей потребителя к выбору требуемой продукции. При этом основная проблема состоит в том, что потребитель при принятии решения о выборе продукции руководствуется многими мотивами, которые, как правило, не только отличаются по содержанию, но и могут быть разнонаправленными (одни побуждают сделать выбор, другие затрудняют его). Поэтому надлежит предугадать, какие из побудительных мотивов в поведении потребителя в планируемом периоде будут преобладающими.

Исследование поведения потребителя промышленной продукции в рамках маркетингового подхода завершается определением его действий на рынке, направленных на удовлетворение им осознанной потребности. Понимание механизма, лежащего в основе таких действий, позволяет моделировать поведение потребителя в будущем (в интересующем нас временном интервале) и, тем самым появляется возможность предугадывать изменения его потребностей, подстраиваясь к изменениям в поведении потребителя в сфере обмена. Поведение потребителя на рынке – это действия и поступки, которые предпринимаются при выборе конкретной продукции. Это способ разрешения противоречия (существующего разрыва между осознанной потребностью, запросами и предпочтениями и ее неудовлетворенностью), между не-

обходимостью удовлетворения потребности – желание приобрести продукцию и существующими ограничениями, обусловленными сдерживающими мотивами и возможностями.

При проведении идентификации потребности в части изучения поведения потребителя (особенно на этапе ее качественной оценки) приходится учитывать множество переменных, неподдающихся количественному измерению. В частности, как можно количественно определить стимулы, восприятия и мотивы поведения потребителя. Действительно, предугадать изменения в потребностях (запросах и нуждах) потребителей, а тем более, строить прогнозы своего производства, основываясь только на количественных эмпирических данных (статистически рассчитанных) невозможно. Поскольку производителю всегда необходимо какое-то время для разработки и производства продукции и, следовательно, всегда будет иметь место риск, когда результаты текущего анализа потребительских предпочтений в стратегическом временном интервале уже будут неточными, и, следовательно, не могут быть ориентирами для развития производства. Для этого нужны экспертные оценки. В частности, можно выделить методы проведения опросов и анкетирования, методы экспериментов и наблюдений, а также исторический метод.

Наиболее значимые результаты, особенно при изучении и прогнозировании поведения идентифицированных потребителей может дать имитационное моделирование, в частности, построение моделей поведения потребителей и моделей для выработки маркетинговых решений.

Проведение идентификации потребности завершается ее количественной оценкой. Количественная оценка потребности ложится в основу прогнозирования объемов сбыта и формируемой производственной программы.

МАРКЕТИНГ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

И. Н. Ридецкая

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Экономические преобразования в Республике Беларусь, расширение внешнеторговых связей требуют коренного пересмотра производства конкурентоспособной продукции, оказания услуг. Однако для этого необходимо изменить существующие стереотипы мышления, выработанные под воздействием преимущественно административных методов хозяйствования, воспитать у руководящего звена и у всех специалистов новые подходы к производственно-коммерческой деятельности.

Как средство повышения конкурентоспособности выпускаемых товаров, определения объемов производства на внутреннем рынке и поиска своей рыночной ниши на внешнем, на этапе перехода отечественной экономики к рыночным отношениям выступают маркетинговые исследования.

Сегодня для эффективного функционирования отечественных предприятий уже недостаточно усилий службы сбыта, как бы эффективно она ни была организована. Следовательно, возникла необходимость в изменении философии управления, менять которую необходимо, и сверху изменяя организационную культуру предприятия, и вырабатывая соответствующую кадровую политику. Эффективная организация – это организация, все функции которой согласованы и направлены на достижение единой цели – удовлетворить запросы и ожидания потребителей. Однако, как пока-

зывает практика, связь между подразделениями на многих отечественных предприятиях очень часто выражается словами «соперничество» и «недоверие», а не «работа в единой команде».

Предприятия, невладеющие методами маркетинга, обречены на провал в конкурентной борьбе. Отсюда необходимо работать с потребителем, правильно оценивать силу и слабость конкурентов, находить сравнительные преимущества в конкурентной борьбе, выбирать «нишу» или сегмент рынка, среду производственно-хозяйственной деятельности. Всему этому может научить маркетинг, расходы на который в развитых государствах составляют до 60 % от продажной цены продукта.

За последние 10–15 лет маркетинговые исследования превратились в крупную самостоятельную отрасль современного бизнеса. В развитых странах такими исследованиями занимаются не только крупные, но и средние фирмы, их проводят более 50 % американских, более 86 % европейских и около 60 % японских компаний.

В настоящее время маркетинг выступает в качестве интегрирующей функции всей хозяйственной деятельности предприятия, целью его является прогнозирование и удовлетворение потребностей рынка. Маркетинговые исследования охватывают значительный спектр деятельности предприятий, ориентируют товаропроизводителей в изменениях спроса и предложения.

Знание принципов и основ маркетинговой деятельности, помогает уменьшить коммерческий риск, просчитать его варианты, выбрать наиболее оптимальные условия из уже имеющихся, обеспечить прибыльность производства и продаж при высоком качестве продукции и обслуживания в условиях конкуренции, определить продажные цены, приемлемые для разных групп покупателей в условиях устойчивого сбыта.

По результатам анализа полученных данных на стадии предпроектной подготовки рассматривается вопрос о возможности и экономической целесообразности разработки и производства новой продукции. Если проект признается эффективным, то составляется техническое задание и осуществляется конструкторская и технологическая подготовка производства, спроектированная продукция ставится на производство.

Шансы на успех в конкурентной борьбе при одинаковых затратах на производство будут иметь предприятия, опережающие конкурентов по технико-экономическим показателям своей продукции, поэтому важнейшей функцией маркетинговой службы является исследование динамики показателей продукции и прогнозирование их на время позиционирования товара на целевом рынке.

Современные теории маркетинга в первую очередь ориентируются на инновационный механизм, поэтому главное внимание уделяется созданию стабильных преимуществ перед конкурентами, что требует проведения активной инновационной политики, ориентированной на запросы рынка. Эти обстоятельства и определяют взаимосвязь исследования потребностей рынка с осуществлением инновационной деятельности, ибо основная задача маркетинга – обеспечение успеха инноваций.

Маркетинг пронизывает весь жизненный цикл продукции, изменяются только его функции в зависимости от того, на какой стадии находится изделие. На фазе зарождения рынка продукции цель маркетинга – создать рынок для нового вида продукции, на фазе роста – расширить сбыт и совокупность модификаций продукта, на фазе зрелости – сохранить отличительное преимущество (например, более низкая цена и другие) как можно дольше, на фазе спада – снизить объем производства продукции, затем прекратить выпуск, усовершенствовать прежний или перейти к выпуску нового продукта.

Говоря о маркетинге, следует иметь в виду, что эта система не является принципиально новой для нашей экономики. Некоторые ее элементы многие годы успешно применялись в практике хозяйственной деятельности отечественных предприятий, но, несмотря на объективные предпосылки для увеличения возможностей использования методов маркетинга в целях более оперативного реагирования производства на изменение потребительского спроса, повышение качества выпускаемой продукции, ускоренного ее обновления, система маркетинговых исследований развивается замедленными темпами.

Очень часто в нашей стране производство товаров и услуг начинается без достаточных маркетинговых исследований. Производители не хотят нести дополнительные расходы на «ненужные» маркетинговые исследования, уточняющие все характеристики производства, ориентированного на удовлетворение потребностей, – в результате теряют неизмеримо больше.

Пренебрежение предварительными исследованиями рынка может привести на дальнейших этапах жизненного цикла изделия к большим потерям как в производстве, так и в эксплуатации. Американская практика менеджмента приводит соотношение 1:10:100:1000, где 1 – экономия, полученная на стадии маркетинга за счет игнорирования современных методов анализа, прогнозирования, оптимизации, моделирования и экономического обоснования решений; 10 – потери на стадии конструкторской и технологической подготовки производства; 100 – потери на стадии производства; 1000 – потери в сфере потребления данных товаров.

Если сегодня переход к маркетинговой ориентации бизнеса еще можно считать лишь одним из способов повышения эффективности, уже завтра это станет вопросом выживания компании в конкурентной борьбе.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ В МАЛЫХ ГОРОДАХ

М. Ю. Скоблик

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

По мнению отечественных специалистов в области рекламы мировых сетевых рекламных агентств Forte Grey, Salmon DDB, TWBA на вопрос «Когда же в Беларуси появилась реклама?» существует несколько распространенных точек зрения. Есть мнение, что, несмотря на установление самостоятельного пути развития Беларуси как независимого государства с переходом к рыночной экономике, реклама началась в 1994 г. с появлением первых каталогов «ОТГО», откуда рекламные агентства брали красивые картинки и вставляли их в макеты. Существует ряд мнений аналогичного развития событий, принципиальной разницей которых является лишь время действия и знаковые события, послужившие толчком для появления рекламы как общественно важной индустрии.

С другой стороны, о появлении рекламы, общепринятого явления «креативной рекламы», в каждой отдельной сфере белорусской экономики можно говорить, только когда данная сфера приходит к точке, в которой уже нельзя использовать рекламные послы, основанные на лучших функциональных свойствах или цене. Например, однажды все соки, представленные на рынке и борющиеся за свою категорию покупателей, становятся одинаково очень сочными и вкусными; все молочные про-

дукты очень свежие и полезные; одежда, позиционируемая как престижная, станет одинаково престижной, именно тогда и появляется реклама, которую с определенной степенью можно причислить к лучшим образцам мировых шедевров. Всю остальную рекламу, в том числе производимую сегодня, можно относить только к категории информативной. Одним из трендов развития рекламы, повлиявших на повышение ее уровня, явилось направление экологичности товаров.

В медийных агентствах, занимающихся размещением рекламы, существуют сложившиеся показатели необходимого количества показов для информационной и креативной рекламы, на сегодняшний день для Беларуси такой показатель в среднем составляет один к четырем. Таким образом, повышенные расходы на производство креативной рекламы окупаются за счет экономии бюджетов на размещение рекламы и более высокой скорости воздействия рекламы, делающей ситуацию на рынке более динамичной.

Программа действий развития производства в малых и средних городах, реализуемая сегодня в Беларуси, по своей сути развивая производство, создает предпосылки для появления конкурентной борьбы среди небольших производителей. К сожалению, малые объемы производства и продаж не дают возможности выделять большие объемы средств на рекламу, что приводит, как правило, к ценовой конкуренции и в конечном итоге установлению рентабельности продаж на недопустимо низком уровне, когда увеличение цен в маркетинговом окружении предприятия не позволяет удерживать цены на прежнем уровне. В таком случае предприятие будет вынуждено снимать данную продукцию как убыточную, тратить время и деньги на разработку нового товара и снова продавать товар с очень малой прибылью.

Одним из вариантов решения является предлагаемый комплекс мероприятий.

Суть мероприятий заключается в выводе на рынок зонтичного брэнда, под единой маркой которого будут представлены производители продукции. В рамках Беларуси можно рассматривать возможность вывода «мясомолочного» брэнда либо самостоятельных «мясного» и «молочного» брэндов.

Использование данного принципа продвижения требует создания определенно-го перечня достаточно жестких условий для функционирования системы в целом, однако и позволит занять и уверенно удерживать свою рыночную нишу, произвести отстройку от более крупных конкурентов, привлечь к реализации данного проекта лидеров рекламной индустрии Республики Беларусь, а также филиалы международных сетевых рекламных агентств.

Первым и главным условием является введение и поддержание в рабочем состоянии системы контроля качества продукции и уровня организации производственного процесса.

Вторым условием является создание системы формирования фонда для финансирования работ по рекламе у всех участников проекта. Для решения этого вопроса можно воспользоваться схемой формирования стабилизационного фонда используемого концерном «Белнефтехим».

Третьим условием будет являться тщательный выбор рекламного агентства, способного реализовать данный проект. При отборе претендентов важное значение имеет помимо стоимости работ, весомость которой согласно действующему законодательству должна быть не менее 50 %, но и таких факторов, как качество подготовленной рекламной концепции, портфолио, предоставленное участником. Причем проведение конкурса целесообразно проводить в два этапа: на первом этапе происходит предварительный отбор, в рамках которого рекламные агентства должны реа-

лизовать поставленные одинаковые творческие задачи и презентовать их; на втором этапе прошедшие первый этап агентства должны представить ценовые предложения.

Рассмотрим возможности использования инструментов рекламы в средних и малых городах на примере рекламы на телевидении в Гомельской области. В целом развитие телевизионной рекламы в Беларуси подвержено общемировым тенденциям, суть которых сводится к дроблению рекламных аудиторий общенациональных и ретранслируемых международных каналов. Очень ярко данный пример иллюстрируется в появлении такого явления, как региональные новости на канале Россия. Телезритель имеет возможность увидеть общенациональные новости, а после них новости своего региона. Таким же образом происходит и показ рекламы в Гомеле: телезрители каналов «НТВ», «РТР», «ЛАД», «РЕНТВ» сначала смотрят республиканскую рекламу, а затем рекламу своего региона; аналогичная ситуация на радиостанциях «Би-Эй» и «Рокс». Эффективность такого приема объясняется ограниченным количеством заказчиков. Стоимость размещения также существенно различается: стоимость проката рекламы прайм-тайм в вечернем сериале канала «РТР» «Огнеборцы» составляет – 6 900 000, при этом пакетное размещение в Гомельской области будет стоить 160 000 р., размещение рекламы на местных телеканалах в райцентрах Речица, Мозырь, Жлобин, Светлогорск будет стоить от 10 500 до 35 000 р. Причем можно говорить о том, что подобная ситуация не является сугубо белорусской, все больше лидирующих мировых брендов предпочитают точечные удары по аудитории.

Таким образом, Беларусь сегодня находится в эпицентре развития мировой рекламной индустрии, некоторое отставание вызвано процессом эволюции сознания отечественных предприятий и нормальными процессами роста потенциала рекламных агентств. Как отмечают специалисты брендинговой компании AIDA Pioneer, ряд отечественных предприятий произвели переменную своего отношения к значению рекламной деятельности на результативность деятельности организаций, что позволяет судить о возможности реализации данного проекта.

ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И НЕОБХОДИМОСТИ ВЛОЖЕНИЯ СРЕДСТВ В РЕКЛАМУ В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Е. В. Соленкова

ПРУП «Гомельэнергобережение», Беларусь

Любой самостоятельно функционирующий экономический субъект, будь то крупное, среднее или мелкое предприятие, производит действия, которые требуют оценки с точки зрения эффективности, т. е. получения определенных положительных результатов и соответственно для принятия решения о целесообразности продолжения осуществления данных действий. Это главным образом касается целенаправленного вложения денежных средств. Напомним, что одной из важных статей расхода предприятия являются расходы на рекламу.

Поэтому в складывающихся в нормальной рыночной экономике с капиталистическим уклоном (на наш взгляд, нельзя отрицать тот факт, что при всей социальной направленности белорусской экономики, она все больше становится на «капиталистические» рельсы, о чем и свидетельствует все большее развитие рекламного рынка) для организаций любых форм собственности и любых масштабов производства, границ деятельности важным является исследование эффективности проводимых

рекламных мероприятий в попытке установить эффективность и необходимость вложения в данный вид продвижения продукции денежных средств.

Однако практика показала, что оценка данного фактора является для многих предприятий, а тем более в рамках отрасли или географической территории, зачастую является труднодостижимой. Причина такой проблемы заключается в том, что в механизме статистического бухгалтерского учета в нашей системе централизованного контроля деятельности предприятий нет конкретизированной статьи, которая бы позволила вычленить расходы на рекламу. Точнее статья в бухгалтерском учете как для предприятий государственных форм собственности, так и для частных предприятий (напомним, что данные виды предприятий имеют разные формы статистической отчетности) фактически присутствует, однако нет детализированного уточнения, что будет относиться к расходам на рекламу, а потому необходимой смысловой нагрузки данный параметр не имеет.

Отметим, что для государственных предприятий и предприятий, имеющих государственный капитал в уставном фонде, расходы на рекламу входят в статью «Расходы на реализацию» обязательной формы отчетности «Отчет о прибылях и убытках». Аналогичным образом учитываются расходы на рекламу частных предприятий.

Кроме того, сложностью является определение масштабов осуществления рекламы по различным направлениям. Имеется ввиду разделение на телевизионную, наружную, радио-рекламу с более глубоким подразделением на подвиды. Так, телевизионная реклама может подразделяться по видам роликов (ролик с компьютерной графикой, игровой ролик, стационарная заставка, бегущая строка и т. д.), наружная реклама по объектам (вывеска на здании, биг-борд и др.).

Таким образом, даже имея грубую усредненную цифру по вложению денежных средств, откорректировав ее с учетом инфляционных процессов, мы не можем получить даже оценочную характеристику развития рекламы в регионе, а также в Республике Беларусь в целом.

Такая форма популистской государственной информации как «Статистический ежегодник» также не дает никакой информации о развитии рекламы, учитывая лишь темпы развития промышленности, торговли и других отраслей. Получается, что анализ эффективности рекламной деятельности выпадает из обозрения наших статистов.

Кроме того, даже те цифры, которые публикуются в официальных сборниках имеют «опоздание» более, чем в полгода. Таким образом, получить централизованные данные в порегиональном или республиканском масштабе даже во второй половине последующего за отчетным года является невозможным.

Для примера, уже в начале февраля следующего за отчетным года на официальных зарубежных сайтах можно найти статистические данные по рекламе, а также, что еще более важно и интересно, по ее видам с конкретными суммами денежных средств, вложенных в отчетному году в тот или иной вид рекламы в Америке, странах Европы. Причем такая информация имеется практически по всем отраслям промышленности.

Получается, что в Республике Беларусь присутствует вакуум экономической информации в данной сфере интереса как для аналитиков, так и для самих предприятий.

Однако нельзя говорить о том, что лишь форма государственного учета данного показателя имеет изъяны.

Следует понимать, что даже на самих предприятиях необходимый для анализа детализированный учет в большинстве своем также не ведется. Основной причиной этого является низкая квалификация маркетинговых работников, а также отсутствие поддержки и инициативы проведения подобных внутренних исследований со стороны руководства.

Отметим, что на сегодняшний момент практически отсутствуют методики оценки эффективности рекламы, адаптированные к определенным отраслям промышленности республики, что делает почти невозможным проведение таких анализов, которые позволили бы четко спрогнозировать уровень продаж продукции или услуги в зависимости от конкретных денежных вложений в те или иные рекламные продукты. Применение же разработанных зарубежными авторами методик зачастую не является целесообразным в белорусских условиях хозяйствования и дает искажение.

Так, попытка провести анализ на трех крупных гомельских предприятиях (ОАО «Гомельдрев», ОАО «Гомельская фабрика мороженого», ОАО «Спартак») не позволила применить существующие факторные модели для оценки эффективности рекламных воздействий ни в рамках одного года, т. е. краткосрочного периода, ни в рамках пяти анализируемых лет, т. е. долгосрочного периода, на жителей г. Гомеля, Гомельской области, а также Республики Беларусь в целом. Причиной этого явилась не только ограниченность информации (хотя нельзя данный факт не отметить, т. к. в рамках пяти лет на двух из трех анализируемых предприятиях детализированной информации практически не было), но и невозможность применения используемых классических методик.

Необходимо сделать вывод о том, что современный маркетинг в качестве одной из приоритетных своих целей должен ставить поиск методик и механизмов оценки эффективности рекламной деятельности предприятий, функционирующих в разных отраслях народного хозяйства, на различных конкурентных рынках.

Кроме того, государство со своей стороны должно иметь определенную форму отчетности либо включить некоторые детализированные элементы в уже существующие, что позволит получать более или менее достоверную информацию для анализа тенденций развития рекламы.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СРЕДЫ РЕГИОНА

Ю. Е. Челяпина

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

В условиях нарастающей рыночной конкуренции, внедрения новых технологий производства продукции крайне актуальной является проблема выхода предприятий на региональные рынки. Под данными рынками следует понимать расширение рынков, где продукция предприятия уже успешно реализуется, а также освоение отдельных региональных сегментов рынка, на которых продукция не представлена. В этой связи необходимым и даже обязательным является проведение маркетингового исследования региона, которое включает, кроме всего прочего, исследование влияния факторов среды региона на рыночный спрос промышленности региона в целом и способствует решению вопроса о целесообразности проникновения предприятия на данный рынок.

Исследование факторов среды региона предшествует изучению рынка региона (в разрезе выпускаемой предприятием продукции), которое состоит в исследовании его основных характеристик (емкости, насыщенности, величины и соотношения

спроса и предложения, уровня конкуренции и т. д). Таким образом, прежде чем исследовать рынок региона, специалистам необходимо рассмотреть множество факторов, оказывающих влияние на ситуацию на данном исследуемом рынке. Эти факторы можно разделить на несколько групп. Первая из них – экономико-правовая среда региона. В рамках данной группы факторов исследователю необходимо изучать такие социально-экономические показатели развития региона за определенный период, как валовой выпуск продукции по региону, уровень инвестиций, средняя заработная плата, уровень безработицы, уровень инфляции и т. д. Что касается правового поля, то здесь необходимо изучать правовую базу, регулирующую отношения обмена на рынке региона по специфике представляемого предприятием товара: законодательные акты, постановления правительства, указы и декреты, и в особенности постановления местных органов управления данного региона. Это позволит предприятию отрегулировать свою хозяйственную деятельность таким образом, чтобы не нарушать законодательные акты данного региона и планировать выход продукции на рынок в соответствии с существующим законодательством.

Следующую группу факторов можно обозначить как научно-технические факторы. Данные факторы особенно важны для предприятий, производящих продукцию производственно-технического назначения. Технологический уклад, используемый в производстве продукции, удельный вес наукоемких технологий в производстве, удельный вес инновационной продукции, имеющиеся технические возможности и другие показатели позволяют предприятию сделать вывод о целесообразности выведения выпускаемой продукции на рынок, а также ее конкурентоспособности по сравнению с продукцией, уже выпускаемой или реализуемой в данном регионе.

Еще одна группа факторов, исследование которых необходимо при решении вопроса о выходе на рынок региона, это факторы природно-экономической среды. Здесь крайне важна информация об имеющихся на территории природных ресурсах, а также природно-климатических условиях региона. В зависимости от специфики предлагаемой продукции, наличие на территории региона ресурсов может сказаться на целесообразности поставки того или иного вида продукции, а также позволит сделать вывод о структуре себестоимости продукции, если она уже там производится. Доля ресурсо- и энергозатрат в себестоимости продукции может быть ниже или выше доли предприятия в зависимости от наличия ресурсов в исследуемом регионе. Если окажется, что у предлагаемой предприятием продукции доля ресурсной составляющей в себестоимости больше, чем у продукции, уже имеющейся на рынке, то это будет свидетельствовать о снижении конкурентоспособности продукции по цене. Тогда предприятию предстоит решить вопрос снижения себестоимости за счет уменьшения других статей затрат или о повышении конкурентоспособности продукции за счет таких показателей, как качество, маркетинговое сопровождение и др.

Еще одной важной группой факторов являются социально-демографические. Здесь речь идет о таких характеристиках, как социальная структура общества, половозрастное деление граждан, структура доходов населения и т. д. Для исследователя также важна и такая группа факторов, как культурно-образовательная среда. Маркетологам необходимо учитывать этнографические особенности региона и проживающего в нем населения, традиции и культурные ценности граждан, уровень их образования.

Вышеперечисленные группы факторов можно отнести к общим факторам среды региона, однако существует также и специфическая группа, особо интересующая специалистов по маркетингу, такая, как маркетинговая информационная среда региона. Она включает: обеспеченность региона маркетинговой информацией, разно-

образе ее источников, открытость информации, коммуникационную инфраструктуру в регионе, покрытие Интернет, каналы доступа к информации и востребованность информации со стороны потребителей, производителей, конкурентов. Также очень важна такая характеристика, как величина издержек по получению информации. Полнота информации должна превышать сумму всех издержек по получению информации (в том числе и трансакционных), только в этом случае информацию можно считать оптимальной с точки зрения эффекта от ее получения и обработки. Таким образом, доступность и открытость маркетинговой информации, низкие издержки ее получения позволят маркетологам принимать решения четко и оперативно, что является важнейшим фактором успешной деятельности в любом регионе.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно отметить, что при решении вопроса о целесообразности выхода на региональные рынки сбыта продукции, субъекту хозяйствования необходимо провести анализ среды выбранного региона. Этот анализ должен предшествовать исследованию рынка продукции, выпускаемой производителем региона, т. к. выявленные в ходе маркетингового исследования среды тенденции и факты могут решить вопрос о перспективности исследуемого региона без проведения исследования рынка. В современных условиях это является неотъемлемой частью маркетингового исследования любой территории и должно проводиться всеми субъектами, решающими вопрос о выходе на новые рынки сбыта продукции.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Н. В. Яцевич, Т. Н. Байбардина

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, г. Гомель*

Создание инновационной, конкурентоспособной, наукоемкой экономики потребительской кооперации является целью Программы инновационного развития отраслей и регионов на 2007–2010 годы, разработанной Белкоопсоюзом. На повышение конкурентоспособности предприятий потребительской кооперации влияет множество факторов, среди которых важнейшими являются современная материально-техническая база, высококвалифицированный персонал, постоянный контроль качества производимой продукции, рост объемов экспортных поставок. Для успешной работы в условиях конкуренции поиск новых ниш и инвестирование прибылей в маркетинговые мероприятия, рекламу так же необходимы, как и развитие материально-технической базы. Серьезной проблемой остается увеличение доли кооперативной торговли страны в розничном товарообороте Беларуси, что требует энергичных и эффективных мер по совершенствованию работы всей системы.

В этой связи представляет интерес изучение деятельности и выявление приоритетов по производству рекламной продукции потребительской кооперацией как важного инструмента коммуникационной политики в продвижении товаров и услуг на рынке. Зарубежный и отечественный опыт предоставления рекламных услуг показывает, что комплексное и последовательное проведение рекламных мероприятий, разработанных с учетом конъюнктуры рынка, дает значительно больший эффект, чем отдельные мероприятия, не связанные между собой общей задачей и разбросанные во времени.

Настоящий период развития рекламного дела в Беларуси характеризуется резким наплывом яркой и разнообразной рекламной продукции. Законодательно установлены нормативы расходования средств на рекламу. Сегодня белорусский рекламный рынок характеризуется постоянным ростом количества рекламных агентств, фирм, бюро, предоставляемые услуги которых становятся все более качественными и разнообразными. В настоящее время наиболее востребованными видами рекламных услуг являются: брэндинг, системное стратегическое планирование интегрированных маркетинговых коммуникаций, услуги в сфере связи с общественностью (PR-технологии), производство концептуальных творческих продуктов (полиграфия, упаковка, фирменный стиль).

По данным Ассоциации рекламных организаций Беларуси, отечественный объем рекламного рынка в 2006 г. составил около 65 млн дол. и вырос примерно на 30 %. По темпам роста Беларусь идет наравне с Россией, Украиной и Прибалтикой. Однако в России объем рынка составляет около 5 млрд, в Украине – около 1 млрд дол. США. В Беларуси на одного жителя страны приходится 5 дол. США рекламного оборота, в Украине – более 20, Казахстане – 27, России – 36, Европе – 250, США – 471 дол. США. Мировым лидером является Гонконг – 639 дол. США на душу населения. Как отметил министр торговли, отечественные предприятия направляют на рекламу лишь 0,4 % от всех расходов.

