

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ П. О. СУХОГО»

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Тезисы докладов
VI Международной
научно-практической конференции

В двух частях

Часть 2



Гомель 2009

ISBN 978-985-420-912-8



9 789854 209128 >

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ П. О. СУХОГО»

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ
СИСТЕМ

Тезисы докладов
VI Международной
научно-практической конференции
Гомель, 26–27 ноября 2009 г.

В двух частях
Часть 2

Гомель 2009

УДК 330(043.2)
ББК 65.011.3я431
С83

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
канд. экон. наук, доц. Н. П. Драгун

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. VI Междунар. науч.-практ. конф., Гомель, 26–27 нояб. 2009 г. В 2 ч. Ч. 2
/ М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого ; под общ.
ред. Р. И. Громыко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2009. – 176 с.

ISBN 978-985-420-912-8.

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 65.011.3я431

ISBN 978-985-420-912-8 (ч. 2)
ISBN 978-985-420-911-1

© Оформление. Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», 2009

**СЕКЦИЯ V. ПРОБЛЕМАТИКА МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ**

<i>Бердин А. Ю.</i> Стратегия развития товаропроводящих сетей промышленного предприятия на примере ОАО «Гомельстекло».....	7
<i>Ищенко Н. С., Юрченко Е. Г.</i> Современные мотивации развития экологического туризма и механизмы его регулирования.....	9
<i>Кальченко О. М.</i> Туристический кластер как фактор повышения конкурентоспособности региона.....	11
<i>Карчевская Е. Н., Лаханская Е. В.</i> Гостиничное хозяйство Гомельской области: исследование спроса	13
<i>Карчевская Е. Н., Савченко Е. С.</i> Концептуальные аспекты оценки конкурентоспособности туристского комплекса	15
<i>Ковалев М. Н.</i> Организация промышленного сервиса сельхозмашин	17
<i>Короткевич А. И., Трубенко М. А.</i> Основные направления повышения уровня конкурентоспособности промышленного предприятия	19
<i>Короткевич Л. М., Хацанкова Т. В.</i> Оптимизация товарного ассортимента предприятия на основе моделирования денежных потоков	21
<i>Лизакова Р. А., Бердин А. Ю.</i> Стратегическое планирование распределительной политики промышленного предприятия.....	24
<i>Мигурский П. С., Беляев А. А.</i> Маркетинговые решения в условиях мирового экономического кризиса.....	26
<i>Михарева В. А.</i> Принятие управленческих решений на основе маркетинговых исследований.....	27
<i>Овсянникова А. А.</i> Рекламный рынок в экономике различных стран	29
<i>Протасеня В. С.</i> Емкость рынка машиностроительной продукции: методы и инструменты оценки	31
<i>Прудникова О. А., Овсянникова А. А.</i> О продвижении на рынок функциональных продуктов питания.....	33
<i>Соловьева Л. Л., Лапицкая Л. М.</i> Ситуационные факторы: содержание и роль в изучении потребителей.....	35
<i>Соловьева Л. Л., Пархоменко Е. А.</i> Улучшение ассортиментной политики промышленного предприятия	37
<i>Челяпина Ю. Е.</i> Определение оптимального объема выборки как фактор повышения эффективности маркетинговых исследований.....	39
<i>Бэкта М., Мазур А.</i> Проблемы развития туристики между Польшей и Беларусью.....	42

**СЕКЦИЯ VI. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

<i>Барышев В. А.</i> Охрана прав на товарный знак в сети Интернет	44
<i>Ивашкевич Е. Ф.</i> Социальная функция собственности как объект конституционного регулирования.....	46
<i>Ищенко Н. С.</i> Инновационная деятельность и договор на выполнение научно- исследовательских опытно-конструкторских и технологических работ.....	48
<i>Казанцев Е. Ю.</i> Имущественные отношения в частном унитарном предприятии	50
<i>Кацубо С. П.</i> К вопросу о требованиях и ограничениях осуществления предпринимательской деятельности	52
<i>Коновалова Ж. Ч., Коновалов В. А.</i> Организационно-правовые меры управления дебиторской задолженностью организаций потребительской кооперации	54

<i>Корнилова Т. Ю.</i> К вопросу о правоспособности коммерческой организации: общий взгляд на проблему	56
<i>Кравчук Е. В.</i> Дефиниция страхового случая в обязательном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	58
<i>Кузьмич И. П.</i> Понятие государственного регулирования сельского хозяйства в науке аграрного права	60
<i>Кучвальская И. В.</i> Концепция противодействия коррупции нуждается в пересмотре	62
<i>Лизакова Р. А., Ищенко Н. С.</i> О поддержке малого и среднего предпринимательства в свете нового законопроекта	64
<i>Песенко С. В.</i> Прокурорский надзор в сфере осуществления хозяйственной деятельности	67
<i>Суркова И. С.</i> Природоохранные учреждения как субъекты управления и хозяйствующие субъекты: промежуточные итоги административной реформы	69
<i>Хватик Ю. А.</i> Исследование института защиты гражданских прав на современном этапе в Республике Беларусь	70
<i>Шантырева Е. А.</i> Актуальные проблемы мирового соглашения в хозяйственном судопроизводстве Республики Беларусь	72
<i>Швед Н. А.</i> Инсайдерская информация: проблемы правового регулирования	74
<i>Шитиков А. В.</i> Проблемы защиты коммерческой тайны в процессе осуществления хозяйственной деятельности	76
<i>Сарнавская Н. Н.</i> Субъекты ответственности за необоснованное списание акций	78
<i>Шингель Н. А.</i> Правовые аспекты планирования социально-экономического развития сельской местности	80

СЕКЦИЯ VII. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

<i>Аверченков В. И., Кожухар В. М., Сазонова А. С.</i> Научный потенциал региона: сущность и роль в инновационном развитии	83
<i>Алексеев Н. А.</i> Особенности современного этапа реализации и финансирования приоритетных направлений Национальной инновационной системы Республики Беларусь	84
<i>Алиев Ш. Т.</i> Важность совершенствования механизма управления в промышленных секторах Азербайджана в современных условиях	86
<i>Баранов А. М.</i> Информационный кластер как механизм инновационного управления производственно-хозяйственной системой	89
<i>Боломчук Б. В.</i> Анализ существующих подходов к трактовке экономической сущности диверсификации деятельности предприятия	91
<i>Волкова Ю. А.</i> Совершенствование механизма управления инновационной деятельностью промышленного предприятия (на примере РУП «Гомсельмаш»)	93
<i>Вшивков А. А., Новоженюк В. М.</i> Механизм оценки эффективности инновационной деятельности	96
<i>Гиль М. О.</i> Актуальные проблемы поддержки малого инновационного предпринимательства в Республике Беларусь	100
<i>Голуб В. А., Короткевич А. И., Короткевич Л. М.</i> Классификация инноваций на основе информационного подхода	103
<i>Голуб М. В.</i> Управление инновационными процессами на региональном уровне	104
<i>Драгун Н. П.</i> Источники конкурентных преимуществ диверсифицированных предприятий	106
<i>Карпей Т. В.</i> Региональные аспекты инновационного научно-технологического развития	109

<i>Карпенко Е. М., Бендега А. Г.</i> Организационно-экономические направления сокращения длительности производственного цикла	111
<i>Карпенко Е. М., Казимирский Ю. Л.</i> Совершенствование механизмов управления научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками	113
<i>Климов Д. О., Дрозд С. С.</i> Совершенствование финансовых механизмов инновационной деятельности	116
<i>Козловский Э. К.</i> Определение границы инвестиций в банковских системах для уменьшения потерь, связанных с операционным риском	118
<i>Колесникова В. Е., Пырко Н. А.</i> Развитие инвестиционной и инновационной деятельности в Гомельской области	120
<i>Колесникова И. И.</i> Исследование инновационной деятельности в Беларуси и регионах	122
<i>Куриленок К. Л., Куриленок Е. В.</i> Оценка стоимости белорусских предприятий с позиций стратегического инвестора	124
<i>Ломако А. Ю.</i> Государственное управление в сфере инновационной деятельности	125
<i>Малахов Ю. А.</i> Формализация формирования инновационных компетенций студентов вузов	127
<i>Минчукова Л. А.</i> Управление знаниями в современных организациях (инфраструктурный аспект)	129
<i>Нижегородцев Р. М.</i> «Эффект коллекционера» и проблема склонности к риску	132
<i>Панова Т. И., Стрижак А. В.</i> Формирование благоприятного инвестиционного климата как основа привлечения финансовых ресурсов	134
<i>Пелих С. А., Сидоров И. П.</i> Структурная политика: анализ, проблемы, решения	136
<i>Пшебельская Л. Ю.</i> Вероятностный характер затрат на исследования и разработку инновационной продукции	137
<i>Радкевич Л. А.</i> Модель денежной мотивации сотрудников, участвующих в разработке и реализации инновационного проекта	139
<i>Савчук Л. И.</i> Региональные проблемы финансовой диагностики инновационной деятельности субъектов малого бизнеса в Украине	141
<i>Трацевская Т. Д., Клименко М. В.</i> Механизм реализации инновационного развития производственной организации в современных условиях хозяйствования	143
<i>Третьякова Е. В.</i> Методические подходы оценки инновационной деятельности предприятия	145
<i>Швец М. О.</i> Проблемы и перспективы формирования национальной инновационной инфраструктуры	147
<i>Юшин С. А.</i> Инноватизация и стандартизация как координаты институциональной эволюции государственной системы управления развитием Украины	149

**СЕКЦИЯ VIII. СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ
БЕЛОРУССКОГО ОБЩЕСТВА
И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

<i>Биленко Т. И.</i> Литература, духовный мир современника и специфика хронотопа	156
<i>Бондарева А. М.</i> Эссе и портфолио – эффективные формы исследовательского обучения	158
<i>Борецкая В. К.</i> Использование духовно-нравственного потенциала церкви в реализации социальной политики государства	160
<i>Воробьева Л. С.</i> Сознание нового времени	162
<i>Гульник А. М.</i> Отражение в отечественных СМИ финансово-экономического кризиса и его последствий для Беларуси	165

<i>Качан Г. А., Моторова Н. С.</i> К вопросу о социальной активности студенческой молодежи.....	167
<i>Клименко В. А.</i> Постмодернистские ценности молодежи в современном информационном обществе.....	169
<i>Никитина И. Ю.</i> Проблема анализа социальных изменений в Беларуси.....	171
<i>Рожкова Н. В.</i> Почему телевизионная информация так убедительна.....	172
<i>Савенко А. Ю.</i> Ментальные аспекты становления креативной организационной культуры в постсоветском обществе.....	174
<i>Яхно В. Н.</i> Денежные отношения как цивилизационный феномен.....	176

СЕКЦИЯ V. ПРОБЛЕМАТИКА МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩИХ СЕТЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМЕЛЬСТЕКЛО»

А. Ю. Бердин

ОАО «Гомельстекло», Беларусь

В 2009 г. ОАО «Гомельстекло», как и все экспортно-ориентированные предприятия, испытывает серьезные трудности со сбытом продукции. В Российской Федерации в июне 2009 г. поставлена на разогрев новая линия по производству листового полированного стекла мощностью в 1000 т/сут (компания AGC). Данный флот позволяет производить объем, равный 15 % емкости всего рынка Российской Федерации. Также на полную мощность работает завод компании Guardian в Рязани, запущенный в конце 2008 г. При этом аналитики прогнозируют сокращение рынка листового стекла в Российской Федерации в 2009 г. по сравнению с 2008 г. минимум на 30 %. Таким образом, удельный объем рынка сократится примерно на 40 %, обусловив ожесточенную конкурентную борьбу и снижение цен. Данную ситуацию можно констатировать для всех целевых рынков предприятия: роста потребления листового стекла нигде не прогнозируется, а для таких регионов, как Прибалтика, прогнозируется сокращение спроса, более чем на 40 %. На Украине Лисичанский стеклозавод в начале года в два раза снизил производительность в связи с низким уровнем цены на рынке.

Все вышеизложенное однозначно обуславливает уже в настоящий момент и в будущем серьезную угрозу для ОАО «Гомельстекло» в области обеспечения сбыта своей продукции, т. к. произойдет сужение традиционных рынков сбыта (Российская Федерация, Украина, Прибалтика) вследствие значительной интенсификации производства, а также отсутствия роста потребления. Уже сегодня предприятию необходимо пересмотреть структуру распределения листового стекла, чтобы заведомо адаптироваться к новым рыночным реалиям. Именно сейчас предприятию необходимо дифференцировать свой сбытовой портфель, определить целевые перспективные рынки, используя при этом все имеющиеся перспективные хозяйственные работы и возможности.

В настоящий момент предприятию предлагается акцентировать свои усилия на продвижение продукции на такие рынки, как Республики Азербайджан и Казахстан. Это обуславливается наличием хороших деловых отношений с данными регионами, а также известностью марки ОАО «Гомельстекло» на рынках этих стран. Целесообразность и перспективность освоения рынков листового стекла в Азербайджане и Казахстане обусловлена следующими важнейшими факторами:

1) российские и украинские производители стекла не уделяли должного внимания данному региону. Стекло туда поступало из Турции, Ирана, Китая и Беларуси. Сложные

отношения у Республики Азербайджан с Российской Федерацией. Остановка завода «Интергласс» в Киргизии, основные объемы которого реализовывались в Казахстане;

2) высокие темпы роста национальных экономик, ежегодный прирост ВВП на уровне 15–20 %, что является одним из лучших мировых показателей, к примеру экономика стран ЕС растет в среднем на 1,5–2,5 % в год при условии отсутствия глобальных спадов. При этом национальное производство в Азербайджане и Казахстане не развито, т. к. при СССР данные регионы традиционно были не достаточно промышленно развитыми, а те немногие предприятия, которые были построены, развалились и пришли в упадок во время постсоциалистического периода;

3) наличие больших государственных резервов в стабилизационном фонде, что защищает национальную экономику от экономических спадов. Ежегодные поступления в бюджет от реализации только нефтепродуктов составляют примерно 40 млрд дол. США, природные запасы нефти высокие, а повсеместной альтернативы углеводородам в ближайшем будущем не будет;

4) низкая степень освоенности территорий и развитости уровня инфраструктуры даже в больших городах, не говоря о небольших населенных пунктах, т. к. большие финансовые средства в данные регионы пришли не ранее как 7–8 лет назад, до этого вся прибыль вывозилась из стран крупными зарубежными компаниями. В 1999–2004 гг. экспорт углеводородов был взят под государственный контроль, что обусловило перераспределение финансовых средств и активное пополнение бюджета данных государств;

5) активное деловое строительство – офисные здания, салоны, терминалы, склады, базы и пр. В данных регионах строят в основном турецкие и арабские компании, в современной архитектуре характерно присутствие большого количества стекла. Климат в данных регионах позволяет оставлять под оконные проемы большие участки, открытые пространства преобладают в строительстве деловых центров;

6) массовое строительство нового потребительского жилья, т. к. появился платежеспособный спрос. Строятся в основном квартиры новых современных планировок. Практически все здания декорируются множеством стеклянных элементов, в соответствии с исламскими традициями на крышах и фронтонах сооружаются купола, которые впоследствии покрываются стеклом. При отделочных работах помещений широко используются различные элементы стекла, широкие оконные проемы и лоджии обуславливают массовое потребление листового полированного стекла;

7) данные регионы имеют выход к Каспийскому бассейну, что обуславливает не только наличие нефтяных месторождений, но и активное строительство в прибрежной зоне мест отдыха и элитных поселков. Сфера отдыха и туризма получила сильный толчок, на побережье строятся отели мирового уровня, увеселительные заведения, пансионаты и прочие элементы инфраструктуры.

Заблаговременная активизация развития отношений с данными перспективными регионами и открытия торговых представительств позволят ОАО «Гомельстекло» достичь следующих целей:

1) нивелировать коммерческие риски, связанные с сокращением потребления листового полированного стекла на наиболее емких и традиционных рынках ОАО «Гомельстекло» – Российская Федерация и Украина. В Украине на сегодняшний день курс доллара по отношению к гривне вырос более чем на 80 %, что обусловило резкое снижение номинальной стоимости украинской валюты, а соответственно и цену, которую клиенты из Российской Федерации могут предложить ОАО «Гомельстекло». В Российской Федерации к концу 2009 г. войдут в строй еще два новых завода, прежнего роста рынка в 15 % не прогнозируется, соответственно произойдет сужение потенциальных возможностей для сбыта;

2) увеличить потенциальную прибыль, т. к. уровень цен в Азербайджане и Казахстане на сегодняшний день, а также на прогнозный год будет выше, чем по Российской Федерации и Украине, что обусловлено интенсивным развитием национальных экономик данных стран, в то время, как на рынке Российской Федерации и Украины прогнозируется снижение цен;

3) добиться более ритмичных поставок за счет оперативного согласования отгрузок, более четкого планирования поставок посредством установления более тесных и доверительных отношений с потенциальными клиентами в регионе;

4) возможности участия в тендерах, государственных закупках, продвижение интересов предприятия на уровне Посольства Республики Беларусь, министерств и ведомств в данных регионах.

Таким образом, учитывая вышеизложенное для обеспечения стратегической конкурентоспособности ОАО «Гомельстекло», предлагается развивать собственную товаропроводящую сеть в перспективных целевых рыночных регионах – Республике Азербайджан и Республике Казахстан.

СОВРЕМЕННЫЕ МОТИВАЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА И МЕХАНИЗМЫ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Н. С. Ищенко, Е. Г. Юрченко

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

С экономической точки зрения туризм – это одна из ведущих и наиболее динамичных отраслей мирового хозяйства. За быстрые темпы роста он был признан экономическим феноменом столетия. Туризм оказывает огромное влияние на многие ключевые отрасли экономики, обеспечивает немалые поступления в государственный и местные бюджеты через налоги от туристских предприятий, курортный, таможенный и другие сборы. Значение туризма как источника валютных поступлений и расширения международных контактов постоянно растет. Таким образом, туризм выступает своеобразным *катализатором социально-экономического развития*.

В последние годы туристы всего мира изменили свои пристрастия. Если раньше их удовлетворял отдых с преобладанием трех *S* (Sun–Sea–Sand) – солнце–море–песок, то сейчас объектом вожделения являются три *L* (Landscape–Lore–Leisure) – пейзаж–традиции–досуг.

Экологический туризм сегодня – это одно из наиболее динамично развивающихся направлений международного туризма. Ежегодно на нужды экологического туризма производится товаров и услуг на сумму свыше 55 млрд дол. США, тогда как численность экотуристов возрастает в последние годы среднегодовым темпом 10–12 %. Причиной столь большого интереса к экологическому туризму является устойчивое ухудшение качества окружающей среды, а также значительно возросшее в последнее время экологическое сознание людей. Учитывая, что в обозримом будущем темпы урбанизации и загрязнения естественных ландшафтов будут увеличиваться, соответственно, и интерес к экологическому туризму будет усиливаться. С развитием экологического туризма, превращением его в общественно значимый социально-экономический феномен особую актуальность приобретают проблемы его эффективного регулирования. Под *регулированием развития экотуризма* понимается создание таких инструментов, которые обеспечили бы полную и эффективную координацию деятельности субъектов хозяйствования и реализуемых мероприятий на территориальном уровне.

Регулирование развития экологического туризма представляет собой трехуровневую систему, включающую в себя:

- 1) координацию и содействие развитию экотуризма в глобальном (международном) масштабе;
- 2) согласованность экотуристской политики на межгосударственном уровне;
- 3) согласованность политики в области экотуризма на национальном и региональном уровнях.

Координация и содействие развитию экотуризма в глобальном масштабе осуществляется посредством международных организаций и фондов. Несмотря на относительную «молодость», экологический туризм имеет четко выраженную международную организацию. Помощь развитию экологического туризма оказывают крупнейшие международные структуры, имеющие широкий спектр природоохранных целей и экономически поддерживающие развитие экотуризма как одно из направлений деятельности, способствующей устойчивому использованию природных ресурсов. В формировании и реализации глобальной экотуристской политики участвуют: Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (в том числе ее программа «Человек и биосфера»); Программа ООН по окружающей среде; Программа развития ООН; Международный союз охраны природы и др.

Весомый вклад в реализацию международных соглашений и программ развития экологического туризма вносят Международные финансовые организации: Всемирный банк – Международный банк реконструкции и развития; Всемирный фонд охраны дикой природы; Глобальный экологический фонд.

Согласованность экотуристской политики на межгосударственном уровне достигается через деятельность региональных туристских организаций и специальных органов межгосударственных объединений. К важнейшим финансовым инструментам, способствующим развитию экотуризма в странах ЕС, можно отнести следующие структурные фонды: Европейский фонд регионального развития, Европейский социальный фонд, Европейский фонд ориентации и гарантии сельского хозяйства.

Опыт ряда государств (США, Великобритании, Германии и др.), добившихся значительных результатов в развитии экотуризма, свидетельствуют о том, что эффективное государственное управление и регулирование особенно необходимо на этапе становления и является определяющим фактором в создании национального экотуристского рынка. Вместе с тем, национальные особенности стран, связанные с историей их развития, географическим положением, менталитетом населения и особенностями его социально-культурного развития, определяют существенные различия в системе управления и регулирования экотуризма. В связи с этим, выстраивая политику в области развития экотуризма, Республика Беларусь не должна копировать чужие схемы, а выработать собственную политику, учитывая, конечно же, международный опыт.

Развитие экологического туризма имеет большие перспективы в Беларуси, где природные территории составляют около половины площади страны. Основными инструментами государственного регулирования развития экотуризма в Республике Беларусь являются: *совершенствование* нормативно-правовой базы экотуризма, создание условий экономического стимулирования охраны и восстановления природных ресурсов, подготовка профессиональных кадров для экотуристской деятельности, формирование имиджа Беларуси на мировом рынке туризма, координация деятельности государственного и частного сектора в области развития экотуризма.

Беларусь активно принимает участие в международном экологическом сотрудничестве. Источниками экологического права на территории страны являются меж-

дународные договоры и соглашения, заключенные Республикой Беларусь на двусторонней и многосторонней основе, 12 международных природоохранных конвенций и протоколов, ратифицированных Республикой Беларусь. В развитии международного сотрудничества на многосторонней основе особое внимание в нашей республике уделяется обеспечению выполнения международных конвенций и протоколов к ним, разработке национальных механизмов их реализации.

Являясь одним из учредителей ООН, Республика Беларусь на постоянной основе поддерживает контакты с ее организациями: ЮНЕП, ЮНЕСКО, ПРООН и др. Расширяется взаимодействие Беларуси с такими крупными международными организациями, как Совет Европы, Межгосударственный экологический совет, Программа ТАСИС Европейского сообщества, Всемирный банк, Евробанк и т. д.