В ходе проведенного исследования в рамках научной темы «Исследование развития деятельности организаций потребительской кооперации Республики Беларусь в сфере дополнительных услуг», финансируемой из инновационного фонда Белкоопсоюза, был выявлен ряд проблем, касающихся осуществления рекламной деятельности организаций потребительской кооперации, также работы предприятий, занимающихся производством рекламной продукции. На наш взгляд, наиболее значимыми являются:

- отсутствие общесистемной концепции рекламно-информационной деятельности в потребительской кооперации. Отсюда недостаточное понимание многими руководителями сущности рекламной деятельности и важности инвестирования средств в осуществление рекламных кампаний;

- недостаток при каждом облпотребсоюзе специализированных предприятий, оснащенных современным оборудованием и занимающихся производством рекламной продукции, а также оказанием широкого спектра рекламных услуг райпо и унитарным предприятиям потребительской кооперации;

- слабая материально-техническая база действующих предприятий по производству рекламной продукции;

- отсутствие профильных высококвалифицированных специалистов в области рекламно-информационной деятельности в организациях потребительской кооперации. Рекламными мероприятиями в настоящее время занимаются товароведы или другие работники коммерческой службы, для которых это не является основным видом выполняемой работы.

Основными приоритетами в развитии рекламной деятельности и производства рекламной продукции в потребительской кооперации, по нашему мнению, должны стать:

- разработка общекорпоративной стратегии осуществления рекламной деятельности с целью ее упорядочения и развития;

- инвестирование средств в установку современного оборудования для производства и расширения ассортимента, повышения производительности труда, получения возможности конкурировать с частными рекламными агентствами предпри-

ятиям потребительской кооперации, занимающимся производством рекламной продукции;

- осуществление рекламно-информационной деятельности на самих предприятиях, использование в работе современных глобальных информационных систем, сети Интернет;

- совершенствование системы управления рекламной деятельностью на предприятиях, привлечение на работу профильных специалистов по рекламе;

- постоянное повышение квалификации работников, занятых в производстве рекламной продукции, создание условий для творческого развития и самореализации личности;

- создание в системе потребительской кооперации сети специализированных предприятий, осуществляющих производство рекламной продукции и оказывающих рекламные услуги для субъектов хозяйствования потребительской кооперации, оснащенных современным оборудованием.

Реализация на практике вышеперечисленных мероприятий позволит восстановить централизованную службу системы потребительской кооперации на качественно новом уровне и даст возможность значительно сократить объемы денежных средств, выплачиваемых организациями потребительской кооперации сторонним предприятиям за оказание услуг по производству рекламной продукции, расширить спектр оказываемых дополнительных услуг и получать дополнительную прибыль.

Реализация данных мероприятий в системе потребительской кооперации позволит повысить конкурентоспособность ее организаций, увеличить долю рынка в торговле, привлечь потребителей за счет повышения качества и ассортимента оказываемых услуг, более активно использовать имеющийся потенциал производственной базы.

СЕКЦИЯ VI. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ, ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАНКОВСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

В. И. Громов, Л. П. Бабаш, О. А. Ковалева

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, г. Гомель*

Бурный рост банковского сектора экономики, наблюдаемый в последние годы, определяется, с одной стороны, поступательным движением белорусской экономики, которая предъявляет все большие требования к банковским услугам. С другой стороны, высокая активность банковской сферы обусловлена широким проникновением в нее информационных технологий на порядок расширяющих возможности, ассортимент и качество банковских услуг. Подобное встречное взаимодействие приводит к быстрому обновлению объемов применяемых знаний и требует коренного пересмотра технологии подготовки и переподготовки специалистов в области банковского дела, бухгалтерского учета и управления банками [1].

Особенностями подготовки и переподготовки банковских работников является то, что в практической деятельности им приходится работать с автоматизированными системами обработки данных, основанными на современных высоких технологиях. «Период полураспада» знаний в этих областях оценивается учеными – максимум 2 года. Таким образом, каждый работник банка не менее чем через 3–4 года должен пройти обязательную переподготовку по новым направлениям развития банковских информационных технологий. Еще в большей степени это касается преподавателей высших учебных заведений, готовящих специалистов по данному профилю.

Формы обучения молодых специалистов также должны претерпеть существенные изменения. Обучение должно быть максимально приближенным к формам современной практической работы банков.

В соответствии с политикой развития образования в Республике Беларусь и в целях создания единой системы подготовки банковских специалистов с высшим образованием, в 2003 г. в университете была открыта новая специализация «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в банках». Концепция подготовки и переподготовки специалистов в области банковского дела, принятая на учетно-финансовом факультете университета, предполагает сквозное использование компьютерных средств, научных и прикладных программных технологий в учебном процессе начиная с первого курса и до дипломного проектирования. Студенты с первого по пятый курс работают с современными программными комплексами (СТ-Банк, 1-С Бухгалтерия и др.) на собственных индивидуальных виртуальных электронных предприятиях (ИВЭП). Ими могут быть 3–4 вида организаций: банк; торговая оптово-розничная организация; промышленное предприятие и др.

С использованием информационной базы ИВЭП организуется управляемая самостоятельная работа студентов, выполняются курсовые и, далее, дипломные проекты. Производственная практика ориентируется не на получение учетных и отчетных данных о работе предприятия, а перепрофилируется на изучение текущей практической работы функциональных служб, на пробу своих сил на небольших руководящих или исполнительских стажерских должностях. С целью создания управленческих кейс-ситуаций преподаватель подготавливает и вводит в ИВЭП «шоковую» информацию. Например, по ревизии в ИВЭП поступают ряд заранее смоделированных характерных типичных ошибок в хозяйственной деятельности организации. Студент в порядке самостоятельной работы должен: найти все тестовые ошибки; показать алгоритмы их поиска; уложиться в определенный норматив времени; оформить результаты ревизии. Это и есть современная ревизионная работа. Аналогично проводится обучение анализу хозяйственной деятельности и другим специальным дисциплинам.

Кафедрой банковского дела, анализа и аудита на базе программного комплекса «СТ-Банк», разработанного компанией «Системные технологии» [2]–[5] и внедренного в практику работы крупнейших банков Республики Беларусь (Приорбанка, Белпромстройбанка и др.), создана учебная версия этой универсальной автоматизированной системы управления банковской деятельностью. Автоматизированная банковская система «СТ-Банк» наиболее привлекательна для банков, работающих с перспективой и не желающих связывать себя стандартными решениями: ориентацией на конкретную вычислительную платформу или на определенный набор функций, ограничивающий область деятельности банка в будущем. Выбор программного комплекса «СТ-Банк» в качестве базового позволяет создать условия для подготовки и переподготовки специалистов, владеющих: 1) актуальными версиями банковских программных продуктов; 2) современными методами управления банками, не уступающими международным аналогам.

Таким образом, развитие банковского бизнеса без использования информационных технологий уже невозможно, поскольку реализация задач внедрения новых банковских услуг и продуктов, организация взаимодействия с клиентами, контрагентами, биржами напрямую связана с информационными технологиями, которые фактически определяют конкурентоспособность современного банка.

Литература

1. Каллаур, П. В. Внедрение новейших банковских информационных технологий: задачи банков / П. В. Каллаур // Банк. вестник. – 2006. – № 31. – С. 12–14.
2. Герасимов, В. Использование аналитической подсистемы для анализа деятельности внутрибанковской бухгалтерии (на примере учета заработной платы, основных средств, товарно-материальных ценностей) / В. Герасимов // Вестн. Ассоциации белорус. банков. – 2006. – № 8. – С. 41–43.
3. Герасимов, В. Новые функциональные возможности системы «СТ-Cash» / В. Герасимов // Вестн. Ассоциации белорус. банков. – 2006. – № 8. – С. 57–58.
4. Муковозчик, А. Е. Информационные технологии банка: взгляд в будущее / А. Е. Муковозчик // Вестн. Ассоциации белорус. банков. – 2006. – № 8. – С. 25–27.
5. Муковозчик, А. Е. Центры управления информацией, как основа интеграции банковских систем / А. Е. Муковозчик // Вестн. Ассоциации белорус. банков. – 2006. – № 8. – С. 28–30.

ФОРМИРОВАНИЕ ФОНДА МОТИВАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н. Г. Бобрицкий, О. Г. Давыдова, З. И. Кузьменок

*Бобруйский филиал учреждения образования
«Белорусский государственный экономический университет»*

Главной составляющей программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. планируется сделать инновационно – ориентированную экономику. В условиях недостатка инвестиционных ресурсов необходимо упор сделать на внедрение капиталосберегающих инноваций и развитие креативного потенциала работников предприятий.

Присущая в настоящее время для большинства предприятий республики индивидуализация оплаты труда, отсутствие связи между доходами работников и конечными результатами деятельности предприятия не только не активизирует восприимчивость персонала к инновациям, но зачастую вызывает сопротивление к инновациям.

Внедрение инноваций должно находить свое отражение в получении экономической прибыли как источника мотивации инновационной деятельности работников предприятия. Об этом свидетельствует зарубежный опыт.

Как показывают исследования, проведенные на ряде предприятий Бобруйского региона, практически на всех предприятиях отсутствует экономическая прибыль. Тем не менее актуальность мотивации инновационной деятельности возрастает непрерывно ввиду пока недостаточной активности как менеджеров, так и других наемных работников предприятия.

В сложившихся условиях предлагается принять два вида оценок эффективности внедрения инноваций:

1. За счет инноваций предприятия выводятся из убыточного или малорентабельного состояния (ниже банковского процента) на уровень нормальной прибыли.
2. За счет инноваций предприятия с нормальной прибылью начинают получать экономическую прибыль.

В обоих случаях часть прибыли может (должна) быть направлена на мотивацию участников инновационной деятельности.

В сложившейся практике планирования прибыли не учитывается фонд оплаты труда наемных работников как доход собственников фактора производства: труда. В странах с рыночной экономикой реализована децентрализованная система установления уровня заработной платы. В этой системе уровень заработной платы устанавливается между двумя границами:

- верхнюю границу определяет предельная производительность труда;
- нижняя граница намечается институционально либо в сопоставлении с другими фирмами региона.

Переход к формированию фонда оплаты труда на основе предельной производительности труда позволяет найти компромисс между работодателями и наемными работниками.

Предлагается алгоритм формирования фонда мотивации инновационной деятельности на основе учета предельности производительности труда, что создает воз-

возможность перераспределить добавленную стоимость между фондом оплаты труда и бухгалтерской прибылью (рис. 1).

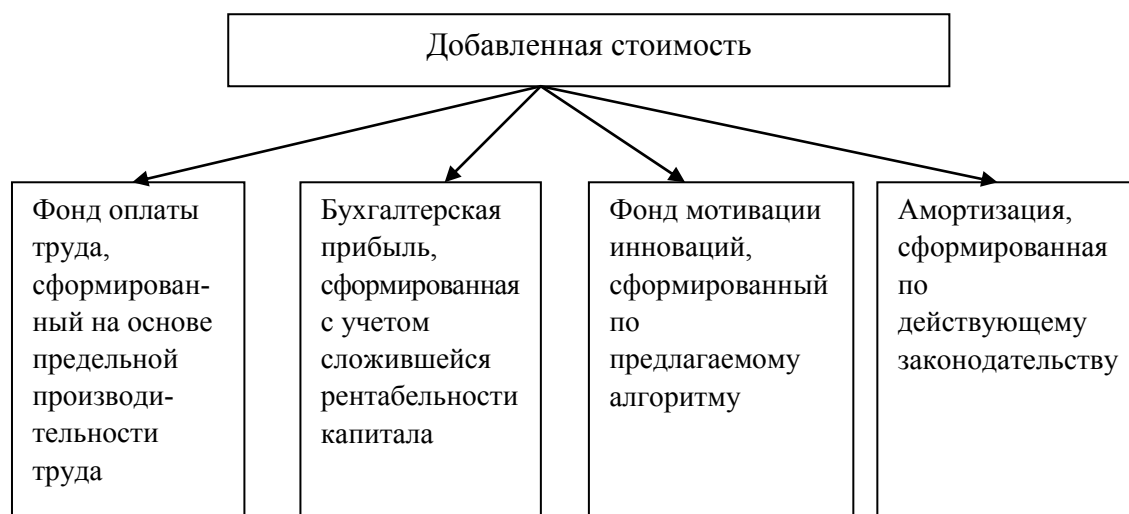


Рис. 1. Формирование фонда мотивации инноваций

Данный алгоритм включает в себя:

1. Формирование фонда оплаты труда (ФОТ) на основе предельной производительности труда.
2. Анализ фактического ФОТ и фактической численности и принятия решений по планируемой численности.
3. Формирование нормальной и проектируемой прибыли с учетом банковского процента и сложившейся рентабельности.
4. Формирование фактического и планируемого соотношения фонда оплаты труда и прибыли в добавленной стоимости.
5. Принятие решения по окончательному установлению соотношения между фондом оплаты труда и прибылью в добавленной стоимости.
6. Выделение фонда мотивации инновационной деятельности работников предприятия.

Алгоритм распределения фонда мотивации инновационной деятельности (экономической прибыли) частично разработан ранее одним из авторов данной публикации. Однако указанный алгоритм требует одновременного внедрения ранее предложенных инноваций менеджмента [1].

Предлагаемый алгоритм был апробирован на основе данных ОАО «Белшина» и ОАО «Беларусьрезинотехника».

Л и т е р а т у р а

1. Полгари, Ю. И. Оплата труда и активизация инновационной деятельности персонала / Ю. И. Полгари, Н. Г. Бобрицкий. – Минск : Юнипак, 2004. – 152 с.

ФРАГМЕНТАРНЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ПРЕДПРИЯТИЕ НА СТАДИИ ОЗДОРОВЛЕНИЯ

Т. М. Драган, Р. Н. Лысюк

Брестский государственный технический университет, Беларусь

В последние годы ситуация с кризисными предприятиями в республике согласно статистическим данным имеет тенденцию к улучшению. Однако по последним данным убыточными все еще остаются 21,4 % промышленных предприятий. Основной проблемой оздоровления государственных (а большинство неплатежеспособных предприятий государственной формы собственности) субъектов хозяйствования – наличие и поиск инвестиций для финансирования санации.

Социально значимые предприятия представляют собой особую категорию. Если это градообразующие предприятия или иные крупные объекты, то их банкротство может вызвать существенные не только материальные, но и социальные издержки для государства или региона. Привлечение инвестиций достаточно часто для таких предприятий затруднительно ввиду нескорого получения экономического эффекта или отсутствия его вообще. Для стороннего отечественного или зарубежного инвестора ограничены рамки приемлемости рискованных или низко доходных проектов, а также проектов с длительной окупаемостью. Вложение инвестиций в предприятие-банкрот, являющееся градообразующей организацией, не позволяет инвестору получить контроль над ним, а является скорее вопросом стратегии.

С позиции государства, целью которого является возможное сохранение отечественных градообразующих и стратегически значимых предприятий в собственности отечественных инвесторов, привлечение иностранного капитала в такие объекты ограничивается.

Сложная ситуация возникает при необходимости в инвестициях, которые не могут быть привлечены от одного инвестора и в краткий срок. В этих случаях используется вариант смешанных источников финансирования. Например, средства целевых фондов ведомств (министерств), финансовая помощь Фонда Занятости, кредиты банков (выданные должнику), средства от продажи части неиспользуемого имущества должника, средства заинтересованных инвесторов и др.

Экономический и социальный эффект от финансирования санационных преобразований достижим при восстановлении всех участков (переделов) технологической цепочки на предприятии-должнике. Локальное вложение средств в промежуточный этап не дает отдачи до завершения всего цикла работ.

Теоретическое выражение реально существующих процессов в ходе обобщения практически полученных результатов осуществляется с введением специфической экономической категории фрагментарные инвестиции.

Фрагментарным санационным инвестициям присущи следующие свойства:

1. Разновременность – явление, характеризующееся не мгновенным, а распределенным во времени осуществлением вложений.
2. Комплиментарность фрагментарных инвестиций означает их взаимодополняемость, возможность освоения их в совокупности.
3. Эффект фрагментарных инвестиций не аддитивен, совокупный эффект не может рассматриваться как сумма фрагментарных, поскольку часть фрагментарных инвестиций не генерирует какого-либо эффекта.

Категория фрагментарных санационных инвестиций широко применима на крупных социально значимых государственных предприятиях, позволяет дифференцировать источники финансирования с позиции платности и возвратности, обосно-

вывать целесообразность вложений ввиду наличия потенциального экономического эффекта в послесанационный период.

Пример

Предположим, что 2002 г. в ходе санации градообразующего предприятия ПРУП «Горынский КСМ» из республиканского бюджета и средств целевых фондов было выделено 1,4 млрд р. Расчеты, проводимые в ходе разработки плана санации предприятия, показали, что требуемая сумма (так называемая инвестиционная емкость [1]) составляет 2,4 млрд р. Продажа объекта иностранным инвесторам была исключена ввиду градообразующего и социально значимого характера предприятия. Выделенные средства расходованы по назначению, обновлено оборудование, возвращена часть задолженности, проведены ремонтные работы. Но необходимые операции для полного восстановления технологической цепи – обновление пресса, пополнение парка вагонеток и многие другие – совершены не были. В результате потрачены выделенные средства, но эффект в виде полной загрузки мощностей и получения прибыли (а уникальные сырьевые ресурсы позволяют рассчитывать на 100%-й сбыт произведенной качественной продукции) достигнут не был. Продукция выпускалась с браком (из-за неисправного пресса, неполной загрузки и т. д.), что исключало ее реализацию и, следовательно, вызывало увеличение кредиторской задолженности.

Расчеты показывают, что окупаемость требуемых 2,7 млрд р. была достижима за 2,5 года при полной загрузке производственных мощностей. Но, поскольку инвестиции были фрагментарными и недостаточными для санации предприятия, они возвращены не были и оказались неоправданными. Потери бюджета к 2006 г. составили номинально 1,4 млрд р., что с учетом временного фактора составляет 1,8634 млрд р. Причем, при выгодном вложении данных средств в доходные проекты прибыль составила бы по меньшей мере 400 млн р. Фрагментарные бюджетные вложения в оздоровление предприятия при отсутствии других инвесторов, финансирующих прочие санационные операции, являются распылением бюджетных средств и по сути лишь вызывают отсрочку банкротства и препятствуют возникновению социальной напряженности.

Бюджетное финансирование других неплатежеспособных предприятий, оказанная им помощь от государства в целом влечет нагрузку на бюджет порядка нескольких десятков миллиардов рублей. Следовательно, необходимо применять усовершенствованные методы управления санационными проектами, усилить методическое обеспечение процедуры оздоровления в части инвестиционного анализа, обеспечить наряду с социальным получением коммерческого эффекта от вложенных бюджетных средств, допустить частичное участие сторонних инвесторов в финансировании санации, что является одним из ключевых направлений исследований, проводимых в БрГТУ.

Эффективное управление неплатежеспособными предприятиями и обеспечение экономического эффекта санации является важной задачей антикризисных управляющих и должно опираться на современные методики, зарубежный опыт. Но самой действенной мерой является недопущение банкротства и выявление признаков несостоятельности на ранних стадиях, что требует постоянных усилий менеджеров предприятий по выработке механизма противодействия кризисным явлениям.

Литература

1. Санация предприятия в условиях кризиса : монография / В. С. Кивачук, [и др.] ; под общ. ред. В. С. Кивачука. – Брест : БГТУ, 2004. – 620 с.

**ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ В ОАО «ГОМЕЛЬБОИ»**

Н. П. Драгун, О. А. Подольская

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Высокая роль нематериальных активов (далее – НМА) как инструмента экономического развития предприятия и обеспечения интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ими.

Целью проведенного нами исследования является комплексный экономический анализ эффективности использования нематериальных активов в хозяйственной деятельности ОАО «Гомельбои» и выявление направлений совершенствования системы управления ими.

**Анализ состояния, движения и эффективности использования
нематериальных активов ОАО «Гомельбои» за 2001–2005 гг.**

Показатели	Годы					Темпы роста, %			
	2001	2002	2003	2004	2005	2002/ 2001	2003/ 2002	2004/ 2003	2005/ 2004
1. Коэффициент амортизации	0,33	0,36	0,33	0,19	0,03	109,09	91,67	57,58	15,79
2. Коэффициент годности	0,68	0,64	0,55	0,48	0,49	95,32	86,22	87,27	102,08
3. Коэффициент выбытия	0,68	0,18	0,12	0,02	0,04	25,71	70,87	16,67	200,00
4. Коэффициент ввода в действие новых	0,70	0,49	0,18	0,06	0,16	69,77	35,87	33,34	266,67
5. Коэффициент обновления	0,09	0,38	0,06	0,05	0,13	422,23	15,79	83,34	260,00
6. Коэффициент рентабельности	73,60	52,73	68,23	76,65	45,88	71,64	129,40	112,34	59,86
7. Коэффициент производительности	464,11	408,04	482,84	599,15	570,81	87,92	118,33	124,09	95,27

Примечание. Расчеты автора произведены на основе бухгалтерской отчетности предприятия.

Проведенный нами анализ показателей состояния, движения и эффективности использования НМА ОАО «Гомельбои» за 2001–2005 гг. позволяет сделать следующие выводы:

1. В результате анализа наблюдается низкий уровень коэффициентов годности, обновления и ввода в действие новых НМА, что обусловлено неправильно выбранной предприятием амортизационной политики в области НМА, а также методики оценки их первоначальной стоимости.

2. Отмечается также низкая рентабельность и производительность НМА из-за того, что темпы роста прибыли и выручки значительно опережают темпы роста стоимости НМА предприятия.

Проведенный нами в этой связи анализ эффективности работы системы управления НМА в ОАО «Гомельбои» позволил выявить такие недостатки, как:

- 1) сложность координации процессов управления НМА;
- 2) приоритет широты знаний и опыта относительно глубокого профессионализма;
- 3) трудность координации деятельности всех подразделений;
- 4) большая нагрузка общего руководителя и его аппарата по оперативным вопросам производства и управления;
- 5) нарушение принципа единоначалия;
- 6) обезличивание ответственности;
- 7) трудность координации деятельности всех подразделений.

Это обусловлено тем, что в ОАО «Гомельобои» неправильным образом организована форма департаментации системы управления НМА.

Для решения вышеперечисленных проблем нами были предложены следующие мероприятия:

- 1) применение политики ускоренной амортизации НМА;
- 2) применение доходного метода оценки НМА;
- 3) внедрение комплексной системы управления НМА.

Данная система должна учитывать такие особенности управления НМА, как необходимость их предварительной классификации в целях обеспечения целенаправленного управления ими и специфика цикла их стоимостного кругооборота.

Предложенная нами система управления НМА должна руководствоваться следующими принципами:

- 1) обязательность оценки и постановки на бухгалтерский учет новых, экономически эффективных НМА;
- 2) включение в состав НМА только применяемых и экономически успешных НМА.

Главной целью управления НМА является их внедрение и эффективное использование в деятельности предприятия. Исходя из этой главной цели система управления НМА призвана решать следующие основные задачи:

- 1) изучение структуры НМА в составе внеоборотных активов и всего имущества предприятия;
- 2) изучение структуры НМА по различным классификационным признакам;
- 3) изучение состояния НМА;
- 4) изучение эффективности использования НМА;
- 5) выявление резервов роста эффективности использования НМА.

С учетом вышеизложенного процесс управления НМА в предложенной нами системе должен осуществляться по следующим основным этапам:

- 1) анализ НМА предприятия в предшествующем периоде;
- 2) оптимизация общего объема и состава НМА;
- 3) обеспечение правильного начисления амортизации НМА предприятия;
- 4) обеспечение своевременного обновления НМА предприятия;
- 5) обеспечение эффективности использования НМА предприятия;
- 6) выбор форм и оптимизации структуры источников финансирования НМА.

В результате внедрения предложенной нами системы управления НМА ОАО «Гомельобои» производительность труда работников в сфере НМА увеличилась на 4,9 %.

Таким образом, реализация на практике предложенных нами мероприятий повышения эффективности использования нематериальных активов ОАО «Гомельобои», позволяет предприятию получить следующие результаты:

1. Увеличение средств, остающихся в распоряжении предприятия, на 24,4 млн р., или на 0,5 %.
2. Сокращение размера налоговых платежей на 6,4 млн р., или на 0,03 %.
3. Рост производительности труда работников системы управления НМА предприятия на 4,9 %.
4. Увеличение собственного капитала и чистых активов предприятия, результатом чего является рост его финансовой независимости.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. В. Заулочный

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. в нашей стране подтверждена необходимость перехода на инновационный путь развития. В связи с этим встает проблема анализа источников финансирования инновационной деятельности в Республике Беларусь, которые могут быть использованы для обеспечения заданного в Программе социально-экономического развития направления.

Система финансирования является одним из основных инструментов реализации государственной политики в области инновационной деятельности. В условиях перехода к рыночным отношениям в научно-технической сфере система финансирования должна адекватно реагировать на изменяющиеся условия экономической жизни в целях достижения максимально возможной эффективности.

В марте 2007 г. Президентом Республики Беларусь была утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг., разработанная Государственным комитетом по науке и технологиям с участием Национальной академии наук, министерств и ведомств.

На реализацию Программы в 2007–2010 гг. планируется выделение из разных источников примерно 17 триллионов рублей. Распределение средств по финансированию Программы: примерно 30 % – средства бюджет, 30 % – кредиты, 30 % – собственные средства предприятий.

Для финансирования Программы будут использованы:

- инновационные фонды министерств, госкомитетов, концернов, местных органов власти;
- средства бюджета, предусматриваемые на финансирование государственных программ (в том числе инвестиционной) всех уровней;
- республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки;
- собственные средства субъектов хозяйствования;
- белорусский инновационный фонд;
- кредиты банков (долгосрочные и инвестиционные);
- средства бюджета Союзного государства Беларуси и России;
- иностранные инвестиции;
- другие источники (фонд строительной науки, дорожный фонд, фонд охраны природы, фонд занятости и др.);

– средства венчурных фондов (в том числе с привлечением негосударственных средств).

Остановимся более подробно на некоторых из источников, определенных в Программе.

Белорусский Инновационный Фонд (Белинфонд) образован в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.11.98 г. № 1739 для усиления поддержки инновационной деятельности в Республике Беларусь. Средства Белинфонда выделяются субъектам инновационной деятельности на конкурсной основе и на договорных условиях.

Средства направляются на финансирование инновационной части проекта, связанной с выполнением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Объем выделяемых средств может составлять до 50 % от общего объема средств, выделяемых для финансирования всего проекта. Остальная часть средств должна быть представлена из других внебюджетных источников. За время своего существования Белинфонд профинансировал свыше 30 инновационных проектов общей стоимостью более 2,5 млн дол. США. Три предприятия уже полностью рассчитались с фондом по взятым кредитам, выразив желание продолжить сотрудничество.

Преобладающую долю среди источников финансирования новаторской, имеющей инновационную направленность, деятельности у белорусских предприятий занимают собственные средства:

**Удельный вес источников финансирования инноваций
предприятиями Республики Беларусь, %**

Вид средств	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Собственные средства предприятий	77,18	63,84	74,88	77,87
Средства республиканского бюджета	0,46	1,26	0,82	5,87
Другие средства (в том числе – финансирование за счет банковских кредитов)	22,36	34,90	24,30	16,26

В течение последних пяти лет их доля в общей сумме финансирования составляла не менее 70 % (за исключением 2003 г. – 63,84 %).

Кроме собственных средств отечественные предприятия выделяют и такие источники финансирования инноваций, как: средства республиканского бюджета, местных бюджетов, бюджета Союзного государства России и Беларуси, внебюджетных фондов, а также иностранных инвесторов и прочие источники. Причем, основную долю в данном случае занимают прочие источники в виде финансирования за счет банковских кредитов. Удельный вес республиканского бюджета в общем объеме финансирования инновационной деятельности предприятий Беларуси до 2005 г. не превышал одного процентного пункта.

Очень низок уровень привлечения прямых инвестиций, в том числе иностранных, отечественными предприятиями. Только 3 % белорусских предприятий на сегодняшний день привлекали отечественные и зарубежные прямые инвестиции в инновационное развитие своей деятельности.