Таким образом, правовое регулирование в сфере охраны окружающей среды в Республике Беларусь представляет собой попытку создания всеобъемлющего экологизированного законодательства, способного обеспечить эффективное функционирование хозяйствующих субъектов в условиях устойчивого развития общества.

ТУРИСТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

О. М. Кальченко

Черниговский государственный технологический университет, Украина

Опыт зарубежных стран мира свидетельствует, что эффективному региональному развитию способствуют кластеры. Кластер – это добровольное территориально-отраслевое объединение предприятий для осуществления скоординированной финансово-хозяйственной деятельности. Наибольший экономический эффект развития региона достигается вследствие научно обоснованного объединения предприятий, организаций и учреждений в соответствии с природными, социально-экономическими условиями региона, его экономико-географическим положением.

Основная цель создания кластера состоит в повышении конкурентоспособности продукции или услуг членов кластера на рынках разных уровней и обеспечении экономического роста региона. Часто кластер стает лицом региональной экономики, устойчивым к внешним влияниям именно из-за взаимовыгодной кооперации и общих интересов.

Важным фактором обеспечения экономического роста страны и ее регионов остается туристическая деятельность. Эксперты отмечают постоянный рост ее роли в структуре глобальной экономики. Поэтому изучение возможностей и опыта внедрения кластерной модели организации туристической деятельности является достаточно перспективным.

Туристический кластер – это система производственно-технологического и информационного взаимодействия туристических предприятий, поставщиков базовых и дополнительных услуг в сфере создания туристического продукта. Туристические кластеры формируются на базе туристических активов региона и состоят из предприятий и организаций, которые напрямую или опосредованно, связаны с предоставлением туристических услуг, совместно используют специализированную туристическую инфраструктуру и другие функциональные структуры хозяйства. В процессе формирования туристических кластеров похожие и взаимосвязанные предприятия взаимодействуют друг друга и кооперируются для взаимообмена информацией, совместной координации действий.

В структуре туристического кластера можно выделить три блока:

Блок производства туристических услуг – включает в себя туроператорские фирмы и турагентства, которые играют ведущую роль в туристическом кластере, учреждения по оздоровлению и размещению туристов, предприятия по организации перевозок и питания туристов и предприятия по организации досуга туристов.

Сервисный блок – объединяет кредитно-банковские учреждения, страховые компании, бизнес-центры, лизинговые компании, учебные учреждения туристического профиля.

Вспомогательный блок – охватывает предприятия по производству сувениров, специфических для данной местности товаров, полиграфические предприятия, периодические издания, телерадиокомпании, органы местной власти.

Туристический кластер может выступать как эффективное средство обеспечения конкурентоспособности региона путем повышения производительности входящих в него предприятий и комплексным использованием потенциала развития территории.

Кластерный подход используется как основа стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности. Деятельность туристических кластеров также направлена на максимальное использование инновационных и коммуникационных технологий, повышение уровня квалификации и интеллектуального потенциала работников.

Предприятия туристического бизнеса, объединившись в туристический кластер в рамках региона, как правило, эффективно взаимодействуют с научными учреждениями и органами местной власти для повышения конкурентоспособности своих туристических услуг. Они получают возможность эффективнее отстаивать свои интересы на уровне органов местной власти, а также брать участие в больших инвестиционных программах.

Большое преимущество создания туристических кластеров может быть в сельских и депрессивных районах.

Таким образом, основными преимуществами кластерной модели организации туристического бизнеса является:

- повышение экономической эффективности и конкурентоспособности совместной деятельности, объединенных в туристический кластер предприятий по сравнению с обособленной деятельностью;
- уменьшение себестоимости услуг вследствие совместного использования туристических ресурсов и туристической инфраструктуры, расширения круга конкурирующих между собой поставщиков и потребителей туристических услуг, развития кооперации;
- стимулирование инновационного развития, расширение доступа к инновациям путем увеличения потоков идей и информации между предприятиями;
- улучшение инвестиционной привлекательности регионов;
- формирование локального отраслевого рынка труда, что даст возможность осуществлять обмен сотрудниками, их стажировку, повышение квалификации;
- кластеризация туристической деятельности при правильной организации стимулирует рост и развитие других производств;
- кластерные технологии способствуют налаживанию связей между государственными и бизнесовыми кругами при решении экономических проблем регионов.

Несмотря на возрастающий интерес к новым производственным системам, количество кластеров вообще и туристических в частности в странах постсоветского пространства увеличивается довольно медленно. Это объясняется такими факторами, как: несовершенство или отсутствие нормативно-законодательной базы по созданию и деятельности кластеров; отсутствие опыта и достаточного информационного обеспечения по созданию и функционированию кластеров; низкая восприимчивость предприятий к инновациям; недостаточная заинтересованность малых и средних предпри-

ятий объединяться в большие производственные системы; отсутствие инвесторов в связи с инвестиционной непривлекательностью регионов.

Для обеспечения формирования благоприятных условий развития туристических кластеров необходимо осуществить комплекс мероприятий:

- разработка и усовершенствование законодательной базы организации туристических кластеров;
- проведение информационной кампании среди потенциальных участников и заинтересованных лиц по разъяснению конкурентных преимуществ кластеров;
- государственная поддержка процессов кооперирования, присоединения и интеграции среди туристических предприятий;
- повышение эффективности системы обучения и подготовки специалистов по созданию и внедрению кластерной модели в сфере туризма;
- создание промышленных парков и технопарков как инфраструктуры для развития кластеров, стимулирование использования технологических инноваций в работе предприятий туристического бизнеса;
- реализация мер налогового регулирования для участников кластеров;
- снижение административных барьеров.

ГОСТИНИЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ: ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА

Е. Н. Карчевская, Е. В. Лаханская

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

По данным Управления статистики в 2008 г. в Гомеле и Гомельской области функционировало 48 коллективных средств размещения, из них 46 гостиниц. Наряду с ними к этой же категории может быть отнесен и ряд прочих предприятий, предлагающих услуги временного размещения, однако не имеющих статуса гостиницы.

Доля гостиниц во всех средствах размещения области составляет 96 %, по 2 % – приходится на кемпинг и другие виды размещения. Единовременная вместимость средств размещения по гостиницам равна 4056 мест.

Главная проблема, характерная для большинства гостиниц Гомельской области, заключается в отсутствии единой классификации (большинство не имеют даже класса «одnozвездочной»). Работы по сертификации услуг гостиниц и их классификации в Беларуси начались в 1999 г. и носят необязательный характер. Среди гостиниц Гомеля и Гомельской области лишь две прошли аттестацию с присвоением «трех звезд». Среди гостиниц, обладающих первым сертификатом и категорией «3*» в Гомеле стал гостиничный комплекс «Турист» в 2005 г. В 2007 г. такая категория была присвоена гостинице «Славинаспорт» в г. Жлобине. Что касается других, действующих в городе и областях гостиницах, то они не удовлетворяют требованиям действующего стандарта – от площади номеров (малая площадь) до подготовки гостиничного персонала. Некоторые направляют персонал на учебу за границу в целях повышения квалификации. Однако доля таких гостиниц незначительна.

Гостиницы в Гомельской области выступают преимущественно как обособленные предприятия. Однако в г. Гомеле существует и гостиничная цепь (КТСУП «Отель»), состоящая из 2 гостиниц: «Сож» и «Гомель».

Проведение сертификации с одновременной классификацией гостиниц на категории и разряды позволяет потребителям достаточно точно представить уровень обслу-

живания и оказываемые услуги в гостинице. Сертификация гостиницы и присвоение ей определенного класса – главное условие привлечения иностранных туристов.

Основную долю гостиниц Гомельской области (34 %) составляют гостиницы 3-го разряда. Следует также отметить, что гостиниц высшего разряда «В» (из рассматриваемых) в г. Гомеле только одна, а высшего «А» разряда нет вообще. В то же время 4 гостиницы имеют 1-й разряд (9 %), 9 относятся ко 2-му (20 %). Доля средств размещения без разряда составляет 26 % от общего числа гостиниц, которым он присвоен.

Для гостиниц, прежде всего, имеет значение не столько количество оказываемых услуг, сколько их качество. Уровень комфорта – главнейший и решающий фактор, влияющий на определение класса гостиницы.

Гостиницы находятся в различных формах собственности и ведомственных подчинениях, а также отличаются по уровню обслуживания и ценам. При гостиницах, которым присвоена категория «три звезды», высший и первый разряды – располагаются рестораны и кафе. Такие гостиницы оказывают своим клиентам услуги по организации досуга, услуги спортивно-оздоровительного характера (спутниковое телевидение, экскурсионное обслуживание, фитнес-центры, залы совещаний, конференц-залы и т. п.). Необходимо отметить, что предоставление услуг по общественному питанию при гостиницах почти полностью отсутствуют в районах области.

Часть номеров гостиниц высшей категории оборудованы для приема гостей с физическими недостатками (инвалидов); некоторые планируют создание таких номеров. Также есть гостиницы с семейными номерами.

Порядка 50 % гостиниц имеют на своей территории охраняемую стоянку для автомашин (почти у 80 % стоянка платная).

Цены за предоставление гостиничных услуг варьируют как в зависимости от расположения средств размещения, так и в зависимости от наличия у гостиниц разрядности. Так, минимальная цена за обычный одноместный однокомнатный номер в гостинице без разряда составляет порядка 10 тыс. руб., двухместный – порядка 12 тыс. руб., а цена за трехместный номер варьирует в пределах 11–12 тыс. руб. на человека. Если гостинице присвоен разряд, цена увеличивается. Следует отметить, что часто под разными разрядами предлагаются номера с одинаковыми характеристиками, что влечет за собой широкий разброс цен, обусловленный, как правило, отличиями в характеристиках номеров и качеством предоставляемых услуг гостиниц, относящихся к одной категории.

Стоимость проживания для граждан дальнего зарубежья выше примерно в 2 раза, чем для граждан Республики Беларусь. С 1 января 2008 г. гостиницы установили для российских туристов такую же плату за проживание, как и для граждан Беларуси.

Наибольшим спросом пользуются номера среднего ценового сегмента. В Гомельской области массовый потребитель выбирает гостиницы не по количеству звезд, а по соотношению цена-качество. В некоторых гостиницах предусмотрена гибкая система скидок на тарифы по оказанию услуг гостиницами (в качестве основных критериев предоставления скидок выступают следующие: для туристических групп; в зависимости от длительности проживания; для постоянных клиентов и др.).

Развитие гостиничного рынка напрямую зависит от развития туризма, включая как формирование привлекательного образа Республики Беларусь у иностранных и белорусских туристов, так и создание всей необходимой туристской инфраструктуры.

За 2008 г. в средствах размещения г. Гомеля и Гомельской области было принято более двухсот тысяч человек. Из них 90 % – граждане Республики Беларусь. Порядка 10 % приходится на гостей из стран СНГ и дальнего зарубежья. Средняя продолжительность пребывания туристов в гостинице составляет 3,5 дня. Согласно данным опроса гостиниц Гомельской области, проводимого в феврале 2008 г., командированные

составляют примерно 80 % от общего числа клиентов гостиниц. В структуре притока иностранных граждан около 65 % приходится на деловые поездки. Большая заполняемость гостиниц в основном наблюдается в областном центре, что объясняется, прежде всего, более высокой долей бизнес-составляющей при посещении города. Большинство гостей прибывают в Гомель с деловыми и профессиональными целями. Туризм и отдых в целях приезда значит меньше (17 %). Стоит отметить, что отдых в Беларуси становится все более популярным. Причем в качестве места размещения чаще всего выступают не гостиницы, а туристические базы, находящиеся вблизи лесных массивов (база «Хлупинская буда», «Дом рыбака и охотника», туристический комплекс «Лясковичи» и др.). Узнать о наличии номеров в какой-либо гостинице в Гомельской области и в Беларуси в целом затруднительно не только иностранцам, но и отечественным турагентствам: нет единой компьютерной сети, куда гостиницы могли бы подавать сведения о количестве и стоимости свободных номеров.

Таким образом, в развитии гостиничной инфраструктуры особое внимание следует обратить на следующее:

- разработка единой системы классификации;
- повышение уровня обслуживания;
- расширение спектра предоставляемых услуг.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА

Е. Н. Карчевская, Е. С. Савченко

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

Анализ, планирование и управление сферой туризма осложняется его спецификой, а именно, связью с другими отраслями и видами хозяйственной деятельности. В последнее время в работах специалистов по туризму все чаще используется понятие туризма как сложного, межотраслевого социально-экономического комплекса. И то, что туризм относят к многоотраслевому или межотраслевому комплексу, на наш взгляд, ближе его природе, чем признание его отраслью или индустрией. По нашему мнению, туризм вряд ли можно назвать отраслью, т. к. предприятия данной сферы не производят однородные услуги и продукты, которые не могут быть взаимозаменяемы. Более того, потребности людей, приобретающих услугу данной сферы, удовлетворяются в том случае, если они приобретают ее как комплекс.

Сущность таких понятий, как «комплекс», «многоотраслевой комплекс» достаточно обстоятельно изложена в трактовке А. Б. Борисова. По его мнению, многоотраслевой комплекс – это «совокупность близких по профилю деятельности, технологически связанных отраслей производства, образующих единый комплекс».

Понятие национального туристского комплекса (НТК) было дано Т. П. Розановой. Она рассматривает НТК как «...экономическую категорию, выражающую совокупность взаимосвязанных отраслей и производств национальной экономики и представляющую синтез трех сфер. Единой функциональной задачей последних является деятельность, направленная на удовлетворение разнообразных и постоянно растущих потребностей людей в различных видах отдыха и путешествий в свободное время при рациональном использовании всех имеющихся туристских ресурсов».

По мнению И. В. Зорина, туристский комплекс состоит из объектов туризма как таковых, а также из дополняющих их второстепенных элементов. Для соединения

основных элементов туристского комплекса (ОЭТК) с второстепенными элементами туристского комплекса (ВЭТК), которые приобретают рыночную стоимость лишь в своей совокупности, необходим третий элемент – организационные услуги, или организационные элементы туристского комплекса (ОргЭТК).

Квартальнов В. А. не выделяет структурные компоненты туристского комплекса, а дает следующее перечисление элементов туристского комплекса:

- предприятия, предоставляющие услуги по размещению (гостиницы, мотели, кемпинги и т. д.);
- предприятия питания, которые являются неотъемлемой частью предприятий, предоставляющих услуги по размещению (рестораны в гостиницах, столовые в пансионатах и домах отдыха и т. д.);
- туристские фирмы;
- транспортные организации;
- предприятия по производству товаров туристского спроса;
- органы управления туризмом;
- информационные и рекламные службы;
- предприятия розничной торговли по продаже товаров туристского спроса.

Обобщая различные подходы к структурному анализу туристской индустрии, сделан вывод о том, что туристский комплекс имеет следующие структурно-институциональные группы элементов: предприятия основного туристского комплекса, инфраструктура дополнительного туристского комплекса, предприятия окраинного туристского комплекса.

Комплексный характер туристского комплекса и сложность выделения туристов из числа прочих потребителей в сфере услуг создают проблемы определения границ туристского комплекса как самостоятельного сектора экономики. Это означает, что туризм и рекреация создают новый комплекс, объединяющий предприятия различных отраслей экономики, – рекреационно-туристский комплекс (РТК). По нашему мнению, РТК представляет собой совокупность отраслей, обеспечивающих производство рекреационно-туристского продукта, образующуюся в результате интеграции трех групп отраслей: санаторно-курортной, туристско-экскурсионной, спортивно-оздоровительной.

В функционально-территориальном аспекте РТК понимается как соответствующая инфраструктура или сеть расположенных на территориях разного уровня рекреационно-туристских организаций, которая в свою очередь, входит в состав социально-оздоровительной подсистемы социальной инфраструктуры.

Таким образом, туристский комплекс – это сложная многофункциональная система, организованная в единых территориальных границах, базой существования которой является наличие разнообразных туристских ресурсов, совокупности предприятий туристской индустрии, органов управления туризмом, и основной целью функционирования которой является формирование и реализация конкурентоспособного туристского продукта. В определении «туристский комплекс» нами было выделено то, что он должен обеспечивать реализацию конкурентоспособного туристского продукта, т. к. создание конкурентоспособности – ключевой элемент в числе приоритетов любой страны, важнейшая функция государственного регулирования экономики в целом и туристского комплекса (или туристской отрасли), в частности.

Для оценки факторов формирования конкурентной способности туристского комплекса в целом и в возможности воздействия органов власти на его составляющие целесообразно использовать модель «национального ромба» для страны, предложенную М. Портером. Роль страны в создании конкурентных преимуществ туристского комплекса можно исследовать по четырем взаимосвязанным направлениям (детерми-

нантам), образующим «ромб туристского комплекса»: факторы производства туристских услуг (рекреационно-географическое положение, природное и историко-культурное наследие, уровень развития туристской инфраструктура и др.); условия внутреннего спроса (объем и структура внутреннего спроса, механизмы, с помощью которых предпочтения на внутреннем рынке передаются на рынок въездного туризма); сопутствующие и дополнительные отрасли (транспорт, гостиничное хозяйство, общественное питание, розничная торговля, культурно-просветительские учреждения, связь, строительство и др.); стратегия, структура и соперничество туристских фирм (субъекты хозяйствования, способные конкурировать на внешних рынках).

Справедливо отметить, что данный метод оценки конкурентоспособности туристского комплекса не учитывает перспективы его дальнейшего развития, он сравнивает состояние туристского комплекса в различные моменты (интервалы) времени, либо происходит сравнение исследуемого туристского комплекса с сопоставимыми туристскими комплексами-конкурентами. Таким образом, при оценке конкурентоспособности туристского комплекса следует учитывать и ближайшую перспективу его развития, исходя из его существующего природно-ресурсного потенциала.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕРВИСА СЕЛЬХОЗМАШИН

М. Н. Ковалев

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

В последнее десятилетие в нашей стране достаточно активно развивались теория и практика маркетинга и маркетинговых исследований. Однако до настоящего времени мало внимания уделяется исследованию такой важной составляющей, как сервис. В частности, остаются в тени вопросы организации промышленного сервиса. Между тем, промышленный сервис, являясь составной частью промышленного маркетинга, становится важнейшим фактором конкурентоспособности товаров промышленного назначения на деловых рынках.

Крупнейшим участником рынка сельскохозяйственной техники в нашей стране и СНГ является производственное объединение «Гомсельмаш». Понимая роль и значимость сервиса в маркетинговой деятельности предприятия, руководство предприятия уделяет серьезное внимание совершенствованию системы сервиса выпускаемой продукции.

Управление сервисом осуществляет сервисная служба «Управление технического и сервисного обслуживания продукции» (УТиСОП). Специалисты службы ведут учет наличия техники в регионах, осуществляют сбор информации о наработках и отказах комбайнов, определяют потребность в запасных частях, формируют сервисную сеть в регионах.

На рис. 1 представлена примерная организационная структура управления службой сервиса в ПО «Гомсельмаш».

УТиСОП организует и обеспечивает предпродажную подготовку продукции, обучение ремонтного персонала и персонала эксплуатационников, консультирование потребителей, послепродажное обслуживание техники.

Для реализации своих функций в различных регионах службой создана и расширяется сервисная сеть, состоящая из дилерских центров, которые образованы на

базе предприятий агропромышленного комплекса и осуществляют обслуживание продукции производства «Гомсельмаш» на договорной основе.

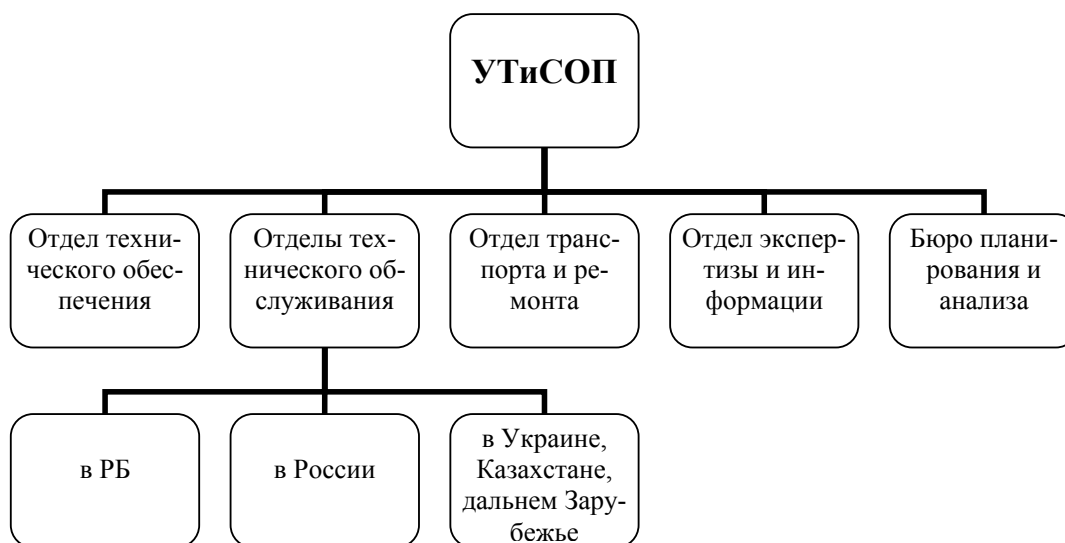


Рис. 1. Организационная структура управления службой сервиса в ПО «Гомсельмаш»

В настоящее время сервисные центры ПО «Гомсельмаш» функционируют во всех регионах Республики Беларусь и России, а также в Украине, Казахстане, Китае, Чехии, Аргентине.

Предпродажная подготовка продукции, ее техническое обслуживание, гарантийный ремонт проводятся в сроки, оговоренные в договоре между изготовителем и сервисным центром. По договору РУП «Гомсельмаш» оплачивает дилерам 1,5 % стоимости машин за предпродажную подготовку и 1,5 % – за гарантийное обслуживание техники на основании актов приема-передачи выполненных работ. В случае невыполнения дилером своих обязательств размер вознаграждения может быть уменьшен.

Номенклатура гарантийного комплекта запасных частей определяется дилерами по результатам анализа работы и отказов техники за предыдущие годы. Часть гарантийного комплекта РУП «Гомсельмаш» поставляет дилеру бесплатно на ответственное хранение, другую часть комплекта, а также запасные части для восстановления негарантийной техники, дилер приобретает за плату с таким расчетом, чтобы обеспечить бесперебойную работу комбайнов производства «Гомсельмаш» во время уборки урожая.