Что касается венчурного финансирования в Республике Беларусь, то стоит констатировать отсутствие на сегодняшний день эффективного, выстроенного механизма венчурной деятельности в экономике страны. Это значительно затрудняет про-

цесс финансирования и развития национальной инновационной системы. Опыт развитых стран с мощной инновационной составляющей экономики позволяет утверждать, что механизмы венчурного инвестирования в инновации играют одну из определяющих ролей в быстром и эффективном развитии инновационной системы страны.

В целом же можно сказать, что полная реализация запланированных мероприятий Программы инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг., в том числе и в части развития и использования обозначенных в Программе источников финансирования, должна обеспечить создание и развитие национальной инновационной системы должного уровня.

РИСКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В МЯСНОЙ ОТРАСЛИ И СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

М. И. Какора , О. М. Иванюк

Могилевский государственный университет продовольствия, Беларусь

Наблюдаемый в настоящее время у предприятий мясной промышленности недостаток собственных средств обуславливает необходимость привлечения значительных заемных средств для финансирования различного рода инвестиционных проектов (внедрения новой техники, технологии и др.).

На различных этапах разработки, принятия и реализации инвестиционного проекта возникают следующие виды рисков:

– прединвестиционная фаза – технический риск (риск неисполнения технического задания, риск невозможности достижения проектных показателей), маркетинговый риск (риск недополучения рассчитанной прибыли вследствие необъективности маркетинга);

– инвестиционная фаза – финансовый риск предприятия (риск, связанный с финансовым состоянием предприятия), риск инвестора (риск, связанный с финансовым состоянием инвестора), предпринимательский риск;

– стадия производства инвестиционного продукта (эксплуатация проекта с позиций предприятия) – риск роста дебиторской задолженности, риск снижения объемов производства, риск снижения продажной цены, риск снижения чистой прибыли;

– стадия эксплуатации инвестиционного продукта – риск роста затрат вследствие низкого качества продукта, риск появления дополнительных потерь в связи с изменением экологических нормативов.

При оптимизации управления данными рисками базой для реализации защитных мероприятий служит прогноз динамики процентных ставок (в некоторых случаях может анализироваться динамика денежного предложения, но такие исследования имеют второстепенное значение, т. к. уровень процентной ставки почти всегда отражает соответствующие изменения).

При защите от риска первого типа (в случае прогнозирования увеличения ставок) должно приниматься одно (или несколько) из следующих решений:

– проведение переговоров с банком на предмет изменения условий кредитного договора (фиксация процентной ставки, изменение графика выплаты процентов и т. п.);

– досрочное погашение кредита (или его части) за счет иных средств проекта;

– фиксация процентной ставки методами хеджирования или финансового инжиниринга.

После идентификации понижательного тренда на рынке процентных ставок могут быть предприняты действия по возврату параметров кредитования в исходное состояние (или приведению их в соответствии с новым состоянием рынка).

Защита от риска второго типа (привлечение кредита по повышенным процентным ставкам) более сложна в реализации. В случае идентификации повышения процентных ставок в период потребности в кредитовании (например, возникновения кассовых разрывов) должно приниматься одно из следующих решений:

- видоизменение денежных потоков проекта в целях сдвига во времени возникающего кассового разрыва (например, ограничение расходов в соответствующем периоде);

- заключение форвардного соглашения о кредитовании, фиксирующего процентную ставку на приемлемом уровне.

Оба этих пути сопряжены со значительными сложностями, но при определенных условиях могут быть успешно реализованы. Кроме того, управляющий инвестиционным проектом может провести предварительные переговоры о привлечении финансирования из иных источников (например, со спонсорами проекта о краткосрочной ссуде).

Эффективность описанного метода защиты от рисков значительно повышается, если имеющаяся задолженность носит характер заимствования на рынке капиталов (например, облигационного займа), а не прямого банковского кредита. В этом случае возможности по управлению долгом значительно увеличиваются (может быть осуществлен временный выкуп облигаций и т. п.).

Итак, использование аналитической системы идентификации рыночной ситуации позволяет в значительной степени оптимизировать применение статических методов защиты от рисков инвестиционных проектов, реализуемых в мясной промышленности. Вместе с тем наибольшая эффективность защиты проекта от наиболее динамичных и сложных в управлении рисков достигается посредством применения активных методов управления и в первую очередь хеджирования. Инвестиционный процесс всегда связан с риском, а фактор времени усиливает неопределенность. Чем дольше сроки окупаемости затрат, тем рискованнее проект, поэтому при принятии решений менеджеру нужно учитывать лаг времени, т. е. оценивать затраты, выручку, прибыль и экономическую рентабельность того или иного проекта с учетом временных изменений. Эта операция называется дисконтированием и производится обычно для нескольких альтернативных вариантов. Дисконтирование основано на том, что любая сумма, которая будет получена в будущем, в настоящее время обладает меньшей полезностью (ценностью), поскольку если пустить сегодня эту сумму в оборот и заставить приносить доход, то через определенное время она не только сохранится, но и приумножится. Дисконтирование позволяет определить текущий денежный эквивалент суммы, которая будет получена в будущем.

В качестве основного инструмента снижения рисков инвестиционного проекта в предлагаемой системе управления рисками рассматривается также и страхование. Страхование инвестиционных рисков имеет первостепенное значение. Оно наиболее предпочтительно в тех случаях, когда инвестиционные риски не могут покрываться активами предприятий. Главная проблема страхования рисков инвестиционного проекта заключается в определении размеров страховых премий. Эффективное проведение инвестиционного страхования предусматривает, прежде всего, правильную оценку риска и управление им. Специфика инвестиционного проекта предполагает наличие отличительных особенностей в каждом виде инвестиционного риска, что требует разработки индивидуальной программы страхования. В этих случаях возни-

кает необходимость разработки плана управления риском на всех этапах реализации инвестиционного проекта.

Таким образом, основными способами снижения инвестиционного риска являются следующие:

1. Диверсификация инвестиций – распределение общего риска путем их разделения и объединения.
2. Распределение проектного риска между участниками проекта.
3. Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.
4. Страхование – передача определенных рисков страховой компании.
5. Хеджирование – создание встречных валютных, коммерческих, кредитных и иных требований и обязательств. Хеджирование широко используется организациями, специализирующимися на обработке сырья, с целью страхования прогнозируемого уровня доходов путем передачи риска другой стороне.

ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Карим Дж. Дахи

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Проблема эффективности занимает вдущее место среди совокупности общественно-хозяйственных проблем. Будущее каждого предприятия зависит от возможности повышения его эффективности. Теория эффективности производства связана с теорией хозяйственного роста и механизмом функционирования, а особенно с теорией регулирования и управления хозяйством, его оптимизацией и т. п. Теорию эффективности можно рассматривать следующим образом:

Сущность, содержание, критерии и основные формы проявления эффективности общественного производства, ее место в системе экономических отношений и экономических законов, действующих на разных этапах развития.

Факторы эффективности производства, с учетом связи с экономическим ростом.

Вопросы сочетания показателей макроэкономической эффективности.

Критерием эффективности может служить национальный доход. Выбранный критерий отражает эффективность как по отношению к созданию, так и использованию эффекта общественного производства. Важным является то, отражает ли вещественная структура национального дохода действительные потребности общества, ибо одинаковые (в отношении стоимости) уровни национального дохода могут отличаться разной вещественной структурой. Существует два главных критерия определения сущности эффективного хозяйствования. Первый связан со степенью, в какой хозяйственная деятельность служит удовлетворению общественных потребностей. Второй выражает стоимость удовлетворения этих потребностей. Эти критерии требуют параллельного применения, т. к. игнорирование какого-нибудь из них приведет к неправильным выводам и ошибочным решениям.

Признание национального дохода, как критерия эффективности производства, ведет к необходимости представления его в динамике. Надо принимать во внимание такой вариант народного хозяйства, который создает основу равномерного роста национального дохода согласно законам увеличивающихся потребностей общества. Достижение этого эффекта связано с соотношением между накоплением и потреблением, сформированным таким образом, чтобы оно создавало базу для максимального темпа прироста национального дохода. Это связано с фактом, что слишком большая доля накопления может привести к замедлению темпов экономического роста.

Дискуссионным вопросом является отождествление критерия эффективности с максимизацией фонда потребления материальных благ и услуг. Из этого вытекает, что критерий эффективности отождествляется со слишком узко определяемой целью общественного производства. Цель производства не может ограничиваться только сферой потребления. Она должна включать также средства производства. Известно, что соответствующая динамика потребления зависит от возможности расширенного воспроизводства. Основной предпосылкой расширения процесса создания общественного продукта является аккумуляция ресурсов.

Эффективность является относительной экономической категорией, она связана с соответствующим сравнением затрат и результатов личных хозяйственных действий. То, что является эффективным для одного хозяйствующего субъекта, не обязательно может быть таким же эффективным для другого. Оценка эффективности зависит от того, какой субъект ее оценивает, чего эффективность касается, какой момент она затрагивает, каковыми показателями выражается.

На показатели эффективности существенное влияние оказывают изменения в структуре цен на производимые изделия, применяемые производительные факторы.

Конкуренция стимулирует не только снижение себестоимости, но и повышение качества, необходимость обновления продукции. Поэтому перед производителем всегда стоит задача по снижению себестоимости производимого товара и при неизменности цен повышения доходности предприятия. Неэффективно работающие предприятия в условиях рынка не выдерживают конкуренции и разоряются. В это время наблюдается экономический рост предприятий, победивших в конкуренции. Таково проявление санирующей функции рынка. Рынок обеспечивает свободу товаропроизводителям к покупателям в выборе формы деятельности, того, что производить, как производить и для кого производить.

Анализ фундаментальных основ функционирования эффективной рыночной системы Республики Беларусь и Ирака позволяет сделать вывод о единстве их теоретических постулатов. В мире существует несколько моделей становления и развития рыночной экономики. Первая (классическая) характерна для США и Англии. Согласно этой модели, государство приняло рыночное законодательство по оплате и охране труда, сокращению продолжительности рабочего дня, развитию конкуренции, расширению экономической свободы, борьбе с монополизмом.

Вторая модель характерна для Японии, Германии, Италии в начальном периоде развития их экономики. Эта модель предполагает развитие рыночных отношений параллельно с адекватным, иногда и преобладающим уровнем государственного регулирования экономики. Это объясняется тем, что эти и другие государства приступили к созданию промышленности позже других стран и государство мерами поддержки предпринимательской деятельности, субсидиями, дотациями, налогами и госзаказами определило направление развития экономики с приоритетом на ускоренное разрешение общенациональных задач.

Третья модель (Ирак и др.) возникла позже и характерна для развивающихся стран. Государство при переходе к рыночным отношениям принимает активное участие в решении хозяйственных проблем. Экономика этих стран низкоэффективна. В условиях бедности населения невозможны без помощи государства мобилизация крупных накоплений, освоение достижений НТП, создание национальной инфраструктуры. Рынок на разных этапах развития в различных странах с учетом исторических, национальных, природных, социально-экономических и прочих особенностей имеет свой конкретно-специфический облик. По-разному рынок влияет на мотивацию труда, удовлетворение частных и государственных инте-

ресов, результативность социально-экономических преобразований. Однако несмотря на множество разновидностей рынок вместе с тем имеет единую теоретическую базу. Наличие конкуренции призвано способствовать присутствию на рынке достаточного выбора качественного и дешевого товара и создавать условия борьбы с искусственно созданными монополиями, дефицитом, направленным на извлечение сверхприбыли. В условиях перехода к рынку вся система управления должна претерпеть значительные изменения в сторону придания ей саморегулируемого характера. Системный охват экономики рыночными отношениями предполагает, что при отсутствии нормальных условий функционирования определенного элемента вся система не может развиваться эффективно.

Проанализировав в общих чертах некоторые основы рыночной экономики можно сделать вывод, что рыночная экономика делает ставку на экономическую свободу хозяйствующих субъектов, что не стыкуется с командно-административными функциями, выполняемыми бюрократическим аппаратом управления.

О МЕТОДИКЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

В. Н. Киселев

Центр исследований и статистики науки, г. Москва, Россия

Основы подхода к оценке инновационной активности

Анализ российского опыта проведения оценок инновационной деятельности на отдельных территориях показал, что в настоящее время в Российской Федерации не существует формализованной методологии количественного анализа уровня инновационной активности территорий.

Существуют многочисленные свидетельства того, что региональные факторы часто достаточно сильно влияют на инновационную активность предприятий и организаций. Выявление и оценка факторов, способствующих инновационной деятельности и развитию конкретных производств на определенной территории, может помочь правильному пониманию инновационных процессов и формированию соответствующей инновационной политики.

В основе предлагаемой методики оценки инновационной активности территорий лежит расчет значений такого интегрального индикатора, как сводный индекс инновационной активности территории. Кроме этого, в целях изучения и оценки факторов, влияющих на уровень инновационной активности, вводятся новые понятия: индекс инновационного потенциала, индекс инновационной инфра-структуры и индекс результативности инновационной деятельности, являющиеся взвешенными составляющими сводного индекса инновационной активности.

Система показателей инновационной активности территории

На основе международного [1], [3] и имеющегося российского [2] опыта разработана система показателей для проведения сравнительной оценки уровня инновационной активности территорий.

Система показателей, характеризующих уровень инновационной активности территории, включает показатели инновационного потенциала, результативности инновационной деятельности, а также показатели, характеризующие усилия региональных властей по созданию на своей территории условий для развития инновационной деятельности.

1. Инновационный потенциал территории.

- 1.1. Доля занятого населения с высшим образованием, %.
- 1.2. Доля занятого населения, повышающего квалификацию, %.
- 1.3. Удельный вес численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, в общей численности занятых, %.
- 1.4. Удельный вес организаций, выполнявших научные исследования и разработки, в общем числе организаций, %.
- 1.5. Валовые затраты на исследования и разработки (% от общего объема продукции и услуг).
- 1.6. Валовые затраты на технологические инновации (% к общему объему отгруженной продукции и услуг).
- 1.7. Удельный вес инновационных производственных предприятий (% от общего количества производственных предприятий) (с весом В1).
- 1.8. Удельный вес МСП в сфере производства и услуг (кроме бытовых услуг и торговли) (% от общего количества производственных предприятий) (с весом В2).
- 1.9. Расходы производственных предприятий на ИР (% от общего объема отгруженной продукции и услуг).
2. Инновационная инфраструктура и инновационный климат.
 - 2.1. Удельный вес организаций инновационной инфраструктуры (% от общего количества организаций и предприятий).
 - 2.2. Количество действующих программ развития, предполагающих инновационную деятельность, единиц.
 - 2.3. Количество инновационных проектов, реализуемых на территории, единиц.
 - 2.4. Удельный вес организаций поддерживающей инфраструктуры (% от общего количества организаций и предприятий).
3. Результативность инновационной деятельности.
 - 3.1. Занятость в сфере высокотехнологичных производств (% от общей занятости).
 - 3.2. Количество созданных передовых производственных технологий на тысячу занятого населения, единиц.
 - 3.3. Количество переданных организациями новых технологий (технических достижений), программных средств на тысячу занятого населения, единиц.
 - 3.4. Количество зарегистрированных патентов, товарных знаков, промышленных образцов на тысячу занятого населения, единиц.
 - 3.5. Объем договорных работ научных организаций на исследования и разработки (% от общего объема продукции и услуг).
 - 3.6. Доля отгруженной инновационной продукции и услуг в общем объеме отгруженной продукции и услуг собственного производства по основной деятельности в фактических ценах (без НДС и акциза), %.
 - 3.7. Доля отгруженной инновационной продукции и услуг инновационного характера за пределы Российской Федерации в общем объеме экспорта продукции и услуг, %.

Примечание. В1 – отношение занятых на инновационных предприятиях к общему числу занятых в экономике территории. В2 – отношение занятых на МСП предприятиях к общему числу занятых в экономике территории.

Расчет индексов инновационной активности

Сводные индексы инновационной активности рассчитываются по формуле:

$$\text{СИИА}_j = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N x_{ij},$$

где СИИА_j – сводный индекс инновационной активности территории *j*; *x_{ij}* – нормированное значение индекса инновационной активности номер *i* для территории *j*; *N* – количество показателей (в нашем случае *N* = 20).

Нормированные показатели уровня инновационного развития рассчитываются по формуле

$$x_{ij} = [x_{ij} - \min(x_{ij})] / [\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})].$$

Аналогично рассчитываются индексы инновационного потенциала, инновационной инфраструктуры и результативности инновационной деятельности.

Результаты сравнительного анализа инновационной активности по предлагаемой методике дают возможность организовать мониторинг инновационной деятельности в субъектах Российской Федерации, а также в муниципальных образованиях, имеющих высокий научно-технический и промышленный потенциал (наукограды). Апробирование методики было проведено по результатам инновационной деятельности в 2006 г. ряда городских округов Московской области.

Л и т е р а т у р а

1. Methodology report on European Innovation Scoreboard 2005. European Commission. A discussion paper from the innovation/SMEs Programme. 2005.
2. Методические рекомендации по подготовке комплекта документов о присвоении муниципальному образованию статуса наукограда Российской Федерации. – Москва, 2005.
3. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / пер. на рус. яз. – 3-е изд. – Москва : ЦИСН, 2006.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОЛИТИКА, СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ, ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ И ИНСТРУМЕНТЫ

В. М. Кожухар

Брянская государственная инженерно-технологическая академия, Россия

Специалистами по инвестиционному менеджменту выражаются разные точки зрения по поводу содержания категории «инвестиционная политика предприятия».

Нами проанализировано семь определений категории «инвестиционная политика» разных авторов. Из рассмотренных мнений видно, во-первых, отсутствие единства мнений специалистов по поводу категории «политика»; во-вторых, связанность политики с целями и стратегией предприятия (фирмы), преемственную связь между стратегическим и регулярным (регулятивным) управлением, с его тактикой, с генеральной линией деятельности, с ее определенной направленностью [2, с. 154], с принципами и установками деятельности [1, с. 25] и, при этом, приоритетность стратегического управления.

В связи с такой размытостью, неопределенностью столь важной для управления категории и, учитывая отмеченную связанность инвестиционной политики предприятия с его инвестиционной стратегией, представилось целесообразным проанализировать представления специалистов по поводу содержания понятия «стратегия».

Из рассмотренного нами десятка определений категории «инвестиционная стратегия» видны, во-первых, та же связанность инвестиционной стратегии предприятия с его долгосрочными целями, с политикой [1, с. 17], [4, с. 68], с установками, ориентирами для принятия решений [1, с. 17], [3, с. 31], [4, с. 68], с намерениями [2, с. 39], принципами деятельности, с тактикой деятельности [4, с. 68]. Во-вторых, та же размытость, неопределенность рассматриваемой категории.

Изложенное подтверждает мнение авторов работы [3, с. 30] о том, что среди специалистов нет единого подхода к определению понятия «стратегия».

Учитывая отмеченную неопределенность актуально рассмотреть представление управленцев о задачах инвестиционной стратегии и характеристики инвестиционных решений. В. А. Чернов выделяет следующие задачи инвестиционной стратегии, разумеется, находящие свои решения:

- обоснование целесообразности инвестиционного проекта;
- выбор оптимального проекта из возможных альтернатив;
- оценку эффективности и обеспечение прибыльности проекта через определенный период;
- поиск способов, средств и резервов максимального повышения эффективности инвестиций [4, с. 9].

Последняя из перечисленных задач, по нашему мнению, явно тактическая, текущая, регулятивная. О тактическом характере ряда инвестиционных решений свидетельствуют и их характеристики, приведенные в работе [2, с. 36–37]:

- необратимость инвестирования;
- неопределенность и вероятностный характер альтернативных исходов в отношении прибыли для инвестора;
- наличие временного лага для получения и анализа информации об объекте инвестирования; стратегическое и тактическое регулирование.

Представление об инвестиционной тактике видно из работы [4, с. 8]: тактикой финансового управления называют совокупность приемов и форм предпринимательской деятельности, направленных на достижение того или иного этапа финансовой стратегии, употребляемых в соответствии с конкретными ситуациями, возникающими при реализации стратегии. Это определение способа для каждого этапа, предусмотренного общим планом стратегии. Общее требование, предъявляемое к тактике, – способствовать развитию стратегии, а не препятствовать ей, не дискредитировать ее. Иначе говоря, финансовая тактика – это текущие оперативные действия предпринимателя, подчиненные стратегическим целям и задачам финансового управления. Из всего вышеизложенного видно наличие в инвестиционном менеджменте следующих, в определенном смысле, автономных категорий: политика, стратегия, тактика. Однако, исходя из рассмотренных мнений, неясны ни их соотношение, ни связи с управленческими циклами.

Нами предлагается нижеприводимая схема соотношения рассматриваемых категорий:

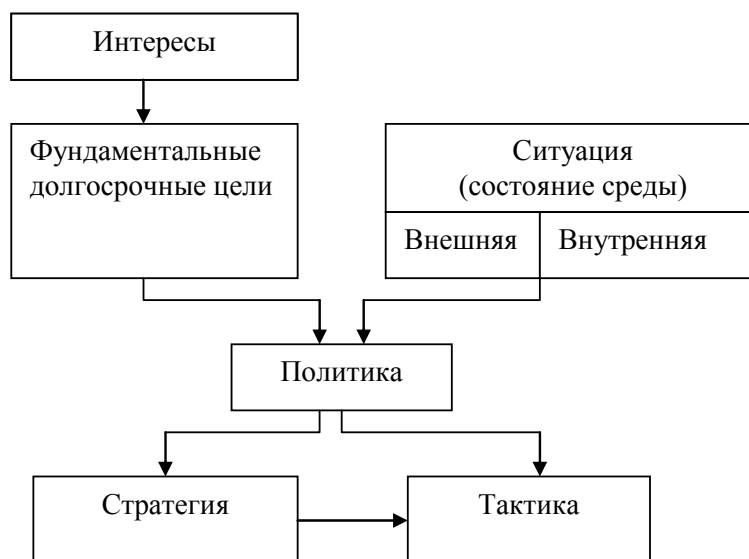


Рис. 1. Соотношение категорий политика–стратегия–тактика

Из данной схемы видна приоритетность инвестиционной политики предприятия над его стратегией и тактикой, в некотором смысле надвременной характер политики. Под инвестиционной политикой предприятия мы понимаем совокупность устремлений инвестора, его ценностей и ограничений на поведение, вытекающих из интересов, производных от них фундаментальных целей, а также состояния внешней и внутренних сред предприятия. Состояния, как наиболее характерного (наиболее вероятного), так и текущего, оперативного. В этом смысле можно рассматривать стратегический и тактический аспекты политики.

Выработку инвестиционной политики, постановку фундаментальных целей предприятия следует рассматривать внецикловыми функциями управления, функциями высшего управленческого персонала (руководства).

Рассматривая в совокупности инвестиционные стратегию и тактику следует отметить не столько служебный характер тактики по отношению стратегии, сколько их практическую слитность, вытекающую из существенности следствий самого инвестирования, их высокой цены, практической необратимости даже тактических инвестиционных решений [2, с. 36–37]. Очевидно, что принимая тактическое по сути решение о включении в инвестиционный портфель в текущем году определенных проектов руководитель не может отменить его в последующем, прекратить его финансирование в силу необратимости первоначального решения. Отмена первоначального решения после того, как осуществлено частичное инвестирование, – прямой путь к банкротству.

Представляется несомненным, что и стратегия, реализуемая в специфическом долгосрочном цикле, и тактика, реализуемая в обычных регулятивных циклах, обладают свойственными им инструментами. Это не что иное, как инструменты (методы), в первую очередь, принятия решений в рамках соответствующих управленческих циклов.

Инструменты инвестиционной стратегии, т. е. стратегического инвестиционно-го управления как такового, в литературе, можно сказать, не отражены. Разумеется, по отношению к реальному инвестированию, к отдельным общим функциям стратегического управления такими можно рассматривать его общеизвестные инструменты как матрица Бостонской консультационной группы [1, с. 167–173], матрицу Мак-Кинси [1, с. 174–177], матрицу компании «Шелл» [1, с. 178–179], метод ССВУ-анализа [2, с. 43] и другие, поскольку любое стратегическое решение неизбежно замыкается в конечном счете на распределении или перераспределении инвестиций между конкурирующими альтернативами. Однако это общие, а не специфические инвестиционные инструменты. Примерами таких, применительно к портфельному инвестированию, можно рассматривать методологию формирования рискованного инвестиционного портфеля Г. Марковица, методологию формирования низкорискового портфеля У. Шарпа и др.

Несомненными инструментами реализации этого стратегического аспекта предпринимательской инвестиционной политики являются методы экономической оценки эффективности инвестиций, методы ранжирования инвестиционных проектов.

Вместе с тем нельзя и недооценивать собственно регулятивного аспекта инвестиционной политики. Важнейшими инструментами реализации этого аспекта предпринимательской инвестиционной политики следует рассматривать так называемую кривую инвестиционных возможностей предприятия и стиль руководства, который находит наиболее полное выражение именно в текущей регулярной инвестиционной деятельности предприятия в его тактике.

Кривая инвестиционных возможностей предприятия позволяет не только учесть приоритетность инвестиционных проектов, но и выработать текущие рекомендации по использованию имеющихся и целесообразности привлечения доступных инвестиционных ресурсов.

Л и т е р а т у р а

1. Веснин, В. Р. Стратегическое управление : учебник / В. Р. Веснин. – Москва : ТК Велби ; Изд-во Проспект, 2006. – 328 с.
2. Иванов, Г. И. Инвестиционный менеджмент : учеб. пособие / Г. И. Иванов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2001. – 320 с.
3. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. – Москва : Дело, 2003. – 528 с.
4. Чернов, В. А. Инвестиционная стратегия : учеб. пособие / В. А. Чернов. – Москва : ЮНИТИ-Дана, 2003. – 158 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ АДАПТАЦИИ ИННОВАЦИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

Н. В. Корнеев

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Конец XX столетия связан с глобальным процессом трансформации мирового сообщества от индустриальной к информационной организации всей системы общественных отношений. Трансформированное под воздействием новых, или высоких, технологий общество принято называть «информационным».

Развитие экономики в современных условиях характеризуется значительным приростом ВВП за счет технологических, информационных и квалифицированных

нововведений. В этой связи термин «инновационная экономика» является наиболее оправданной характеристикой, позволяющей трактовать ее как экономику, основанную на знаниях, под которой понимается «...Современный этап развития хозяйства, в котором знание понимается как способность к действию и отыгрывает важную роль в стимулировании экономического и социального развития» [1, с. 13]. Именно они являются главным ресурсом динамичного и эффективного движения вперед, «... становятся важным фактором, определяющим темп и уровень развития экономики» [2, с. 15]. При этом нововведения или инновации лежат в основе «экономики, основанной на знаниях».

Перед всеми странами стоит задача определения эффективных путей и необходимых условий для перехода в состояние информационного общества, анализа и корректировки связанных с новыми технологиями сложных социально-политических процессов. Это – чрезвычайно важная и ответственная задача, ибо общество, которое не способно социально и политически меняться одновременно с происходящей ныне информационной технологической революцией, неминуемо оказывается не способным эффективно использовать новые технологии и постепенно превращается в отсталое общество в экономическом, технологическом, политическом и культурном отношении.

Оценку инновационной деятельности можно дать в двух, отличающихся методологически, аспектах [3, с. 16–27]:

– как способность к созданию новых, либо существенной модернизации продуктов, технологий, услуг или организационных решений, создающая основу «экономики, основанной на знаниях»;

– как способность к увеличению технического и организационного уровней экономики путем адаптации новых технологических и экономико-организационных решений, которые приводят к модернизации (качественных изменений) и увеличению эффективности использования факторов производства.