Важной функцией службы сервиса является сбор и обработка информации о техническом состоянии находящейся в эксплуатации техники. Каждая единица продукции отслеживается (ведется компьютерный учет) на протяжении всего жизненного цикла изделия: от момента заключения договора поставки и отгрузки комбайна до списания.

В случае поступления рекламации на машину производится экспертиза дефекта, устанавливается причина поломки комбайна, принимаются срочные меры по устранению неисправности. Эта информация также передается в банк данных.

По окончании уборочного сезона в хозяйствах проводится обследование находящейся в эксплуатации техники производства ПО «Гомсельмаш».

Для восстановления негарантийных машин по результатам послеуборочного обслуживания определяется перечень запасных частей, необходимых для ее восстановления и включается в план производства. Графики восстановления неисправной

техники к сезону разрабатываются и согласовываются с хозяйствами и/или дилерами до февраля месяца. Выпуск запасных частей планируется на ПО «Гомсельмаш» в соответствии с этими графиками. Изготовленные запчасти поставляются на дилерские центры для реализации сельхозпредприятиям. Контроль за этим процессом и восстановлением комбайнов осуществляет сервисная служба ПО «Гомсельмаш».

С целью обеспечения гарантийного и послегарантийного обслуживания покупных узлов и агрегатов сервисная служба тесно взаимодействует с заводами изготовителями (например, с такими изготовителями двигателей, как фирма «Детройт Дизель», ОАО «Автодизель», ПО «ММЗ») и их сервисными центрами.

Деятельность системы технического обслуживания ежегодно по окончании уборочного сезона подвергается анализу, ей дается оценка. Совещания по подведению итогов проводятся на базе одного из дилерских центров. На основе анализа разрабатываются планы дальнейшего развития дилерских центров.

Несмотря на серьезные успехи в организации промышленного сервиса в ПО «Гомсельмаш» имеется ряд слабых мест и недостатков:

- комбайны производства ПО «Гомсельмаш», как правило, не имеют средств автоматической диагностики неисправностей, выявление причин поломок и их локализация возлагается на механизатора и инженера сельскохозяйственного предприятия;
- отсутствуют единые стандарты обслуживания для работников сервисных служб;
- запасы запасных частей в дилерских центрах сервиса определяются приблизительно на основе опыта (по итогам прошедшего сезона);
- не разработаны нормы запасов запасных частей и комплекующих изделий.

В целях совершенствования системы сервиса предлагается ряд рекомендаций, в частности:

- привлекать специалистов сервисной службы для консультаций на начальных стадиях конструирования машин;
- применять математические методы при планировании производства и определении запасов запасных частей.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. И. Короткевич, М. А. Трубенко

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

На сегодняшний день существует большое количество вариантов выхода предприятий из кризисной ситуации, в том числе, поддержания и повышении конкурентоспособности как продукции, так и предприятия в целом. Организации могут разработать новую технологию и выйти на рынок с совершенно новым товаром. Также большинство фирм видят выход в закупке технологий или реорганизации предприятия (например, в создании совместных предприятий).

Аналогичная ситуация сложилась в последнее время на ОАО «Электроаппаратура». Три года назад предприятие провело политику технопереворужения и освоило производство бытовых кухонных плит. Основная проблема заключается в невостребованности данного вида продукции. ОАО «Электроаппаратура» не обладает необходимыми технологиями и оборудованием для производства конкурентоспособных плит. Руководство организации нашло выход из данной ситуации. Для повышения эффективности работы и

упрочению позиций предприятия на рынке было принято решение о создании совместного производства с ОАО «Атлант», одним из крупнейших производителей бытовой техники в Республики Беларусь. Так как ОАО «Атлант» наладил широкое производство холодильников, стиральных машин и электрочайников, а ОАО «Электроаппаратура» занимается производством кухонных плит и утюгов, то было принято решение по созданию совместной линии бытовой техники под единой маркой. Обладая более современными технологиями, оборудованием и знаниями, ОАО «Атлант» при совместном сотрудничестве поможет повысить эффективность работы ОАО «Электроаппаратура».

ОАО «Атлант» заинтересован в создании совместной линии товаров для увеличения объемов реализации своей продукции и соответственно прибыли. ОАО «Электроаппаратура» также в этом заинтересовано. И при этом добьется увеличения реализации своих товаров за счет более раскрученного бренда.

ОАО «Атлант» хорошо известное предприятие как в Республике Беларусь, так и за ее пределами. Для оценки мнений потребителей о данном предприятии и его продукции был проведен опрос потребителей. В результате опроса было выявлено, что отношение потребителей к самому предприятию сложилось положительное. Но при этом, как оказалось из опроса, у 91 % опрошиваемых ОАО «Атлант» ассоциируется только с производством холодильников. Также 7 % из опрошиваемых знают о том, что ОАО «Атлант» занимается еще производством стиральных машин. При этом качество холодильников данного предприятия оценивается как высокое у 98 % опрошенных, а качество других товаров как низкое – 87 %. Но также было выявлено, что только 32 % потребителей желали бы приобрести себе кухонную плиту марки «Атлант».

Исходя из всего вышесказанного, ОАО «Электроаппаратура» следует рассмотреть еще дополнительные варианты по созданию совместного производства. Для этого необходимо выбрать наиболее известные бренды производителей бытовой кухонной техники в Республике Беларусь.

Для выбора наиболее эффективного бренда был проведен опрос потребителей кухонной техники. В результате опроса были получены следующие результаты (рис. 1):

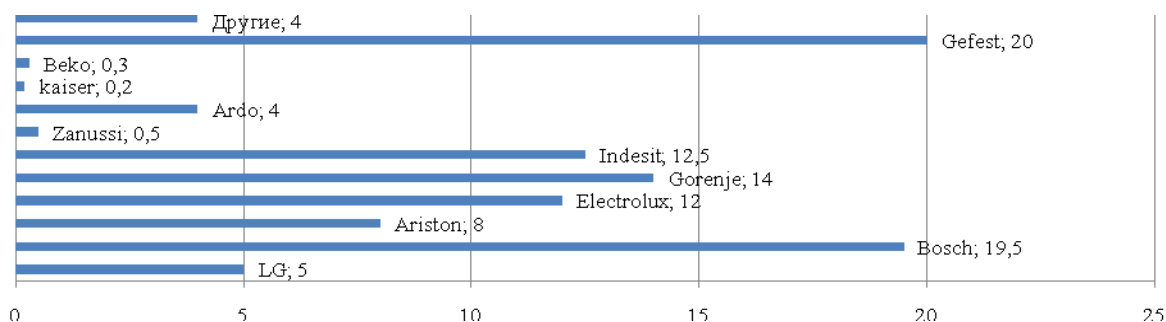


Рис. 1. Наиболее популярные бренды кухонной техники на территории Республики Беларусь

Как видно из информации, представленной на рис. 1, мнения потребителей разделились. Наиболее популярными брендами кухонной техники на территории Республики Беларусь являются Gefest, Bosch, Gorenje, Indesit и Electrolux.

Но сотрудничать с ОАО «Электроаппаратура» согласны только производители марок «Bosch» и «Gorenje».

Оба предприятия предлагают приобретение франшизы. Компании «Bosch» и «Gorenje» заинтересованы в расширении своей деятельности, поэтому предприятия

поставляют новое оборудование для производства плит, занимаются обучением персонала. Выбор поставщиков сырья, материалов и комплектующих также определяется фирмами самостоятельно. Окончательная сборка и производство всех необходимых внутренних деталей будет осуществляться на ОАО «Электроаппаратура».

Для определения наиболее эффективного варианта сотрудничества был произведен расчет всех затрат для каждого варианта сотрудничества по трем случаям: оптимистическому, реалистическому и оптимистическому. При этом брались в расчет как единовременные затраты (на покупку франшизы, приобретение необходимого оборудования), так и постоянные затраты (включающие отчисления франчайзеру и др.).

Для выбора наиболее приемлемого для ОАО «Электроаппаратура» варианта производства на основании полученных данных было построено дерево решений (рис. 2).

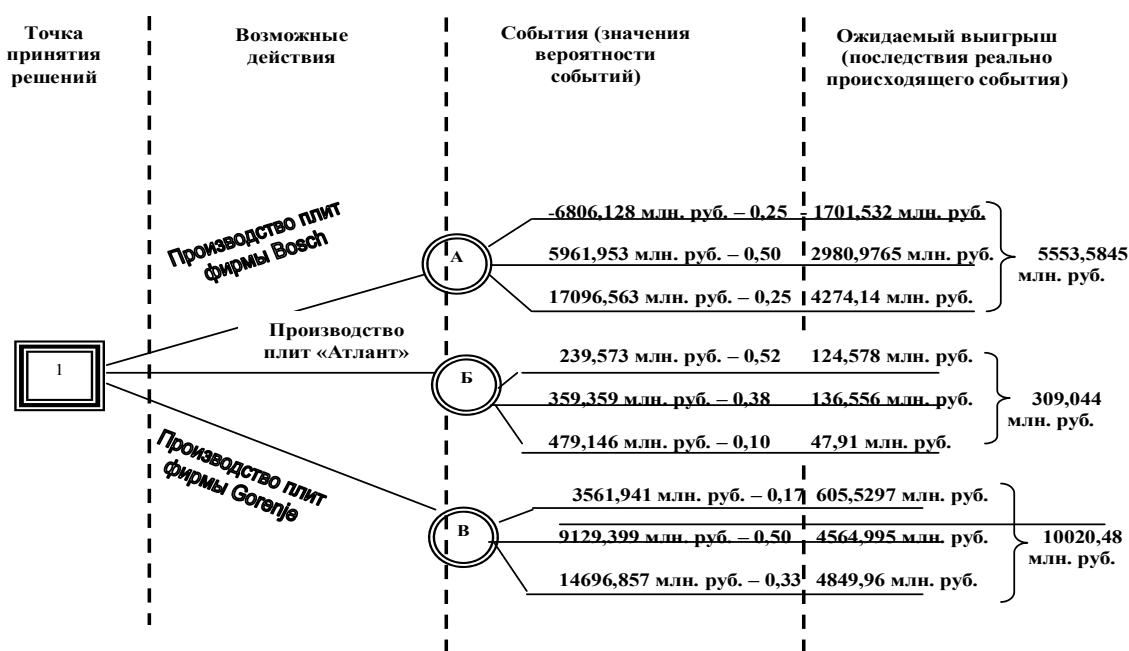


Рис. 2. Дерево решений

Как видно из представленного дерева решений, наибольшую прибыль от реализации плит ОАО «Электроаппаратура» получит при приобретении франшизы «Gorenje». Это говорит о том, что при поиске вариантов о повышении конкурентоспособности предприятия необходимо принимать в расчет и такую форму сотрудничества как приобретение франшизы, которая в последнее время становится все более популярной.

ОПТИМИЗАЦИЯ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Л. М. Короткевич, Т. В. Хацанкова

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

На большинстве предприятий Республики Беларусь при формировании производственной программы не учитывается возможность погашения требований кредиторов при их предъявлении. Данный аспект очень важен, т. к. предприятие активно

взаимодействует с различными контрагентами, а неуплата кредиторской задолженности негативно влияет на репутацию в их глазах.

Проблему можно выразить следующим образом: предприятию стоит производить товары в таком количестве, чтобы в каждый промежуток времени при предъявлении требований кредиторов предприятие смогло их погасить.

С другой стороны, эффективно функционирующему предприятию необходимо максимизировать валовую маржу, т. е. производить товары такие и в таком количестве, чтобы валовая маржа была как можно выше.

Для решения данной проблемы можно составить математическую модель, которая позволяла бы распределять производство определенных товарных групп по временным периодам. Учитывая то, что некоторые товары продаются только в определенные периоды и в определенных количествах, некоторые товарные группы с момента производства долго оборачиваются, а промежутки, в которые должны производиться выплаты кредиторам, и суммы этих выплат, известны.

Математическая модель оптимизации товарного ассортимента предприятия с учетом прогнозного объема продаж, оборачиваемости товаров и плана предстоящих расходов предприятия по погашению задолженности формулируется следующим образом:

$$f = \sum_{i,j=0}^{m,n} x_{ij} \cdot (p_i - r_i) \Rightarrow \max, \quad (1)$$

где f – функция максимизации валовой маржи предприятия суммарно по всем товарным группам за исследуемый период; m, n – количество товаров и количество временных промежутков в периоде соответственно для i и j ; X_{ij} – количество произведенного товара i в j -й промежуток времени; p_i – цена товара i ; r_i – переменные расходы на производство товара i ; i – товар; j – временной отрезок.

Ограничение возможности продажи товара в каждый промежуток времени:

$$\sum_{i,j=1}^{m,l} X_{ij} \leq \sum_{i,j=1}^{m,l} Y_{ij}, \quad (2)$$

где Y_{ij} – прогнозный уровень продаж товара i в j -й промежуток времени; l – номер временного отрезка, для которого рассчитывается ограничение.

Для каждого следующего промежутка времени существует дополнительное ограничение, которое учитывает, что в следующий промежуток времени товары, проданные в предыдущем периоде, не могут быть снова проданы:

$$\sum_{i,j+l=1}^{m,l} X_{ij+l} - \sum_{i,j=1}^{m,l} X_{ij} \leq \sum_{i,j+l=1}^{m,l} Y_{ij+l} - \sum_{i,j=1}^{m,l} Y_{ij}. \quad (3)$$

Ограничение наличия ресурсов для погашения задолженности предприятия в каждый момент времени:

$$\sum_{i,j=1}^{m,l} X_{ij-T_i} \cdot (p_i - r_i) \geq \sum_{i,j=1}^{m,l} Z_j, \quad (4)$$

где Z_j – прогнозные значения предстоящих выплат по задолженности предприятия в j -й промежуток времени на конец промежутка.

Данное ограничение для следующего промежутка времени:

$$\sum_{i,j+l=1}^{m,l} X_{ij+1-T_i} - \sum_{i,j=1}^{m,l} X_{ij-T_i} \geq \sum_{i,j+l=1}^{m,l} Z_{j+1} - \sum_{i,j=1}^{m,l} Z_j, \quad (5)$$

где T_i – оборачиваемость товара в промежутках времени.

Данная методика была апробирована для оптимизации товарного ассортимента ОАО «Гомельстекло». В качестве основных выделим следующие товарные группы: стекло листовое, стекло мебельное закаленное, стеклополка, закаленное стекло, мебельное стекло, стеклопакеты. Каждая товарная группа характеризуется ценой, переменными затратами и оборачиваемостью. Спрос на продукцию ОАО «Гомельстекло» известен на основании данных за аналогичный период прошлого года.

Результатом оптимизации является план производства продукции на месяц.

Ниже приведены синтетические показатели от использования данной модели:

Показатели эффективности данной товарной структуры

День	Планируемые выплаты, тыс. руб.	Накопленная сумма выплат, тыс. руб.	Сумма накопленной валовой маржи, тыс. руб.	Разница, тыс. руб.
5	447 057	447 057	643 638	196 581
13	544 600	991 657	2 498 281	1 506 624
15	958 961	1 950 618	2 914 783	964 165
17	679 010	2 629 628	3 338 347	708 719
25	781 305	3 410 933	4 991 418	1 580 485
30	976 900	3 411 233	6 098 213	2 686 980

Из этих данных видно, что предприятие, производя продукцию таким образом, сможет не только «уложиться» в рамки спроса, но и погасить все долги. При этом прибыль ОАО «Гомельстекло» составит 2686,98 млн руб.

Использование данной математической модели позволяет максимизировать валовую маржу предприятия, используя любой период в качестве планируемого, а также обезопасить предприятие от ситуации, когда предъявлен счет для оплаты, который нельзя покрыть денежными средствами.

Эффективность использования данной модели заключается в том, что она учитывает внутренние факторы (производственные факторы, финансовые потребности, план поступлений, оборачиваемость активов) и внешние факторы (спрос на товары, сезонность спроса, цены).

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Р. А. Лизакова

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

А. Ю. Бердин

ОАО «Гомельстекло», Беларусь

Стратегическое планирование аспектов распределительной политики промышленного предприятия является на сегодняшний день важнейшей составляющей комплекса маркетинга. Целевые рынки белорусских товаропроизводителей (Российская Федерация, Украина, Казахстан, Прибалтика) сократились в среднем на 50 %. Вследствие этого конкурентная борьба за реальных потребителей достигла своего максимума, поддержание объемов реализации для недопущения возрастания себестоимости и сохранения клиентской базы стали приоритетными задачами каждого предприятия. Основные факторы, влияющие на разработку распределительной политики промышленного предприятия, показаны на рис. 1.

Совокупность производственных факторов обуславливает такие параметры, как валовой объем выпуска, качество и марочность продукции, физические характеристики. Соответственно целесообразность стратегического планирования распределительной политики возникает исключительно при условии наличия свободных не распределенных объемов, градации уровня цен на различных рынках, наличия возможности и целесообразности транспортировки и доставки продукции в другие регионы. Специфика производства также детерминирует уровень допуска в области варьирования объемов выпуска без причинения ущерба качеству производимой продукции, это в свою очередь обуславливает минимальные и максимальные пороговые значения пропускной способности распределительной системы предприятия.

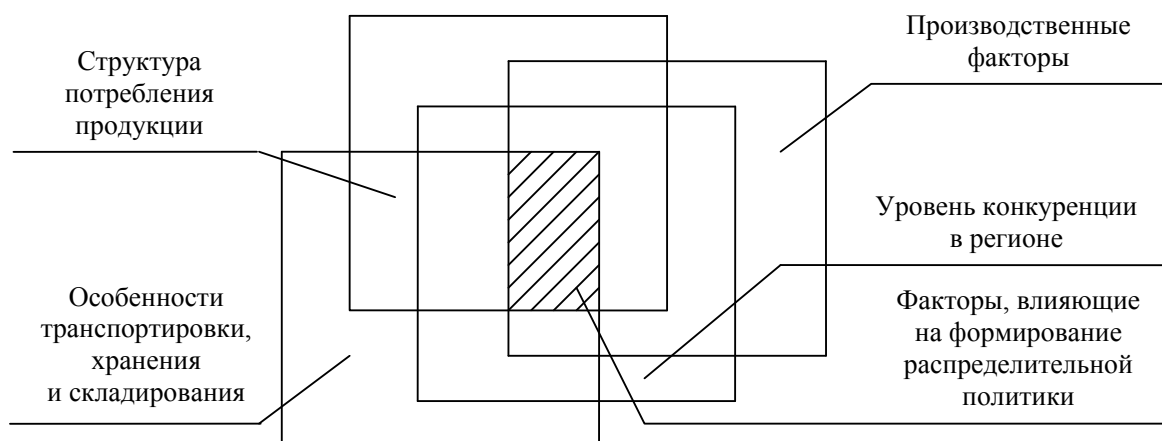


Рис. 1. Факторы, обуславливающие формирование распределительной политики

Структура потребления промышленной продукции характеризуется различной степенью дифференциации. Некоторые товарные группы используются исключительно в производстве других более сложных промышленных изделий, при этом количество предприятий, использующих в своем производстве данные материалы, может варьироваться

от нескольких единиц до нескольких тысяч. Другие товары наоборот находят широкое распространение у непосредственно конечных потребителей данной продукции – физических лиц. Соответственно, данный фактор детерминирует градирование форм и методов распределения продукции в целевых рыночных регионах. При этом необходимо учитывать, что иногда до 95 % совокупного объема потребления товара приходится на крупных промышленных потребителей данной продукции. Например, строительные тресты потребляют в среднем около 80 % совокупного объема производимых строительных материалов. Приоритеты распределительной политики должны быть нацелены на крупных потребителей. Специфика реализации промышленных товаров состоит в том, что непосредственно конечные потребители – физические лица приобретают уже конечное изделие или конструкцию, состоящую из множества элементов, тем самым напрямую не участвуя в выборе комплектующих. В свою очередь, небольшие компании или физические лица приобретают продукцию промышленного назначения для собственных нужд в местах мелкооптовой или розничной торговли, но для того чтобы клиент сделал выбор в пользу производимой конкретным предприятием продукции данный товар должен присутствовать в ассортименте магазина. Следовательно, помимо того, что производителю необходимо мотивировать конечного потребителя, он должен обеспечить наличие экономической целесообразности у владельцев розничной сети.

При реализации продукции белорусские производители прибегают в основном к железнодорожному и автомобильному транспорту. В связи с вышеизложенным необходимо четко планировать пропускную способность транспортного терминала. Особенно это актуально при непрерывном производственном процессе. При проектировании складского комплекса учитываются специфические характеристики и требования производимых товаров, некоторые виды продукции не требуют никаких специальных условий хранения, для других необходимо содержать специализированные помещения. Так при условии производства продукции, характеризующейся высоким коэффициентом сезонности, наличие специализированных складов является необходимым условием. Предприятие может не иметь собственных складов, в таком случае продукция должна скапливаться в период сезонного спада на складах субъектов товаропроводящей сети. При условии наличия рыночного дефицита потенциальные потребители самостоятельно ищут потенциальных партнеров, соглашаются на условия производителей, по возможности стараются не предъявлять рекламаций, т. к. заинтересованы в стабильных отгрузках продукции. В случае же когда проблем с приобретением алогичной продукции не возникает, клиенты начинают предъявлять все более жесткие требования к производителю и его субъектам товаропроводящей сети. Сегодня клиенты хотят получать максимальный уровень сервиса в области условий доставки, ритмичности отгрузок, оплаты и оперативности удовлетворения рекламаций, а это в свою очередь обуславливает необходимость дифференцированной товаропроводящей сети. В настоящих реалиях наличие просто торгового представителя уже не достаточно. Необходимо отладить максимально эффективную сбытовую политику, вплоть до оперативной доставки клиенту в любое время суток минимальной партии продукции, например, для выполнения срочного заказа, что в свою очередь позволит потребителю не держать собственный склад, а торговому предприятию наработать и сохранить клиентскую базу. На складе необходимо наличие максимально широкого ассортимента продукции, что обеспечит потребителю возможность осуществления комплексных покупок, при этом спектр реализуемой продукции необязательно должен ограничиваться исключительно производственной программой предприятия, а наоборот, должен формироваться, исходя из ассортиментных позиций, включаемых потребителями в сборные заявки.

МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

П. С. Мигурский, А. А. Беляев

Могилевский государственный университет продовольствия, Беларусь

Мировой экономический кризис негативно влияет как на деловую, так и потребительскую активность, обостряет борьбу отечественных и зарубежных товаропроизводителей за рынки сбыта. Попытки реализации различных программ стимулирования внутреннего спроса для завоевания своего потребителя не всегда успешны и требуют большей конкретизации способов продвижения продукции на рынках.