В конкурентной и технологически развитой экономике такого разделения практически не существует, т. к. инновационная активность предприятий сводится к первому аспекту инновационной деятельности, другими словами, к использованию новейших знаний, технологических и организационных решений. В странах экономически отсталых второй аспект инновационной деятельности, относящийся к широкому процессу модернизации и сокращения отставания, может быть более существенным. Развитие экономики страны, в которой существует огромное отставание в технологическом развитии, часто означает адаптацию и использование технологий, давно проверенных в странах высокоразвитых. Это означает, что инновационная деятельность в таких государствах не должна ограничиваться исключительно массовым производством техники и технологии в мире до этого не известных, а использовать преимущества, присущие данной стране, например: дешевую рабочую силу, доступность природных ресурсов и т. д. При этом технологический уровень будет повышаться за счет импортных техники и технологий, привлеченных из стран высокоразвитых.

По сравнению с развитыми странами в Беларуси государственная научно-техническая политика имеет принципиальные особенности. Для развитых стран характерно увеличение объемов финансирования фундаментальных и прикладных исследований, ускоренное освоение новшеств за счет стимулирования взаимосвязи науки с частным сектором, всемерное содействие созданию и развитию корпоративного сектора науки, прямая ориентация научно-технического потенциала на решение экономических и социальных задач.

В Беларуси же финансирование науки не является достаточным. Не развита система государственного стимулирования расходов хозяйствующих субъектов на науку и инновационную деятельность, сохраняется недооценка важности внедрения в производство научно-технических разработок.

При таком положении дел разрыв в научно-технологическом развитии Беларуси и развитых стран в дальнейшем будет еще больше увеличиваться.

Для широкомасштабного обновления производства потребуются значительные капитальные средства, которых у республики в настоящее время в достаточном количестве нет. В связи с этим, для реализации поставленных задач, наряду с государственным финансированием предстоит привлечь кредитные ресурсы, собственные средства субъектов инновационной деятельности, иностранный капитал и др. Кроме того, необходимо практиковать приобретение оборудования и технологий, в том числе по лизингу, т. к. это может значительно снизить нагрузку на бюджет.

Целью дальнейшего развития является построение инновационно-развитого общества, интегрированного в мировую экономику за счет формирования на территории республики новой идеологии – идеологии инновационной культуры, обеспечивающей инновационное развитие во всех сферах ее жизнедеятельности, повышения интеллектуальной капитализации как основы социально-экономического развития страны.

Литература

1. Definicje pojęć z zakresu statystyki, nauki i techniki, GUS, Warszawa 1999.
2. Zienkowski L., Gospodarka «oparta na wiedzy» – mit czy rzeczywistość? [w:] L. Zienkowski (red.), Wiedza a wzrost gospodarczy, Scholar, Warszawa 2003.
3. Zwiększanie innowacyjności polskiej gospodarki. Stanowisko RSSG [w:] Procesy innowacyjne w polskiej gospodarce, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport nr 26, Warszawa 2005.

УСЛОВИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В БЕЛАРУСИ

А. И. Короткевич, А. Н. Калашников

*Гомельский филиал учреждения образования Федерации профсоюзов
Беларуси «Международный институт трудовых и социальных
отношений»*

Л. М. Короткевич

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

В соответствии с основными положениями Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. сегодня в стране осуществляется попытка реализации модели инновационной экономики, или экономики, основанной на знаниях, конкурентоспособной на мировом рынке, наукоемкой, ресурсоэффективной, экологозащитной, социально ориентированной, обеспечивающей устойчивое развитие и повышение качества жизни народа и страны. Необходимость реализации вышеназванной модели вызвана прежде всего тем, что в современном мире в основе качественных сдвигов, обеспечивающих высокоэффективное развитие социально-экономических систем, поддерживающих высокую конкурентоспособность как отдельных регионов, так и стран в целом, лежит инновационная направленность стратегии и тактики развития производственной и иных видов деятельности.

Сегодня инновационная деятельность реализуется в рамках инновационной политики, которая, в свою очередь, является составной частью государственной социально-экономической политики. Она позволяет решать задачи структурной перестройки экономики, непрерывного обновления технической базы производства, выпуска конкурентоспособной продукции, направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является связующим звеном между сферой научных исследований и реальными задачами производства.

Одним из серьезных препятствий перевода национальной экономики в режим интенсивного инновационного развития в рамках реализуемой экономической модели является невысокая инновационная активность и восприимчивость субъектов экономических отношений, низкая степень взаимодействия организаций и представителей научно-технической сферы по поводу устранения проблем, требующих решений инновационного характера.

Слабое взаимодействие между производственными организациями и представителями интеллектуального потенциала можно объяснить, в том числе, отсутствием наличия каких-либо организованных постоянных контактов, незнание субъектами этих сторон проблем и возможностей друг друга. К тому же, подавляющее большинство субъектов хозяйствования индифферентны к инновациям. При этом индифферентность потенциальных потребителей инноваций обусловлена следующими причинами:

1. Отсутствует понимание необходимости внедрения инноваций (лица, принимающие решения, не обладают квалификацией, необходимой для актуализации мотивации по обеспечению деятельности, направленной на повышение инновационной восприимчивости организации).

2. Отсутствует экономический механизм, стимулирующий внедрение инноваций (лица, принимающие решения, не видят прямой связи в силу того, что зачастую она отсутствует, между внедрением инноваций и эффективностью деятельности организации, а соответственно, и возможным повышением своего благосостояния).

В силу вышеприведенных обстоятельств, взаимодействие между представителями научно-технической и производственной сферами носит слабо выраженный, фрагментарный характер. Сегодня, например, остаются пока нерешенными в Гомельской области противоречия между высоким научно-техническим потенциалом региона и низким спросом на инновации. Об этом свидетельствует достаточно низкий уровень инновационной активности организаций. Так, удельный вес инновационно активных организаций в 2005 г. не превысил 13 % (в 2003 г. составил 9,6 %, в 2004 г. – 11,9 %). Только 15 малых предприятий области, или 2,8 % от общего числа, осуществляли технологические инновации. Из 955 работников с учеными степенями в исследованиях и разработках участвуют только 160, что составляет 16,7 % от их общего числа и др.

Одной из основных причин наличия подобного рода проблем является отсутствие действенного организационно-экономического механизма реализации инновационной деятельности, позволяющего системно повышать экономическую эффективность существующих организаций и создавать новые путем инициализации инновационной активности в регионах республики. Речь идет, в том числе, и о слабой развитости инновационной инфраструктуры, призванной обеспечивать выявление и объединение усилий, заинтересованных друг в друге представителей научно-технической сферы и субъектов хозяйствования, для решения проблем инновационного характера. Необходимо также создание действенной инновационной системы,

представляющей собой совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерциализацией научных знаний и технологий, а именно, малых и крупных компаний, университетов, лабораторий, технопарков и инкубаторов и комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы.

Таким образом, в Беларуси имеется ряд преград на пути к формированию инновационной экономики, и мы видим сегодня фрагментарные попытки, прежде всего на республиканском уровне, обеспечить путем использования различных форм и способов государственного регулирования инновационной деятельности ее активизацию и повышение эффективности.

Безусловно, мировой опыт свидетельствует, что в современных условиях успешно решать проблемы инновационного развития страны без государственной поддержки, без эффективного управления научно-технической деятельностью невозможно. При этом эффективное развитие научно-инновационной сферы зависит от деятельности органов власти как республиканского уровня, так и местных органов власти. В то же время инновационная деятельность по природе своей тяготеет к децентрализованному управлению, а ее эффективность во многом облегчается географической приближенностью источников и получателей технологий. Участие региональных властей является одним из факторов эффективного осуществления инновационных процессов в обществе.

В этой связи возникает необходимость более активного вовлечения региональных властей в формирование инновационной экономики. Для этого требуется разработка концепции развития региональной инновационной деятельности, которая должна определять сущность, задачи и приоритетные направления инновационной деятельности, выявлять возможности использования научно-технического и инновационного потенциала, определять формы и механизмы государственной поддержки инновационной деятельности в регионе на ближайшую и среднесрочную перспективу.

МИРОВАЯ ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНОВ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Л. М. Кравец, О. О. Порошина

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Начавшийся в начале 90-х годов XX в. процесс реформирования экономики показал, что научно-инновационная сфера Республики Беларусь оказалась одной из тех областей, где последствия перехода к рыночному типу хозяйствования носили деструктивный характер. В результате наукоемкость ВВП в стране снизилась с 1990 г. по 1995 г. почти в 2,5 раза. Это обстоятельство сыграло важную роль в привлечении внимания местных органов власти к вопросам сохранения и использования научно-технического и инновационного потенциала каждого региона. В настоящее время в Республике Беларусь инновационная политика на региональном уровне формируется местными органами в тесном взаимодействии с Комитетом по науке и технологиям, Национальной академией наук Беларуси, Министерством образования, Министерством промышленности, научной общественностью на местах на основе более чем 60 нормативно-правовых актов.

При разработке направлений совершенствования региональной инновационной политики следует изучить накопленный в индустриально развитых странах большой опыт создания современных инновационных систем, основанных на следующих основных принципах:

- баланс интересов всех уровней власти;
- принцип комплементарности (дополнения), предусматривающий интеграцию имеющихся в распоряжении центральных и региональных органов власти ресурсов для решения задач, представляющих взаимный интерес;
- концентрация усилий и ресурсов в первую очередь на направлениях, обеспечивающих решение приоритетных, наиболее актуальных проблем социально-экономического развития регионов;
- приобретение инновационным процессом в регионе постоянного самоподдерживающегося характера;
- разнообразие используемых в региональной инновационной политике подходов и механизмов, отражающих природное, социальное (в том числе демографическое), экономическое и иное своеобразие регионов;
- согласование регионально ориентированной государственной инновационной политики и инновационной политики регионов;
- рациональное сочетание государственного регулирования и рыночных механизмов, прямой и косвенной поддержки научно-технической и инновационной деятельности в регионах.

Весьма показателен в этой связи опыт Европейского Сообщества. Правовая основа процесса интеграции региональной политики стран – членов ЕС с политикой Сообщества в целом была сформирована в результате ратификации в 1993 г. договора о Европейском союзе (Маастрихтский договор). В качестве главной политической цели Европейского Сообщества выдвинуто социально-экономическое объединение стран и регионов, снятие противоречий между ними, вызванных неравномерностью их развития. С целью распространения процесса европейской интеграции на региональный уровень в рамках Сообщества создан Комитет регионов ЕС, в состав которого входят представители регионов и местных административных органов. Комитет участвует в выработке политических решений общества по вопросам образования, культуры, здравоохранения, трансевропейских сетей, социально-экономического сближения. Непосредственным проводником региональной политики ЕС во всех ее аспектах, включая инновационное развитие, является Генеральная дирекция. Региональная политика ЕС в сфере инноваций реализуется через соглашения о сотрудничестве и совместном финансировании конкретных программ и мероприятий, подписываемые на уровне отдельных государств.

Большинство центров Европейской инновационной системы имеет статус региональных организаций. Вместе с тем отдельные регионы (Уэльс в Великобритании, Гельдерланд в Нидерландах) имеют собственные представительства при органах Европейской комиссии в Брюсселе. Мероприятия по региональному развитию финансируются за счет специальных структурных фондов. Кроме того, большую роль играют Европейский фонд регионального развития и Европейский социальный фонд.

Регионы, претендующие на субсидирование своих инновационных программ, подразделяются на различные категории, в частности: промышленные регионы, ис-

пытающиеся спад производства вследствие реструктуризации экономики (например, Саар в Германии, одноименные Провинции Лимбург в Бельгии и Нидерландах, южная часть Уэльса в Великобритании), а также экономически отсталые, сельскохозяйственные и редконаселенные регионы.

В области инновационного развития регионов в числе главных задач рассматривается усиление местного научно-технологического потенциала. В связи с возрастанием значения кадровой составляющей инновационных региональных программ существенно возросла роль Европейского социального фонда, из средств которого оказывается финансовая поддержка системе профессионального обучения.

Страны – члены ЕС строят политику регионального развития с учетом национальных приоритетов, которые могут отличаться от общеевропейских. Национальные приоритеты отдельных стран определяются разными причинами, в том числе политическими (объединение Германии, национальное возрождение Уэльса и Фландрии) и экономическими (высокий уровень промышленного развития западногерманских земель и отдельных регионов Бельгии).

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что первоочередными задачами региональной научно-технической политики в Республике Беларусь должны стать: уменьшение дисбаланса между территориальным размещением ведущих промышленных предприятий и основного научно-технического потенциала (г. Минск); ускоренное создание в областных центрах и городах, в которых расположены высшие учебные учреждения, различного рода инновационных структур таких, как технопарки, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы; разработка и эффективное выполнение программ развития регионов, основанных на потребностях местной экономики и обеспечивающих оптимальное использование регионального научно-технического потенциала; совершенствование территориальной подготовки научных кадров.

Исходя из мирового опыта арсенал средств государственного регулирования регионального развития должен включать:

- размещение новых или перемещение существующих государственных предприятий в проблемные регионы;
- приватизацию государственных предприятий, приобретение акций частных фирм, а также другие формы изменения соотношения доли государственного и частного сектора в экономическом развитии регионов;
- государственные инвестиции в экономику регионов;
- государственное стимулирование деловой активности частных фирм в проблемных регионах;
- регионально дифференцированные программы занятости населения, жилищного строительства, охраны окружающей среды.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ТЕХНОПАРКА

И. Л. Куделя

Гомельская областная инспекция по налогам и сборам, Беларусь

Б. В. Лапко, Ю. В. Маркелова

*Гомельский филиал учреждения образования Федерации профсоюзов
Беларуси «Международный институт трудовых и социальных
отношений»*

Основная цель создания региональных Технопарков – инициализация инновационной активности в регионе путем отыскания и объединения усилий, заинтересованных друг в друге представителей научно-технической сферы и субъектов хозяйствования. Этот процесс не является просто однонаправленным процессом коммерциализации научных разработок, а заключается в решении следующих задач:

- организация поиска и анализа проблемных ситуаций субъектов хозяйствования и нахождение способов решения этих проблем путем привлечения существующих или специально создаваемых на базе технопарка коллективов или инновационных предприятий – резидентов технопарка;

- поиск и анализ идей, реализация которых привела бы к выпуску новых товаров, к созданию высокорентабельных производств, нахождение тех, кто может организовать производство;

- поиск технологий или технологических идей, позволяющих увеличить прибыльность производства, определение субъектов хозяйствования, которые могли бы их внедрить;

- поиск и реализация приемов и методов управления, которые позволят поднять производительность труда, уменьшить затраты, увеличить объем реализации, поиск и реализация маркетинговых решений.

Первична всегда будет первая задача – поиск проблем отраслей региона. Таким образом, **реализуется рыночный подход к инновационной деятельности – прежде чем создавать товар – инновационные решения, исследуются потенциальные потребности рынка.** Специфика создаваемого товара в том, что это каждый раз незнакомый для потребителя продукт и технопарк, зачастую, должен доказывать потребителю потребность в созданном товаре, т. е. проводить активную маркетинговую политику.

Поиск инновационных решений требует специалистов самых различных специальностей. При этом предполагаются различные формы их участия в работе технопарка – индивидуальная, в составе временного коллектива, подрядная, путем создания инновационного предприятия – резидента технопарка. Зарубежный опыт показывает, что часто бывает рациональнее (дешевле и быстрее) заключить договоры с отдельными физическими лицами и из них уже в технопарке организовать временный творческий коллектив. Таким образом, **технопарк, при решении инновационных задач, использует, как правило, временно привлеченные ресурсы или организации-резиденты технопарка.** Минимальный постоянный состав сотрудников занимается, в основном, поисковой, организационной и маркетинговой работами. Поисковая работа идет по следующим направлениям:

- поиск проблемных ситуаций на предприятиях;
- поиск новых товаров, технологий, новых научно-технических решений;
- поиск специалистов-аналитиков;

- поиск специалистов, которые могут предложить новые решения, товары, технологии;
- поиск специалистов, которые доведут предложения до внедрения в производство;
- поиск экспертов, которые могут оценить новизну, реализуемость и целесообразность предлагаемых специалистами решений, провести селекцию полученных решений;
- поиск предприятий, которые могли бы реализовать предложенные решения.

По мере развития и накопления активов технопарк может больше средств уделять исследованиям в различных научно-технологических направлениях, и внедрять результаты этих исследований, т. е. в его деятельности будет выделяться направление венчурного бизнеса.

Кроме того, Технопарк должен стимулировать инновационную деятельность в выбранных стратегических направлениях, поскольку только решение таких глобальных задач позволит ему выйти на финансовый уровень, позволяющий определять инновационную политику региона.

В условиях необходимости жесткой экономии государственных ресурсов и из соображений оптимальности выбора рыночного подхода региональный технопарк должен быть коммерческой организацией.

Технопарк совмещает в себе исследовательскую и инвестиционную деятельность. При этом исследовательская деятельность носит подчиненный, по отношению к инвестиционной, характер. Как любой инвестор Технопарк должен получать инвестиционный доход. При заключении договора с предприятием, на котором реализуется инновационный проект, важно отделить прибыль от инновации от общей прибыли предприятия. Инвестиционные доходы являются основным источником средств Технопарка. Первоначальный оборотный капитал обеспечивается взносами учредителей Технопарка.

Пути получения выручки технопарка, исходя из его целей и задач, делятся на следующие:

1. Продажа субъектам хозяйствования инновационных решений. При этом под продажей понимается весь процесс внедрения от передачи документации до ввода в эксплуатацию и опытной эксплуатации.
2. Оказание консультационных и информационных услуг.
3. Оказание посреднических услуг при поиске спонсоров, кредитов, и т. п.
4. Сдача в аренду офисных, лабораторных и производственных помещений и оборудования.

Из перечисленных видов деятельности лишь первый может давать достаточный для деятельности и развития технопарка доход. Остальные могут быть только дополнением. Кроме того, следует учитывать, что лишь на первом пути достигаются основные социально-экономические результаты деятельности технопарка – инновационные предложения, воплощенные в реальную экономику и приносящие положительные социально-экономические результаты.

Способы и формы получения выручки зависят от экономического состояния организации, с которой сотрудничает технопарк, от стадии её развития, от риска, связанного с разработкой инновационного решения и риска его внедрения, от затрат,

связанных с получением решения, от сроков, необходимых для этих исследований и т. п.

При определении цены на свои товары и услуги технопарк должен исходить из себестоимости получения инновационного решения, спроса на это решение (возможно, его можно внедрить на нескольких предприятиях, тогда себестоимость исследований можно разделить между предприятиями), ожидаемой прибыли от внедрения, формы оплаты.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Н. А. Курочка

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Отметившийся в последние годы интерес к использованию объектов интеллектуальной собственности поднимает вопросы не только повышения эффективности их использования, но и грамотной организации процессов передачи этих прав от правообладателя другим заинтересованным лицам. Следует отметить, что обладателю имущественных прав на объект интеллектуальной собственности (далее ОИС) принадлежит исключительное право правомерного использования этого объекта по своему усмотрению в любой форме и любым способом. Таким образом, обладатель исключительного права на ОИС может передать это право другому лицу полностью или частично, разрешить другому лицу использовать этот объект или распорядиться им иным образом.

Основной формой передачи имущественных прав в сфере интеллектуальной собственности является договор, который должен содержать предмет договора, фиксировать участников договора, определять их права и обязанности, сроки действия, ответственность за нарушение условий договора, определяемых участниками. В определенных случаях договоры подлежат государственной регистрации.

Если при традиционных экспортно-импортных операциях одновременно с товаром передаются все права собственности на него, то при реализации лицензионных соглашений автор эксклюзивной разработки или ее владелец (лицензиар) в редких случаях отчуждает в пользу покупателя – пользователя (лицензиата) все права собственности. Основным способом распространения разработки является передача лицензии, оговаривающей отчуждение только части прав собственности лицензиату, другая часть остается за лицензиаром.

Одной из правовых форм передачи прав на результаты интеллектуальной деятельности выступает **договор комплексной предпринимательской лицензии – франчайзинг**. В соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь, по договору франчайзинга одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования правообладателя и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания и т. п.), предусмотренных договором, для предпринимательской деятельности пользователя.

Наряду с передачей прав на пользование ОИС договор франчайзинга, как правило, содержит указание на дополнительные обязательства франчайзера (продавца) по отношению к франчайзиату (покупателю) такие, как:

- обучение франчайзиата;
- передача дополнительной информации о «деловом комплексе»;
- оказание консультационных и маркетинговых услуг (постоянное консультационное и техническое содействие);
- контроль качества производимых товаров либо выполняемых услуг;
- поставка необходимого сырья и комплектующих;
- содействие в ограничении конкуренции на конкретных рынках (на основе передачи исключительной лицензии).

В свою очередь обязанности франчайзиата по отношению к франчайзеру можно разделить на следующие основные группы:

- соблюдение всех требований, установленных франчайзером для эксплуатации «делового комплекса»;
- соблюдение конфиденциальности;
- информирование покупателей (заказчиков) наиболее очевидным для них способом о том, что франчайзиат использует фирменное наименование, товарный знак или иное средство индивидуализации на основании договора франчайзинга;
- уплата вознаграждения франчайзеру и др.

В общем виде франчайзинг (франшиза) является определенным типом организации бизнеса путем создания широкой сети однородных предприятий, имеющих единый товарный знак, одинаковые организационно-технологические условия, методы и формы продажи товаров и оказания услуг, единые требования к качеству товаров и их цене. Наиболее распространенными видами деятельности по договору франчайзинга являются рестораны быстрого обслуживания (McDonald's), кафе-мороженое, автоцентры, салоны красоты, различные виды бытовых услуг (химчистки, прачечные, фотостудии и многие другие).

Международный предпринимательский франчайзинг уже имеет обширный опыт в области профессиональных услуг организации автозаправок и станций техобслуживания, лизинга транспортных средств, пунктов быстрого питания и поставок продуктов питания, сервисного обслуживания и проката бытовых приборов, медицинского и фармацевтического оборудования.

В нашей стране франчайзинг используется в крайне незначительных масштабах, хотя первые компании подобного типа в Беларуси появились задолго до формального определения франчайзингового договора в законодательстве.

Решение стать франчайзиатом принимается по результатам качественной и количественной оценки предпринимателем своих возможностей по обеспечению требуемого уровня качества и сбыта товаров или услуг в регионе. Кроме того, можно сформулировать семь основных пунктов качественной оценки «бизнес-мощности» франчайзинга:

1. Широкая известность зарегистрированного товарного знака или знака обслуживания.
2. Доказанный успех бизнеса франчайзера, который может быть воспроизведен на территории франчайзиата.
3. Невысокая трудоемкость внедрения и поддержания системы защиты высокого качества.
4. Универсальность спроса на продукт или его неограниченность территорией франчайзера.
5. Мобильность ноу-хау – возможность быстрой передачи технологии и обучения франчайзиата.

6. Готовность франчайзера к совершенствованию методов ведения бизнеса, обмену техническими и управленческими идеями.

7. Наличие средств у предпринимателей – потенциальных франчайзиатов для самостоятельных инвестиций.

Пока в белорусском законодательстве франчайзинг рассматривается как разновидность лицензионной торговли, тогда как во всем мире он выделился в отдельную сферу предпринимательской деятельности. Однако, следует отметить, что на сегодняшний день франчайзинг является одним из перспективных направлений развития предпринимательской деятельности в Республике Беларусь, как в сфере обслуживания и торговли, так и в производственной сфере.

ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР НА ПРЕДПРИЯТИИ

О. П. Лабкова

Могилевский государственный университет продовольствия, Беларусь

В настоящее время многие компании испытывают потребность в изменении организационной структуры. Главными причинами проведения подобных преобразований являются желание приобрести новые активы или бизнес; стремление выделить и продать непрофильные активы; необходимость адекватно реагировать на постоянно обостряющуюся конкуренцию; потребность в повышении управляемости большим количеством бизнес-единиц и подразделений.

Прежде чем говорить об оптимизации организационной структуры необходимо разобраться, что именно мы собираемся совершенствовать. Структура – это расположение и связь частей, составляющих нечто целое. Структура организации – это совокупность ее составных элементов и связей между ними. Услышав словосочетание «организационная структура предприятия» люди, как правило, мысленно рисуют некую схему с квадратами-подразделениями и линиями, показывающими иерархию управления. Представление о структуре компании во многом зависит от того, под каким углом зрения оно рассматривается. Можно выделить три проекции:

1) структура по капиталу – взгляд владельцев бизнеса и стратегических инвесторов;

2) структура по управлению – взгляд топ-менеджмента;

3) структура по внутренним взаимодействиям – взгляд сотрудников компании.

Эти три проекции, будучи совмещены, дают нам достаточно полное представление о структуре компании. Каковы же объекты и связи между ними в каждой из указанных проекций? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо определить приоритеты собственников, менеджеров и работников. Владельцев больше всего интересует прибыль, устойчивость и развитие бизнеса, а также защита своих интересов. Поэтому в структуру компании по капиталу входят физические и юридические лица, являющиеся собственниками компаний холдинга, а также сами бизнес-единицы. Эти объекты определяются в терминах организационно-правовой формы, наименования, уставного капитала (для юридических лиц). Связи отражают доли объектов в уставном капитале друг друга. Такая проекция позволяет получить представление о структуре собственности и уставном капитале компании, а будучи дополнена информацией о видах деятельности каждого из объектов и их экономических показателях, дает возможность судить о бизнесе всего предприятия.

Топ-менеджмент отвечает за обеспечение эффективного управления, поэтому его представление об организационной структуре – это проекция системы управления предприятием. Руководитель должен знать ответы на вопросы: что происходит; кто за это отвечает; каковы предполагаемые или уже полученные результаты; какие ресурсы и в каком объеме необходимы для достижения поставленных целей? Таким образом, проекция системы менеджмента включает в себя как субъекты (должностные лица и подразделения), так и объекты управления (также должностные лица и подразделения) в рамках каждого юридического лица холдинга, причем связи между элементами указывают на их подчиненность. Кроме того, управленческая структура компании должна включать в себя перечень функций (либо бизнес-процессов), которые выполняет тот или иной элемент. С точки зрения сотрудника наличие организационной структуры – это возможность получить четкие ответы на вопросы о должностных обязанностях и необходимых производственных контактах. Таким образом, структура компании по внутренним взаимодействиям описывает функциональные связи между подразделениями и сотрудниками в ходе осуществления бизнес-процессов. Описанные выше проекции являются, по сути, последовательной детализацией организационной структуры. Сведения о каждой из проекций содержатся в документах компании, разумеется, если таковые имеются в наличии и доступны.

Серьезные преобразования влекут за собой основательные издержки, причем как прямые, так и косвенные, связанные с недополучением прибыли из-за работы компании не в полную силу в период организационных изменений. Поэтому, перед тем как принять окончательное решение о проведении реорганизации, необходимо рассчитать возможный экономический эффект. Разумеется, величина расходов напрямую зависит от масштаба изменений. Ведь одно дело из нескольких разнородных бизнесов создать вертикально интегрированный холдинг, и совершенно другое – ввести в штатном расписании одну-две новые позиции. Масштаб организационных изменений определяется задачей, которую предстоит решить. Так, если крупной компании требуется привлечь стратегического западного инвестора, то необходимо, в частности, сделать структуру по капиталу максимально прозрачной, а это влечет за собой соответствующие организационные преобразования. В случае внедрения корпоративной информационной системы следует предусмотреть изменения в штатном расписании. Если абстрагироваться от деталей, то, по сути, потребность в реорганизации объясняется необходимостью привести структуру компании в соответствие с осуществленными или предполагаемыми изменениями во внешней либо внутренней среде. Однако сводить все к реагированию на различные «раздражители» не стоит – в некоторых случаях речь может идти о повышении эффективности работы нормально функционирующей компании. Но на практике такое встречается редко. Совершенствование оргструктуры редко выступает в качестве единственного средства – гораздо чаще оно является составной частью комплексной программы действий.