Сегодня белорусским производителям необходимо уделять первоочередное внимание не только производственному процессу, но и технологиям продаж, начиная от создания положительного имиджа компании и заканчивая внушением необходимости приобретения конкретной продукции. Ведь зачастую отечественный производитель проигрывает конкурентную борьбу не из-за того, что его товар не обладает определёнными качествами или имеет более высокую цену, а по причине большей маркетинговой агрессивности зарубежного конкурента, в результате иностранный товар становится более популярным.

Важным инструментом продвижения отечественных товаров на основании исследования конъюнктуры рынка должна стать реклама в средствах массовой информации. По данным социологических исследований, реклама белорусских производителей на телевидении не превышает 9 % от всего объёма коммерческой рекламы, а телеэфир на белорусских каналах заполнен западными рекламными роликами.

Причина в сложившейся ситуации даже не в том, что у отечественных производителей недостаточно финансовых ресурсов для телевизионной рекламы своей продукции (в противном случае можно было бы создать систему скидок на государственных телеканалах), а в том, что ими ещё недостаточно изучена степень воздействия рекламы на потребителей. Это подтверждается тем фактом, что суммарная доля расходов промышленных предприятий на рекламу, маркетинговые, информационные и другие услуги в затратах на технологические инновации занимает менее 0,3 %.

Сегодня время всерьёз задуматься о разработке современной и эффективной маркетинговой стратегии, что, в свою очередь, требует соответствующего уровня развития отечественных рекламных компаний, которые могут выполнять широкий спектр услуг: брендинг, интернет-маркетинг, нейминг, событийный маркетинг, наружная реклама, презентации, sms-маркетинг, сопровождение проектов, услуги call-центра и многое другое. К сожалению, большинство рекламных агентств в нашей республике занимаются весьма ограниченным набором маркетинговых инструментов: проведение рекламных акций, изготовление наружной рекламы, дизайн.

Мировой экономический кризис способствует развитию деятельности производителей и продавцов по мониторингу рынков, разработке слабоконкурентных ниш, насыщению рынков товарами, которые в силу быстро меняющихся технологий имеют малый жизненный цикл.

Для поддержки отечественного бизнеса необходима разработка специальной антикризисной программы, позволяющей использовать наиболее эффективные методы за счет агрессивного продвижения товаров и повышения уровня продаж. Рекламные агентства должны предлагать индивидуальную стратегию продвижения фирм и их товаров, а предприятия, как потребители их продукции, ориентироваться на комплексное обслуживание рекламодателями и, таким образом, снижать затраты на рекламные издержки.

Современные вызовы мировой экономики стимулируют государственные предприятия к сотрудничеству с частными рекламными компаниями. Данное партнёрство поможет не только производителям более эффективно реализовывать свою продукцию, но и даст огромный толчок к развитию рынка рекламы, повышению конкуренции на нём, а, соответственно, и увеличению эффективности экономики в целом.

Одновременно белорусским производителям необходимо обратить внимание на такой перспективный способ продвижения товаров на рынке, как сетевой маркетинг, – его основной смысл в том, что задача по распространению товара переложена на самого потребителя. Практически же ни один товар белорусского производства не распространяется по этой системе. При этом для начала не обязательно создавать производство новой продукции, а можно просто подобрать ассортимент товаров, которые подходят для распространения через «руки», а уже затем можно создать фирму, которая занималась бы продвижением определенной группы товаров методом сетевого маркетинга. И для людей, которые участвуют в сетевом маркетинге, это представляется, как дополнительный заработок в рабочее и после работы время.

Кризисная ситуация в экономике преодолима через совершенствование общественных отношений, технических и технологических решений, создание новых схем работы с потребителями. С этой целью в Беларуси необходимо развитие торговли через создание торгово-логистических центров, проведение анализа ситуации на внешних рынках и разработке маркетинговой стратегии продвижения продукции специальными информационно-аналитическими службами, продуктивное использование рекламных возможностей. Одновременно необходима реализация экономических механизмов продвижения белорусской продукции на внутренний рынок.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В. А. Михарева

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, г. Гомель*

В условиях рыночной экономики особое значение приобретает стратегическое управление, которое дает ряд преимуществ и способствует эффективному функционированию организации в постоянно изменяющихся условиях окружающей среды. В различных областях экономической деятельности возможности в бизнесе связаны со стремительным развитием технологий, возрастающими требованиями потребителей, ужесточением конкуренции на глобальном уровне, дерегулированием экономики, глубокими социальными изменениями. В этих условиях успех организаций во многом обусловлен способностью постоянно корректировать свои корпоративные и маркетинговые стратегии.

Одним из путей получения практических знаний об условиях окружающей среды, в которой существует бизнес, является маркетинговое исследование. На этой информации основываются важнейшие управленческие решения, благодаря которым организация занимает более или менее благоприятные позиции на рынке и аккумулирует новые черты и тенденции мирового хозяйства: наступательность, интегрированность, перспективность, эффективность исполнения.

Логично предположить, что качество этих решений зависит от двух факторов – компетентности менеджера и надежности информации, полученной в ходе маркетингового исследования.

Известно, что маркетинговые исследования, представляющие собой составную часть научных исследований, базируются на следующих принципах:

Системность, как в процессе поиска новых знаний, так и в плане упорядочения всего найденного, наличного знания.

Воспроизводимость результатов наблюдений, экспериментов, а также использование других методов.

Непротиворечивость (последовательность) мышления, которая обеспечивается соблюдением законов логики.

Проверяемость. Чем больше существует фактов, свидетельствующих об истинности гипотезы, тем более правдоподобной или вероятной она будет считаться.

Чем выше уровень решения, тем больше требований должно предъявляться к точности маркетингового исследования, поскольку с повышением точности снижается управленческий риск, но увеличивается стоимость исследования.

Накопленный опыт проведения маркетинговых исследований показал, что одной из распространенных проблем маркетинговых исследований является бесполезность полученной информации и получение достоверной информации. Так как не все исследователи способны правильно и понятно транслировать собранные данные до степени практически применимых знаний, не все менеджеры способны «прочитать» полученную информацию до степени реального осознания. Следует учитывать, что в процессе разработки и проведения маркетинговых исследований применяются различные методы многих научных дисциплин: социологии и психологии, маркетинга и микроэкономики, поведения потребителей и т. д., каждой из которых присущи свои особенности и возможно возникновение критических ошибок исследования.

На основе недостоверной информации могут быть приняты необоснованные решения: неверно выбранный целевой сегмент, неправильно спланированная рекламная кампания, неадекватное ценовое позиционирование, неправильная оценка предпочтений потребителей и т. д. Причем, чем слабее рыночные позиции организации на рынке, тем глобальнее могут быть последствия.

Маркетинговым исследованиям свойственно множество тонких мест, в которых возможно возникновение критических ошибок исследования.

На этапе проектирования маркетингового исследования важно, чтобы исследовательские методы, ориентированные на решение именно конкретных задач организации отвечали требованиям эффективности, предусматривали оптимальное сочетание полученного результата и затраченных средств.

Правильное определение генеральной совокупности и дизайна выборки позволяет включать компетентных респондентов, которые теоретически на вопрос из серии «Вы покупали – покупаете – купите – пользовались – знаете – владеете и пр.?» ответят положительно. Эффективность исследования будет повышена за счет отсутствия «ненужных» респондентов. Кроме того, если к анализу будут приняты данные, полученные от некомпетентных респондентов, достоверность результатов исследования будет нарушена.

Ошибка формирования основы выборки произойдет в случае подмены признаков ее принадлежности к генеральной совокупности.

Ошибки в определении необходимого объема выборки приводят к недостатку репрезентативности, как следствие – к отклонению полученной информации относительно истины. Методика расчета объема выборки подразумевает наличие знаний о параметрах изучаемой совокупности, и чем богаче эти знания, тем эффективнее исследование.

К множеству проблем могут вести ошибки при выборе метода формирования выборки. Большинство из этих проблем связаны с подменой методически чистых, но дорогих типов выборки более дешевыми и простыми, но методически не безукоризненными. Вслед за этим выборка наполняется рядом нежелательных эффектов, снижающих репрезентативность.

Проблемы при проектировании анкеты в количественных исследованиях. От качества анкеты, от умения задавать вопросы зависит половина успеха исследования. Наличие непонятных, неоднозначных, двусмысленных вопросов, перегруженность терминами и профессиональными формулировками, заимствованными словами, большое количество личных, интимных вопросов вызывают ошибки и смещения при заполнении анкет респондентами.

Существенный ущерб результатам исследования может нанести ошибка подмены информации, связанная с несоответствием искомым данным поставленным задачам.

На этапе сбора данных, если эта процедура не обусловлена строгими правилами, может проявиться ошибка отбора респондентов. Ошибка отбора имеет место в том случае, когда используется нерепрезентативная, отличная от случайной, выборка.

На этапе ввода, анализа и интерпретации данных анкетные данные вводятся в специализированные статистические программы, кодируются и проходят многоступенчатую проверку. Это технические мероприятия, которые могут допускать технические ошибки. Неправильное применение методов статистического анализа представляет более серьезную проблему. При использовании сложных статистических методов кластерного, регрессионного, совместного анализа, риск неправильной обработки данных резко повышается.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что маркетинговое исследование – самый верный, если не единственный, путь к практическим знаниям о среде, в которой существует бизнес, позволяющий принимать обоснованные управленческие решения, определять альтернативы развития организации в целом и каждого из ее бизнесов в отдельности в целях повышения конкурентоспособности на рынке.

РЕКЛАМНЫЙ РЫНОК В ЭКОНОМИКЕ РАЗЛИЧНЫХ СТРАН

А. А. Овсянникова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, г. Гомель*

Конкуренция на товарном рынке приводит к тому, что реклама становится эффективным инструментом роста объемов продаж. И сегодня рекламный рынок является значительным сегментом мировой экономики, ее составной частью, где происходят фактически все те же процессы, что и в других отраслях.

По мнению рекламно-коммуникационного агентства ZenithOptimedia, несмотря на международный финансовый кризис, к концу 2009 г. объем мирового рекламного рынка должен превысить полтриллиона долларов США. Основной прирост произойдет за счет развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона, Центральной и Восточной Европы, Ближнего Востока и Латинской Америки.

Безусловно, ведущим рекламным рынком в настоящее время является рынок США, хотя и в других странах он развивается достаточно высокими темпами. В странах БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай) показатели годового прироста оборота национальных рекламных рынков достигали от 20 до 40 %. Страны БРИК – это самые крупные быстрорастущие потребительские рынки, обладающие большим по-

тенциалом для развития. Россия и Китай уже являются для производителей предметов роскоши крупнейшими рынками сбыта. Все страны БРИК относятся к перспективным рынкам. По мнению специалистов рекламного рынка, в течение следующих пяти лет будущий рост расходов на рекламу в мире не менее чем на четверть будет обеспечен развитием рекламного бизнеса именно в этих странах. Согласно исследованиям ZenithOptimedia, динамика роста на развивающихся рынках будет поддерживать общемировой рост рекламных расходов на более высоком уровне, причем их доля составит примерно 63 % в 2010 г. от общего объема рекламного рынка. Таков прогноз, а какие будут результаты – покажет время.

Несмотря на общие тенденции, рекламные рынки разных стран имеют собственную специфику и различные масштабы. К основным факторам, определяющим изменение объема национального рекламного рынка, относятся:

- 1) динамика основных макроэкономических параметров развития;
- 2) динамика основных показателей отраслей и сегментов экономики, в наибольшей степени обращающихся к рекламе, включая активность иностранных инвесторов;
- 3) политическая стабильность;
- 4) соответствие уровня развития рекламного рынка уровню развития рыночной экономики;
- 5) национальные особенности развития рекламного рынка.

При определении рейтинга национальных рекламных рынков безусловным лидером являются США, затем следуют Япония, Великобритания, Германия, Китай, Франция, Италия, Испания, Бразилия и Южная Корея. На основании прогноза к 2011 г. Китай переместится в рейтингах крупных мировых рынков с 5-й на 4-ю позицию, Россия – с 11-й на 6-ю, Бразилия – с 9-й на 7-ю, Индия – с 14-й на 13-ю.

В Республике Беларусь, по данным ZenithOptimedia, к 2011 г. объем рекламного сектора вырастет до 118,5 млн дол. В текущем году рекламный рынок сократится на 26 % по отношению к 2008 г. и составит 86,4 млн дол.

При сопоставлении степени развития рекламных рынков применяются следующие показатели:

- 1) рекламные расходы на душу населения;
- 2) отношение объема рекламного рынка в стоимостной форме к величине валового внутреннего продукта (ВВП).

В США на одного человека ежегодно приходится около 600 долларов, затраченных на рекламу, в западной Европе – 279 долларов, Восточной Европе – 75 долларов, в нашей стране – приблизительно 15 долларов.

Второй макроэкономический показатель, характеризующий степень развития национального рекламного рынка – отношение стоимостного выражения объема рекламного рынка к ВВП считается достаточно высоким, если соответствует уровню в 0,8–1,1 % и очень высоким – свыше 1,5 %. В США данный показатель равен 2,5 %, в развитых европейских странах – 0,9–1,3 %.

Структура мирового рекламного рынка и доля на нем отдельных медиа в 2008 г. была следующая: телереклама и реклама в прессе составили 37,8 % и 36,6 % соответственно; Интернет-реклама – 9,7 %; радио – 7,9 % и наружная реклама – 6,5 %. В перспективе значительная часть роста Интернет-рекламы будет обеспечена за счет перетока рекламных бюджетов из прессы.

Национальные рекламные рынки значительно различаются по своей структуре, имеют ярко выраженную национальную специфику. Так, доля телевизионной рекламы в Германии составляет лишь 24,3 %, Франции – 29 %, Великобритании – 33 %,

США – 39,6 %, Японии – 45,1 %, Италии – 51,8 %, Бразилии – 64,5 %. Доля газет в рекламных бюджетах колеблется от 20 % у Франции, до 43 % у Германии. Доля журналов – от 8,8 % у Бразилии, до 32,2 % у Франции; наружной рекламы – 3,5 % в Германии и наибольшую долю имеет в Швейцарии, Франции и России.

В нашей стране затраты на рекламу в прессе составляют 15,8 %, наружную – 12,1 %, радио – 5,3 %, Интернет-рекламу – 5,5 %. Расходы на Интернет-рекламу в Беларуси выросли в 2007 г. на 150 %, в 2008 г. – на 110 %. По результатам текущего периода затраты на рекламу в Сети превысят затраты на радиорекламу, что связано со стремительным ростом Интернет-индустрии. Телевидение в Республике Беларусь остается основным медиа, на его долю в 2008 г. пришлось 61,3 % всех рекламных расходов. Совокупный рекламный бюджет 20 крупнейших рекламодателей на белорусском телевидении составил 80 % всей стоимости рекламы на ТВ. По данным агентства «Новак» лидерами по объемам рекламных затрат являются такие иностранные компании, как: Procter & Gamble, Colgate-Palmolive, Nestle, Mars, Schwarzkopf & Henkel, мобильные операторы. Белорусские компании, активно занимающиеся рекламой – это РУП «Белорусские лотереи» и «Национальные спортивные лотереи». Другие отечественные производители менее активны в продвижении своей продукции на рынок. В условиях недостаточности капитала и падения спроса на производимые товары особенно востребованной и эффективной должна стать реклама. Именно реклама есть наиболее действенный способ расширить рынки сбыта и с минимальными затратами найти новых потребителей. Организации, умеющие рационально обращаться с имеющимся капиталом, грамотно тратить, с уважением относиться к имиджу, сформированному в глазах настоящих и будущих клиентов, к своим работникам, в условиях кризиса работают не менее, а иногда даже более эффективно, чем раньше. Кризис – это время целевой рекламы, когда на первое место выходят качество исполнения и профессионализм разработчиков. Кризис – это возможность вывести свой бизнес на принципиально новый уровень, что необходимо учитывать не только производителям, но и рекламистам.

Представленная информация позволяет сделать вывод, что рекламный сектор является органичной составной частью мировой экономики, в ней происходят все те же процессы, что и в других отраслях.

ЕМКОСТЬ РЫНКА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ: МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ

В. С. Протасеня

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Емкость рынка относится к числу сложных объектов для проведения маркетинговых исследований рынков машиностроительной продукции. Прежде всего, такая сложность обусловлена определением потенциальной составляющей емкости рынка, когда необходимо идентифицировать всех возможных потребителей и изготовителей данного вида продукции, увязав потребности и возможности рынка с платежеспособностью основных носителей спроса, учитывая широту модельного ряда продукции. Это во-первых. Во-вторых, для оценки потенциальной емкости рынка требуется использование значительного числа показателей, позволяющих отследить тенденции в изменении емкости рынка в сочетании с общими тенденциями в развитии рынка. Для чего необходимо оперировать массивом данных по каждой отрасли, составляющей машиностроительный комплекс и отраслей, формирующих потребительскую

базу. И в-третьих, необходима жесткая привязка исследуемых данных во времени и пространстве, особенно на этапе посегментной оценки емкости рынка.

Известные методики и подходы к расчету потенциальной емкости рынка отличаются набором рассчитываемых показателей, слабо коррелирующих между собой, а, следовательно, не позволяющих получить точную оценку, на базе которой можно было бы строить надежные прогнозы сбыта, формировать продуктивные для производства портфели заказов, составлять результативные планы сбыта.

Для повышения точности и надежности оценки потенциальной емкости рынка представляется необходимым проводить в несколько этапов. На первом этапе необходимо определить тренды, характерные для развития конкретного оцениваемого рынка машиностроительной продукции. Здесь результативными могут быть следующие методы оценки:

- анализ статистических данных в разрезе интересующего регионального рынка и выявление потребности в данной продукции на основе учета нормативного срока эксплуатации данной продукции;
- изучение динамики производства и реализации данной продукции в разрезе интересующего рынка за определенный период;
- определение темпа и объема прироста числа заказов (за интересующий период) и на этой основе определение заказов на следующий период;
- построение тренда и экстраполяция тенденций прошлых периодов на будущий временной интервал.

Оценку емкости рынка на данном этапе необходимо рассматривать как итеративную процедуру, последовательно применяя перечисленные методы.

На втором этапе проводимой оценки следует идентифицировать факторы, которые могут увеличивать либо уменьшать потенциальную емкость рынка выпускаемой продукции (необходимо вычислить так называемые факторы влияния). Определение факторов влияния – многоступенчатая (итеративная) процедура последовательного сужения или расширения потенциальной емкости рынка путем умножения базовой емкости, полученной на предыдущем этапе, на соответствующие коэффициенты. Коэффициенты могут быть понижающие или повышающие.

$$E(\Pi) = \sum_{i=1}^n E^{\circ}(\Pi) \cdot (1 - KCE_i), \quad (1)$$

где $E(\Pi)$ – базовая потенциальная емкость рынка (до учета факторов влияния); KCE_i – коэффициент снижения емкости рынка, исчисленный в процентах к базовой емкости рынка) с учетом влияния i -го фактора (понимающего емкость рынка); n – число факторов.

$$E(\Pi) = \sum_{j=1}^m E^{\circ}(\Pi) \cdot (1 + KUE_j), \quad (2)$$

где m – число факторов (повышающих емкость рынка); KUE_j – коэффициент, учитывающий увеличение емкости рынка (исчисленный в процентах к базовому значению емкости рынка) с учетом влияния j -го фактора (повышающего емкость рынка).

На третьем заключительном этапе расчет потенциальной емкости рынка осуществляется с учетом результатов проведенной сегментации. Для машиностроительной продукции это наиболее значимый этап, т. к. здесь необходимо дифференцировать полученную на предыдущих этапах величину потенциальной емкости рынка по выделенным сегментам в разрезе модельного ряда выпускаемой продукции.

Если предприятие выпускает несколько моделей одного изделия, то потенциальную емкость рынка по каждой модели можно рассчитать по формуле:

$$E_i(\Pi) = \sum_{j=1}^n \text{КИ} \cdot \Delta C_{ji}, \quad (3)$$

где $E_i(\Pi)$ – потенциальная емкость i -го сегмента рынка; m – индекс сегмента рынка по модели изделия, выделенный по конкретному признаку; n – индекс регионально-го (отраслевого) сегмента рынка; КИ – количество изделий, поставленных (проданных) на j -м региональном (отраслевом) сегменте рынка; ΔC_{ji} – доля i -го сегмента рынка по продукту на j -м региональном (отраслевом) сегменте.

Умножив общее количество изделий по каждому географическому сегменту на долю каждого сегмента по выделенному признаку изделия (модели) и просуммировав по всем региональным (отраслевым) сегментам можно определить, сколько продукции каждой модели необходимо произвести предприятию, чтобы поставить для каждого регионального сегмента и сопоставить емкость рынка по каждой модели с производственными возможностями предприятия.

Таким путем последовательных итераций можно получить наиболее точное значение емкости оцениваемого рынка на каждом из выделенных этапов и на этой основе формировать производственный портфель предприятия и планировать сбыт готовой продукции.

О ПРОДВИЖЕНИИ НА РЫНОК ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

О. А. Прудникова, А. А. Овсянникова

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

Особенность современного развития молочной промышленности – разработка новых функциональных продуктов питания, способствующих улучшению и сохранению здоровья благодаря регулируемому и нормализующему их воздействию на организм человека с учетом его физиологического состояния, пола и возраста.

Одним из главных факторов, способствующих развитию рынка функциональных продуктов питания, является низкий уровень калорийности рациона человека и его разбалансированность по основным пищевым веществам, что явилось и является причиной дефицита практически всех жизненно важных витаминов, макро- и микроэлементов, полиненасыщенных жирных кислот, пищевых волокон. Недостаточность незаменимых нутриентов носит всесезонный характер и является постоянно действующим вредным фактором, отрицательно влияющим на здоровье человека. Наряду с этим к недостаточности питания приводят: низкий уровень культуры питания; низкая покупательная способность, бедность; неправильные и вредные привычки в области питания и др.

С другой стороны, благодаря «функциональной» тенденции на мировом продуктовом рынке, любители даже очень жирных и калорийных продуктов (таких как, например, взбитые сливки) могут не лишаться радости их употребления. Дело в том, что благодаря полезным добавкам такие продукты приобретают дополнительные, оздоровительные свойства и вполне могут стать полноценной основой повседневного меню.

Однако широкое распространение функциональных продуктов, прежде всего, связано из-за малоподвижного образа жизни, в результате чего уменьшился объем пищи, который съедает человек в течение суток. Это общая мировая тенденция. Ста-

ло необходимо, чтобы в этом небольшом объеме содержалось как можно больше полезных веществ, чтобы дневной рацион содержал все необходимые микронутриенты. Именно поэтому функциональные продукты стали такими актуальными во всем мире: они позволяют человеку при небольшом количестве потребляемой пищи удовлетворять суточную потребность во всех витаминах и микроэлементах. В распространении функциональных продуктов есть и экологический аспект. Здоровье населения экологически неблагоприятных регионов может быть улучшено введением в рацион продуктов, содержащих вещества, усиливающие адаптационные и защитные свойства организма.

Гомельский комбинат ОАО «Молочные продукты» также осуществляет выпуск функциональных пищевых продуктов, обогащенных недостающими витаминами, макро- и микроэлементами до уровня, соответствующего физиологическим потребностям человека, что с экономической, социальной, гигиенической и технологической точек зрения позволяет решать проблему дефицита потребления населением необходимых микронутриентов. Но, как показали исследования, данные продукты не пользуются спросом у населения. Проблема в том, что потребители совершенно не знают о дополнительных свойствах, преимуществах и полезности данных продуктов. Поэтому в условиях формирования потребительского спроса на новые продукты предприятие должно использовать как традиционные, так и нетрадиционные способы продвижения.

В связи с этим, при продвижении молочных продуктов данного типа необходимо использовать интегрированные маркетинговые коммуникации, а именно – совмещение рекламы, пропаганды и стимулирующих спрос мероприятий. При этом реклама должна носить не просто информационный характер, но и вызывать положительные эмоции, рождать приятные впечатления.

Так как современный потребитель достаточно искушен в области рекламы, то сегодня все большую популярность завоевывает косвенная реклама: рекомендации специалистов, участие компании – производителя в кулинарных передачах и ток-шоу, конкурсы, викторины, лотереи и т. д. Прямые коммуникации с конечным потребителем достаточно трудоемки, но зато малобюджетны и очень эффективны. Промомероприятия позволяют потребителям максимально близко познакомиться с продуктом, узнать особенности его производства, хранения и потребления, а также завоевать доверие и лояльность покупателей к торговой марке.

Одним из ярких примеров стимулирующих мероприятий может быть дегустация в местах продаж, при этом в радиусе 200 м от магазинов можно использовать ростовые куклы для привлечения дополнительного внимания к дегустациям. Объем продаж при таких дегустациях во время акции вырастает на 200–250 %, а после – на 160–190 %. Узнаваемость марки повышается на 40–50 %. Предприятие должно регулярно участвовать в региональных выставках-ярмарках, что позволит представить потенциальным потребителям свою продукцию, более детально рассказать о ней и дать возможность продегустировать новинку. Последнее очень важно, ведь одним из основных показателей качества продукта для потребителя являются его вкусовые качества. Важен этот канал коммуникаций и для поиска торговых партнеров (оптовых и розничных компаний).

Также следует активно осуществлять пропаганду здорового образа жизни, где большая роль будет отводиться образовательной программе, которая позволит сформировать у населения, особенно у детей и подростков, навыки здорового питания, повысить уровень образования и компетенции молодежи, специалистов в области использования продуктов лечебно-профилактического и функционального пи-

тания. Важно донести информацию о новейших технологических разработках и характеристиках данного типа продуктов до практикующих врачей, которые незнакомы с состоянием рынка продуктов функционального питания на молочной основе, и не используют мощный терапевтический потенциал продукции этой группы.

В свою очередь, в успешном продвижении продукции питания функционального назначения на рынке, немаловажную роль играет субъективный фактор. Следовательно, больше внимания предприятию необходимо уделять аспектам потребительского поведения. Изучение этой проблемы, как правило, основано на анализе реального поведения потребителей с учетом основных его типов, что позволяет выявить главные социально-экономические проблемы потребления конкретных групп населения, определить механизм формирования спроса на те или иные товары с учетом дохода, демографического характера, психологических и других факторов.

Рынок функциональных продуктов питания – специфическая и динамичная область деятельности, которая еще далека до насыщения. ОАО «Молочные продукты» должно расширять ассортимент продукции данного типа, совершенствовать ее качество и осуществлять разработки новых продуктов требуемого состава с высокими потребительскими свойствами. При этом особый акцент необходимо ставить на политику продвижения с той целью, чтобы потребители как можно больше были информированы обо всех преимуществах и возможностях функциональных продуктов питания.

СИТУАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ: СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ В ИЗУЧЕНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Л. Л. Соловьева, Л. М. Лапицкая

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

Исследователи поведения потребителей долгое время не учитывали влияния среды на покупку и потребление, предпочитая объяснять выбор потребителя факторами, образующими когнитивную сферу: отношениями, свойствами и процессами личности, особенностями обработки информации. По данным некоторых исследований ситуационные влияния могут объяснить поведение потребителей на 20–45 %, тогда как индивидуальные различия в личности и отношениях объясняют его на 15–30 %, а взаимодействие между индивидуальными факторами и ситуациями – на 30–50 % [1, с. 233].

Первыми начали изучать воздействие ситуационных факторов специалисты маркетинга в сфере услуг. Ими был разработан дополнительный комплекс маркетинга – дополнительные три *P* (people, physical environment, process), или персонал, физическую среду и процесс [2, с. 637]. В физической среде акцент делался на оформление помещения, в котором оказывалась услуга. В маркетинге услуг выделяют услуги со слабой ролью окружающей среды (например, химчистка); и услуги, с сильной ролью окружающей среды (например, парикмахерская, банк, ресторан).

Для производителя услуг «со слабой ролью окружающей среды» внешнее и внутреннее оформление помещения относительно менее важно, чем для организаций, оказывающих «услуги с сильной ролью окружающей среды». Естественно, те, кто оказывает последний вид услуг, уделяют факторам окружения повышенное внимание.

Однако физическая среда не единственный фактор окружения. В момент приобретения или потребления товара (услуги) на потребителя оказывают влияние люди, которые находятся рядом (за соседним столиком в кафе), ситуация, в которой будет потребляться товар (продукты на завтрак или торжественный ужин), сколько магази-

нов было посещено в процессе поиска товара («нетерпеливый» покупатель приобретет товар уже во втором магазине, а «терпеливый» продолжит поиск) и т. д.

Ситуационное влияние осуществляется за счет различных факторов, происходящих в определенное время в определенном месте и не зависящих от потребителей и объектов (товары, реклама). К характеристикам потребительских ситуаций может быть отнесены: физическое окружение, социальное окружение, временная характеристика, цель потребителя и предшествующее состояние.

Физическое окружение – элемент внешней среды, который воспринимается с помощью органов чувств. Выделяют:

– главные визуальные аспекты атмосферы (освещение, свет, яркость, форма), обстановку и оборудование (мебель, планировка помещения, цветовая гамма, ковровое покрытие и т. д.), знаки, символы и оформление офиса, внешний вид товара, его разнообразие или окружение другими стимулирующими предметами;

– слуховые аспекты атмосферы (громкость, высота звука);

– обонятельные аспекты (запахи, свежесть);

– осязательные аспекты (мягкость, гладкость, температура).

В розничной торговле эффективность физического окружения позволяют повысить принципы мерчендайзинга. В настоящее время по данному направлению существует достаточное количество публикаций. Маркетологи описывают преимущества использования данных принципов и их эффективность в борьбе за деньги покупателей, а защитники потребителей распространяют негативную информацию, что мерчендайзинг – это нечестный способ выманивания денег у покупателя на приобретение ненужных товаров. Последнее формирует негативное отношение к крупным магазинам самообслуживания у потребителей с низким уровнем доходов.

Социальное окружение – те люди, которые находятся вокруг нас в процессе приобретения или потребления товара (услуги). Вокруг нас могут находиться две категории людей: персонал и другие потребители. Управление персоналом рассматривает такое направление маркетинга как внутренний маркетинг. Влияние других потребителей проявляется при открытом потреблении товара, например, контингент посетителей ресторана, настроение людей в очереди за товаром, или удовлетворение экскурсией будет зависеть от степени однородности экскурсионной группы: только подростки или подростки и пенсионеры.

Временные характеристики ситуации связаны с моментом осуществления ситуации: время суток, день недели, месяц, сезон, сколько дней до зарплаты, когда была совершена последняя покупка. Многие товары имеют четко выраженную сезонность. Например, время года: одежда, обувь, мороженое, туруслуги, время суток: пассажироперевозки в городском транспорте, день недели: пассажироперевозки в пригородном транспорте.

Цель потребителя – это то, что человек должен достичь или выполнить в данной ситуации: приобретение для себя или другого, одежда для занятий спортом или для торжества.

Предшествующее состояние – это настроение или условие, с которым потребитель входит в ситуацию (количество денег, усталость).

Контролируемые ситуационные факторы, на которые предприятие может повлиять – это физическое и социальное окружение. Менеджер должен позаботиться о видимой части организации и создать материальную среду, по которой потребитель будет пытаться оценить качество предстоящего обслуживания. На практике эта стратегия обычно реализуется в создании определенного интерьера или дизайна помещения,

где происходит обслуживание. Затем менеджер должен обеспечить определенные стандарты поведения персонала, находящегося в контакте с потребителем в процессе обслуживания. На практике эта стратегия обычно реализуется в обучении и мотивации персонала. Наконец, менеджер должен продумать, как организовать потребителей, чтобы каждый из них находился «среди своих» групп потребителей. Примерами такой стратегии являются экономичный и бизнес-классы в авиакомпаниях. Остальные факторы персонал предприятия может только учитывать при работе с клиентом. И для этого необходимо эффективно использовать внутренний маркетинг. При подборе персонала необходимо обращать внимание не только на компетенцию работника, но и на психологические свойства личности, проявляемые при работе с людьми: толерантность, вежливость, умение общаться с конфликтными покупателями и т. п.

Подводя итог вышеизложенному, можно утверждать, что предприятие при продаже своего товара (услуги) должно научно обоснованно сформировать внутренний облик помещения, при формировании потоков потребителей учитывать их разнородность и повышать эффективность внутреннего маркетинга.

Л и т е р а т у р а

1. Психология потребителя в маркетинге / Г. Фоксол [и др.]. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 352 с.
2. Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.]. – 2-е изд. – Москва ; Санкт-Петербург ; Киев : Вильямс, 2000. – 944 с.

УЛУЧШЕНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Л. Л. Соловьева, Е. А. Пархоменко

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

Целью исследования является улучшение ассортиментной политики предприятия с помощью модифицированной матрицы «Бостон консалтинг групп» (БКГ).

В настоящее время все большее внимание уделяется ассортиментной политике предприятий, поскольку ассортимент напрямую влияет на источники прибыли субъектов хозяйствования. Роль руководящего начала при формировании ассортимента заключается в том, чтобы умело сочетая ресурсы предприятия с внешними факторами и возможностями, разрабатывать и осуществлять такую товарную политику, которая обеспечивала бы стабильное положение предприятия за счет роста сбыта высокоэффективных конкурентоспособных товаров. Именно на это и направлено построение модифицированной матрицы БКГ, которая была использована и апробирована на ОАО «Гомельстройматериалы».

ОАО «Гомельстройматериалы» имеет несбалансированный продуктовый портфель в ассортиментной группе по плитам из минеральной ваты, где мало «звезд» и много «собак». Так как плиты из минеральной ваты являются высокорентабельным и импортозамещающим видом продукции, то можно увеличить их выпуск. Построим матрицу БКГ по данной ассортиментной группе с целью определения перспектив и выбора различных маркетинговых стратегий.

Матрица БКГ для марок теплоизоляционных плит из минеральной ваты представлена на рис. 1.

Квадранты получены путем деления поля по значениям Т и К, равным 14,3 %. Это связано с количеством позиций в ассортиментной группе, в данном случае их семь.

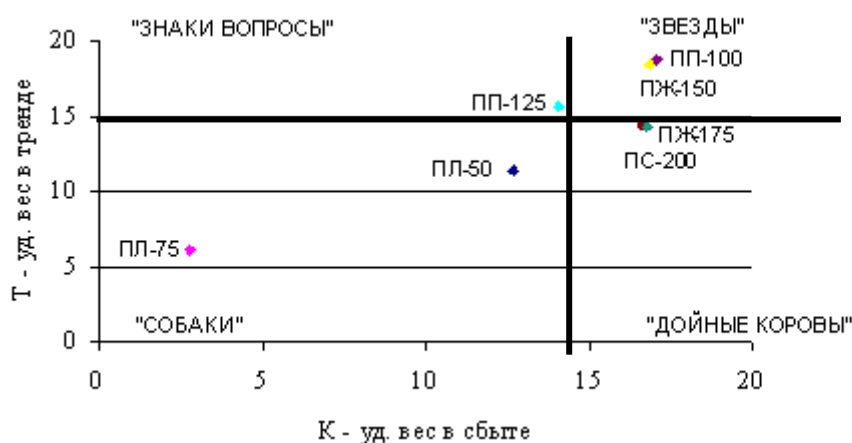


Рис. 1. Матрица БКГ для плит из минеральной ваты

Для построения матрицы БКГ использовались два показателя:

1) K – удельный вес группы продукта в общем объеме сбыта предприятия, который находится по формуле:

$$K_i = \frac{y_i}{y_0} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где y_i – объем сбыта продуктов i -й группы; y_0 – суммарный объем сбыта, $y_0 = \sum y_i$;

2) T – удельный вес группы продукта в темпе изменения объемов сбыта предприятия, который рассчитывается по формуле (2):

$$T_i = \frac{A_i}{A_0} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где A_i – коэффициент тренда i -й группы продукта; A_0 – коэффициент тренда суммарного сбыта.

Исходя из рис. 1 можно сказать, что по данной ассортиментной группе у предприятия имеются две «звезды»: марки плит ПП–100, ПЖ–150, а также две «дойные коровы»: ПЖ–175 и ПС–200. Имеется один «знак вопроса» (ПП–125) и две «собаки» (ПЛ–50 и ПЛ–75). Для данной ассортиментной группы необходимо убрать из производства «собак», в этом случае продуктовый портфель ОАО «Гомельстройматериалы» будет оптимален.

При построении модифицированной матрицы БКГ ликвидируется марка плит ПЛ–75, т. к. наблюдается планомерное снижение объемов продаж по данному виду продукции. На данный момент необходимо оставить в ассортименте предприятия марку плит ПЛ–50, поскольку за последний период здесь наоборот наблюдается существенное увеличение объема сбыта. Данное мероприятие позволит оптимизировать продуктовый портфель ОАО «Гомельстройматериалы», а также увеличить прибыль предприятия.

При снятии с производства вышеназванной марки плит освободится определенное количество производственных мощностей, которые можно загрузить производством марки плит ПП–125, для того чтобы она из сегмента «знак вопроса» перешла в сегмент «звезды», что существенно повлияет на увеличение прибыли предприятия.

Для расчета экономической эффективности данного мероприятия вычислим прибыль от реализации дополнительного объема теплоизоляционных плит марки

ПП–125 вместо реализации такого же плит марки ПЛ–75. Данные для расчета представлены в виде таблицы:

Расчет прибыли от реализации дополнительного объема теплоизоляционных плит марки ПП–125

Показатели	Марка плит ПЛ–75	Марка плит ПП–125
Доля себестоимости в выручке	0,857	0,812
Выручка	1860605400	1860605400
Себестоимость	1594538827	1510811584
Прибыль	266066573	349793816
Разница между прибылями	83727243	

Таким образом, для оптимизации ассортимента выпускаемой ОАО «Гомельстройматериалы» продукции необходимо провести оптимизацию ассортимента в группе плит из минеральной ваты с целью уменьшения количества «собак». Поставленная задача достигается путем прекращения выпуска невостребованной на рынке марки плит ПЛ–75, а на освободившихся производственных мощностях увеличения объема выпуска плит марки ПП–125. Причем это позволит марке ПП–125 перейти из сегмента «знаки вопроса» в сегмент «звезды», а дополнительная прибыль предприятия составит 83 727,2 тыс. руб.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА ВЫБОРКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Ю. Е. Челябинца

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

В современных условиях усложнившейся рыночной конъюнктуры все большее количество организаций приходит к необходимости проведения маркетинговых исследований. В настоящее время при снижении платежеспособности покупателей, соответственно падении спроса на товары и услуги, многие субъекты хозяйствования столкнулись с ужесточением конкурентной борьбы на существующих рынках и необходимостью отвоевания места на потенциальных рынках сбыта. И в этой связи актуальность приобрели маркетинговые исследования как способ получения информации, необходимой для принятия управленческих решений, если в большинстве случаев ранее при проведении маркетинговых исследований специалисты пользовались вторичными данными. И здесь среди прочих вопросов, стоящих перед исследователем, одним из наиболее важных является определение количества респондентов, необходимого для обеспечения репрезентативных результатов, т. е. определение объема выборки.

Маркетинговая информация, используемая для совершенствования деятельности организаций, должна обладать определенным набором таких свойств, как достоверность, полнота, релевантность, актуальность, сопоставимость. Одной из основных характеристик информации является её экономичность, т. е. обеспечение превышения результата, получаемого от использования информации, над расходами на её сбор, обработку и анализ. Поэтому исполнителя исследования, как и его заказчика, интересует не просто способ определения объема выборки, но и расчет такого количества респондентов, которое позволит провести исследования с наибольшим результатом при наименьших затратах.

Традиционно объем выборки определяется при помощи методик расчета на основе средних величин и найденной вариации для выборки:

$$n = \frac{s^2 z^2}{e^2}, \quad (1)$$

где n – объем выборки; s – среднеквадратическое отклонение; z – нормированное отклонение; e – заданная ошибка.

$$n = \frac{pq \cdot z^2}{e^2}, \quad (2)$$

где pq – найденная вариация для выборки ($q = 100 - p$).

Однако в вышепредставленных формулах не учитывается объем генеральной совокупности. В случае, если он неизвестен и получить информацию невозможно, расчет на этом прекращается. Однако поскольку объем генеральной совокупности является крайне важным при определении объема выборки, то следует его определять с целью дальнейшего учета. Поэтому, если после проведения расчетов объем выборки получился больше пяти процентов от генеральной совокупности, выборка считается большой, генеральная совокупность – малой и происходит корректировка полученного количества респондентов на поправочный коэффициент.

$$n' = n \cdot \sqrt{\frac{N-n}{N-1}}, \quad (3)$$

где N – объем генеральной совокупности.

Существуют также методики расчета объема выборки (если известен объем генеральной совокупности) сразу с его учетом (для найденного среднеквадратического отклонения и процентных величин соответственно):

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot s^2}{N \cdot e^2 + z^2 \cdot e^2}; \quad (4)$$

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot pq}{N \cdot e^2 + pq \cdot e^2}. \quad (5)$$

Однако здесь имеют место следующие сложности. Во-первых, не всегда представляется возможным определить среднеквадратическое отклонение. Оно рассчитывается по формуле:

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}, \quad (6)$$

где x_i – фактическое значение параметра; \bar{x} – среднее значение параметра; n – количество параметров.

Например, если цель исследования определить уровень расходов на покупку продукции предприятия, то для расчета среднеквадратического отклонения необходимо иметь данные по потреблению продукции на душу населения, причем в динами-

ке. Если это важнейшие виды продукции в республике, данные можно получить из статистической отчетности. Однако если исследователя интересует специфический продукт, то для расчета среднеквадратического отклонения и получения данных по потреблению необходимо проводить отдельное маркетинговое исследование, а это вряд ли возможно с учетом финансовых, временных и других ограничений. Поэтому пользуются расчетом на основе найденной вариации для выборки. Например, подобные исследования проводили ранее и было выявлено, что 70 % покупателей не приобретают данный товар. В этой случае вариация найдена. Однако если информации о вариации нет, то за основу расчета принимается наибольший вариант (при $p = 50$). Это также не всегда оправданно, поскольку повышает объем выборки.

Очень важным вопросом является выбор параметров расчета, а именно доверительной вероятности и заданной точности (ошибки выборки). Факторы, которые влияют на выбор параметров, можно выделить следующие: исследуемая проблема, цель исследования, ожидаемые результаты, финансовые возможности, временные сроки и т. д. Для определения данных параметров исследователь должен обладать определенным опытом и интуицией. Считается, что наиболее оптимальными являются доверительные вероятности величиной в 95 % и 99 %, однако это вовсе не означает, что необходимо выбирать только эти уровни. Таким же сложным является процесс подбора ошибки выборки. Здесь возможно только руководствоваться закономерностями: чем выше доверительная вероятность, тем выше объем выборки, тем точнее результаты исследования. И чем выше заданная ошибка, тем ниже количество опрашиваемых, тем ниже результативность получаемых данных.

Проверить, насколько точными и достоверными будут результаты маркетинговых исследований с заданными параметрами (доверительной вероятностью и ошибкой) и выбранной методикой расчета объема выборки можно на основе определения величины среднеквадратической ошибки для формул на основе средних величин и найденной вариации соответственно:

$$s_{\bar{x}} = \frac{s}{\sqrt{n}}; \quad (7)$$

$$s_{\bar{p}} = \sqrt{\frac{pq}{n}}. \quad (8)$$

Определив величину среднеквадратической ошибки (чем она больше, тем ниже достоверность и точность информации), можно рассчитать разброс получаемых ответов. Разброс рассчитывается как произведение среднеквадратической ошибки выборки и нормированного отклонения по выборке. Чем выше разброс, тем ниже репрезентативность выборочной совокупности.

Таким образом, определение объема выборки, необходимого для получения результатов исследования, которые будут способствовать решению поставленной проблемы, является одним из важнейших этапов проведения маркетинговых исследований. От обеспечения оптимального объема выборочной совокупности зависит не только репрезентативность выборки, но и возможность применения результатов исследований в практике работы субъектов хозяйствования.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИКИ МЕЖДУ ПОЛЬШЕЙ И БЕЛАРУСЬЮ

М. Бэкта, А. Мазур

*Высшая школа торговли и международных финансов
имени Фр. Скарбка, г. Варшава, Польша*

Два соседних государства (Польша и Беларусь), имеющие богатое природное и культурно-историческое наследие, должны быть примером развития туризма между регионами. Однако много факторов свидетельствует о том, что уровень развития отношений в области туризма весьма ограничен. Как следует из проведенных исследований, существует ряд факторов, сдерживающих развитие.

Во-первых, дефицит интереса потенциального польского туриста к Республике Беларусь в силу отсутствия элементарных знаний о соседней стране.

Во-вторых, недостаток туристической информации о Беларуси. Между тем можно отметить, что в 2009 г. интерес у польских туристов к Беларуси возрос, появился туристический гид-справочник о Беларуси, несколько статей в периодической печати. Растущий спрос продиктовал и необходимостью формирования предложения. Некоторые туристские бюро стали предлагать туры по Беларуси. Однако по-прежнему в сравнении с предложениями по другим странам (возьмем, к примеру, соседние Украину и Литву) это единичные поездки.