Проведение организационных изменений – это, пожалуй, наиболее критичная стадия процесса, потому что именно от грамотности внедрения новой оргструктуры зависит успех всего мероприятия. Существует ряд принципов, опираясь на которые можно эффективно и качественно провести процесс организационных преобразований. Как показывает практика, успешная реорганизация подразумевает деятельное участие в процессе высших должностных лиц компании. Большинство людей воспринимают изменения негативно. Поэтому среди сотрудников необходимо вести «просветительскую» работу, разъясняя положительные моменты преобразований. Кроме того, если реорганизация затрагивает подразделения, контактирующие с контрагентами компании, необходимо оповестить последних о текущих изменени-

ях. Если преобразования связаны с изменением функций или порядка взаимодействия сотрудников, необходимо заранее организовать обучение персонала работе в новых условиях. Следует переработать или создать новые должностные инструкции и регламенты работы, провести соответствующие тренинги, при необходимости – профессиональную пере- или подготовку.

Такая сложная процедура, как изменение организационной структуры, подлежит серьезному анализу с точки зрения оценки его эффективности. Однако определить экономический результат проведенных изменений достаточно сложно, прежде всего потому, что зачастую он рассчитывается не напрямую, а косвенным образом. Рекомендуется оценивать проект организационных изменений по двум критериям: степени соответствия поставленной задаче (можно использовать экспертные оценки, проводить бенч-маркетинг, формировать имитационные модели) и рентабельности затрат. Оценить проект таким образом проще, чем прогнозировать экономический эффект: наилучшим вариантом будет тот, при котором задача решается полностью и с минимальными затратами.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ НЕОБХОДИМОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

М. В. Линник

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Одним из элементов бухгалтерского учета является оценка активов, обязательств и хозяйственных операций в денежном выражении. Необходимо отметить, что в настоящее время многие организации при выборе методики оценки отдельных статей оборотных активов руководствуются исключительно стремлением предельно снизить трудоемкость учетного процесса. Например, в учетной практике отечественных организаций незавершенное производство чаще всего оценивается по стоимости используемых в производстве материалов либо по стоимости прямых (материальных и трудовых) затрат. Данные методы оценки, на наш взгляд, не обеспечивают соответствия формируемых показателей (стоимость незавершенного производства, себестоимость готовой и реализованной продукции) критерию достоверности разграничения затрат по периодам. Необходимо также отметить, что информация, содержащаяся в финансовой отчетности таких организаций, не может быть признана надежной с точки зрения иностранных инвесторов, т. к. при ее формировании и раскрытии не учитываются рекомендации международных стандартов бухгалтерского учета, касающиеся методик оценки запасов. Белорусским организациям, которые желают привлечь средства иностранных инвесторов, необходимо думать о том, чтобы условия инвестирования, в том числе принципы раскрытия и представления финансовой информации, соответствовали международной практике. Актуальной проблемой развития бухгалтерского учета в Республике Беларусь является сближение его с практикой, принятой в странах с рыночной экономикой, с целью активного участия нашей страны в международных рынках капитала. Из всех зарубежных моделей бухгалтерского учета в качестве ориентира для отечественного учета выбраны международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности (МСБУ и МСФО). Этот выбор законодательно закреплен постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 694 от 04.05.1998 г. (с последующими изменениями и до-

полнениями), которым утверждена Государственная программа перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь.

Таким образом, организациям, стремящимся представлять финансовую отчетность, которая была бы надежной и прозрачной с точки зрения потенциальных международных инвесторов, проблему выбора методики оценки стоимости незавершенного производства и себестоимости готовой продукции необходимо решать, руководствуясь положениями международного стандарта бухгалтерского учета 2 «Запасы» (IAS 2 «Inventories»).

Цель данного стандарта состоит в том, чтобы установить порядок учета запасов. Международными стандартами бухгалтерского учета (МСБУ 2 «Запасы») при оценке стоимости запасов рекомендовано использование метода «полного поглощения затрат». Согласно последней редакции данного стандарта (по состоянию на 31 января 2006 г.) к запасам относятся активы, предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности; в процессе производства для такой продажи или в форме сырья и материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при оказании услуг. Таким образом, кроме сырья и материалов запасы включают в себя готовую продукцию и незавершенное производство.

Метод «полного поглощения затрат», в отличие от альтернативного ему метода «директ-костинг», предполагает, что в стоимость указанных статей актива баланса (незавершенное производство и готовая продукция) должны включаться как переменные, так и постоянные производственные затраты.

В МСБУ 2 «Запасы» не предусмотрено использование метода «директ-костинг» при составлении финансовой отчетности. На западных предприятиях директ-костинг применяется только для составления управленческой отчетности.

Пунктом 12 МСБУ 2 «Запасы» определены три группы затрат, включаемых в себестоимость продукции и в оценку незавершенного производства, а именно: 1 – производственные *переменные прямые* затраты, 2 – производственные *переменные косвенные* затраты, 3 – производственные *постоянные косвенные* затраты.

Согласно п. 13 МСБУ 2 «Запасы» переменные косвенные производственные затраты включаются в себестоимость готовой продукции и в оценку незавершенного производства на основе показателя «фактический объем производства», постоянные косвенные производственные затраты – на основе прогнозного объема производства продукции при работе в нормальных условиях. Для обозначения прогнозного объема производства продукции при работе в нормальных условиях в стандарте применяется термин «нормальная мощность». В МСБУ 2 «Запасы» приводится следующее определение термина «нормальная мощность». *Нормальная мощность* – это ожидаемый уровень производства, рассчитываемый на основе средних показателей за несколько периодов при нормальном ходе дел, с учетом потери мощности в результате планового технического обслуживания. И если в показателях теоретической и фактической производственной мощности объем производства оценивается в единицах готовой продукции с учетом физической возможности произвести данную продукцию при имеющихся производственных площадях и парке технологического оборудования, то в показателе «нормальная мощность» объем производства прогнозируется с учетом спроса на эту продукцию. Предполагается, что никакой субъект хозяйствования, функционирующий в условиях рынка, не будет из года в год производить продукции больше, чем он способен реализовать. Во многих случаях спрос на рынке бывает намного ниже фактической производственной мощности.

Необходимо отметить, что в рассматриваемом стандарте даны лишь общие рекомендации, касающиеся методики оценки запасов. Для того, чтобы адаптировать

методику оценки запасов, рекомендованную данным стандартом, к отечественной учетной практике, на наш взгляд, необходимо разработать алгоритм определения нормальной мощности и уточнить трактовку самого термина применительно к условиям экономики Республики Беларусь.

Необходимо отметить, что обязательным этапом, предваряющим процесс определения нормальной мощности, является серьезная аналитическая работа с привлечением планово-экономических служб. Следовательно, в случае применения в учетной практике организаций метода оценки стоимости незавершенного производства по прямым и косвенным – переменным и постоянным – производственным затратам на основе показателей «фактический объем производства» и «нормальная мощность» можно говорить об увеличении трудоемкости учетного процесса.

Отечественным организациям, стремящимся привлечь иностранный капитал, целесообразно сделать свой выбор в пользу допустимого увеличения трудоемкости учетных процедур, т. к. применение рекомендованной МСБУ 2 методики оценки стоимости незавершенного производства и себестоимости готовой продукции позволит увеличить точность разграничения затрат по периодам и повысить надежность финансовой отчетности с точки зрения иностранных инвесторов.

**ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ КАК ГЛАВНЫЙ
ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ФИЛИАЛА
ВЕНДОРЖ РУП «МОГИЛЕВЭНЕРГО»**

П. С. Мигурский, О. А. Солдатенко

Могилевский государственный университет продовольствия, Беларусь

Филиал Вендорж РУП «Могилевэнерго» образован в 2005 г. при реорганизации убыточного совхоза «Вендорж» Могилевского района путем его присоединения к РУП «Могилевэнерго».

Всего земель сельскохозяйственного назначения 4855 га, в том числе: сельскохозяйственных угодий 4501 га, пашни 3124 га. Балл сельхозугодий составляет 31, балл пашни – 35,5. поголовье скота 1600, в т. ч. дойное стадо – 569 голов.

Эффективность производства сельскохозяйственной продукции во многом определяется ростом объема валовой продукции, что, в свою очередь, ведет к уменьшению ее себестоимости за счет снижения условно-постоянных издержек. Проблема увеличения производства растениеводческой и животноводческой продукции в филиале Вендорж может быть решена в первую очередь за счет расширения основных производственных фондов и модернизации технологий.

Состояние производства на момент присоединения совхоза к РУП «Могилевэнерго» характеризовалось низкими натуральными показателями, убыточностью производства всех видов продукции, недостаточной обеспеченностью и высоким уровнем физического износа основных производственных фондов, особенно их активной части (табл. 1).

Таблица 1

**Наличие и уровень износа основных производственных фондов
сельскохозяйственного назначения
на 100 га сельскохозяйственных угодий (млн р.)**

Основные	На	В том числе
-----------------	-----------	--------------------

фонды	100 га сельхоз- угодий	Здания и сооруже- ния	%	Скот	%	Транс- порт	%	Машины и оборудо- вание	%
Всего	419	338	83,5	11,5	2,8	5,2	1,3	49,9	12,3
Норматив	487	298	61,3	18,5	3,8	18,7	3,8	139,1	28,5
Процент обеспеченности	86	–	113	–	62	–	28	–	36
Износ, %	–	53	–	–	–	81	–	90	–

Анализ наличия основных фондов говорит о чрезмерной увлеченности руководством совхоза в прежние годы строительством производственных помещений без соответствующего развития активной части основных фондов и насыщения производства поголовьем скота, что привело к невосприимчивости хозяйства к факторам интенсификации и заведомой его убыточности. В свою очередь, неэффективное использование производственных помещений, высокий уровень ручного труда в животноводстве, насыщение севооборотов малопродуктивными многолетними травами, недостаточное внесение органических и минеральных удобрений, слабая кормовая база, высокие затраты на производство привели к резкому ухудшению экономического состояния совхоза, общему падению мотивации труда у работников и в перспективе – к банкротству предприятия.

Инвестирование основных средств производилось по трем направлениям: приобретение основных средств, их реконструкция и модернизация. Принимались меры организационного порядка по улучшению использования основных фондов. Это позволило обеспечить увеличение выпуска продукции, рост производительности труда и обеспечение рентабельного ведения всего производства (с учетом увеличения дотаций на реализацию животноводческой продукции).

Одной из задач инвестиционной политики филиала являлось обеспечение оптимальной структуры основных производственных фондов, особенно их активной части, как важнейшего фактора повышения фондоотдачи. В результате реализации инвестиционной программы среднегодовая стоимость основных производственных фондов за последние три года увеличилась на 35 %, а их активной части – на 30 %. При этом темпы роста основных производственных фондов заметно превышают прирост основных фондов в целом. При росте объема инвестиций почти в 10 раз, резко возросла фондооснащенность филиала (на 35 %). Изменения в активной части фондов произошли за счет приобретения тракторов, зерноуборочных комбайнов, погрузочно-транспортной техники и молокопроводов.

Расчет эффективности основных производственных фондов

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2006 г. к 2004 г.
Валовая продукция, млн р.	1330	1772	2117	1,59
Основные фонды, млн р.	21383	23282	27174	1,27
Основные производственные фонды, млн р., всего	18852	21856	25523	1,35
из них активная часть, млн р.	8124	9924	10589	1,30
Удельный вес активной части	0,43	0,45	0,41	0,95
Фондооснащенность, млн р./100 га сельхозугодий	419	486	567	1,35
Фондоотдача, р.	70,5	81,0	82,9	1,18
Фондоотдача активной части, р.	163,7	178,5	194,9	1,19
Фондоемкость, р.	14,1	12,3	12,1	0,85
Производительность труда, млн р.	8,4	12,6	13,2	1,57
Прибыль, млн р.	–	115	229	–

На основании полученных результатов по итогам работы филиала за 2006 г. можно сделать вывод о положительном влиянии роста фондооснащенности филиала на производство валовой продукции, прибыль, производительность труда, фондоотдачу и снижение фондоемкости продукции. При этом фондоотдача за 2 года возросла на 18 % при одновременном росте производительности труда на 57 % и снижении фондоемкости продукции на 15 %.

В то же время основные фонды филиала используются недостаточно эффективно: показатели фондоотдачи, фондоемкости и производительности труда характерны для сельскохозяйственных предприятий с низким уровнем производства.

Важнейшим направлением в работе филиала является интенсификация производства, но особое внимание при этом необходимо обратить на эффективность использования производственных помещений в животноводстве, технологию производства молока, расширение посевов зерновых культур и овышение их урожайности.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Г. В. Митрофанова, Л. В. Кормильцева

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Привлечение иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь является объективно необходимым процессом. Информация об иностранных инвестициях, поступивших в реальный сектор экономики республики, дает возможность объективно оценить возможные негативные и позитивные последствия их привлечения, выработать инвестиционную политику, отвечающую интересам республики и обеспечивающую достижение перспективных целей.

В 2004 г. в реальный сектор экономики республики поступило 1,5 млрд дол. США иностранных инвестиций, что на 16,1 % больше, чем в 2003 г. Валовой объем поступлений иностранных инвестиций за январь–сентябрь 2005 г. – 1,1 млрд дол. США, за январь–сентябрь 2006 г. – 2,8 млрд дол. США. Иностранный капитал привлекается в основном в виде прямых и прочих инвестиций. В январе-сентябре 2006 г. в реальный сектор экономики республики было направлено 523,3 млн дол. США прямых иностранных инвестиций, что на 49,1 % больше, чем за соответствующий период предыдущего года, совершаемых в основном в форме кредитов, полученных от прямых инвесторов. Доля портфельных инвестиций составила 430,1 тыс. дол. США. В структуре поступившего иностранного капитала продолжает снижаться доля прямых инвестиций. Это объясняется стремлением иностранных инвесторов вкладывать капитал в форме кредитов и займов. Однако для экономики республики привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов, которые растрачиваются бессистемно и только умножают государственные долги.

Анализ отраслевой структуры привлеченных в 2004–2006 гг. иностранных инвестиций показывает, что основная доля поступивших иностранных инвестиций сконцентрирована в четырех основных отраслях экономики. Так на долю общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка в январе–июне 2006 г. пришлось 394 млн дол. США, промышленности – 315,5 млн дол. США, торговли и общественного питания – 42,8 млн дол. США, связи – 63 млн дол. США.

Структура прямых иностранных инвестиций по отраслям экономики представлена на рис. 1.

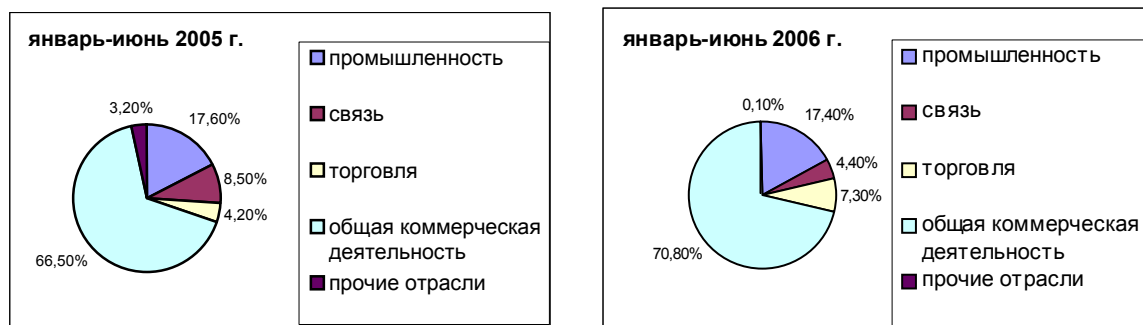


Рис. 1. Структура прямых иностранных инвестиций по отраслям экономики

Следует отметить, что отраслевые предпочтения иностранных инвесторов определяет и региональное распределение инвестиций. На протяжении 2003–2006 гг. структура вложений из-за рубежа в территориальном разрезе остается достаточно стабильной. Распределение иностранных инвестиций по областям за январь-июнь 2005–2006 гг. представлено в табл. 1. Из нее видно, что среди регионов республики наибольшая доля иностранных инвестиций приходится на г. Минск (45 %) и Минскую область (32 %). Второе место по уровню накопленных иностранных инвестиций принадлежит Гомельской области (11,3 %).

Распределение иностранных инвестиций по областям Республики Беларусь

Регион	январь–июнь 2005 г.		январь–июнь 2006 г.		январь–июнь 2006 (к январю–июню 2005 г., в %)
	млн дол. США	в % к итогу	млн дол. США	в % к итогу	
Республика Беларусь	797,8	100	1001,1	1000	125,5
В том числе по областям:					
Брестская	39,7	5,0	41,3	4,1	104,0
Витебская	77,1	9,7	34,2	3,4	44,4
Гомельская	171,8	21,5	113,2	11,3	65,9
Гродненская	5,3	0,7	7,5	0,8	140,2
г. Минск	314,6	39,4	453,4	45,3	144,1
Минская	172,6	21,6	315,4	31,5	182,7
Могилевская	16,6	2,1	36,0	3,6	216,8

Основными странами-инвесторами в Республику Беларусь являются страны СНГ, в особенности Россия (22,7 % от всех поступивших инвестиций за 2005 г.), следом за ней в порядке убывания доли инвестиций идут Швейцария, Австрия, Германия, Нидерланды, Великобритания, Латвия, США, Кипр, Виргинские острова (Британия). За январь-сентябрь 2005 г. всего поступило инвестиций на сумму 1 118,6 млн дол. США.

С принятием в 2001 г. Инвестиционного кодекса в Республике Беларусь значительно улучшилась правовая среда для инвестиционной деятельности. Вместе с тем, необходимо завершить формирование нормативно-правовой базы в области налогового, кредитного, валютного, таможенного регулирования инвестиций и обеспечить иностранным инвесторам стабильные, благоприятные условия для предпринимательской деятельности.

Необходимо добиться радикального изменения инвестиционного режима, разработать соответствующую стратегию и механизмы стимулирования и привлечения капитальных вложений. Важнейшим приоритетом инвестиционной политики Республики Беларусь должно стать восстановление расширенного воспроизводства, а основными задачами на предстоящий период:

- улучшение инвестиционного климата по всем его составляющим;
- усиление инвестиционной ориентации банковской системы;
- более активное привлечение иностранного капитала.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Г. В. Митрофанова, И. М. Старостенко

Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Беларусь

В современной мировой экономике решающим фактором успеха в конкуренции является достижение преимуществ за счет проведения такой промышленной политики, которая в максимальной степени стимулирует инновационную деятельность. Поэтому Президентом и Правительством Республики Беларусь в последнее время поставлены серьезные задачи по дальнейшему реформированию науки. Необходимо осуществить трансформацию в научной системе, которая должна состоять в обеспечении ориентации ее на спрос со стороны производства. Ведь как отметил Президент нашей страны: «Важнейшая задача – это создание целостной сферы эффективной научно-инновационной системы... Роль же государства на данном этапе я вижу, прежде всего, в создании экономико-правовых условий, а также мотивационных механизмов, обеспечивающих превращение инноваций в главную движущую силу социально-экономического развития общества». В настоящее время в Республике Беларусь под инновационной политикой понимается деятельность государства по планированию, управлению, поддержке и стимулированию развития науки и техники для решения гуманитарных, социально-экономических задач как общества в целом, так и отдельных звеньев народного хозяйства. Отсюда непосредственно следуют и рычаги, которыми она располагает: выбор важнейших направлений научной и научно-технической деятельности, определение перспектив, обеспечение благоприятных условий для субъектов хозяйствования, работающих в стратегических областях. Поэтому актуальнейшей проблемой остается создание непрерывной цепочки от фундаментальных исследований к прикладным, а от прикладных – к внедрению новых технологий и последующему распространению их во всей экономике. Ведь без обеспечения условий вовлечения научных разработок в хозяйственный оборот невозможно решить в полной мере вопрос об инновационной ориентации белорусской экономики.

Известно, что инновации в современном мире являются основой роста эффективности экономики и обеспечивают конкурентоспособность товаров и услуг. На долю новых знаний, воплощенных в технологиях, оборудовании и продукции, в разных странах приходится до 85 % прироста ВВП. В свою очередь анализ мировых тенденций свидетельствует о возрастании масштабов финансирования научных исследований и разработок. Ведущие страны мира стремятся обеспечить наукоемкость ВВП на уровне 3 % (Япония – 2,99 %, США – 2,7 %, ЕС – 1,9 %). Для сравнения – наукоемкость ВВП в Республике Беларусь в 2004 г. составила 0,73 %, доля предпринимательского сектора в финансировании исследований и разработок не превышает 10 % общих затрат. Если Россия тратит на исследования и разработки ежегодно 10 млрд дол. США (70 дол. в расчете на душу населения), то Республике Беларусь около 91 млн дол. США (9 дол. в расчете на душу населения). На протяжении последних 5 лет наблюдается падение наукоемкости ВВП Беларуси. Разрыв в удельных затратах на исследования и разработки является драматичным не только в сравнении с США, но и с Италией, где 240 дол. США приходится на душу населения при наукоемкости ВВП 1,04 %. Примерно треть продукции предприятий промышленности и сферы услуг Европы ежегодно обновляется, а в Республике Беларусь, приблизительно, только 4–6 %. Кроме того, в 2005 г. только 14,1 % предприятий промышленности занимались инновационной деятельностью. Однако в странах

ЕС, где малый бизнес является основой экономики, около 44 % малых и средних предприятий являются инновационно-активными.

В сложившихся условиях формирование национальной инновационной политики является важнейшей задачей и неотъемлемой частью экономической политики государства в интересах ускоренного использования достижений науки и техники в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны. Инновационная деятельность неизбежно требует государственной поддержки и стимулирования. Поэтому государственное регулирование выступает как важный инструмент развития экономики, ключевой фактор обеспечения долгосрочной национальной конкурентоспособности. Меры воздействия государства в области инноваций могут быть прямыми и косвенными. Их соотношение определяется экономической ситуацией в стране и избранной в связи с этим концепцией регулирования. Следовательно, основные задачи в сфере инновационной политики в Республике Беларусь заключаются: в стимулировании внебюджетного финансирования, создании институциональных и правовых условий для развития венчурного инвестирования в наукоемкие проекты; в оказании финансовой поддержки инновационной деятельности, создании условий для сохранения и умножения инновационного потенциала страны; в усовершенствовании механизмов взаимоотношений между участниками инновационного цикла; в создании и развитии объектов инновационной инфраструктуры, сети организаций по оказанию консалтинговых услуг; содействие в создании и развитии малых инновационных предприятий, специальных бирж интеллектуальной собственности и научно-технических услуг.

Поэтому в инновационной политике необходимо ориентироваться в первую очередь на развитие перспективных направлений исследований, прежде всего, в области критических для экономики страны технологий. Одновременно необходимо учитывать и реальные условия экономики, при которых Республика Беларусь не в состоянии обеспечить технологический прогресс во всех областях на основе только отечественных научных достижений. Ориентируясь на высокотехнологичные производства, государство может сохранить многоотраслевой характер экономики. Очевидно, что необходим комбинированный подход к формированию инновационной системы, ориентированной на перспективные инновационные разработки на базе отечественных специализированных НИИ, научно-производственных объединений и на интенсивное развитие трансферта технологий и разработок в сфере промышленности и услуг. В том и другом случае нужно обеспечить тесную интеграцию исследовательских коллективов независимо от их организационной принадлежности, если это требуют общие цели инновационного развития.

Подводя общий итог можно сказать, что сегодня для Республики Беларусь инновационный путь развития является приоритетным, поскольку, имеет главные и необходимые для этого составляющие: развитые перспективные направления в ряде областей науки и технологии, производственную базу, высококвалифицированные научные и инженерные кадры. Однако страна делает ставку все-таки на мобилизационные возможности государственного регулирования. Ведь примеры позитивного воздействия такого выбора в мировой практике многочисленны. Часто оно имеет решающее значение для обеспечения существенных инновационных сдвигов в отраслевой структуре производства в масштабе целой страны. Но только лишь при одном условии, что государственная политика должна содержать четкий план, координирующий использование всех имеющихся материальных, организационных и интеллектуальных ресурсов страны. Ведь именно знания и научный интеллект становятся основными ресурсами, на которых человечество строит перспективные стратегии своего развития.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. А. Нехрист

*ОАО «Акционерный сберегательный банк «Беларусбанк»,
филиал № 300-ГОУ, г. Гомель*

В основе предлагаемой методики лежит положение о том, что уровень экономической устойчивости предприятия в результативной форме её существования определяется усреднённой динамикой достижения предприятием поставленных целей деятельности в существующих условиях внешней среды за анализируемый период – чем выше средний темп роста уровня достижения поставленных целей деятельности, тем выше уровень экономической устойчивости предприятия [1], [2]. Алгоритм расчёта уровня экономической устойчивости предприятия АПК, согласно предлагаемой методики, графически представлен на рис. 1.

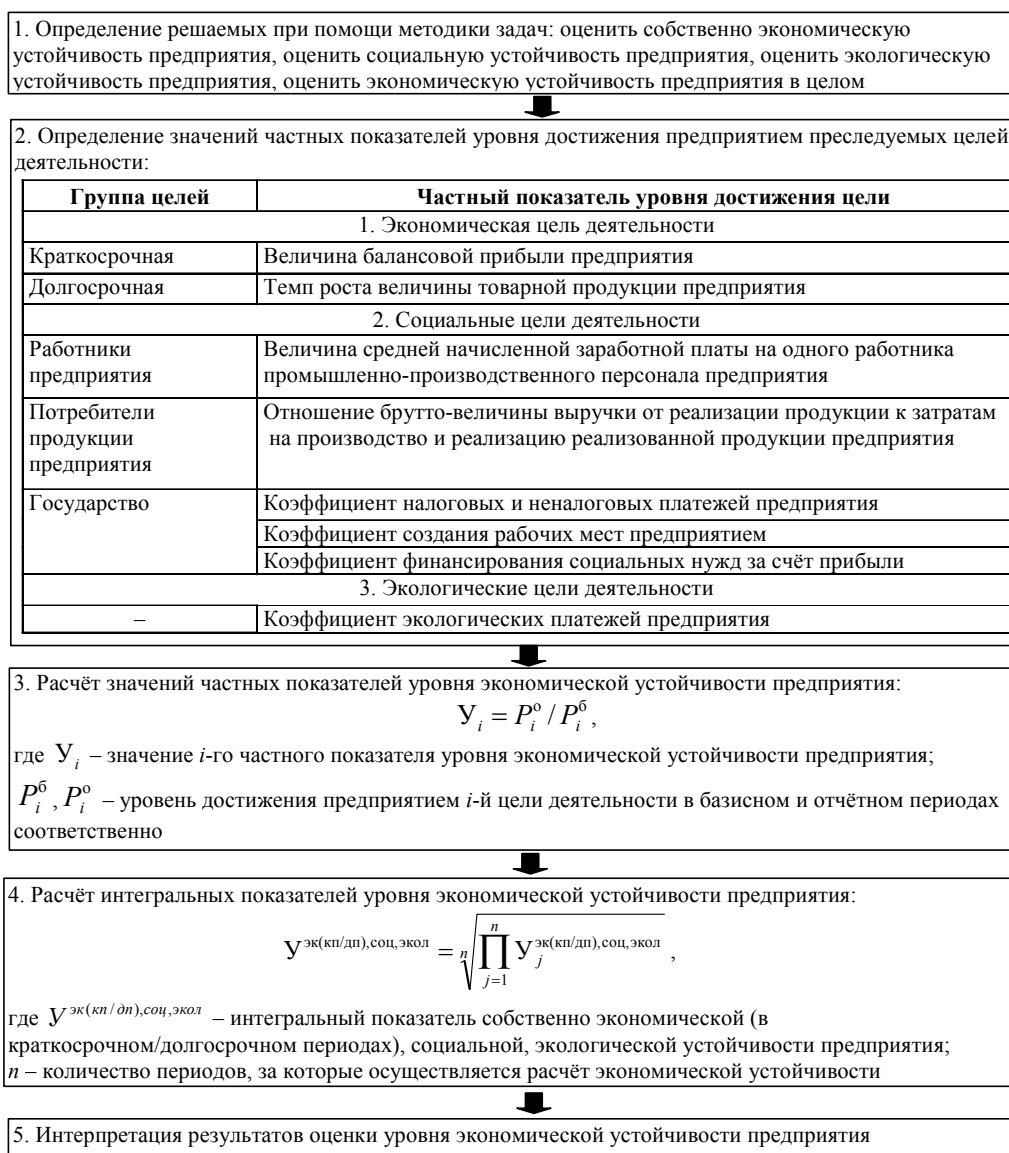


Рис. 1. Предлагаемый алгоритм расчёта уровня экономической устойчивости предприятия

Интерпретация интегральных показателей уровня экономической устойчивости предприятия должна осуществляться следующим образом:

1. Интерпретацию интегрального показателя собственно экономической устойчивости предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах нами предлагается проводить при помощи матрицы, представленной на рис. 2:

		Значение в краткосрочном периоде			
		>1	1	<1	0
Значение в долгосрочном периоде	>1				
	1	3			1
	<1		2		

Рис. 2. Матрица для анализа уровня экономической устойчивости предприятия по показателям краткосрочной и долгосрочной прибыльности

Если предприятие находится в области «1» матрицы, то в течение анализируемого периода оно являлось экономически неустойчивым по показателям краткосрочной и долгосрочной прибыльности. Это говорит об отсутствии у предприятия резервов экономической устойчивости, которые позволили бы ему эффективно адаптироваться к произошедшим изменениям внешней среды.