Третьим фактором, сдерживающим развитие взаимоотношений в области туризма между нашими двумя странами, являются визовые правила.

В-четвертых, Беларусь не представляет всех своих достоинств на туристических рынках. В частности, отсутствует какая-либо информация о Беларуси на ежегодных ярмарках туристского продукта «Лето» в Варшаве. Несмотря на то, что на некоторых выставках уже появится белорусский стенд, уровень представленной информации является недостаточным. Рекламная кампания в целом недостаточная, маркетинговые усилия по продвижению национального туристского продукта на внешние рынки слабые. Промоушн на рынки сегодня требует больше продуманных и хорошо подготовленных маркетинговых процедур. Не достаточно только быть на рынках, но надо уметь себя показать. К сожалению, приходится констатировать, что материалов по туристскому продукту Беларуси в Минском и Национальном информационных центрах значительно больше, чем она представлена на внешних рынках.

Очевидно, что поток туристов в Беларусь увеличится с увеличением маркетинговых усилий по продвижению туристского продукта, с появлением рекламной информации. В процессе проведения научных исследований было выявлено, что многие потребители изъявили желание посетить Беларусь, однако большинство из них не имеет достаточной информации на тему Беларуси.

Пятый фактор, сдерживающий развитие туризма между нашими странами, – коммуникационные сложности. Так, существует хорошее железнодорожное сообщение Варшавы с Минском и Брестом. А вот приехать польскому туристу из Варшавы в Гродно можно только с двумя пересадками. Автобусное сообщение также не достаточное.

Шестой фактор – проблема размещения иностранных туристов в Беларуси, связанная с дороговизной номеров и узким ассортиментом предлагаемых услуг в гостиницах.

Между тем, существуют факторы, которые, безусловно, положительно влияют на развитие двухсторонних отношений. В частности, это совместные мероприятия (трансграничный туризм), способные привлечь туристов обеих стран. Речь идет, прежде всего, об Августовском канале и Беловежской пуще. Развитие туризма в этих объектах стремительно набирает темпы.

Отлично реставрированный с белорусской стороны Августовский канал, созданный на нем водный пограничный переход, дают возможность путешествовать байдарочникам.

В 2008 г. отмечается снижение туристских потоков между Польшей и Республикой Беларусь. Причина такого спада – принятие Польшей Шенгенского соглашения, мировой финансовый кризис, а также изменения в курсах валют.

Проведение научных исследований, развитие обменов опытом между преподавателями, студентами, учебными заведениями может способствовать подготовке квалифицированных кадров, а в конечном итоге – развитию сотрудничества между странами. Интерес представляют Европейские программы, которые делают возможным финансировать ценные проекты.

Таким образом, на основании проведенных исследований можно констатировать, что выполнение общих проектов между разными субъектами будет способствовать развитию отношений между странами, в том числе и в области туризма. Соответствующие маркетинговые действия позволят увеличить и туристские потоки.

Л и т е р а т у р а

1. Bekta, M. Charakterystyka turystyki trans granicznej Polski, Białorusi, Ukrainy i Rosji. – *Studia Mazowieckie*, 2008. – № 1–2. – S. 165–170.

СЕКЦИЯ VI. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ОХРАНА ПРАВ НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

В. А. Барышев

*Витебский государственный университет
имени П. М. Машерова, Беларусь*

В связи с широким распространением всемирной информационной системы возникла проблема, непосредственно имеющая отношение к охране прав на товарный знак. Ее суть состоит в том, что в сети Интернет используются доменные имена, обозначающие серверы, предоставляющие пользователям свои ресурсы, которые совпадают с фирменными наименованиями, а также наименованиями товарных знаков до степени смешения. Конечно, такое совпадение возникает не случайно – оно результат умышленных действий обладателей доменных имен, которые намеренно избирают имена, схожие с известными фирменными наименованиями и товарными знаками. В результате посещение серверов с такими доменными именами резко возрастает за счет потенциальных покупателей, которые, желая приобрести товар или получить информацию о нем, оказываются на совершенно ненужном им сайте.

Схема действий нарушителей прав следующая: лицо, не имеющее никакого права в отношении товарного знака или фирменного наименования, регистрирует в качестве доменного имени текстовый элемент, полностью совпадающий с наименованием товарного знака или фирменного наименования. Такие действия получили название «киберзахват» или «киберпиратство». В результате таких действий «киберпиратов» обладатель прав на товарный знак или фирменное наименование уже не может зарегистрировать домен с таким же названием. «Киберпираты» обычно предлагают правообладателю уступку доменного имени за определенную плату, но такие действия являются явно недобросовестными.

В подобных ситуациях интересы владельцев фирменных наименований и товарных знаков должны быть взяты под охрану. В настоящее время охрана фирменных наименований и товарных знаков в сети Интернет от двойников-доменов еще не получила непосредственного регулирования, но по аналогии закона в подобных ситуациях может использоваться положение п. 3 ст. 16 Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). В частности, в указанном пункте говорится: «Статья 6-bis Парижской конвенции будет применяться с необходимыми изменениями к товарам и услугам, которые не являются идентичными или подобными тем, для которых товарный знак зарегистрирован, при условии, что использование товарного знака в отношении этих товаров или услуг может продемонстрировать связь между этими товарами и услугами и обладателем прав на зарегистрированный товарный знак и если интересы обладателя зарегистрированного знака не могут пострадать в результате такого использования» [1].

В ст. 6-bis Парижской конвенции, как уже отмечалось, запрещается применение товарного знака, представляющего собой воспроизведение, имитацию или перевод друго-

го знака, способное вызвать смешение со знаком, который является в этой стране общеизвестным в качестве знака лица, пользующегося преимуществами Конвенции.

Данное положение Парижской конвенции может быть использовано для охраны общеизвестных знаков в Интернете в случаях, если они используются в качестве доменных наименований.

Если суд откажет в защите товарного знака, используемого в качестве доменного наименования по основаниям отсутствия законодательства по регулированию доменных имен, правообладатель может использовать положение ст. 10-bis Парижской конвенции, предусматривающее защиту от недобросовестной конкуренции.

Указанная проблема обнаружилась в ряде стран практически одновременно. В законодательном плане первыми на нее отреагировали США, где 29 ноября 1999 г. был принят «Акт по защите потребителей от киберпиратства». Он запрещает регистрацию, куплю-продажу и использование доменных наименований, которые совпадают или имеют сходство до степени смешения со знаками, принадлежащими другим лицам.

Со своей стороны ВОИС также был озабочен возникшей ситуацией и для ее разрешения в декабре 1999 г. создал Центр по арбитражу и посредничеству в области доменных имен. Предназначение Центра – разрешение споров, возникающих в связи с недобросовестной регистрацией доменных имен, идентичных или схожих до степени смешения с зарегистрированными товарными знаками. Число рассмотренных споров Центром по данной категории дел составляет несколько тысяч.

В России уже сложилась определенная практика по рассмотрению споров, связанных с использованием в доменном имени чужого товарного знака. По данному вопросу было принято постановление Президиума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 16 января 2001 г. № 1192/00. В постановлении Президиум указал, что «отсутствие в названных нормах Закона (Закон Российской Федерации о товарных знаках 1992 г. (в редакции от 11 декабря 2002 г.) [2] прямого указания на то, что использование в доменном имени чужого товарного знака является нарушением прав владельца товарного знака, не препятствует признанию судом таких действий правонарушением». Суд также отметил, что «доменные имена фактически трансформировались в средство, выполняющее функцию товарного знака, который дает возможность отличать соответственно товары и услуги одних юридических или физических лиц от однородных товаров и услуг других юридических или физических лиц. Кроме того, доменные имена, содержащие товарные знаки или торговые наименования, имеют коммерческую стоимость».

Основываясь на постановлении Президиума ВАС, арбитражные суды России начали удовлетворять требования истцов по защите принадлежащих им товарных знаков от использования в качестве доменных имен в сети Интернет.

На наш взгляд, изложенная международная практика защиты прав на товарный знак в сети Интернет могла бы применяться и в правовой системе Республики Беларусь.

Л и т е р а т у р а

1. Международное частное право : сб. нормативных док-тов. – С., 2006.
2. Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации. – Москва, 2001. – № 3.

СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОБЪЕКТ КОНСТИТУЦИОННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Е. Ф. Ивашкевич

*Витебский государственный университет
имени П. М. Машерова, Беларусь*

Отношения собственности являются определяющими в любой системе общественных отношений. Изменение в обществе доминирующей формы собственности приводит к изменению видов и содержания всех конституционных институтов, регламентирующих экономический и государственный строй общества.

При конституционном оформлении общественного института собственности огромное значение в конституциях XX в. уделялось закреплению его социальной функции, функционирования для общей пользы и публичной необходимости. Впервые в Европе включала норму о социальной функции собственности Веймарская конституция Германии, которая в ст. 153 гласила «Собственность обязывает. Пользование ею должно быть в то же время служением общему благу». Интересно, что данная классическая формула воспроизведена в ч. 2 ст. 14 Основного закона ФРГ 1949 г.

В преамбуле Конституции Франции 1946 г. в абзаце девятом содержится положение: «Всякое имущество, любое предприятие, эксплуатация которого имеет или приобретает характер национальной публичной службы или фактической монополии, должна стать собственностью всех». Согласно части третьей ст. 34 Конституции 1958 г. законодательному регулированию подлежат вопросы национализации предприятий и передачи собственности предприятий публичного сектора в частный, а согласно части 4 – основные принципы режима собственности, вещных прав, гражданских и торговых обязательств.

Поддерживает данную тенденцию Конституция Италии, декларирующая в ч. 3 ст. 41 наряду с принципом свободы хозяйственной инициативы существование государственных программ мероприятий и контроля, с помощью которых публичная и частная экономическая деятельность может направляться и координироваться в социальных целях. В целях общей пользы (по ст. 43) закон может изначально признать за государством, публичными корпорациями или объединениями работников право на передачу им посредством экспроприации за возмещение определенные предприятия, относящиеся к существенным публичным службам или источникам энергии либо занимающие монопольное положение и представляющие собой предмет важных общих интересов. Однако в конце XX в. возобладала практика перехода от публичной к социально ориентированной частной собственности как более экономически и социально эффективной. Это оправдано и тем, что в настоящее время социальный режим частной собственности во многом включает элементы публично-правового характера (государственный контроль, меры поощрения или ограничения, благотворительную направленность и др.).

Несмотря на особое внимание к конституционно-правовому закреплению частной собственности в конституциях постсоциалистических государств, эти страны широко используют формулировки о социальной функции собственности, базируясь во многом на конституционном принципе социального государства. Например, ст. 20 Конституции Польши установлено, что основу экономического устройства республики образует социальное рыночное хозяйство, которое опирается на солидарность, диалог и сотрудничество социальных партнеров. Данное положение подчеркивает социальные обязанности государства и социальную ответственность собственников. Данную идею косвенно продолжает ст. 74, в которой декларируется государственная

поддержка действий граждан, направленных на охрану и улучшение состояния окружающей среды.

Основополагающим положением ст. 25 Конституции Японии устанавливается обязанность государства прилагать усилия для дальнейшего развития общественного благосостояния. Для его поддержания, а также сохранения социального равновесия, избежания конфликтов между различными социальными слоями общества, Конституция детально регламентирует государственную финансовую поддержку, запрещая предоставление каких-либо привилегий или преимуществ в получении государственных средств. В частности, никакие государственные денежные средства или иное имущество не могут ассигноваться или предназначаться для использования, выгоды или содержания какого-либо религиозного учреждения или ассоциации или для каких-либо благотворительных, просветительных или филантропических учреждений, не находящихся под контролем публичных властей (ст. 89). Важнейшим из экономических прав и свобод по ст. 29 объявляется право собственности, которое ненарушимо и «определяется законом, с тем чтобы оно не противоречило общественному благосостоянию». Предполагается возможность использования частной собственности в публичных интересах, но за справедливую компенсацию. Можно предположить, что тем самым заложена конституционная основа для возможной национализации, реквизиции и т.п. под предлогом общественной необходимости.

С учетом новейших тенденций сформулировано право собственности в Бразильской конституции 1988 г. Так, в ст. 5 п. XXIII определено, что собственность будет принимать во внимание свою социальную функцию. В Конституции оговаривается, что при наличии неотвратимой публичной угрозы компетентные власти могут использовать отдельные объекты собственности. Однако, в силу особенностей экономического строя, наличия элементов многоукладности экономики, фермерская собственность пользуется особой конституционной защитой от конфискации даже за долги в результате производственной деятельности со времени ее семейной эксплуатации. Для ее защиты конституционно предусмотрена финансовая государственная поддержка для развития.

Подобные предписания о социальной функции собственности содержатся и в ряде конституций на постсоветском пространстве. Так, согласно Конституции Республики Беларусь недра, воды, леса составляют исключительную собственность государства, земли сельскохозяйственного назначения находятся также в собственности государства. Конституцией установлено, что законом могут быть определены и другие объекты с подобным статусом. Кроме того, Конституция декларирует в ст. 13, что государство обеспечивает направление и координацию государственной и частной экономической деятельности в социальных целях, а также гарантирует трудящимся право принимать участие в управлении предприятиями, организациями и учреждениями с целью повышения, эффективности их работы и улучшения социально-экономического уровня жизни.

Таким образом, конституционная регламентация социальной функции собственности является неотъемлемым компонентом современных конституций.

Л и т е р а т у р а

1. Конституции государств Центральной и Восточной Европы / отв. ред. Н. В. Варламова. – Москва : Центр конституцион. исслед. МОНФ, 1997.
2. Конституции зарубежных государств Великобритания, Франция, Германия, Италия, Испания, Европейский союз, США, Япония. Индия : учеб. пособие / сост. В. В. Маклаков. – 4-е изд. – Москва : Волтерс Клувер, 2003.
3. Конституция Германской империи (Веймарская) 1919 г. Хрестоматия по всеобщей истории государства и права. Т. 2. / под ред. К. И. Батыра и Е. В. Поликарповой. – Москва : Юристъ, 1996. – С. 328–342.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ДОГОВОР НА ВЫПОЛНЕНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РАБОТ

Н. С. Ищенко

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

Республика Беларусь определила для своего будущего новые параметры развития – масштабные инновации во всех сферах экономической и социальной жизни страны. Современная экономика, развитие общества в целом невозможны без использования новых знаний и идей, освоения новых технологий. Отсюда говорят об инновационной экономике, об инновационном развитии, а в науке и на практике широкое распространение получили понятия «инновации» и «инновационная деятельность».

Инновации являются важнейшим фактором развития современного общества в целом. Весьма актуальной инновационная деятельность является для государств, не обладающих в достаточной мере природными ресурсами.

Современные условия предъявляют особые требования к использованию интеллектуального ресурса, адаптации хозяйствующих субъектов к инновационным процессам, что, в свою очередь, должно способствовать экономическому росту, повышению уровня конкурентоспособности национальной экономики и обеспечению национальной безопасности. При этом необходимо учитывать, что потребителем продуктов и пользователем результатов инновационной деятельности является человек, права которого и их реализация в соответствии со ст. 2 Конституции Республики Беларусь являются высшей ценностью и целью общества и государства. Инновационное развитие в первую очередь зависит от развитости научно-технического обеспечения и реализации поставленных перед ними задач. Результаты научной деятельности в Беларуси сопоставимы с результатами других стран. Имеется большое количество патентов и заявок на патентование, вместе с тем результаты научных разработок в недостаточной мере востребованы производством, инновационная восприимчивость которого мала. Особенно это проявляется в отраслях материального производства, где наблюдается достаточно существенный разрыв между уровнем технологического развития и инновационным потенциалом. Относительно низкая инновационная восприимчивость в республике характеризуется и другими показателями. В частности, доля рыночных источников финансирования исследований и разработок в Беларуси не достигает одной трети, тогда как в передовых странах эта доля составляет от 60 до 64 %.

В последнее время в сфере *государственного управления наукой и инновациями* усиливается целевая ориентация на решение приоритетных для страны направлений. Утверждены приоритетные направления научно-технической деятельности, фундаментальных и прикладных научных исследований в Республике Беларусь на 2006–2010 гг., в рамках которых сформулированы перечни государственных программ фундаментальных и прикладных научных исследований и государственных научно-технических программ. Наряду с этим, сохраняются *негативные тенденции*, угрожающие эффективному инновационному развитию в Республике Беларусь в целом и в научной области в частности. Это, прежде всего, устаревание материально-технической базы научных организаций, старение научных кадров. Имеются серьезные трудности в поддержании в работоспособном состоянии действующих уникальных экспериментальных комплексов (прежде всего, институтов НАН Беларуси).

Необходимо отметить, что инновационная деятельность является наиболее рискованным видом деятельности, поэтому весьма актуальным является страхование данного вида деятельности. Инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в технической деятельности. По нашему мнению, данную формулировку было бы уместно дополнить словами «*и направленную на благо личности*». Это подчеркнет комплексность понятия «инновация». В основе инноваций лежит получение нового знания, углубление представлений на основе интерпретаций его применительно к отдельным случаям человеческой практики и превращение знания в технологии – эффективный инструмент конкуренции и развития. В гражданском праве указанные выше отношения именуется научно-исследовательскими, опытно-конструкторскими и технологическими работами (далее – НИОКР и ТР).

Договор на выполнение НИОКР и ТР – одна из правовых форм, активно развивающаяся в последнее десятилетие и опосредующая сделки в научной, научно-технической и производственной сфере, связанные с созданием новых знаний, продукции и технических решений. Согласно ст. 723 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК) по договору на выполнение научно-исследовательских работ одна сторона (исполнитель) обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а по договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ – разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а другая сторона (заказчик) обязуется принять работу и оплатить ее.

Следовательно, НИОКР и ТР – «подрядоподобные» отношения, объединяющие несколько видов деятельности в сфере исследований и разработок, каждому из которых соответствует свой особенный вид результата. Несмотря на объединение регулирования сделок по этим видам деятельности в рамках одной главы ГК, законодатель последовательно разделяет и в кодексе, и в законах. Предмет договора на выполнение НИОКР и ТР следует обозначить как сложный и многоуровневый.

На первом уровне мы видим дифференциацию на научные исследования (научно-исследовательские работы), опытно-конструкторские работы и опытно-технологические работы. Причем имеется различие между определениями гражданского законодательства и законодательства о научной деятельности. Последнее в отношении третьего вида работ чаще оперирует понятием «опытно-технологические работы», а не «технологические работы», как бы подчеркивая самостоятельное значение, новизну и экспериментальный характер. Представляется допустимым использование обоих терминов, замечая, однако, что гражданское законодательство просто не выделяет их в отдельный вид и исходит из понятия «опытно-конструкторские и технологические работы» как обобщенного термина.

На втором уровне раскрываются научно-исследовательские работы, подразделяемые дополнительно на фундаментальные и прикладные научные исследования. Также на этом уровне в актах Правительства Беларуси и подчиненных ему органов управления в последнее десятилетие стал появляться термин «ориентированные фундаментальные исследования». Им предполагалось определять переходные типы исследований. Однако этот вид четкого закрепления в законодательных актах так и не получил. Договор на выполнение НИОКР и ТР направлен на получение нового результата, не известного и не существующего в материальном мире ранее. Поэтому мы видим не обязанность исполнителя получить четко определенный объект «на выходе», а лишь обязанность исполнителя провести НИОКР и ТР надлежащим образом с использованием обусловленных в

договоре научно-технических средств и методов в целях решения поставленной заказчиком задачи. В законодательстве, регулирующем государственные расходы на НИОКР и ТР, используется термин «научно-техническая продукция». Следовательно, имеет место попытка государства обойти риски недостижения и неопределенности результата НИОКР и ТР, оплачивая лишь то, что имеет позитивный характер, форму, применимость и может быть оценено по форме и содержанию.

В заключение хотелось бы отметить, что в связи с развитием инновационной деятельности в нашей республике необходима также определенная коррекция законодательства. Основной целью такого регулирования должно быть обеспечение прав участников правоотношений и интереса к инвестированию в данную сферу.

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ЧАСТНОМ УНИТАРНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Е. Ю. Казанцев

Белорусский государственный университет, г. Минск

Следует отметить, что особенностью законодательства Республики Беларусь, регулирующего деятельность различных организационно-правовых форм юридических лиц, является возможность создания в Беларуси унитарного предприятия, учредителем которого выступает физическое лицо.

Как известно, институт «унитарное предприятие» присущ в основном лишь постсоветским государствам. Однако, в отличие, например, от России, в Республике Беларусь унитарное предприятие может быть создано не только государством и его административно-территориальными единицами, но и физическим или юридическим лицом. В России институт «унитарное предприятие, учредителем которого выступает физическое или юридическое лицо» в экономическом смысле замещен институтом «хозяйственное общество (ООО, ОДО, АО) с одним участником»; в праве же Республики Беларусь подобный институт отсутствует, так как законодатель Республики Беларусь исходит из того, что участники хозяйственного общества должны между собой «общаться», а раз так, то их не может быть менее двух [1].

Переходя к сути частного унитарного предприятия, необходимо отметить, что в отличие от большинства юридических лиц оно не является ни объединением лиц, ни объединением имущества, а представляет собой «выделенное имущество». То есть учредитель частного унитарного предприятия – физическое либо юридическое лицо – при создании унитарного предприятия отделяет от себя часть своего имущества.

Анализируя отношения в рамках унитарного предприятия, необходимо подчеркнуть, что учредитель унитарного предприятия не является его органом управления, а представляет собой лицо «внешнее» по отношению к унитарному предприятию. Единственным органом управления унитарным предприятием в соответствии с п. 4 ст. 113 ГК является руководитель унитарного предприятия, и иных органов управления в унитарном предприятии (в частности, совета или правления предприятия) нет и быть не может.

Однако указанное выше не означает, что учредитель унитарного предприятия не может сам себя одновременно назначить и его руководителем (например, директором или генеральным директором). Правда, в этом случае необходимо различать два правовых статуса одного и того же физического лица, т. е. его статус учредителя – собственника имущества унитарного предприятия и директора, работающего в рамках трудовых отношений.

При этом и унитарное предприятие, и его учредитель самостоятельны в имущественном обороте, они могут вступать между собой в любые имущественные сделки.

Между унитарным предприятием и его учредителем, например, возможен договор, в силу которого определяются права и обязанности учредителя по отношению к унитарному предприятию, в частности, указывается та часть прибыли, которую унитарное предприятие передает своему учредителю. Правда, учитывая определенную имущественную зависимость унитарного предприятия от его учредителя, указанный договор может вообще не совершаться, так как вместо него учредитель вправе в одностороннем порядке издать распоряжение, в котором будут предусмотрены все необходимые вопросы его взаимодействия с унитарным предприятием, в том числе и определен тот процент отчисления от прибыли, который он считает необходимым получать от унитарного предприятия, собственником имущества которого он является.