Если предприятие находится в области «2» матрицы, то в течение анализируемого периода оно являлось экономически устойчивым по показателю краткосрочной прибыльности, но неустойчивым по показателю долгосрочной прибыльности (первая категория устойчивости). Это говорит об опасности утраты предприятием в долгосрочном периоде текущей прибыльности вследствие отсутствия у него резервов экономической устойчивости, которые позволили бы ему эффективно адаптироваться к будущим изменениям внешней среды.

Если предприятие находится в области «3» матрицы, то в течение анализируемого периода оно являлось экономически устойчивым по показателям краткосрочной и долгосрочной прибыльности (первая категория устойчивости).

2. Интегральные показатели социальной и экологической устойчивости предприятия интерпретируются аналогично.

Таким образом, предлагаемая методика оценки уровня экономической устойчивости предприятия по сравнению с существующими обладает следующими преимуществами:

1. Уровень экономической устойчивости предприятия оценивается с учётом экономических, социальных и экологических целей деятельности, достижение которых позволяет предприятию обеспечить устойчивое развитие.

2. Разработаны показатели, характеризующие уровень собственно экономической, социальной и экологической устойчивости.

3. Разработана методика получения интегральных показателей экономической устойчивости предприятия и порядок их интерпретации.

Л и т е р а т у р а

1. Нехрист, О. А. Адаптивность предприятия как фактор его устойчивого развития / О. А. Нехрист, Е. М. Карпенко // Изв. Гомел. гос. ун-та им. Ф. Скорины. – 2006. – № 5. – С. 111–118.
2. Нехрист, О. А. Оценка ретроспективного уровня адаптивности предприятий металлургической отрасли Республики Беларусь / О. А. Нехрист // Вестн. ГГТУ им. П. О. Сухого. – 2003. – № 4. – С. 55–63.

АКТИВИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР АДАПТАЦИИ К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

С. В. Сакун, Н. П. Шиленок

*Бобруйский филиал учреждения образования
«Белорусский государственный экономический университет»*

Сегодня ни одна экономика не может развиваться как закрытая. Открытость системы предполагает адаптацию ее структуры к внешней среде. Иначе говоря, структура экономики должна быть адекватна процессам и тенденциям, происходящим в мировой экономической системе. Без структурных изменений экономический рост в стране невозможен.

Формирование новой экономической системы Республики Беларусь связано с укреплением ее производственного потенциала, созданием конкурентоспособной высокотехнологичной промышленности. Сегодня на долю промышленности приходится 48,1 % основных производственных фондов 24 % валового выпуска товаров и услуг 27,6 % занятых в отраслях народного хозяйства. Однако ее техническая база устарела. На большинстве предприятий она представляет собой традиционный (четвёртый) или даже третий технологичный уклад. Для достижения целевых параметров развития промышленности потребуются, прежде всего, обеспечить активизацию процессов модернизации и технического перевооружения производства, кардинально обновить активную часть основных промышленно-производственных фондов. В темпах прироста инвестиций в основной капитал в последнее время наметилась положительная тенденция, но эффект от них следует ожидать только через несколько лет. Разрешение проблем предприятий связано не только с активизацией инновационной и инвестиционной деятельности. Наряду с трансформацией отношений и институтов меняются структура и функции предприятий как субъектов хозяйствования, что подлежит теоретическому осмыслению.

Сегодня Беларусь значительно уступает развитым странам, как по общему уровню технологического потенциала, так и особенно – по технологиям постиндустриального общества: компьютеризации, информатизации, биотехнологиям. Высоким остается уровень материально- и энергоёмкости ВВП, сохраняется отрицательное сальдо внешней торговли, что свидетельствует о низкой конкурентоспособности многих видов продукции отраслей и производств. Для того чтобы преодолеть это отставание, необходимо активизировать инновационную и инвестиционную деятельность. Неудовлетворительная инвестиционная ситуация обусловлена прежде всего сложным финансовым положением ряда предприятий, удорожанием инвестиционных ресурсов, высокой степенью кредитных рисков, значительной величиной банковских процентных ставок, определенным уменьшением государственного финансирования, недостаточными иностранными инвестициями. Отсюда следует и низкая инвестиционная активность, и высокая степень износа ОПФ. Все это обуславливает невысокий уровень эффективности производства, качества продукции, соответственно, ее неконкурентоспособность и, как следствие, рост запасов не реализованной продукции на складах и потери рынка.

Без поддержания необходимых объемов капиталовложения в воспроизводственный процесс нельзя добиться стабильного и долговременного экономического роста, создать конкурентоспособную продукцию, обеспечить надежные рынки ее сбыта. По

оценке экспертов общая потребность в инвестициях на период 2002–2010 гг. составляет 39 млрд дол., в том числе 13 млрд дол. иностранных инвестиций.

В условиях недостатка внутренних инвестиций из-за небольших возможностей белорусского бюджета, незначительного капитала банков, ограниченных собственных средств предприятий одним из важнейших направлений государственной инвестиционной политики должно стать привлечение иностранного капитала. Между тем инвестиционный климат в Республике Беларусь не способствует развитию процесса инвестирования, несмотря на то, что в стране существует ряд положительных факторов.

Как правило, прямые иностранные инвестиции обуславливают рост производительности за счет расширения доступа к современным технологиям, новым методам управления и подготовки кадров.

Учитывая сложившуюся макроэкономическую ситуацию, повышение существующего уровня инвестиций без привлечения прямых иностранных будет весьма затруднительно, а это очень важно не только для технического перевооружения и модернизации, диверсификации рынков сбыта, но и для удовлетворения потребностей текущего финансирования.

Мировая практика свидетельствует, что объем инвестиций рассматривается как один из важнейших показателей благополучия экономики, а колебания инвестиционных вложений – как индикатор изменения совокупного спроса и в перспективе – роста объема национального производства и занятости населения, анализация перечисленных мероприятий позволит создать более благоприятный инвестиционный климат в республике, увеличить объем и изменить структуру привлекаемых инвестиций, что непосредственно и в короткие сроки проявится в снижении дефицита бюджета, увеличении рентабельности предприятий, ускорении темпов роста ВВП и национального дохода и в конечном итоге приведет к формированию стабильной, устойчивой развивающейся экономики.

ВОЗМОЖНЫЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

С. А. Самоволева, Ю. Е. Былычева

Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва

Реализация инновационных проектов сопряжена с высокой неопределенностью многих параметров, поэтому при экспертизе таких проектов особое внимание уделяется анализу проектных рисков и их оценке.

Практика инвестиционного проектирования включает в себя разнообразные подходы к учету рисков. К наиболее распространенным методам анализа риска относятся: анализ чувствительности, анализ сценариев, методы экспертных оценок, построение систем показателей, деревьев решений, SWOT-анализ. Также широко применяется комбинирование не только различных методов, но и их отдельных элементов.

При выборе метода анализа рисков для инновационных проектов эксперт должен исходить из повышенных требований, которые предъявляются к глубине и детальности соответствующих исследований. В этом случае наиболее целесообразным представляется применение таких подходов, которые сочетали бы в себе возможность использования как количественных, так и качественных оценок, т. к. для принятия инвестиционных решений и управления высокорисковыми проектами необходима подробная информация об уровне, характере и составе рисков.

Помимо выбора метода исследования большое влияние на результат оценки рисков имеет непосредственно процесс идентификации и систематизации конкретного «набора» рисков, соответствующих проекту. От того, насколько эксперт ус-

пешно справился с этой задачей, в конечном итоге зависит корректность оценки эффективности проекта в целом.

В то же время реализация данного этапа учета рисков достаточно сложна. Это связано с рядом причин, к которым относятся:

- уникальность «набора» рисков конкретного проекта;
- многообразие проявлений рисков на практике;
- сложная природа рисков;
- возможность перемещения фактора риска из одной области в другую;
- наличие множества критериев, позволяющих по-разному систематизировать риски;
- отсутствие единой устоявшейся терминологии риск-менеджмента.

Вместе с тем, для всех проектов, в том числе и инновационных, можно выделить общие факторы рисков. Это позволяет построить общую систему потенциальных проектных рисков, которая может быть использована при учете рисков.

Используя подход к выделению источников риска, предложенных в российском законодательстве [1], можно предложить систему для идентификации рисков инновационных проектов (рис. 1).



Рис. 1. Система идентификации рисков для инновационных проектов

Для практического применения в развернутом описании данной системы должна предусматриваться возможность детального описания факторов, воздействующих на проект, а также внесения изменений в предлагаемую систему рисков, для отражения индивидуальных особенностей того или иного проекта.

Следует отметить, что для таких рискованных видов экономической деятельности, как банковская, методология построения системы рисков проработана на сегодняшний день достаточно основательно. В частности, основные разработки в этой области выполнены специалистами Базельского комитета по банковскому надзору [2].

Необходимость принятия подобных методических стандартов и для инновационной деятельности очевидна. Это способствовало бы продвижению современных методов при экспертизе инновационных проектов, а также во многом помогло бы решить проблему качества исследований, связанных с анализом и оценкой проектных рисков.

Текст подготовлен при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «№ 07-02-00114а «Совершенствование экспертизы инновационных проектов: системная оценка риска инвестиций».

Литература

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов : утв. М-вом экономики РФ, М-вом финансов РФ, Гос. комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 г. № ВК 477.
2. Грюнинг, Х. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Грюнинг, Ван Брайович, С. Братанович. – Москва : Весь Мир, 2004.
3. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – Москва : Финансы и статистика, 1996.
4. Риск-анализ инвестиционного проекта / под ред. М. В. Грачевой. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

**УНИФИКАЦИЯ ПРАВИЛ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЛАРУСИ**

С. М. Северина

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Беларусь

Развитие рыночных отношений в Республики Беларусь, установление долгосрочных торговых связей, создание организаций с иностранными инвестициями требует устранения трудностей в понимании зарубежными партнерами информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности белорусских организаций. Различные потребности пользователей информации, в том числе и информации по такому виду инвестиционной деятельности как лизинг, создают ограничения в использовании финансовых отчетов.

Одним из основных условий значимости финансовой информации для ее пользователей на международных рынках капитала является сопоставимость отчетных данных, содержащихся в отчетности различных стран, которая может быть достигнута посредством унификации правил бухгалтерского учета. Бухгалтерская отчетность, составленная в соответствии с международными стандартами, позволит внешним и внутренним пользователям информации получить необходимые данные без ограничения в их использовании для принятия правильных управленческих решений, в том числе и в области инвестиционной деятельности.

Правильное отражение в учете лизинговых операций зависит, прежде всего, от вида лизинга. В связи с чем сначала необходимо исследовать экономическое содержание понятия «лизинг» и его классификацию. Согласно пункту 1.1 Положения о лизинге на территории Республики Беларусь под лизинговой деятельностью понимается деятельность, связанная с приобретением одним юридическим лицом за собственные или заемные средства объекта лизинга в собственность и передачей его другому субъекту хозяйствования на срок и за плату во временное владение и пользование с правом или без права выкупа. Согласно законодательству Республики Беларусь в зависимости от сроков предоставления имущества в аренду различают: оперативную аренду (без права выкупа, на срок до одного года) и финансовую аренду (с правом или без права выкупа, на срок свыше одного года). В соответствии со статьей 636 Гражданского кодекса Республики Беларусь по договору финансовой аренды (договору лизинга) лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определённого им продавца и предос-

тавить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Таким образом, законодательством Республики Беларусь установлено, что лизинговая деятельность считается разновидностью договора аренды и определяется рядом отличительных признаков:

- лизинг предполагает три стороны сделки: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик оборудования (продавец);
- в рамках лизинговой сделки могут заключаться два и более договоров, включая договор купли-продажи и договор финансовой аренды как таковой;
- предмет лизинга должен использоваться только в предпринимательских целях;
- оборудование должно приобретаться для передачи в лизинг.

Как видно из вышеизложенного, классификация аренды согласно белорусскому законодательству зависит исключительно от того, как оформлен договор. Следует обратить особое внимание и на то, что производитель не может выступать лизингодателем в отношении собственной продукции.

В международном стандарте финансовой отчетности 17 «Аренда» для разграничения понятий «лизинг» и «аренда» используются термины *financial leases* и *operational leases*, которые дословно переводятся как «финансовая аренда» и «операционная аренда». Согласно международной практике учета аренда классифицируется в зависимости от экономического содержания сделки, а не от формы заключенного договора (контракта). И при лизинге, и при операционной аренде за определенное вознаграждение происходит передача прав пользования активом от одной компании другой. Принципиальное отличие лизинга (финансовой аренды) согласно международным стандартам финансовой отчетности заключается в распределении рисков и выгод.

Под рисками в данном случае следует понимать возможность получения убытков вследствие простоя оборудования, устаревания технологий, сокращения доходов в связи с инфляцией и по другим причинам. Экономические выгоды могут быть представлены ожиданием прибыли от использования объекта аренды в течение срока его полезного использования, повышение его стоимости или чистой цены продажи. В основе такого подхода к классификации арендных отношений лежит принцип превалирования экономической сущности над юридической формой.

Международные стандарты финансовой отчетности не содержат четкого определения сущности перехода рисков и выгод на лизингополучателя, однако приводят ряд ситуаций, позволяющих классифицировать аренду как финансовую. Если аренда не классифицируется как финансовая, она является операционной. Операционная аренда согласно международному стандарту 17 «Аренда», в отличие от финансовой, не влечет за собой перехода рисков и экономических выгод. Особо следует отметить, что классификация аренды в международной практике производится на этапе заключения договора.

Взятый в аренду арендатором объект, являясь по юридической форме собственностью арендодателя, соответствует признакам признания актива в балансе арендатора:

- его эксплуатация обеспечивает арендатору экономические выгоды;
- стоимость актива может быть надежно оценена.

Из вышеизложенного следует основное правило учета аренды, содержащееся в МСФО: если в результате договора аренды стороны приобретают права и обязательства подобные тем, которые они получили бы в результате законной сделки купли-продажи, то учет следует вести так же, как если бы это была сделка купли-продажи. В этом случае у арендатора увеличиваются внеоборотные активы и возрастают обя-

зательства. Если же заключенный договор предусматривает сдачу имущества на короткий срок, то его эксплуатация отражается в учете арендатора путем увеличения понесенных им расходов.

Согласно белорусским правилам бухгалтерского учета арендованное имущество может отражаться на балансе как у арендодателя, так и у арендатора независимо от того, что право собственности в течение всего срока действия договора аренды принадлежит арендодателю. Определяющее значение для отражения арендованного имущества на балансе участников договора финансовой аренды будет иметь текст договора.

В целом можно сделать вывод о том, что для достижения соответствия финансовой отчетности Республики Беларусь требованиям международных стандартов финансовой отчетности необходимо финансовую аренду признавать в качестве актива и обязательства в бухгалтерском балансе арендатора; у арендодателя актив, сдаваемый в финансовую аренду, признать в балансе как дебиторскую задолженность.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И СОЦИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В РЕГИОНАХ

В. В. Сорвирова

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Для любого государства рост его благосостояния во многом зависит от эффективности освоения научно-технической продукции и организации ее серийного производства. Для этого необходимо стимулировать инновационное развитие предприятий и социально-производственных комплексов.

Анализ инновационной активности белорусских предприятий в целом не в полной мере благоприятен для формирования инновационно ориентированной экономики. Если оценить научно-технологические результаты, которые предприятия республики способны коммерциализировать, то можно констатировать, что в республике нарушено соотношение научно-технического потенциала, финансовых возможностей его поддержания и потребностей в научно-инновационной продукции. Существуют ножницы между размерами научной сферы и объемами финансирования: с одной стороны, значительный научно-технический потенциал, с другой – дефицит средств и узость спроса на инновации.

В связи с этим особую актуальность приобретает в настоящее время проблема концентрации финансовых средств, выделяемых на финансирование НИОКР как из госбюджета по приоритетным для республики направлениям исследований и разработок, так и собственных средств предприятий, размер которых крайне ограничен.

Основными направлениями стимулирования инновационного развития предприятий могут быть:

- льготный режим для инвестиций, направляемых в исследования и разработки;
- предоставление льгот для производства конкурентоспособной продукции;
- предоставление таможенных преференций на приобретение высокотехнологичного оборудования;
- использование внутренних резервов для создания фондов инновационного развития;

- привлечение иностранных инвестиций в основной капитал;
- переориентация предприятий промышленности с производства материалоемкой и энергоемкой продукции на наукоемкую продукцию, ускоренное развитие высокотехнологичных производств;
- содействие созданию инновационно активных форм организации и управления предприятием;
- формирование международных корпоративных альянсов;
- повышение уровня квалификации персонала с целью соответствия его новым организационно-экономическим и технологическим стандартам.

С позиции эффективности инновационного развития в условиях острого дефицита инвестиционных ресурсов государственная поддержка предприятий должна быть целенаправленной и основываться не на принципах патронажа безнадежно отставших от научно-технического прогресса предприятий и избирательности в отношении формы их собственности, а на жестких прагматических началах. Такой подход как раз и предполагает концентрацию финансовых средств на тех направлениях, которые сегодня обладают наиболее высоким уровнем конкурентоспособности.

Что касается таможенных преференций на закупку импортного оборудования, то они должны предоставляться только тогда, когда приобретается комплектное лицензионное технологическое оборудование, которое может быть в последующем усовершенствовано на базе собственных научно-технических разработок. В противном случае не только предприятия, но и некоторые отрасли могут попасть в технологическую зависимость от стран-конкурентов, которые через поставку запасных частей и комплектующих будут в состоянии контролировать работу отечественных предприятий.

Одним из важных направлений стимулирования инновационного развития предприятий может стать системная кооперация региональных высокотехнологичных и традиционных производств, имеющая целью повышение наукоемкости и снижения энергоемкости предприятий, что позволит поднять уровень их конкурентоспособности в занимаемой рыночной нише.

Особого внимания заслуживает формирование и развитие в регионах так называемых инновационных социально-производственных комплексов (СПК) на уровне населенных пунктов, районов и областей. Такие структуры могут представлять собой относительно замкнутую человеко-производственную систему, в которой в полной мере используется человеческий и инновационный фактор в производстве. В СПК синхронно осуществляется воспроизводство населения как товаропроизводителя, измеряемого добавленной стоимостью, и творческой личности, измеряемой конечным потреблением. Очень важно, что в СПК обеспечивается замкнутый цикл развития «население (работники) – рынок труда – производство товаров и социальных благ – рынок – потребление социальных благ».

Таким образом, создание СПК является механизмом гармоничного удовлетворения трудовых и социальных потребностей. Выделение инновационного аспекта в СПК обусловлено возрастающим воздействием рыночных реформ на муниципальные образования. Во-первых, по-новому раскрывается творческий потенциал каждого работника на началах самоуправления. Во-вторых, инновационным потенциалом обладают территориальные корпоративные объединения местных товаропроизводителей. В-третьих, сами муниципалитеты превращаются в патронов таких объединений и тем самым в активных субъектов предпринимательства и рынка, предлагая свои инновационные возможности. Инновационность СПК состоит не только в признании его в качестве системообразующего ядра, но и во «встраивании» в него ин-

формационно-инновационных элементов и инфраструктуры, повышающих научно-техническую вооруженность труда, привлечение инвестиций, научно и экономически обоснованных программ.

Поставив в СПК человека как производительного работника и творческую личность в центр развития, можно решить ряд важных научных и прикладных задач:

1. Обеспечить комплексное решение социальных и экономических задач таким образом, чтобы рост человеческого капитала на основе использования механизмов распределения по результатам труда и программно-целевой ориентации социальных затрат был направлен на рост производства, а тот, в свою очередь, – на рост социального потребления. Это позволит правильнее осуществлять структурную перестройку производства, придания ему социальной направленности.

2. На базе новых системных представлений о человеческо-производственных системах и центрального воспроизводственного в них процесса потребуется пересмотреть используемые показатели муниципального образования и на данной основе более обоснованно разрабатывать инновационные программы развития, осуществлять информатизацию и переход на корпоративные формы самоорганизации.

3. Кардинально усовершенствовать порядок формирования местного бюджета, в том числе путем предоставления ему дотаций, исходя из конечного потребления и валового муниципального продукта на душу населения, необходимости выравнивания их до среднего по региону, в том числе за счет получения дополнительных доходов по повышенному нормативу – путем оставления в местном бюджете 70–80 % всех налогов от приращения производства.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Н. Ю. Стельмах

*Бобруйский филиал учреждения образования
«Белорусский государственный экономический университет»*

Одним из наиболее важных условий развития инвестиционной привлекательности государства является наличие современной инфраструктуры. При нынешнем уровне глобализации экономических процессов наличие высокоразвитой деловой инфраструктуры играет определяющую роль в увеличении притока зарубежных инвестиций. Причем инвестиционные институты должны все больше ориентироваться на создание благоприятных условий для проникновения иностранного капитала. Инвестиционная инфраструктура должна быть понятной и привычной для инвестора, способной комплексно обслужить самого инвестора и соискателей инвестиций.

Для обеспечения формирования инфраструктуры бизнеса в Республике Беларусь необходимо решение целого комплекса смежных вопросов, прежде всего в банковском секторе. В процессе реформы банковской системы предполагается, что государство сохранит за собой контрольный пакет акций лишь в тех банках, которые будут задействованы в государственных программах и мероприятиях, а также в банках, являющихся системообразующими в функциях работы с населением и Правительством. Это АСБ «Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белпромстройбанк», ОАО «Белинвестбанк». Это ядро банков обеспечит безопасное и надежное функционирование банковской системы при сокращении затрат государства на ее ресурсную поддержку.

Реализация этих задач банками, принадлежащими государству, может быть обеспечена через увеличение их капитала путем последовательного осуществления инвестиций в уставные фонды со стороны государства и организаций, основанных на государственной собственности. Увеличение уставных фондов банков, в которых государство участвовать не будет, должно происходить преимущественно за счет средств иностранных инвесторов. Для достижения негосударственными банками уровня европейских стандартов участие нерезидентов Республики Беларусь в формировании уставных фондов за 2001–2005 гг. увеличилось в 3,4 раза, за 2006–2010 гг. – должно увеличиться в 4,5 раза. Для предотвращения возможности появления на белорусском рынке банковских услуг кредитных организаций, контролируемых иностранными учредителями с сомнительной репутацией, должен быть сохранен разрешительный принцип доступа иностранного капитала в банковскую систему Республики Беларусь.

Еще одним слабым звеном в финансовой системе Республики Беларусь являются институты, ориентированные на долгосрочные инвестиции. В стране практически отсутствуют инвестиционные фонды, мобилизующие ресурсы (в первую очередь мелких частных инвесторов). Это – негосударственные пенсионные фонды и страховые компании, выступающие в странах с развитой рыночной экономикой в качестве крупнейших институциональных инвесторов. В значительной мере их рост сдерживается из-за отсутствия адекватного законодательства (в части пенсионных и страховых сбережений) и достаточного количества профессиональных управляющих компаний. Для обеспечения системы работы инвестора в «одном окне» будет продолжено совершенствование функций органов государственного управления в рамках проводимой реформы структуры власти в стране.

В 2001 г. при Правительстве создан Консультативный совет по иностранным инвестициям. В рамках этого совета начат и будет продолжаться диалог с иностранными и российскими компаниями по совершенствованию инвестиционного климата Республики Беларусь, включая вопросы совершенствования законодательства и формирования привлекательного для инвесторов имиджа Республики Беларусь за рубежом.

Связующим звеном между иностранными инвесторами, белорусскими организациями и органами государственного управления должно стать созданное под патронажем государства совместно с ведущими банками и консультационными компаниями Белорусское агентство содействия иностранным инвестициям.

Для обеспечения целевого поиска иностранных кредитов, их привлечения и эффективного использования предстоит разработать пакет приоритетных инвестиционных проектов отраслевого и межотраслевого характера. В условиях, когда в Республике Беларусь создан валютный рынок, целесообразно работать с инвестиционными проектами, ориентированными на внутренний рынок с последующим проведением конвертации и расчетов с иностранными кредиторами, либо с проектами технологически связанными.

Для этого необходимо усилить роль отраслевых министерств и концернов к части отбора и разработки бизнес-планов и также организации управления проектными рисками. Отраслевые министерства и концерны должны разрабатывать и ежегодно представлять в Министерство экономики концепции, содержащие методологию и стратегию привлечения долгосрочных кредитов.

Наличие названных концепций и пакета эффективных проектов не только упростит доступ к иностранным кредитам для отечественных организаций, но и позволит

последовательно снижать стоимость банковских услуг на территории Республики Беларусь по обслуживанию заемных средств и предоставлению гарантий по ним.

Важнейшим шагом для привлечения частного капитала станет переход Правительства от схемы гарантирования возврата иностранных займов к более глубокой правовой форме – подписанию инвестиционных или концессионных договоров с частным инвестором с определением взаимных обязательств и элементами публичного международного права для защиты прав этого частного иностранного лица.

В международной практике такие договоры являются правовой основой реализации дорогостоящих и долгосрочных инвестиционных проектов по схемам проектного финансирования. В основу проектного финансирования положена идея финансирования инвестиционных проектов за счет доходов, которые принесет создаваемая организация в будущем. Во всем мире роль проектного финансирования становится главенствующей в финансировании, строительстве и управлении инфраструктурными объектами.

Привлечение в экономику иностранных инвестиций остается одной из наиболее острых проблем развития государства. Иностранные инвестиции должны сыграть роль достаточно сильного катализатора в стимулировании инвестиционного процесса в стране и принести в него наряду с новыми технологиями современные методы организации и управления производства, рост объемов белорусского экспорта на зарубежных рынках. Наличие развитой инфраструктуры становится необходимым условием осуществления поставленной задачи.