Наряду с указанной сделкой между учредителем унитарного предприятия и унитарным предприятием могут совершаться и иные сделки. В частности, учредитель унитарного предприятия – физическое лицо может передать имущество унитарному предприятию не только в качестве вклада в уставный фонд, но и в виде безвозмездной помощи (дарения), либо передать имущество по договору ссуды (безвозмездного пользования), либо в аренду и т. д. И все это несмотря на то что собственником данного имущества, например, при безвозмездной помощи и до передачи имущества унитарному предприятию, и после такой передачи является все тот же учредитель – физическое лицо.

Формально нет запрета на продажу учредителем унитарному предприятию, либо унитарным предприятием учредителю какого-либо имущества, хотя и в этом случае имущество обращается в пределах одного собственника и фактически лицо продает имущество самому себе или покупает имущество у самого себя.

При этом в случае совершения сделок между частным унитарным предприятием и его учредителем, в ситуации, когда учредитель одновременно является и директором унитарного предприятия, необходимо, чтобы от имени унитарного предприятия выступал не его директор, он же учредитель (так как совершать сделку с самим собой нельзя), а кто-либо из работников унитарного предприятия по доверенности, выданной директором.

Рассматривая указанные отношения, необходимо еще раз подчеркнуть, что собственником имущества частного унитарного предприятия является его учредитель, самому же частному унитарному предприятию имущество принадлежит на праве хозяйственного ведения, т. е. праве владения, пользования и распоряжения в пределах, определяемых в соответствии с законодательством (п. 1 ст. 276 ГК).

При этом собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении, решает вопросы создания унитарного предприятия, определения предмета и целей его деятельности, его реорганизации и ликвидации, назначает руководителя унитарного предприятия, осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего унитарному предприятию имущества. Кроме того, собственник имеет право на получение части прибыли от использования имущества, переданного унитарному предприятию.

В этой связи очень важным является вопрос о том, вправе ли учредитель унитарного предприятия без ликвидации такого предприятия принять решение об изъятии части его имущества. Следует отметить, что самой большой негативной стороной рассматриваемого института является то, что в имущественном обороте участвует не собственник имущества. Исходя из этого, если собственник безо всяких ограничений изымет часть своего имущества, то тем самым пострадают контрагенты, с которыми унитарное предприятие по причине недостаточности своего имущества может не иметь возможности надлежащим образом рассчитаться или иначе испол-

нить взятые на себя обязательства. Решение данной проблемы содержится в абзаце втором п. 3 ст. 52 ГК, согласно которому, если экономическая несостоятельность (банкротство) унитарного предприятия вызвана учредителем, то на него, в случае недостаточности имущества унитарного предприятия, может быть возложена субсидиарная ответственность по обязательствам последнего. В иных же случаях, скорее всего изъятие имущества учредителем у унитарного предприятия будет признано правомерным, во всяком случае, само унитарное предприятие при отсутствии регулирующего данные отношения договора между ним и его учредителем не может «отказаться» учредителю в праве изъятия своего имущества.

Литература

1. Функ, Я. Особенности функционирования унитарного предприятия, учредителем которого выступает физическое лицо / Я. Функ // Юрист. – 2003. – № 10(29). – С. 37.

К ВОПРОСУ О ТРЕБОВАНИЯХ И ОГРАНИЧЕНИЯХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С. П. Кацубо

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

Как и всякое явление в социально-экономической жизни общества, предпринимательская деятельность подвергается правовому регулированию со стороны государства. Такое регулирование определяет ее место в экономике, соотношение с другими элементами хозяйственной деятельности, придает предпринимательской деятельности легальный и упорядоченный характер. Белорусская модель социально ориентированной экономики базируется на рациональном сочетании регулирующих функций государства в обеспечении благоприятных условий хозяйствования, включая финансовую и социальную стабильность, с развитием всех форм предпринимательской инициативы и эффективным механизмом хозяйствования. Осуществляемая легально, предпринимательская деятельность подвергается правовой защите со стороны государства. Как следствие, обеспечиваются права и законные интересы физических и юридических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, защищаются интересы общества и государства. По недавней оценке экспертов Всемирного банка в авторитетном рейтинге «Ведение бизнеса» Беларусь вошла в первую десятку самых активных стран-реформаторов. По простоте открытия предприятия Беларусь поднялась на 7-е место среди 183 государств.

Вместе с тем, свобода предпринимательства, провозглашенная и гарантированная ст. 13 Конституции Республики Беларусь, не является абсолютной. Одни виды экономической деятельности законодательством запрещены, на осуществление других видов деятельности в случаях, предусмотренных законом, в интересах национальной безопасности, общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц, установлены ограничения. Право выступает в качестве критерия правомерного (дозволенного) и неправомерного (запрещенного) поведения, а ограничения выступают основными средствами данного воздействия на предпринимательскую деятельность, в связи с чем можно сделать вывод, что основной задачей законодателя является правильное их применение, путем построения хорошо сбалансированного механизма правового регулирования правоотношений, возникающих в связи с деятельностью государства.

Прежде всего, законодатель установил ряд требований к лицам, желающим осуществлять предпринимательскую деятельность, в числе которых наличие полной дееспособности. Установлены запреты на осуществление предпринимательской деятельности для лиц, занимающих должности в органах государственной власти и управления, суда и прокуратуры. Также определены меры воздействия на предпринимательскую деятельность: отказ в праве осуществлении предпринимательской деятельности (отказ в государственной регистрации предпринимательской деятельности), ограничение предпринимательской деятельности, прекращение предпринимательской деятельности.

Так, согласно п. 1 ст. 22 ГК РБ, «гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя». Непосредственно процедура государственной регистрации регламентируется Декретом Президента РБ от 16 января 2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования», принятие которого является еще одним значительным шагом в направлении либерализации экономики, снятия бюрократических барьеров, препятствующих началу ведения бизнеса, свидетельствует о доверии государства к субъектам хозяйствования и готовности государственных органов строить партнерские взаимоотношения с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Осуществление предпринимательской деятельности в нарушение установленного порядка и, прежде всего, без государственной регистрации, в сфере «теневой» экономики чревато множеством негативных последствий для тех, кто ею занимается. Нормы различных отраслей права, устанавливающие правовые последствия осуществления предпринимательской деятельности без государственной регистрации, выступают в качестве одного из элементов правового регулирования предпринимательской деятельности в Республике Беларусь.

Эти нормы содержатся в Гражданском кодексе Республики Беларусь, Кодексе Республики Беларусь об административных правонарушениях, Уголовном кодексе Республики Беларусь и других нормативных правовых актах. Так, согласно ст. 31 ГК РБ: «В случаях, предусмотренных законодательными актами, предпринимательская деятельность гражданина (индивидуального предпринимателя, учредителя, участника, собственника имущества или руководителя юридического лица и др.) может быть ограничена в судебном порядке на срок до трех лет». Одним из таких законодательных актов выступает Закон Республики Беларусь от 8 июля 2008 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», который в ст. 242 предусматривает, что «индивидуальный предприниматель в случаях ложного, преднамеренного, сокрытия банкротства может быть ограничен в праве заниматься предпринимательской деятельностью на срок до трех лет». Определение данных признаков осуществляется в соответствии с Правилами по определению наличия признаков ложного и преднамеренного банкротства, сокрытия банкротства или срыва возмещения убытков кредиторам и подготовки заключения по данным вопросам, утвержденными Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 29 декабря 2007 г. № 232. Указанные правила разработаны по согласованию с Высшим Хозяйственным Судом Республики Беларусь во исполнение п. 22 Государственной программы по усилению борьбы с коррупцией, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 2 октября 2002 г. № 500.

Следует также иметь в виду, что выявление признаков ложного, преднамеренного, сокрытия банкротства и срыва возмещения убытков кредиторам может повлечь уголовную ответственность, предусмотренную ст.ст. 238–241 Уголовного кодекса Республики Беларусь.

Таким образом, устанавливая определенные запреты и ограничения при осуществлении предпринимательской деятельности, государство упорядочивает данную сферу деятельности, направляя свои усилия на защиту прав и интересов государства, общества и каждого гражданина.

Вместе с тем, несмотря на довольно обширное законодательство в области правового регулирования предпринимательской деятельности, упрощение процедур создания и прекращения деятельности субъектов хозяйствования, видится необходимость в согласовании норм различных отраслей права по вопросам установления и применения мер по ограничению предпринимательской деятельности, установлению ответственности за ее нарушение. Также необходимо различать ограничения права на осуществление предпринимательской деятельности и обязательные требования к ее осуществлению (государственная регистрация, лицензирование, минимальный размер уставного фонда и т. д.), так как обязательные требования не затрагивают в целом права на ведение предпринимательской деятельности, устанавливая лишь особые условия его приобретения.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ МЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Ж. Ч. Коновалова, В. А. Коновалов

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, г. Гомель*

Актуальность проблемы управления дебиторской задолженностью обусловлена тем, что ее объем непосредственно влияет на финансовую устойчивость организации. Особенность управления в указанной сфере связана с тем, что данный вопрос носит комплексный характер и находится на стыке юриспруденции, управления финансами и бюджетирования, коммерческой деятельности и управления взаимоотношениями с клиентами.

В организациях потребительской кооперации данная проблема весьма актуальна, о чем свидетельствуют данные о состоянии дебиторской задолженности, приведенные в постановлении Правления Белкоопсоюза № 466 от 14 октября 2008 г. «О состоянии работы по взысканию просроченной дебиторской задолженности организациями потребкооперации».

Белкоопсоюзом разработан комплекс мер по определению конкретных функций структурных подразделений по взысканию просроченной дебиторской задолженности, налаживанию взаимодействия между коммерческой, бухгалтерской, юридической, сбытовой службами организаций по взысканию просроченной дебиторской задолженности, анализу роста затрат организации, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности.

Вместе с тем, представляется необходимым создание комплексной системы управления дебиторской задолженностью с целью предупреждения ее образования на всех уровнях управления в потребительской кооперации.

В обычном представлении работа с дебиторской задолженностью сводится ко взысканию долгов через суд. Однако управление дебиторской задолженностью – это система последовательных действий, в которых в той или иной степени участвует весь менеджмент организации.

Оно последовательно включает в себя следующие этапы:

1) установление кредитной политики организации и внесение изменений в положения и регламенты, имеющие отношение к управлению дебиторской задолженностью;

- 2) знакомство с клиентом;
- 3) планирование дебиторской задолженности в разрезах видов задолженности, сроков, сумм, классов контрагентов и договоров, видов готовой продукции, товаров и др.;
- 4) оформление договорных отношений;
- 5) исполнение своих обязательств;
- 6) контроль исполнения обязательств клиентом и анализ фактического состояния дебиторской задолженности;
- 7) досудебное урегулирование спора;
- 8) рассмотрение спора в суде;
- 9) исполнительное производство.

Каждая служба аппарата управления организации должна играть в этой работе свою роль обусловленную ее функциональным назначением. В организации также должны быть разработаны локальные акты, касающиеся указанного вопроса: кредитная политика, регламент работы с дебиторской задолженностью, регламент заключения договоров, положение о скидках, должностные инструкции, предусматривающие права, обязанности и ответственность работников, формы договоров, положение о финансовой политике и другие документы.

В первую очередь должна быть установлена кредитная политика организации. При формировании кредитной политики необходимо определить предельно допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для организации, так и по каждому клиенту (кредитный лимит). Универсальных правил в данном случае не существует. Каждая организация самостоятельно определяет для себя эти цифры, ориентируясь прежде всего на свою стратегию. Так, стратегия, направленная на завоевание новых рынков сбыта, предполагает больший размер дебиторской задолженности, нежели стратегия удержания рынка.

Второй этап работы по управлению дебиторской задолженностью – знакомство с клиентом. Предоставляя клиенту отсрочку платежа, необходимо установить добросовестность и лояльность покупателя, оценить его кредитоспособность, присвоить клиенту определенный рейтинг. Информацию о клиенте можно получить из нескольких источников: от самого клиента, из средств массовой информации, из Интернета, а также сделав запрос в некоторые государственные органы. Например, такую информацию можно получить из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, направив запрос в Министерство юстиции.

Методы оценки финансового состояния клиента, основывающиеся на анализе финансовой (бухгалтерской) отчетности, широко известны: рассчитываются стандартные финансовые коэффициенты (ликвидности, платежеспособности и др.), отслеживается динамика основных показателей. Однако на практике финансовая отчетность организации зачастую недоступна или значительно искажена и не отражает реального положения дел.

После знакомства с клиентом и параллельно с оформлением договорных отношений необходимо провести планирование дебиторской задолженности, сроков, сумм, по классам контрагентов и договоров, видов готовой продукции и товаров и др. Этот этап имеет отношение к бюджетному процессу, осуществляемому в организации, так как связан с созданием таких плановых документов, как бюджет запасов, бюджет закупок, бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс и, конечно, бюджет дебиторской и кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность бывает краткосрочной и долгосрочной. Кроме того, можно выделить следующие виды дебиторской задолженности:

– текущая дебиторская задолженность (по которой срок исполнения обязательств по ее погашению еще не наступил);

– безнадежная дебиторская задолженность, или невозможная ко взысканию, или с истекшим сроком исковой давности.

Для того чтобы охарактеризовать дебиторскую задолженность по классам дебиторов, можно использовать такие критерии как объем закупок (крупные, средние, мелкие), платежеспособность, добросовестность оплаты, сроки платежа.

Подобный анализ позволит значительно усилить контроль над дебиторской задолженностью. Следовательно, будет легче принимать конкретные управленческие решения по устранению проблемных ситуаций, связанных с необоснованным ростом дебиторской задолженности, увеличением просроченной дебиторской задолженности и т. д.

На этапе оформления договорных отношений необходимо минимизировать возникновение рисков.

Для этого можно использовать следующие инструменты обеспечения исполнения обязательств: поручительство, гарантию, в том числе банковскую, залог, залог товара, проданного в кредит, страхование, удержание, задаток, неустойка, факторинг, сохранение права собственности за продавцом, различные варианты расчетов.

В вышеупомянутых положениях и регламентах в той или иной мере затрагиваются моменты, касающиеся вопросов управления дебиторской задолженностью.

Работа экономической, финансовой и юридической служб по организации управления дебиторской задолженностью по предложенной схеме позволит организациям минимизировать причины, приводящие к возникновению дебиторской задолженности.

Вместе с тем, нуждаются в разработке либо корректировке принятые в организациях потребительской кооперации локальные акты по указанным вопросам с целью комплексного решения рассматриваемой проблемы.

К ВОПРОСУ О ПРАВОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ОБЩИЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ

Т. Ю. Корнилова

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

Для выступления в гражданском обороте от своего имени юридическое лицо должно обладать правоспособностью, которая определяет характер прав и обязанностей субъекта хозяйствования как участника коммерческой деятельности.

Применительно к юридическим лицам различают правоспособность общую и специальную. Специальная правоспособность означает, что юридическое лицо обладает только теми гражданскими правами, которые предусмотрены в его учредительных документах и соответствуют цели создания юридического лица. В учредительных документах в этом случае указываются конкретные виды деятельности, которыми вправе заниматься юридическое лицо. Иначе говоря, специальная правоспособность предопределяется предметом деятельности юридического лица, когда закрепление его в учредительных документах обязательно в предусмотренных законодательством случаях.

В отличие от лиц со специальной правоспособностью, юридические лица, наделенные общей правоспособностью, могут заниматься любой, однако не противоречащей законодательству деятельностью, т. е. иметь любые гражданские права и обязанности, не противоречащие законодательству.

Поскольку прежде всего субъектами хозяйственных отношений выступают коммерческие организации, наибольший интерес для нас представляет правоспособность такой организации. Хотелось бы обратить внимание, что, несмотря на достаточно широкую законодательную базу, применение правовых норм, регулирующих деятельность ком-

мерческих юридических лиц, вызывает на практике существенное затруднение. Это объясняется тем, что отдельные вопросы деятельности субъектов хозяйствования, в частности вопросы правоспособности коммерческой организации, законодатель урегулировал не в полной мере. Остановимся на проблеме подробнее.

В науке гражданского права вопрос о характере правоспособности коммерческих юридических лиц долгое время являлся дискуссионным в силу того, что в действующем Гражданском кодексе Республики Беларусь (далее – ГК) прямо не закреплена норма, подтверждающая общий характер правоспособности коммерческих юридических лиц. В этой связи существуют мнения, что белорусский законодатель наделяет коммерческие организации специальной правоспособностью, что, по нашему мнению, не совсем верно.

Обратим внимание, что согласно положениям ст. 45 ГК юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, а также предмету деятельности, если он указан в учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности.

Мы полагаем, что отсутствие указания в названной статье на возможность осуществлять любые виды деятельности вовсе не означает, что ст. 45 ГК не предоставляет коммерческим организациям правомочия иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом, а соответственно нет достаточных оснований придерживаться исключительно концепции специальной правоспособности юридического лица.

На наш взгляд, сам факт того, что указание в уставе юридического лица, что оно имеет целью извлечение прибыли (т. е. является коммерческой организацией), значительно расширяет объем и сферу деятельности юридических лиц, занимающихся коммерческой деятельностью.

Выше мы указывали, что специальная правоспособность юридического лица предопределяется предметом деятельности. Это означает, что юридическое лицо должно осуществлять только те виды деятельности, которые указаны в учредительных документах. Отметим, что данное требование касается прежде всего некоммерческих организаций и унитарных предприятий (среди коммерческих). Однако, проанализировав положения действующего законодательства, мы пришли к выводу, что указание в учредительных документах видов деятельности для коммерческой организации является правом, но никак не обязанностью. Об этом свидетельствуют положения новой редакции Положения о государственной регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования, утвержденного Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1.

В соответствии с п. 19 Положения в учредительных документах юридического лица виды деятельности, осуществляемые юридическим лицом, могут указываться по желанию собственника имущества, учредителей (участников). Более того, регистрирующим органам запрещается требовать указания в учредительных документах коммерческих юридических лиц осуществляемых ими видов деятельности. Безусловно, на данный момент позиция белорусского законодателя по вопросу характера правоспособности коммерческих юридических лиц предельно ясна.

Таким образом, учитывая нормы новой редакции Положения о государственной регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования, считаем возможным говорить о внесении соответствующих изменений в ГК с целью единообразного понимания закона. Мы полагаем, что изменения должны касаться непосредственно содержания статьи ГК, определяющей правоспособность юридических лиц. Внесение изменений в комментируемую статью ГК, во-первых, устранил существующие дискуссии по поводу характера правоспособности коммерческой организации, а, во-вторых, будет

способствовать дальнейшему развитию гражданского оборота и укреплению хозяйственных связей между юридическими лицами.

ДЕФИНИЦИЯ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ В ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

Е. В. Кравчук

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

Важной характеристикой каждого из видов страхования является определение и содержание понятия «страховой случай». Согласно п. 242 Положения о страховой деятельности в Республике Беларусь страховой случай в обязательном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний – это факт повреждения здоровья застрахованного вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, подтвержденный в установленном законодательством порядке и влекущий возникновение обязательства страховщика осуществить страховые выплаты. При этом понятие «несчастный случай» определено как событие, в результате которого застрахованный получил увечье или иное повреждение здоровья при исполнении им трудовых обязанностей по трудовому договору (контракту) и в других определенных законодательством случаях как на территории страхователя, так и в ином месте, где застрахованный находился в связи с работой или совершал действия в интересах страхователя, либо во время следования на транспорте, предоставленном страхователем, к месту работы или с работы и которое повлекло необходимость перевода застрахованного на другую работу, временную или стойкую утрату им профессиональной трудоспособности либо его смерть [1, п. 242].

Согласно определению, приведенному там же, «профессиональное заболевание» (хроническое или острое) – это заболевание застрахованного, вызванное воздействием на него вредного и (или) опасного производственного фактора трудового процесса, повлекшее *временную или стойкую утрату им профессиональной трудоспособности либо его смерть*». В Инструкции по применению списка профессиональных заболеваний профессиональное заболевание (острое или хроническое) определено как «заболевание работника, вызванное воздействием вредного и (или) опасного производственного фактора трудового процесса и повлекшее *повреждение здоровья*» [2, п. 3]. Поскольку Положение о страховой деятельности и Инструкция по применению списка профессиональных заболеваний представляют собой основные нормативные правовые акты Республики Беларусь, применяемые одновременно в процессе установления факта профессионального заболевания, определения видов и размеров страховых выплат и круга лиц, имеющих право на их получение, постольку выявленное различие в характеристике последствий профессионального заболевания представляется необходимым устранить, приведя определение профессионального заболевания в Инструкции в соответствие с указанным в Положении.

Профессиональный характер заболевания устанавливается на основании клинических данных и санитарно-гигиенической характеристики условий труда застрахованного, составленной территориальным центром гигиены и эпидемиологии [3, п. 6]. Список профессиональных заболеваний установлен совместным постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь и Министерства социальной защиты Республики Беларусь [4]. Вызывает интерес, что согласно Инструкции по применению Список профессиональных заболеваний используется при установле-

нии диагноза профессионального заболевания, решении вопросов экспертизы трудоспособности, медицинской и профессиональной реабилитации, а также при рассмотрении вопросов, связанных с возмещением вреда, причиненного работнику повреждением здоровья [2, п. 1]. Между тем, в Списке профессиональных заболеваний для каждого из наименований «болезней (синдромов) по международной классификации болезней и проблем, связанных со здоровьем» указаны «факторы производственной среды (вредные, опасные), трудового процесса, воздействие которых *может приводить к возникновению* профессиональных заболеваний (хронических, острых)» [4]. Очевидно, что информация о факторах, которые могут привести к возникновению профессионального заболевания, может и должна быть использована для разработки комплекса мероприятий по нивелированию влияния вредных факторов до возникновения профессионального заболевания, а не исключительно после. Для этого может быть применено сочетание специальных режимов выполнения таких работ и отдыха с комплексом мероприятий по физиотерапии и медицинской реабилитации, которые страхователь обязан безвозмездно предоставлять работникам до выявления признаков профессионального заболевания. Однако в Инструкции по применению списка профессиональных заболеваний вопросы их профилактики не урегулированы ни в правовом, ни в иных (медицинском, организационном, финансовом) аспектах, что, очевидно, более не отвечает приоритетам демографической безопасности и задачам обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

В практике правоприменения работодатели, исходя из текущей производственной ситуации, повсеместно принимают решения о поручении работникам выполнения работ по трудовым договорам (контрактам), гражданско-правовым договорам без учета возможного наличия у работников предрасположенности к соответствующим заболеваниям, включенным в Список профессиональных заболеваний. Исправлению указанной практики может послужить установление обязанностей страхователей по организации для застрахованных специальных режимов выполнения работ, отдыха, питания и медицинских мероприятий восстанавливающего (предупреждающего, профилактического) характера, разработанных на научной основе, в качестве обязательных условий указанных договоров. Указанные меры могут быть реализованы в рамках Национальной программы демографической безопасности и программ демографической безопасности для административно-территориальных единиц, включающих, как известно, «увеличение продолжительности жизни населения за счет реализации резервов преждевременной и предотвратимой смертности, особенно в трудоспособном возрасте» [5, ст. 11 п. 5].