Принятие в 2001 г. Инвестиционного кодекса Республики Беларусь и особое регулирование иностранных инвестиций подтвердило, что Беларусь является государством с развивающейся экономикой и в связи с этим заинтересована в широком привлечении иностранных инвестиций и создании для них особых (льготных) условий. В перспективе после стабилизации экономики различия в регулировании деятельности иностранных и национальных инвесторов должны постепенно нивелироваться.

ОЦЕНКА ПРЕОБРАЗУЮЩЕГО БИЗНЕС-ЛИДЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Н. А. Тарелко

*Бобруйский филиал учреждения образования
«Белорусский государственный экономический университет»*

Многочисленные практические подтверждения свидетельствуют о том, что уменьшению текучести кадров, повышению производительности труда и в большей степени удовлетворенностью сотрудников своей работой способствует преобразующее бизнес-лидерство. С целью выявления тенденций позитивных преобразований рассмотрим практику реализации инноваций в организациях.

Управленческий стиль в процессе управления изменениями может различаться. Это наглядно подтверждают следующие примеры. Так Джек Уэлч при преобразовании компании «Дженерал электрик» поддерживал только те виды бизнеса, где она занимала первое или второе место; Йорма Олилла руководитель финской корпорации «Нокиа» концентрировал внимание только на одном виде бизнеса; Ричард Брэнсон вкладывает капитал в любой вид бизнеса, распространяя брэнд «Верджин» на различные виды товаров. Однако все они использовали в своей деятельности схожие во многом технологии управления: борьба за право самостоятельно принимать самые важные управленческие решения в своей области бизнеса; умение идти на оп-

равданный риск; использование традиционных и нетрадиционных ресурсов для достижения поставленных целей; организация делопроизводства в соответствии с возникающими проблемами; использование технологий стратегического управления; создание команды единомышленников с формированием плоских организационных иерархических структур.

Таким образом, лидерство может рассматриваться как результат успешной социализации, которая на первом этапе носит преимущественно адаптивный характер, а затем может выразиться в преобразующей активности, изменяющей облик социальной как макро-, так и микросреды.

Изучение опыта представителей российского бизнеса в способности управления изменениями, происходящими в организации в условиях динамично развивающейся бизнес-среды, позволило сделать следующие выводы:

- к основным подходам по управлению изменениями руководители российских компаний относят: диагностику, осознанность изменений, грамотную работу руководителя в отношении персонала по психологическим аспектам, слаженную работу команды, информирование о переменах всего персонала, его активное вовлечение в процесс преобразований;

- возникает необходимость постоянных изменений в компании, с проведением таких преобразований, как реорганизация, диверсификация;

- для преодоления скрытых форм сопротивления изменениям целесообразно использовать их четкое планирование, перевод скрытого сопротивления в явное, создание системы мотивации изменений и культуры инновационной организации;

- противодействовать изменениям могут любые работники – от рядовых исполнителей до топ-менеджеров, что является вполне естественным процессом, т. к. одно из основных свойств любой системы – стремление к сохранению своей стабильности;

- при проведении изменений целесообразно склоняться в большей мере к демократическому лидерству, поскольку результат преобразований явится плодом синергии и вовлечения в решения команды заинтересованных сотрудников – будет более эффективным.

Актуальным вопросом преобразующего лидерства является и в Украине. Исследования показывают, что управленческий потенциал компаний – способность руководителей комбинировать обстоятельства, выживать и стабильно давать прибыль в условиях современного рынка – является наиболее дефицитным ресурсом. Сотрудники управленческих структур недостаточно владеют основами ключевых производственных технологий на практике, что не позволяет эффективно управлять финансовыми ресурсными потоками. Руководители производственных структурных подразделений не имеют необходимых экономических знаний для осуществления эффективного управления. Недостаточно материальное и моральное стимулирование инициативных работников и специалистов разных уровней. Отсутствуют также потребности в перманентном повышении базовой квалификации с использованием современных образовательных информационных систем. Инновационные элементы корпоративной культуры, основанные на знаниях высокого уровня, развиты слабо. Отмечается, что подход к решению проблем обновления продукции и технологий компаний и повышение уровня их технологичности на современном этапе в Украине лежит в плоскости организационно-управленческих и технологических преобразований в рамках конкретных предприятий. В качестве одного из главных направлений перевода промышленных компаний в разряд инновационно активных предполагается создание механизма обновления системы управления разных уровней предприятий. В организационном плане, в первую очередь, необходимо сформировать осо-

бое звено структуры управления – инновационное подразделение, которое бы содействовало созданию творческой атмосферы на предприятии и восприятию нового. Возрастание сложности технологий, взаимосвязь экономических и технологических составляющих в новых товарах и процессах, динамика технологического развития требуют создания инновационной культуры предприятия, в которой готовность к изменениям и стремление к ориентированной на потребителя инновационной продукции имеют большое значение. Признаками такой культуры являются понятные цели, стремление к инновациям и способность их осуществлять, готовность к риску, смелость технических решений. Таким образом, и в украинской промышленности рассматривается предпочтение стратегии преобразований, инновационного управления вместо вынужденной стратегии выживания.

Положительный опыт белорусских предприятий, ставших сегодня лидерами своих отраслей промышленности, особый акцент делает на кадровую политику, реструктуризацию, реконструкцию производства – РУП «Белорусский металлургический завод», ПО «Минский тракторный завод», ОАО «Криница», РУП «БелАЗ», ОАО «Брестский чулочный комбинат», РУП «Гомельский литейный завод «Центролит», ОАО «Могилевский металлургический завод», ОАО «Гомельстекло», ОАО «Амкодор», ОАО «Пинскдрев». Среди перечисленных предприятий РУП «Белорусский металлургический завод», ОАО «Криница», ОАО «Пинскдрев» – лидеры рынков своих производственных направлений, причем РУП «Белорусский металлургический завод» является лидером среди отраслевых предприятий стран СНГ по итогам 2006 г. Поэтому такие механизмы преобразований, как реорганизация, реструктуризация, реинжиниринг, диверсификация должны подвергаться пристальному рассмотрению и модернизации.

К основным движущим силам изменений следует отнести знания, технологии, рыночную активность. Эти факторы образуют цепочку событий, влекущую к инновационным процессам в организации. Так увеличение объема знаний способствует росту технологических возможностей, что ужесточает конкуренцию посредством появления новых продуктов, технологий, а это приводит к необходимости проведения изменений в организации.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Я. П. Хило

Белорусский государственный университет, г. Минск

В настоящее время в условиях либерализации экономики и процессов глобализации мирового рынка стремительное развитие науки и инновационной деятельности приобретает для Республики Беларусь стратегическое значение. При решении проблем, связанных с обновлением технической базы производства, освоением и выпуском конкурентоспособной продукции, эффективным проникновением на мировые рынки товаров и услуг, ключевая роль принадлежит инновациям и инновационному развитию.

В современных условиях ускорение инновационного развития Республики Беларусь невозможно без активизации его региональных составляющих. Эффективность инновационной деятельности также находится в прямой зависимости от сте-

пени развития инновационной инфраструктуры, которая оказывает существенное влияние на темпы роста экономики страны.

В настоящее время основным инструментом влияния региональных органов управления на эффективность использования в народном хозяйстве научно-технических разработок являются региональные научно-технические программы областей.

Формирование среднесрочных программ и годовых прогнозов, отраслевых и региональных программ социально-экономического развития осуществляется научно-техническими советами при облисполкомах в соответствии с основными направлениями социально-экономического развития Республики Беларусь, утвержденными постановлением Совета Министров Республики Беларусь 4 ноября 2006 г.

Сегодня по удельному весу занятых в различных технологических укладах, обеспечению прироста валового внутреннего продукта за счет вклада науки, внедрения и эффективного использования достижений технического прогресса экономика Республики Беларусь не является инновационной [1].

Научному потенциалу Республики Беларусь, представленному специализированными институтами Национальной академии наук Беларуси, высшими учебными заведениями, отраслевыми научными и проектными институтами, специальными конструкторскими и конструкторско-технологическими бюро, присуще неравномерное территориальное распределение. Наибольшее число организаций, осуществляющих исследовательские работы, сосредоточено в г. Минске, Гомельской и Витебской областях [2].

Опережающий уровень инновационного развития г. Минска связан с наличием основополагающих научных центров, включая Национальную академию наук Беларуси, достаточно широким выбором места работы для научных кадров, более благоприятными условиями труда, возможностью участия в международном сотрудничестве, а также концентрацией финансовых ресурсов.

В настоящее время главным фактором, сдерживающим инновационную деятельность, большинство предприятий считают недостаток собственных денежных средств. Согласно [1], основным источником финансирования затрат на технологические инновации являлись собственные средства организации, доля которых в 2005 г. составила 77,9 %. В то же время доля республиканского и местного бюджетов в совокупности с бюджетом Союзного государства составила 6,6 %, доля иностранных инвестиций – 1,1 %. Не менее важными экономическими и производственными факторами, препятствующими инновациям, являлись: высокая стоимость нововведений, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, низкий инновационный потенциал организации. На финансирование НИОКР и освоение новой наукоемкой продукции в 2005 г. было направлено 118,8 млрд р. (98,4 % от запланированного объема финансирования) [3].

При формировании адекватной национальной инновационной системы и утверждении доминирующих позиций инновационной экономики возникает ряд задач, требующих незамедлительного решения. Одной из таких задач является значительный уровень дифференциации регионов по уровню научного, научно-технического и инновационного развития. Данная диспропорция во многом определяется занижени-

ем стоимости рабочей силы высшей квалификации. Однако именно человеческий капитал является ключевым элементом развития производства и экономики страны в целом.

В настоящее время в Республике Беларусь существуют отдельные разрозненно функционирующие элементы национальной инновационной системы. Для перехода на инновационный путь развития необходимо, в первую очередь, создать систему эффективного взаимодействия научных и образовательных учреждений, производственных предприятий и специализированных предприятий инновационной инфраструктуры в рамках целостной национальной инновационной системы.

Важным условием повышения эффективности инновационной деятельности является активизация создания в регионах рационального механизма информационного обеспечения научно-технического и инновационного развития. Результативность данного механизма во многом зависит от качества социально-экономического мониторинга региона, генеральная функция которого заключается в обеспечении органов государственного и регионального управления, а также других заинтересованных субъектов информацией о научно-техническом и инновационном потенциале регионов Республики Беларусь. Рационально организованная система мониторинга позволит на регулярной основе формировать информационно-аналитический массив, состоящий из статистических показателей, результатов обследований, патентной, правовой, экспертной, прогнозно-аналитической и других видов информации.

На региональном уровне научно-техническая политика направлена на стимулирование инновационной деятельности с учетом условий, потребностей и экономических возможностей конкретных регионов.

Инновационный путь развития предполагает эффективное взаимодействие научно-технической, производственной, а также финансовой и социальной сфер. Для обеспечения такого взаимодействия в условиях переходной экономики необходима активная государственная политика в области инноваций. Именно государственная поддержка является важным условием, позволяющим оптимизировать процесс научно-технического развития и обеспечивающим необходимые предпосылки для реализации социально-ориентированного прорыва в области технологий.

Л и т е р а т у р а

1. Крюков, Л. М. Формирование экономической среды, благоприятствующей инновационному развитию / Л. М. Крюков // Экон. бюллетень НИЭИ. – 2006. – № 12. – С. 28–30.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2006 : стат. сборник. – Минск : Минстат Респ. Беларусь, 2006. – 615 с.
3. Сержинский, И. Финансирование инновационной деятельности: совершенствование подходов / И. Сержинский, В. Колотухин // Финансы, учет, аудит. – 2007. – № 4. – С. 27–28.

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т. А. Шердакова

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

В современном бизнесе знания и управление ими с целью создания конкурентного преимущества становятся главным корпоративным приоритетом.

*Деймс Широ,
исполнительный директор
PricewaterhouseCoopers*

Опыт развития многих зарубежных стран последней четверти XX в. показал, что гарантией стабильного положения организации являются конкурентные преимущества, основным путем достижения которых является инновационная деятельность. Но для того, чтобы эти преимущества носили долговременный характер, инновационная деятельность должна рассматриваться не как дискретный процесс создания и освоения отдельных новых продуктов и технологий, а как способность организации и ее персонала к постоянному и непрерывному функционированию в режиме инновационного развития. Для этого необходим постоянный прогресс системы знаний организации и эффективное управление ею.

Основную цель управления знаниями можно определить как сокращение дефицита знаний путем их генерации, выявления и диффузии, использования знаний для повышения конкурентоспособности субъекта хозяйствования.

Роль системы знаний в деятельности организации заключается в том, что она:

- обеспечивает квалификационный уровень персонала, создание ключевых компетенций, поддерживающих устойчивые конкурентные преимущества и превращение их в инновации;
 - обобщает накопленный опыт (собственный и конкурентов);
 - формирует интеллектуальный капитал организации;
 - формирует эффективную систему коммуникаций организации;
 - развивает корпоративную культуру организации;
- через ее использование осуществляется мониторинг внутренней и внешней среды [1].

В большинстве компаний знания существуют не в документах, а в индивидуальном или коллективном сознании – так называемые «неявные» знания. Они зачастую интуитивны, невыражаемы словами и редко являются достаточно подробными, чтобы представлять собой самостоятельную ценность. Такие знания могут быть утеряны, если один из сотрудников покидает организацию. Часто бывает и так, что существующие знания не используются, поскольку они не интегрированы в бизнес. Они существуют в виде различных индивидуальных точек зрения и не организованы для создания коллективного разума и образа мышления.

Не выражаемые словами знания невозможно, в отличие от явных знаний, документировать и учесть, но они глубоко и неразрывно вплетены в практику работы предприятия, которую часто называют «корпоративной культурой». Неявные знания включают в себя взаимоотношения между людьми, нормы поведения, общепринятые ценности и стандартные оперативные процедуры. Поскольку неявные знания

непросто детализировать, копировать и распространять, они могут быть источником устойчивого конкурентного преимущества. Поэтому успех в бизнесе все больше определяется тем, насколько хорошо можно применять и использовать созданные внутри компании неявные знания, смешивая их с явными.

В системе управления знаниями, предложенной В. Ю. Котельниковым, можно выделить следующие направления:

Система сбора и анализа как уже имеющихся, так и необходимых в будущем знаний. Поскольку неиспользованные знания устаревают и обесцениваются очень быстро. Использованные же знания создают новые возможности, которые, в свою очередь, порождают новые знания.

Постоянное обучение. Обучение является катализатором развития и источником интеллектуальных ресурсов, используемых для создания устойчивого конкурентного преимущества. При этом в процессе обучения сотрудников обучается и сама организация.

Программа изменения менталитета и поведения сотрудников, включающая такие компоненты, как патронаж со стороны высшего руководства, систему коммуникаций, а также систему поощрений. Основная задача этой программы – изменить поведение людей таким образом, чтобы устранить барьеры, стоящие на пути обмена знаниями.

Организованная и хорошо управляемая творческая деятельность, которая приводит к успешному генерированию новых идей. Системы и процессы управления идеями могут помочь организации сделать поиск новых идей и возможностей делом каждого отдела компании, а также вызвать более широкое и воодушевленное участие менеджеров и сотрудников компании в инновационном процессе. Глядя на одну и ту же проблему разными глазами и слушая соображения своих коллег, эксперты вдохновляются на поиск новых решений за границами очевидного. Важным аспектом является здесь не недостаток идей, а способы оценки, отбора, ранжирования и исполнения этих новых идей.

Примером, подтверждающим наличие хорошо управляемой творческой деятельности, является следующий: компания-производитель бумажных изделий Georgia Pacific попросила 100 своих сотрудников из различных отделов представить идеи новых продуктов. Сотрудники в течение нескольких дней предложили 260 идей, 19 из которых были приняты как достойные внедрения и включены в корпоративный стратегический план на следующий год. Внешняя консультационная маркетинговая компания, нанятая за 250 тыс. дол., в течение 12 недель произвели всего 5 идей, причем все они были идентичны тем, которые создали сотрудники Georgia Pacific [2].

Таким образом, система знаний организации нуждается в развитой системе управления, выступающей в виде реально существующей структуры, с помощью которой управление знаниями приобретает конкретное содержание и конкретное проявление, направленное на получение устойчивого конкурентного преимущества.

Л и т е р а т у р а

1. Казакова, Н. В. Некоторые подходы к управлению знаниями и интеллектуальным капиталом в современной экономике / Н. В. Казакова // Инновации. – 2003. – № 1. – С. 54–60.
2. Котельников, В. Ю. Тен 3: Управление инновациями: стратегический подход. Гибкие корпоративные стратегии выживания и лидерства в новой экономике / В. Ю. Котельников. – Москва : Эксмо, – 2007. – 96 с.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКАХ

И. В. Шершень

Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Воронеж

Современные проблемы корпоративного управления в региональных банках отчасти обусловлены напряженной социально-психологической ситуацией, сложившейся в отечественном банковском менеджменте, а также наличием достаточно спорных моментов в информационно-коммуникативной сфере банковского сектора Российской Федерации (корректность предложения услуг, PR, мотивации и т. п.).

Активно внедряя зарубежный опыт российские банки интенсивно развиваются, расширяют спектр услуг, предлагают инновационные для России банковские операции и осуществляют дифференцированный подход к клиентам (например, элитный Private Banking).

Центральный Банк Российской Федерации в последние годы придает важнейшее значение совершенствованию корпоративного управления в банках. В 2005 г. Банком России были приняты Рекомендации по организации корпоративного управления в кредитных организациях, являющегося одной из стратегических целей развития банковской системы России до 2008 г., при этом предусматривается усиление внимания к достижению прозрачности системы корпоративного управления, совершенствованию систем внутреннего контроля.

В западном менеджменте одна из наиболее употребительных категорий современных теорий – интеллектуальный капитал, который Организация экономического сотрудничества и развития определяет как экономическую стоимость двух неосязаемых активов компании – человеческого и организационного капиталов. Некоторые исследователи учитывают еще одну составляющую – социальный капитал или отношения, «знания» организации, генерированные из знаний отдельных менеджеров в командную «память».

В мировой практике отсутствуют единые устоявшиеся методы измерения интеллектуального капитала, что объясняет отношение к процессу управления интеллектуальным капиталом как к искусству. Однако уже 90 % западных компаний используют при управлении показатели, учитывающие человеческий капитал, около 60 % включили данные показатели в свои системы ключевых индикаторов, 50 % сопоставляют свойства персонала с бизнес-свойствами (эффективность, доходность и т. п.).

Ситуация в России характеризуется меньшей проработанностью вопросов диагностики и управления интеллектуальным капиталом. Для банковского сектора проблемы изучения роли интеллектуального капитала в эффективности деятельности кредитных организаций являются ключевыми, это во многом определяет уровень развития корпоративного управления в банках.

Корпоративное управление большинства отечественных коммерческих банков подразумевает консервативный подход к организации бизнес-процессов, игнорируя достижение социально-значимых целей. Однако социальная ориентированность бизнеса выступает одним из основных факторов в плане достижения конкурентоспособности банка на отечественном рынке, особенно в перспективе вступления в ВТО.

Согласно исследованиям, проведенным Международной финансовой корпорацией (МФК), Ассоциацией региональных банков России и Консалтинговой группой «БФИ» российские банки в наибольшей степени заинтересованы в повышении эффективности деятельности организации посредством совершенствования системы стратегического планирования (69 % респондентов). Низкий показатель внимания

банков к защите интересов вкладчиков (отмечен приоритетным только у 36,6 % респондентов) трактуется как подтверждение правильности сомнений общественности в надежности банков и отсутствии моральной ответственности у банкиров за переданные им на хранение денежные средства. Управленческий аппарат большинства коммерческих банков разрабатывает и прививает элементы позитивной корпоративной культуры в коллективе, однако эффективность данных внедрений в большинстве случаев низкая, т. к. основным мотивирующим стимулом для рядовых банковских работников по-прежнему остается оплата труда.

Безусловной инновацией для российских банков является предложение формирования коммуникативной стратегии, направленной на решение ряда актуальных социальных задач. Коммуникативное стратегическое планирование способствует повышению эффективности труда сотрудников, позволяя оптимальным образом сформулировать корпоративную культуру, в основе которой лежат непреходящие человеческие ценности, лишенную типичных для кредитных организаций крайностей: аскетизма или, наоборот, чрезмерной напыщенности, одинаково вызывающих у банковских работников дискомфорт. Анализ внешней составляющей коммуникаций банка призван выявить круг проблем, связанных с взаимодействием банка с частными и корпоративными клиентами, восприятием его образа в социуме, а также проблем социального характера, которые банк в состоянии решить, заслуживая репутацию и повышая интерес и доверие к банковской деятельности (участие в образовательных форумах по ликвидации финансовой неграмотности, социальных и благотворительных мероприятиях и т. п.).

В настоящее время практически отсутствуют фундаментальные разработки коммуникативной стратегии, учитывающие специфику банковского сектора и базирующиеся на многофакторных комплексных социально-экономических исследованиях, которые позволяют диагностировать и прогнозировать коммуникативное поведение организации с учетом интересов и потребностей общества.

В мировой науке исследованию проблемы формирования коммуникативной стратегии организации уделяется повышенное внимание. Корпоративная коммуникация считается необходимой предпосылкой для стабилизации и устойчивости экономических отношений, реальным фактором, обеспечивающим их конструктивность и высокую степень согласия.

Категория «коммуникативная стратегия» предполагает две интерпретации: как набор принципов построения конкретного коммуникативного акта в условиях убеждения, нейтрального послания и сообщения плохой новости, так и долгосрочный (3–5-летний) коммуникативный план, интегрированный с общей стратегией фирмы. Структура и принципы разработки коммуникативной стратегии разработаны достаточно подробно зарубежными специалистами: Р. Дафтом, А. Ханкоком, Дж. Лэйкиффом и др. Отечественными учеными данная проблема не рассматривалась.

Основной проблемой в достижении эффективной стратегии является осмысление информационного насыщения соответствующих разделов коммуникативного плана. Актуальные на современном этапе зарубежные исследования посвящены выявлению специфики страновых аспектов коммуникативных стратегий, а также некоторым моментам сочетания коммуникативной и общей стратегии для различных отраслей экономики.

Для западных компаний социальная ориентированность стратегического планирования деятельности есть нечто самоочевидное, а для развивающихся стран – это инновация, которая требует учета национальной специфики.

Требует уточнения перспективность использования таких коммуникативных форм, как открытые собрания, всеобщие обучающие программы, межфункциональные, самоуправляемые и команды по улучшению повседневной работы, а также эффективность использования различных коммуникативных средств. В работах, посвященных анализу предпочтений использования средств коммуникации, определена специфика использования как классических (общение лицом к лицу, телефон, бумажный документ), так и новых (электронная почта, классический сайт, чат, блог) средств коммуникации. Поскольку российское общество переходит от высококонтекстовой к низкоконтекстовой культуре, стремясь к европейскому и американскому тренду, то эту разницу в использовании средств коммуникации необходимо учитывать.

Выяснение национальных особенностей коммуникативной стратегии является важным аспектом исследования, но не менее важным, в определении коммуникативной стратегии, является также учет отраслевой специфики и общего направления стратегического курса (развитие, сокращение, стабилизация).

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости переоценки деятельности отечественных банков в плане наращивания интеллектуального капитала, в сфере коммуникаций как внутренних, так и с внешней средой, а также разработки инновационной коммуникативной стратегии банка, призванной устранить многие проблемы корпоративного управления и повысить эффективность своей деятельности посредством улучшения отдельных аспектов качества жизни людей (отказ от некорректных методов продвижения банковских услуг, предупредительное обслуживание, обучение основам финансовой грамотности, участие в социальных и благотворительных программах и т. п.).

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А. Э. Шибeko

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

В условиях рыночной экономики на первый план выдвигаются вопросы повышения окупаемости ресурсов, вкладываемых в развитие агропромышленного производства и повышения финансовой устойчивости агропредприятий, ведущих производство в различных природно-экономических условиях. В соответствии с Указами Президента Республики Беларусь от 19 марта 2004 г. № 138 «О некоторых мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций» и от 14 июня 2004 г. № 280 «О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных организаций» по состоянию на 1 января 2006 г. реорганизовано 506 убыточных сельскохозяйственных организаций, что составляет 40,5 % от количества имевшихся по состоянию на 1 января 2004 г.

Из них 85 продано юридическим лицам-инвесторам как имущественные комплексы, 421 присоединена к сельскохозяйственным, промышленным, обслуживающим и иным организациям республиканской и коммунальной формы собственности.

Самостоятельно обеспечили в 2005 г. выход на безубыточную работу (без проведения процедуры реорганизации) 747 сельхозорганизаций, одна организация – СПК «Серебрянка» Рогачевского района – завершила финансовый год с убытками.

От результатов деятельности реорганизованных сельскохозяйственных организаций во многом зависят результаты работы всего агропромышленного комплекса республики.

По состоянию на 1 января 2006 г. организациям-инвесторам передано в пользование 1,9 млн га сельскохозяйственных земель, что составляет 25,4 % общей площади сельскохозяйственных угодий, находящихся в пользовании сельскохозяйственных организаций республики, в том числе в Брестской области – 165,8 тыс. га (13,8 %), Витебской – 487,9 тыс. га (38,8 %), Гомельской – 254,9 тыс. га (20,9 %), Гродненской – 179,5 тыс. га (16,7 %), Минской – 425,7 тыс. га (26,6 %), Могилевской области – 417,4 тыс. га (36,6 %).

Среднесписочная численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве организаций-инвесторов, составляет 27,6 % от общей численности работающих в сельскохозяйственных организациях республики.

С момента реорганизации убыточных сельхозорганизаций по 1 июля 2006 г. инвестировано 1254,3 млрд р. При этом вложенные собственные средства инвесторов составляют 54,1 %, бюджетные (надбавки, целевые республиканские программы и т. д.) – 21,1 % и кредитные ресурсы – 24,5 %.

Размер инвестиций в расчете на 100 га сельхозугодий в среднем по республике составляет 64,9 млн р. и колеблется от 32,9 млн р. в Витебской области до 115,3 млн р. в Минской области. В среднем на одну реорганизованную убыточную сельхозорганизацию инвестировано 2,5 млрд р.

К наиболее крупным инвесторам относятся: СП ЗАО «Славнефть-Старт» (26,1 млрд р.), ООО «Торговый дом «Ждановичи» (18,9 млрд р.), ЗАО «Выставочный центр «Аквабел» (5,7 млрд р.), СП «Унибокс» ООО (5,0 млрд р.), ЗАО «Витэкс» (4,1 млрд р.), ОАО «Белтрубопроводстрой» (4,1 млрд р.).

Из общего объема инвестиций 557,2 млрд р. (44,4 %) направлено на закупку удобрений, семян, ГСМ, запасных частей и других материалов, 240,8 млрд р. (19,2 %) закупку техники, 104,2 млрд р. (8,3 %) – реконструкцию и строительство ферм, 61,4 млрд р. (4,9 %) – строительство жилья и объектов соцкультбыта, 137,9 млрд р. (11,0 %) – выплату заработной платы, 152,8 млрд р. (12,2 %) – прочие направления.

Принятые инвесторами меры в целом оказали положительное влияние на результаты работы реорганизованных организаций, о чем свидетельствует положительная динамика их развития.

Так, производство валовой продукции в реорганизованных организациях увеличилось за первое полугодие 2006 г. по сравнению с соответствующим периодом 2003 г. на 53,6 %.

Производство молока возросло за рассматриваемый период на 60,0 %, скота и птицы – на 55,7 %, продуктивность молочного стада возросла на 61,0 %.

Отмечается положительная динамика в росте поголовья животных. Поголовье крупного рогатого скота увеличилось на 18,9 %, свиней – на 20,6 %. Среднемесячная заработная плата работников с момента продажи возросла почти в три раза.

За рассматриваемый период сельскохозяйственными структурами получено 93,2 млрд р. прибыли (за первое полугодие 2003 г. убытки составляли 24,3 млрд р.).

Вместе с тем, по итогам работы за первое полугодие 2006 г. 17 сельскохозяйственных структур допустили снижение объема валовой продукции по сравнению с аналогичным периодом 2003 г., в том числе по Брестской области – 1, Витебской – 5,

Гомельской – 2, Гродненской – 1, Минской – 2, Могилевской области – 5 организаций, по Белкоопсоюзу – 1 организация. Кроме того, 24 организации получили убытки, в том числе по Брестской области – 4, Витебской – 4, Гродненской – 1, Минской – 14, Могилевской области – 1 организация.

Анализ форм реформирования свидетельствует о том, что организациями, которые приобрели имущественные комплексы убыточных сельскохозяйственных организаций по договорам купли-продажи, инвестировано по 125 млн р. в расчете на 100 га сельхозугодий, а инвесторами, присоединившими убыточные сельскохозяйственные организации, вложено – 54,8 млн р. Темпы роста производства валовой продукции сельского хозяйства инвесторов, которые приобрели имущественные комплексы убыточных сельскохозяйственных организаций по договорам купли-продажи, составляют 88,7 %, в то время как инвесторов, присоединивших убыточные сельскохозяйственные организации, – 46,5 %. Такая же закономерность прослеживается и при анализе других показателей, характеризующих эффективность сельскохозяйственного производства.

В процессе функционирования реорганизованных убыточных сельхозорганизаций имеет место ряд проблемных вопросов, сдерживающих их дальнейшее развитие.

В некоторых случаях следует отметить непродуманный подход к подбору организаций-инвесторов на местах. Отдельные инвесторы к моменту реорганизации находились в сложном финансовом положении и, следовательно, не могли положительно воздействовать на финансовое оздоровление переданных им как имущественные комплексы убыточных сельскохозяйственных организаций.

В настоящее время в Минской области по причине несостоятельности как инвесторов отдельных юридических лиц рассматривается вопрос о замене 2 инвесторов.

В целом по республике на 1 января 2004 г. 95 убыточных сельскохозяйственных организаций (18,8 % от общего количества реорганизованных в течение 2004–2005 гг. сельхозорганизаций) присоединено к убыточным организациям.

По Витебской области, таким образом, реорганизовано 43 сельхозорганизаций (32,3 % от количества реорганизованных), в Могилевской области – 27 (32,9 %) организаций, что привело к простому механическому сокращению количества убыточных сельхозорганизаций, не достигнув при этом цели инвестирования и повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Следует отметить, что льгота, предусмотренная подпунктом 1.7.3 Указа Президента Республики Беларусь от 19 марта 2004 г. № 138, в части ежегодного приобретения сельскохозяйственной техники, оборудования и запасных частей к ним на сумму, эквивалентную 150 000 евро, с уменьшением общего размера соответствующих платежей в бюджет на данную группу инвесторов не распространяется.

Требуют уточнения и порядок расчетов за проданные имущественные комплексы сельскохозяйственных производственных кооперативов и направления использования средств, полученных от их продажи. Организации, выкупившие имущественные комплексы убыточных сельскохозяйственных организаций, не всегда в установленный договором срок уплачивают стоимость приобретенного имущества.

До настоящего времени не во всех реорганизованных сельхозорганизациях переданы на баланс местных исполнительных органов объекты социальной инфраструктуры и культурно-бытового назначения.

Определенные трудности испытывают инвесторы при использовании мелиорированных земель, т. к. имеет место неудовлетворительное состояние мелиоративных систем.

Не все сельскохозяйственные структуры, созданные в результате приобретения имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных организаций, обеспечены кадрами. Так, в организациях Минской области уровень обеспеченности кадрами рабочих профессий составляет 93,2 %, главными специалистами – 88,0 %.

Решению вопросов по привлечению и закреплению специалистов и кадров рабочих профессий могло бы в значительной мере способствовать строительство жилья и создание необходимых социально-бытовых условий для молодых специалистов.

Несмотря на ведение отдельного учета объемов производства сельскохозяйственной продукции, финансовые результаты по невыделенным в самостоятельные подразделения структурам отдельно не определяются, что затрудняет возможность объективной оценки конечных результатов работы инвесторов.

Своевременное и конструктивное решение названных проблем позволит значительно повысить финансовую устойчивость и эффективность управления инвестициями в реорганизованных сельскохозяйственных организациях.

ИННОВАЦИОННАЯ ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

С. Н. Шкарлет

Черниговский институт информации бизнеса и права, Украина

Анализ первоисточников мировой и отечественной экономической литературы в области исследования сущности инноваций, а также современные тенденции глобализации экономики, развитие электронной коммерции и первостепенная роль формирования конкурентоспособности предприятия в контексте обеспечения его безопасности и последующего развития, позволяет в общем порядке сформулировать собственное определение этой экономической категории в контексте ее первоосновы процесса формирования и активизации экономической безопасности предприятия. В таком контексте инновации нам представляются как все качественные изменения креативного характера в сфере технологии, структуры, организации, менеджмента и маркетинга, которые характеризуются новизной и оригинальностью на данном предприятии, на данном рынке, в регионе или в целом мире.

Инновации являются результатом творческого мышления, которое в новом аспекте может объединять уже известные методы, элементы, правила и т. д., для создания нового продукта, или влияния на технологический, организационный или операционный процесс его производства. В таком контексте экономическим смыслом инноваций является повышение эффективности хозяйственной деятельности и формирование экономической безопасности предприятия, а инновационность предприятия является процессом изменений, имеет динамический характер, являясь при этом составной частью комплекса стабилизационных мер и процедур хозяйственной деятельности предприятия, направленных на создание надежной системы экономической безопасности с обязательной инновационной составляющей в ее основе.

Исходя из вышеизложенного, мы предлагаем следующие шаги на пути укрепления, на инновационной основе, экономической безопасности украинских предприятий:

– в рамках технологической безопасности – закрытие низкорентабельных и убыточных предприятий; изменение системы оплаты труда научных кадров; соз-

дание новых организационно-производственных структур; использование лизинга; активное участие в международных выставках, семинарах;

– в рамках ресурсной безопасности – совершенствование системы расчетов; повышение производительности работы; увеличение капиталовложений в ресурсосберегающие технологии; стимулирование «ресурсного» направления инновационной деятельности;

– в рамках финансовой безопасности – применение принципа соблюдения критических сроков кредитования; создание информационного центра, долговых обязательств предприятий: создание в структуре информационного центра специальной группы финансовых работников по проверке своевременности и полноты уплаты налогов и других обязательных платежей; использование новых форм партнерских связей;

– в рамках социальной безопасности – приближение уровня оплаты труда к показателям развитых стран; делегирование полномочий персоналу среднего звена; повышение квалификации персонала; заинтересованность администрации предприятия в трудоустройстве безработных; развитие социальной инфраструктуры предприятия; повышение материальной ответственности персонала за результаты своей работы.

В целом отметим, что семантика и морфология экономической безопасности предприятия является сублимацией нескольких обязательных признаков ее формирования, в соответствии с которыми основой состояния экономической безопасности предприятия и главным элементом активизации процесса формирования такого состояния есть механизм обеспечения сбалансированного и непрерывного инновационного развития. В свою очередь, экономическая безопасность достигается с помощью использования всех видов ресурсов и предпринимательских возможностей, в соответствии с которыми гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамического научно-технического и социального развития, предотвращение внутренних и внешних отрицательных влияний. Основой процесса формирования, а соответственно и состояния (потенциала) экономической безопасности предприятия, являются механизмы и мероприятия активизации его всестороннего инновационного развития. Именно инновационное развитие предприятия есть одна из движущих сил экономического развития, усиление конкуренции, трансферта технологий, промышленной реструктуризации, образования глобальных предприятий, роста объемов торговли услугами (включая финансовые, юридические, управленческие, информационные и другие виды «невидимых» услуг, которые превращаются в основной фактор международных торговых отношений), что формирует основу экономической безопасности предприятия в современных условиях.

В связи с вышеизложенным, необходимо и дальше рассматривать проблему инноваций, инновационного развития, как основных факторов активизации процесса формирования экономической безопасности предприятия.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

А. Г. Ефименко

Могилевский государственный университет продовольствия, Беларусь

В Государственной программе возрождения и развития села на период 2005–2010 годы, исходя из перспективной потребности, в основном определены общие направления развития сферы услуг в АПК, в том числе автотранспортных. В то же время решение проблемы не просматривается однозначно, поскольку становление рынка услуг, создание соответствующей инфраструктуры зависит от общего состояния на макро- и микроуровне, проводимой экономической политики, формирования конкурентной среды, обеспечения равных условий функционирования для хозяйствующих субъектов различной формы собственности.

Формирование рыночных отношений в Республике Беларусь потребовало разработки теоретических, методологических и практических аспектов автотранспортного обслуживания агропромышленного производства в соответствии с новыми экономическими условиями. Результаты выполненного исследования позволили сформулировать концепцию эффективного функционирования рынка автотранспортных услуг в АПК. Предлагаемый подход позволяет: во-первых, создать общеэкономические условия, обеспечивающие оптимальное функционирование системы автотранспортного обслуживания организаций АПК и осуществление расширенного воспроизводства сельскохозяйственной продукции; во-вторых, в определении важнейших особенностей, присущих рынку автотранспортных услуг в АПК, проявляющихся в необходимости поддержания определенного соотношения спроса и предложения; в-третьих, в выработке стратегии, тактики и перспективных направлений формирования и эффективного развития рынка автотранспортных услуг в АПК Республики Беларусь.

Объектом исследования явились организации и их подразделения системы автотранспортного обслуживания агропромышленного производства всех уровней, конкретные автотранспортные организации различных форм собственности и хозяйствования. Предметом исследования – процесс формирования и развития рынка автотранспортных услуг в АПК.

Рынок автотранспортных услуг в АПК включает экономические отношения, посредством которых регулируются все стадии, связанные с производством, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции и формируются экономические связи между всеми хозяйствующими субъектами рынка. Эффективный рынок автотранспортных услуг в АПК определен как совокупность юридически и экономически самостоятельных производителей и потребителей этих услуг, а также ряда инфраструктурных подразделений, взаимодействующих на определенной территории по поводу купли-продажи услуг. Сбалансированный по спросу и предложению рынок автотранспортных услуг в АПК представляет новую модель хозяйствования, выражающую куплю-продажу услуг, за счет которых осуществляются хозяйственные связи между всеми его субъектами.

В ходе дальнейших исследований установлено, что успешная деятельность организаций АПК на рынке услуг в большей степени определена тем, насколько система автотранспортного обеспечения производства соответствует его организационно-экономическим и технологическим условиям. Уровень автотранспортного

обеспечения агропромышленного производства зависит от наличия и состояния грузового автомобильного парка, возможности его обновления, степени износа. За 1995–2006 гг. в отрасли значительно сократился парк грузовых автомобилей – на 36,1 тыс. шт., а уровень обеспеченности сельского хозяйства грузовыми автомобилями составил 46,2 % к нормативной потребности, что увеличило нагрузку пашни в расчете на единицу транспорта. В связи с этим сроки выполнения технологических операций увеличились по сравнению с 1990 г. в среднем на 30 %, удельный расход топлива повысился на 10–16 % в сравнении с нормативным, затраты на содержание и эксплуатацию составляют 35–55 % в структуре себестоимости продукции. В этой связи актуальной задачей является повышение технического обеспечения и обновления грузового автомобильного парка Республики Беларусь.

Исследованиями установлено, что функционирование эффективного рынка автотранспортных услуг в АПК предполагает рациональный выбор транспортных средств при перевозках различных грузов. Необходимо отметить, что внутренние перевозки организациями АПК, как правило, осуществляются за счет собственных грузовых автомобилей. Для выполнения внешних перевозок используется в основном привлеченный транспорт Республиканского автотранспортного унитарного предприятия «Минскагротранс», автотранспортные подразделения Республиканского объединения «Белагросервис», другие автотранспортные организации и частные лица.

Проведенные исследования показали, что в период 2002–2006 гг. наметилась тенденция к сокращению перевозок грузов и росту грузооборота. Снижение уровня рентабельности оказываемых услуг произошло за счет уменьшения суммы прибыли и роста себестоимости автотранспортных услуг в 4,5 раза. Следовательно, обслуживающим АПК автотранспортным организациям и подразделениям необходимо активизировать работу по повышению эффективности автотранспортных услуг на рынке.

Исследования рынка автотранспортных услуг в АПК Республики Беларусь показали, что современные условия позволяют расширить сферу функционирования автотранспортных услуг таким образом, чтобы полностью удовлетворять требования заказчиков с наименьшими издержками. Новый подход к формированию и функционированию рынка автотранспортных услуг в АПК означает его изучение в разных аспектах: приспособление ассортимента предлагаемых автотранспортных услуг к специфическим требованиям заказчиков; активное формирование спроса на услуги грузового автомобильного транспорта с целью получения доходов.

Проведенные исследования позволили установить, что наибольший удельный вес будет приходиться на специализированные автотранспортные перевозки в АПК, которые обслуживают определенный регион, а также специализация по виду перевозимых грузов, по характеру маршрутов. Специализация позволяет отдельным автотранспортчикам занять свое место на рынке транспортировки грузов и обеспечит необходимую величину прибыли автотранспортным организациям и подразделениям АПК, которая неразрывно связана с качеством услуг.

Выполненные исследования показали, что в комплексе предложенные подходы повышения эффективности автотранспортного обслуживания АПК обеспечат увеличение объема грузовых перевозок, снижение себестоимости услуг, достижение более высокого качественного уровня обслуживания всех отраслей АПК, повышение его конкурентоспособности на рынке услуг в современных условиях хозяйствования Республики Беларусь.

Литература

1. Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы. – Минск : Беларусь, 2005.
2. Ефименко, А. Г. Экономический механизм рыночных отношений в системе автотранспортного обслуживания АПК : монография / А. Г. Ефименко. – Минск : БГЭУ, 2006. – 216 с.

ПРИОРИТЕТНОЕ РАЗВИТИЕ МЯСОМОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ

А. Глаз, А. Ефименко

Могилевский государственный университет продовольствия, Беларусь

В рамках реализации Программы развития мясной и молочной промышленности на 2005–2010 гг. в Республике Беларусь на первом этапе в 2005–2006 гг. проведены модернизация и техническое перевооружение 36 организаций мясной и молочной промышленности, на что направлено 273,3 млрд р., в том числе по мясной промышленности – 55 млрд р., по молочной – 218,3 млрд р. Финансирование инвестиций осуществлялось за счет следующих источников: кредиты банков – 118,1 млрд р., собственные средства организаций – 117,6 млрд р., бюджет г. Минска – 14,9 млрд р., другие источники – 22,7 млрд р. Организациям мясной и молочной промышленности в целом на техническое переоснащение направлено 479,5 млрд р., при этом фактическое освоение финансовых средств на техническое перевооружение мясомолочной отрасли в 2005–2006 гг. по программе составило 273,3 млрд р., другие источники – 206,3 млрд р.

Как отмечает З. М. Ильина [2, с. 74] «финансовые вложения и их отдача при инвестировании собственной экономики в долгосрочном периоде более эффективны по сравнению с краткосрочным периодом, где ввоз товаров из-за рубежа, в том числе по демпинговым ценам может иметь несомненные текущие преимущества. Вложения в собственную экономику для производства продовольствия гарантируют стабильность на рынке и имеют более длительный эффект, связанный с амортизацией основных средств, а также обеспечивает занятость населения, что в современных условиях является основным критерием оценки многих программ развития. В Республике Беларусь, когда требуется техническое перевооружение практически всех отраслей АПК, мультипликативный эффект от вложений в собственную экономику в 4–5 раз превышает разовые преимущества импорта, хотя и не в таких размерах, ...можно сделать вывод о приоритетном значении собственного производства продовольствия».

Проведенная работа по оптимизации численности молокоперерабатывающих организаций позволила сконцентрировать производство продукции на крупных технически оснащенных организациях, перераспределить сырьевые потоки.

Загрузка производственных мощностей по переработке молока увеличилась с 80 % в 2005 г. до 85 % в 2006 г., при этом необходимо отметить, что в 2006 г. по сравнению с 2005 г. уровень использования производственных мощностей по производству масла увеличился на 5 п. п., сыров твердых – на 3 п. п., цельномолочной продукции – на 6 п. п., молочных консервов – на 12 п. п.

В Республике Беларусь молочная промышленность специализируется по следующим направлениям: цельномолочная промышленность (городские молочные комбинаты), маслодельная, сыродельная, молочно-консервная и производство мороженого. В динамике за 2005–2006 гг. увеличилось производство основных видов мясной и молочной промышленности: цельномолочной продукции – 15,2 %, сыров жирных – 23,1 %, сухого обезжиренного молока – 20,2 %, консервов молочных – 34,2 %, колбасных изделий – 9,6 %.

Необходимо отметить, что в динамике за 2004–2006 гг. изменилась структура переработки молока. В 2006 г. сельскохозяйственные организации произвели 4537,9 тыс. т молока, что на 9 % выше, чем в 2005 г. Молокоперерабатывающими организациями переработано 4262,5 тыс. т молока базисной жирности, при этом 22 % ресурсов молока направлено на производство сыра, 41 % – на производство

масла. В структуре переработки молока увеличился удельный вес цельномолочной продукции – на 3 п. п., сыров жирных – на 4 п. п., молочных консервов – на 1 п. п., мороженого – на 0,6 п. п.

На переработку организациям мясной промышленности в 2006 г. поступило 480,8 тыс. т скота, что на 15,7 % выше, чем в 2005 г. Удельный вес поставок скота на мясокомбинаты составил 66,7 %. В динамике за 2005–2006 гг. уровень использования производственных мощностей по производству мяса в целом в Республике Беларусь увеличился на 8,4 п. п., в том числе в Минской области – на 24,1 п. п.

В 2006 г. реализовано на экспорт молокопродуктов на сумму 604159 тыс. дол. США (по сравнению с 2005 г. темп роста составил 124,7 %), мясопродуктов – 371591 тыс. дол. США (по сравнению с 2005 г. темп роста составил 128,4 %). За 2004–2006 гг. произошел рост экспорта основных видов молочной продукции: цельномолочной продукции на 110 %, сыров твердых – 36 %, консервов молочных – 32 %, сухого обезжиренного молока – 20 %.

В целом по Республике Беларусь в 2006 г. перерабатывающими организациями мясной и молочной промышленности получено чистой прибыли 108,2 млрд р.

Проведенные исследования показали, что техническое переоснащение позволило внедрить международные стандарты управления качеством: ИСО серии 9000 в 71 организациях мясной и молочной промышленности, систему анализа рисков и критических контрольных точек (НАССР) в 34 организациях. В ОАО «Бабушкина крынка» система управления качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе принципов НАССР внедрена и функционирует в цехе производства детского питания.

В рамках технического перевооружения проведены мероприятия, направленные на применение безотходных технологий при переработке сырья, расширение ассортимента, повышение конкурентоспособности производимой продукции, снижение энергозатрат.

В мясной отрасли: введены в эксплуатацию линия убоя крупного рогатого скота, линия по производству пельменей, конвейер разделки мяса; осуществляется реконструкция холодильников и одного компрессорного цеха, переоснащение мясожировых производств, шести колбасных и полуфабрикатных производств, монтаж линии убоя свиней; переоснащение двух участков по производству сухих животных кормов.

В молочной отрасли: ведется монтаж восьми линий по производству цельномолочной продукции, линии по производству жестебанки, осуществляется модернизация трех участков сухого молока, строительство цеха по производству твердых сыров и др.

Реализация вышеназванных задач, предложенных мер и мероприятий направлена на увеличение объемов мясомолочной продукции, оптимизацию ассортимента производимой продукции с учетом конъюнктуры рынка и экономической эффективности.

Литература

1. Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 гг. – Минск : Беларусь, 2005.
2. Гусаков, В. Г. Продовольственная безопасность: вопросы теории и практики / В. Г. Гусаков, З. М. Ильина. – Минск : Ин-т аграр. экономики НАН Беларуси, 2004. – 136 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Г. А. Гончаров

Даугавпилсский университет, г. Даугавпилс, Латвия

В экономической системе домохозяйства, наряду с предприятиями занимают важные и значимые позиции при производстве продукта. Домохозяйство можно рассматривать, как группу членов семьи совместно проживающих и сообща принимающих финансовые решения. На функционирование домохозяйств оказывают влияние практически все решения по регулированию экономических процессов, в том числе инвестиционные решения, как фактор интенсификации, совершенствования домохозяйств.

Проблемы экономического развития нашли яркое проявление в функционировании Латвийских домохозяйств при переходе к рыночным отношениям. Ведь абсолютно вся работа по переориентации экономики на рыночных принципах реализуется в стране не только для совершенствования конкурентной среды функционирования хозяйственных единиц, но и для повышения их конкурентоспособности.

Домашние хозяйства размещены неравномерно по территории страны. Если количество всего населения принять условно за 100 % (учитывая, что состав домохозяйств по численности участников в среднем составляет 2,3), то например в Риге (как отдельном регионе, в соответствии с принципами административно-территориального районирования), Рижском, Видземском, Курземском, Земгальском и Латгальском регионах проживают соответственно 31,7; 16,4; 10,5; 13,4; 12,5; 15,5 % населения. (Здесь и далее данные по: «Report on the Economic Development of Latvia» – www.em.gov.lv-10.10.2007). Различен и вклад домохозяйств регионов в создание добавочного продукта регионов, соответственно, в формирование Валового внутреннего продукта страны. Например, на начало 2005 г., в Риге показатель валового внутреннего продукта на одного жителя (по паритету покупательной способности) составлял 18150 денежных единиц, в Рижском районе – 6115, в регионах-Видземском, Курземском, Земгальском и Латгальском – соответственно 5901; 8752; 5119 и 4599 денежных единиц. Получается, что вклад столицы и прилегающих регионов в создание валового внутреннего продукта страны – больший (по сравнению с другими регионами). в связи с более совершенной технической оснащенностью предприятий, расположенных на этих территориях. Значит и домохозяйства, расположенные здесь, более «состоятельные», поскольку пользуются благами выгодного (с технической и индустриальной точек зрения) расположения.

Поэтому в идеале, хотелось бы предположить, что инвестиции, как дополнительные финансовые ресурсы, было бы целесообразно использовать для выравнивания уровней производительной и социально-экономической структуры регионов, прежде всего «уступающих» по этим показателям высокотехнологичным (и уже оснащенным современными механизмами и инфраструктурой) территориям.

Другая сторона использования инвестиций для развития конкурентной среды состоит в том, что инвестиционные потребности домашних хозяйств учитываются не в полной мере. Это снижает эффективное функционирование хозяйства. Ведь если значительная часть инвестиций «оседает» в столице и Рижском регионе, то на долю остальных регионов страны приходится меньшая часть ресурсов, домохозяйствам приходится функционировать в стесненных, неравных условиях конкуренции. У некоторых экспертов даже сформировалась точка зрения, согласно которой сложив-

шийся (существующий) порядок распределения инвестиций как бы превратился в фактор усиления неравенства конкурентных условий производства добавленной стоимости домохозяйствами и предприятиями. Чем можно объяснить такое несоответствие?

Полагаем, что сложившееся противоречие, когда стремление использовать инвестиции для выравнивания условий конкурентной среды приводит к противоположному результату, объясняется предпочтениями инвесторов использовать развитую инфраструктуру центральных регионов страны и граничащих с ними. А кроме того, несовершенством механизма распределения привлекаемых средств. Поэтому проблема улучшения распределительного механизма привлекаемых инвестиций (в том числе иностранных) должна стать предметом пристального регионального анализа.

Другая проблема привлечения инвестиций связана с их размещением среди предпринимателей и домохозяйств. Например, с 2004 по 2006 г. прирост инвестиций составил 81 %, или в среднем 18 % в год. Однако конечный расчет эффективности распределения инвестиций практически не проводится. Например, на начало 2007 г. на долю домохозяйств пришлось примерно 44 % кредитов нефинансовых организаций, кроме того 55 % от суммы кредитов этих организаций было выдано предприятиям (в том числе – 9 % предприятиям финансового сектора). Но пока не используется методика, позволяющая доказать правильность и рациональность именно таких пропорций распределения.

Правда результативность стремления повысить конкурентоспособность домашних хозяйств можно установить, пользуясь косвенными показателями. Тогда можно заключить наличие положительных результатов инвестирования. Например, в ходе самооценки участников домашних хозяйств установлено, что доля домашних хозяйств, удовлетворенных материальными условиями своего функционирования на начало 2007 г. составила 75 % от всего их количества (по сравнению с 37 % на начало 2004 г.). Одновременно сократилась доля домашних хозяйств, недовольных своими материальными условиями. На начало 2007 г. эта величина составила 25 % (по сравнению с 63 % на начало 2004 г.). Получается, что усилия по выравниванию условий конкурентной среды функционирования домохозяйств становятся более благоприятными.

Можно констатировать, что большинство домохозяйств в настоящее время функционируют, реализуя модель потребительского поведения- зарабатывают, чтобы тратить, стремясь моментально повысить качество жизни. В условиях высокой инфляции в хозяйстве (более 11 % на начало 2008 г.) такая модель существования для хозяйства в целом- нерациональна. Рыночный субъект, которым является домохозяйство, должен существовать не только сегодняшним днем, но заботиться о перспективе. Другими словами, домохозяйство само может рассматриваться как субъект инвестирования, как инвестор.

В настоящее время в стране реализуются несколько проектов по формированию у участников домохозяйств «склонности к накоплению». Эти программы осуществляются с целью «связать» свободные денежные средства, заработанные домохозяйствами. Например, 21 коммерческий финансовый субъект (банки и их филиалы) в ноябре 2006 г. предложили домохозяйствам и их участникам новый продукт – доходный депозит (10,25 % по трехмесячным вложениям на срок). Расширились предложения участвовать в приобретении новых финансовых продуктов, в том числе, фондов пенсионной системы второго уровня (консервативные, сбалансированные, прибыльные, предлагающих 24 пенсионных плана). Появились предложения участ-

вовать в работе частных пенсионных фондов (5 финансовых организаций предлагают 15 фондов). С предложениями активно выступают 27 местных фондов открытых вложений (фонды акций, фонды фондов, фонды сбалансированного типа, фонды облигаций и фонды денежного рынка с высокой доходностью).

Полагаем, что рассмотренные тенденции в использовании инвестиционного фактора повышения эффективности функционирования домохозяйств и совершенствования конкурентной финансовой сферы на рынке нуждаются в разработке методики оценки распределения реализации финансовых инвестиций и оценки этой деятельности.

Л и т е р а т у р а

1. Report on the Economic Development of Latvia. – Riga. – 2007, july. – 185p.
2. www.em.gov.lv.

Научное издание

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

**Тезисы докладов
V Международной
научно-практической конференции
Гомель, 29–30 ноября 2007 г.**

Редактирование и корректура: *Н. Г. Мансурова, Н. И. Жукова,
Н. В. Гладкова, С. Н. Санько*

Компьютерная верстка: *Е. Н. Герасименко,
Н. Б. Козловская,
Н. В. Широглазова*

Подписано в печать 14.11.2007 г.

Формат 60x84/8. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».
Ризография. Усл. печ. л. 41,85. Уч.-изд. л. 33,3. Тираж 150 экз.
Заказ № /176.

Издатель и полиграфическое исполнение:
издательский центр учреждения образования
«Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого».
ЛИ № 02330/0131916 от 30.04.2004 г.
246746, г. Гомель, пр. Октября, 48.