Л и т е р а т у р а

1. Положение о страховой деятельности в Республике Беларусь : утв. Указом 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. Инструкция по применению списка профессиональных заболеваний : утв. постановлением Мин-ва здравоохранения Респ. Беларусь и Мин-ва социальной защиты Респ. Беларусь от 29 мая 2001 г. № 40/6 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 62. – 8/6240.
3. Правила расследования и учета несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний : утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 15 янв. 2004 г. № 30 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 8. – 5/13691 ; 2006. – № 189. – 5/24215 ; 2007. – № 18. – 5/24578.
4. Список профессиональных заболеваний : утв. Постановлением Министерства здравоохранения Респ. Беларусь и Министерства социальной защиты Респ. Беларусь от 29 мая 2001 г. № 40/6 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 62. – 8/6240.
5. О демографической безопасности Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 4 янв. 2002 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 7. – 2/829.

ПОНЯТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В НАУКЕ АГРАРНОГО ПРАВА

И. П. Кузьмич

Белорусский государственный университет, г. Минск

Проблемы социально-экономического развития села с каждым годом приобретают все более возрастающее значение для современного общества и напрямую влияют на обеспечение безопасности и независимости страны. Существенная роль в развитии села отводится аграрной политике государства, которая реализуется посредством государственного регулирования соответствующих экономических и социальных отношений, возникающих в процессе сельскохозяйственного производства с учетом особенностей проживания в сельской местности.

В то же время сами понятия государственного регулирования сельского хозяйства, как и аграрной политики государства, до настоящего времени напрямую не получили закрепления в отечественном законодательстве, в то время как в общетеоретическом плане этим терминам уделяется достаточно много внимания не только в рамках экономической, но и юридической науки. Во многом это обусловлено уже давно назревшей необходимостью принятия унифицированного комплексного нормативного правового акта, определяющего развитие сельского хозяйства в целом, который должен воплотить в себе в определенной степени элементы унификации и систематизации аграрного законодательства, сохранив комплексный подход в правовом регулировании аграрных отношений (принятие соответствующего Закона Республики Беларусь «О государственном регулировании агропромышленного производства» предусмотрено Государственной программой возрождения и развития и развития села на 2005–2010 гг.). Определение в законодательстве основных понятий, методов и принципов государственного регулирования аграрных отношений может существенно повлиять на дальнейшее развитие аграрного законодательства, поскольку принесет определенную стабильность и единообразие в правовое регулирование общественных отношений в указанной сфере, будет являться дополнительной гарантией защиты экономических и социальных интересов их участников и в первую очередь, наиболее уязвимых из них – сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В сфере юридической науки государственное регулирование сельского хозяйства является одним из основных институтов аграрного права, поскольку имеет первостепенное значение для всех участников аграрных правоотношений, затрагивая не только их правовой статус, но и устанавливая единые принципы и правила ведения сельскохозяйственного производства. При этом отмечается, что государственное регулирование сельского хозяйства отличается значительным своеобразием, что требует формирования самостоятельного подхода при определении данного понятия.

В то же время в юридической науке не существует единства при определении сущности такой правовой категории как государственное регулирование сельского хозяйства. Используются достаточно разнообразные формулировки. Государственное регулирование сельского хозяйства или агропромышленного производства определяется как «экономическое воздействие государства», «система форм и методов государственного воздействия», «функция государства», «целенаправленное воздействие государства», «система организационно-правовых мер», «организационно-экономическая деятельность соответствующих государственных органов управления» и т. д.

Не существует и однозначной определенности при выявлении основного объекта в сфере государственного регулирования аграрных отношений. Наиболее часто при

его обозначении используются следующие термины: «агропромышленное производство», «сельское хозяйство» и «АПК». Нередко, в качестве общих, используются и такие термины как «село», «аграрный сектор», «социальная сфера села». В последнее время появился новый комплексный объект правового регулирования в виде «сельских территорий», в свете обеспечения их устойчивого социально-экономического развития. Подводя определенный итог вышеизложенному, можно прийти к следующему выводу: в отечественной аграрно-правовой науке еще не сформировалось единого и однозначного понятия государственного регулирования сельского хозяйства, что обусловлено сложностью рассматриваемого явления как с правовой, так и с экономической точки зрения, отсутствием должного правового регулирования указанных отношений на законодательном уровне. Поэтому первостепенной задачей науки аграрного права на современном этапе является разработка и формирование качественного понятийного аппарата, имеющего важное не только теоретическое, но и практическое значение в процессе регулирования аграрных отношений.

Исследуя проблемы государственного регулирования в сельском хозяйстве, с точки зрения определения сущности данного понятия, следует также иметь в виду, что в процессе сельскохозяйственного производства участвуют различные субъекты как по организационно-правовой форме, так и форме собственности, имеющие статус как юридического, так и физического лица. Таким образом, государство не только осуществляет функцию государственного регулирования, но и само выступает непосредственным участником сельскохозяйственного производства, через организации государственной формы собственности (например, унитарные предприятия, государственные объединения), либо через участие в формировании имущества организаций. Данная особенность отечественного сельскохозяйственного производства обуславливает необходимость разграничения методов государственного регулирования, а именно способов воздействия на участников аграрных правоотношений в зависимости от их правового статуса. Причем это разграничение должно быть закреплено на законодательном уровне. Кроме этого, следует учитывать различия между такими понятиями как государственное регулирование и управление. Как представляется, различия между государственным управлением и регулированием можно провести по объекту, предмету и используемым методам. Если объектом выступает государственная собственность, отношения носят характер власти и подчинения, используются императивные методы воздействия (указаний и предписаний), то в данном случае будет иметь место управление. Если же объектом воздействия со стороны государства будет являться частная собственность, либо в целом экономическая деятельность в сфере сельскохозяйственного производства, должен применяться механизм государственного регулирования.

В целом исследование термина «государственное регулирование» на основе изучения юридической и экономической литературы позволяет прийти к следующей характеристике данного понятия: государственное регулирование можно рассматривать как одну из важнейших функций государства, наряду с такой функцией как государственное управление; в более узком аспекте регулирование является составной частью государственного управления; основу государственного регулирования составляет правовое регулирование общественных отношений; государственное регулирование предполагает преимущественное использование экономических методов воздействия на участников аграрных отношений, не исключая, при необходимости, применение методов административного характера.

КОНЦЕПЦИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ НУЖДАЕТСЯ В ПЕРЕСМОТРЕ

И. В. Кучвальская

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

Проблема коррупции в хозяйственной деятельности относится к разряду одной из самых актуальных не только в нашей стране. Трудно переоценить ту опасность, которую представляет собой коррупция для государства, общества и каждого конкретного человека в отдельности. В стране, пораженной коррупцией, резко снижается эффективность экономики, усиливается нищета и социальное неравенство, расширяется пропасть между обществом и властью, разлагаются нравственные устои общества.

Во времена Советского Союза в условиях закрытости и неподконтрольности власти и полного отсутствия свободы информации проблема коррупции замалчивалась. Период «гласности» способствовал выходу наружу массового недовольства населения коррумпированной системой. Возмущенные избиратели на первых действительно демократических выборах с готовностью отдавали свои симпатии и голоса тем политикам, которые во время выборов позиционировали себя в качестве «решительных и бесстрашных борцов с коррупцией».

Между тем, смена власти не повлекла за собой концептуальных изменений в стратегии противодействия коррупции. Как и в советское время, в качестве главных «борцов с коррупцией» были избраны соответствующие «компетентные органы». С момента обретения республикой независимости число силовых структур, призванных бороться с коррупцией, постоянно увеличивается, а их полномочия расширяются. Эта тенденция продолжается и в настоящее время. К числу последних новшеств этого плана относится обсуждаемое в настоящее время «предложение сверху» внести изменения в законодательство, позволяющие по коррупционным преступлениям вести предварительное следствие не только прокуратуре, но и тем органам, которые возбудили уголовное дело. Более того, предполагается расширить полномочия этих структур, наделив правом давать санкцию на арест министра внутренних дел, председателя КГБ и директора департамента финансовых расследований. Как свидетельствует история, создание «чрезвычайных» структур, наделение их «особыми полномочиями», ничем иным, кроме как массовыми злоупотреблениями представителей этих закрытых структур, не заканчивается.

Еще одним минусом концепции борьбы с коррупцией, приоритетом в которой является ставка на многочисленные силовые структуры, является экономический фактор. Содержание огромной армии этих в буквальном смысле «дорогих» сотрудников крайне обременительно для бюджета, особенно в условиях экономического кризиса. Как правило, финансирование этих структур производится за счет средств республиканского бюджета, они имеют хорошее материально-техническое обеспечение, высокие зарплаты, пенсии и т. д. К тому же, как оказалось, эффективность деятельности этих структур вызывает много вопросов у содержащих их налогоплательщиков. Предприниматели области, занимавшиеся бизнесом в девяностых годах, являются свидетелями активной деятельности в это время множества организованных преступных групп – «морозовцев», «речицкой», «жлобинской» и др., контролировавших по существу все виды более-менее прибыльного бизнеса в регионе. По горькой иронии время расцвета этих бандитских группировок совпало со временем создания и укрепления на этой же территории целого ряда силовых структур, призванных вести борьбу с коррупцией и организованной преступностью. Приговорами, вы-

несенными впоследствии по делам указанных группировок, осуждены как участники преступных группировок, так и бывшие представители силовых структур, признанные виновными в их покровительстве.

Тезис о том, что создание многочисленных силовых структур для борьбы с коррупцией, не способствует эффективной борьбе с этим злом, подтверждает и опыт самых успешных в плане борьбы с коррупцией зарубежных государств. К таковым, по мнению авторитетных экспертов, относятся все скандинавские государства, имеющие самые немногочисленные силовые структуры. В этих государствах, основой стратегии борьбы с коррупцией является укрепление институтов гражданского общества, заинтересованных в решении этой проблемы, ничуть не меньше, чем представители государственных структур. К таким институтам относятся – независимые объединения предпринимателей, обществ налогоплательщиков, правозащитных организаций, представителей научного сообщества и иных независимых исследователей, журналистов и т. д. Таким образом, ключевым вопросом в определении стратегии борьбы с коррупцией, является вопрос о том, какие силы должны играть ведущую роль в этой борьбе – силовые структуры или институты гражданского общества. От ответа на этот вопрос зависит концептуальная идея борьбы с коррупцией, разработка долговременной стратегии для постепенного и последовательного решения проблемы. Будет ли мы и дальше тратить силы и средства на укрепление закрытых силовых структур или пойдём в противоположном направлении – будем создавать условия для свободной и беспрепятственной деятельности институтов гражданского общества, контролирующих деятельность государственных структур с точки зрения их эффективности, прозрачности и приверженности интересам общества. Очевидно, что создание многочисленных государственных структур, занимающихся борьбой с коррупцией, не только не решает проблемы, но и усугубляет ее. Такие меры по своей эффективности можно сравнить с тушением пожара бензином. Чем больше появляется контролирующих, лицензирующих, проверяющих и разрешающих государственных структур, тем большее количество государственных чиновников получает возможность извлекать из своего служебного положения личную выгоду. При этом сами представители этого «контролирующего» сектора фактически выведены из-под контроля общества. Тем самым для коррупции создается самая благоприятная почва.

Transparency International, крупнейшая международная организация, проводит независимые исследования в области распространения коррупции в различных странах. На основании проведенных исследований в области управления, принятия решений, прозрачности бизнеса Transparency International рассчитывает индекс восприятия коррупции (ИВК), который отражает восприятие положения дел с коррупцией в отдельных странах. Для оценки таких случаев у организации есть отдельный «Барометр мировой коррупции», опросы в рамках которого проводятся с 2003 г. ИВК представляет собой рейтинг 159 стран, каждая из которых получает определенный балл: 10 баллов соответствуют наименьшему уровню коррумпированности, 0 – наибольшему. В странах с показателем ниже 5 баллов уровень коррупции считается высоким. Как утверждает Transparency International, в странах Европейского Союза средний показатель ИВК около 7 баллов. Средний показатель в странах Центральной и Восточной Европы – не достигает и 3-х баллов. Беларусь среди государств этого региона выглядит не очень хорошо с показателем ИВК – 2,6 балла. Вместе с Россией она отнесена к группе стран, где органы власти воспринимаются как сильно коррумпированные. Между тем, надо заметить, что по размеру территории, количеству населения и другим объективным факторам Беларусь имеет более благоприятные возможности для противодействия коррупции, чем огромная многонациональная Рос-

сия. Очевидно, что «навести порядок» в этой сфере в маленькой стране намного проще, чем в большой.

Как отмечают исследователи, наилучших успехов в преодолении коррупции добились страны, отличающиеся следующими особенностями:

- малый размер государства;
- четкое разделение законодательной, распорядительной и контрольной функций чиновников;
- активная деятельность институтов гражданского общества;
- наличие в государстве подлинно независимых и свободных средств массовой информации;
- создание благоприятных условий для свободной экономической деятельности.

Государства, имеющие устойчивые демократические традиции, выработали достаточно действенные и проверенные временем средства, сдерживающие порочные склонности находящихся у власти лиц. К самым эффективным из них относится государственное устройство, основанное на широком распространении самоуправления граждан и периодической выборности лиц, наделяемых властными полномочиями. Принцип разделения властей с предусмотренным им механизмом сдержек и противовесов также препятствует концентрации власти в одних руках. Очень важным представляется и наличие в этой системе независимого и беспристрастного суда, пользующегося уважением и доверием населения. Практика показала, что неблагоприятной для злоупотреблений власти является и атмосфера гласности и свободы слова, наличие множества не зависящих от власти и свободных от цензуры средств массовой информации. Что же касается экономической сферы, то для того чтобы победить коррупцию, необходимо перевести экономику на «рыночные рельсы», внедрить свободное предпринимательство, конкуренцию, многоукладную экономику, ограничить вмешательство властей в хозяйственные отношения. Необходимо создать благоприятные условия для развития частной инициативы, сделать прозрачным и подконтрольным обществу использование государственной собственности.

Наивно рассчитывать на то, что пораженные коррупцией чиновники озабочены этими демократическими преобразованиями. Ответственность за будущее лежит, прежде всего, на самих гражданах республики, инициативных и ответственных представителях гражданского общества. Разрешение этой проблемы возможно только на основе комплексного подхода, с учетом результатов научных исследований, изучения положительного опыта других стран. Однако рассчитывать на серьезные успехи в деле борьбы с коррупцией можно только в том случае, если решением проблемы займется все общество, а не только «компетентные государственные органы».

О ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СВЕТЕ НОВОГО ЗАКОНОПРОЕКТА

Р. А. Лизакова, Н. С. Ищенко

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

В современных условиях глобального финансово-экономического кризиса остро назрела необходимость проведения соответствующих трансформаций национальных экономик, могущих своевременно и эффективно реагировать на жизненно-важные вызовы времени в сфере финансов, экономики. С этой целью и был подготовлен

важный для нашего государства Законопроект «О поддержке малого и среднего предпринимательства», который регулирует отношения, возникающие при осуществлении поддержки малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, виды и способы поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь (предполагается его заслушивание Парламентом Республики Беларусь осенью нынешнего года).

В силу ограничений в объеме рассмотрим лишь некоторые аспекты данного законопроекта. Поддержка малого и среднего предпринимательства определяется как комплекс мероприятий, осуществляемых государственными органами и иными организациями с целью создания благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства и субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательств.

К субъектам малого предпринимательства законодателем отнесены:

- индивидуальные предприниматели;
- микроорганизации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 10 человек;
- малые организации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 11 до 50 человек;
- субъекты среднего предпринимательства – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 51 до 250 человек.

Средняя численность работников субъектов малого и среднего предпринимательства за календарный год, включая внешних совместителей и работников, выполнявших работы по гражданско-правовым договорам, будет определяться в порядке, установленном республиканским органом государственного управления в области государственной статистики. Причем специальной регистрации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в качестве субъектов малого и среднего предпринимательства или иного подтверждения указанного статуса со стороны государственных органов не потребуется, что является весьма позитивным фактором.

Поддержка, предусмотренная главой 2 данного Законопроекта, может оказываться субъектам малого и среднего предпринимательства – юридическим лицам, у которых средняя численность работников соответствует средней численности, указанной выше, и годовой объем выручки от реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) не превышает:

- для микроорганизаций – суммы, эквивалентной 300 тыс. евро;
- для малых организаций – суммы, эквивалентной 1,5 млн евро;
- для субъектов среднего предпринимательства – суммы, эквивалентной 7,5 млн евро.

Субъекты малого и среднего предпринимательства при обращении за оказанием поддержки, предусмотренной главой 2, должны предоставить соответствующим государственным органам (организациям) и иным юридическим лицам, оказывающим такую поддержку, документы, подтверждающие их соответствие критериям, указанным в абзацах третьем и четвертом части первой, частях второй и пятой настоящей статьи.

При превышении указанных выше средней численности работников за календарный год и (или) годового объема выручки от реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг), субъект малого или среднего предпринимательства лишается льгот, предусмотренных законодательством о поддержке малого и среднего предпринимательства, на тот период, в течение которого допущено указанное превышение. Необходимо, на наш взгляд, предусмотреть основания, условия, критерии.

Статья 4 данного Законопроекта предусматривает гарантии и защиту прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства, субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Каковы же гарантии? Прежде всего, гарантом выступает само государство (ч. 1 ст. 4), предоставляя субъектам малого и среднего предпринимательства, субъектам инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства равные права для осуществления деятельности, защиты их прав и законных интересов. Во-вторых, вмешательство государственных органов (организаций) в деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства не допускается. Исключения допустимы лишь на основании законодательных актов в *интересах национальной безопасности, общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц*. В-третьих, предусмотрена ответственность государственных органов и их должностных лиц за убытки, причиненные субъектам малого и среднего предпринимательства в результате незаконных деяний (действий, бездействий) государственных органов, в том числе органов местного управления и самоуправления или должностных лиц этих органов (ст. 5).

Данные убытки подлежат возмещению Республикой Беларусь либо соответствующей административно-территориальной единицей в порядке, предусмотренном законодательством. Возмещению подлежат:

– суммы, взысканные с субъектов малого и среднего предпринимательства либо уплаченные ими в добровольном порядке вследствие исполнения не соответствующих законодательству актов государственных органов, в том числе органов местного управления и самоуправления, осуществления незаконных деяний государственными органами, в том числе органами местного управления и самоуправления или должностными лицами этих органов;

– расходы, понесенные субъектами малого и среднего предпринимательства по защите своих прав и законных интересов в судах и иных организациях, включая расходы на проведение экспертиз, выдачу заключений;

– неполученная за время вынужденного приостановления деятельности прибыль, исчисленная исходя из среднемесячной прибыли, полученной субъектами малого и среднего предпринимательства от осуществления этой деятельности, за двенадцать месяцев, предшествующих месяцу, в котором была приостановлена деятельность.

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства будет оказываться как на самом высоком уровне, так и на муниципальном уровне (Президентом, Парламентом, Правительством Республики Беларусь, республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями) в соответствии с их компетенцией различными способами.

Представляется, что эти и иные меры, предусмотренные в законопроекте, могут вывести малый и средний бизнеса на новый, достаточно высокий уровень развития. Стабильность, устойчивость, богатство того или иного государства определяются приоритетным развитием именно данной сферы.

ПРОКУРОРСКИЙ НАДЗОР В СФЕРЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С. В. Песенко

Белорусский государственный университет, г. Минск

При любой рыночной модели возникают вопросы о роли государства в экономике, необходимости его воздействия на деятельность предпринимателей, основаниях и пределах допустимого государственного вмешательства в нее.

Эффективность управления обществом определяется тем, насколько государством учитываются объективные закономерности общественного развития.

Тенденция роста роли государства в функционировании рыночной экономики является определяющей для переходной фазы экономического развития и распространяется на все основные формы государственного воздействия на современную хозяйственную деятельность: нормативное регулирование, контрольные (в том числе надзорные) функции, участие в предпринимательской деятельности.

Государство призвано сохранять основы экономической жизни, пресекать действия лиц, посягающих на них, нарушающих установленный экономический порядок, защиту прав физических и юридических лиц от неправомερных действий. При этом вмешательство государства в экономику должно быть ограниченным, чтобы не подавлялось предпринимательство и хозяйственная инициатива граждан.

Крайне актуальными являются вопросы соотношения частных и публичных начал в праве, формирования новой концепции взаимоотношений государства и человека, учитывающей как потребности общественного развития в целом, так и гарантированность основных прав и свобод граждан.

Прокуратура является государственным органом, который способствует единству и целостности государства, защите его экономических интересов, законности в экономике и государственном управлении, защите прав, свобод, законных интересов граждан и юридических лиц.

Влияние прокурорского надзора на сферу осуществления хозяйственной деятельности обусловлено сложностью и важностью для определения и дальнейшей судьбы страны переживаемого экономикой периода, характеризующегося ее коренным реформированием, изменением форм собственности, методов воздействия на поведение участников экономической жизни. Этот период должен сопровождаться действенным и эффективным государственным контролем законности перераспределения и использования национального достояния.

В последнее время роль прокурорского надзора как важнейшего элемента механизма исполнения законов в сфере обеспечения экономической безопасности является особенно актуальной.

В Законе Республики Беларусь от 8 мая 2009 г. № 220-З «О прокуратуре Республики Беларусь» (далее – Закон) определено, что прокуратура Республики Беларусь – единая и централизованная система органов, осуществляющих от имени государства надзор за точным и единообразным исполнением нормативных правовых актов на территории Республики Беларусь, а также выполняющих иные функции, установленные законодательными актами. В соответствии со ст. 4 Закона в целях выполнения этих задач прокуратура осуществляет надзор за соответствием закону судебных постановлений, а также за соблюдением законодательства при их исполнении. В своей деятельности прокуратура использует правовые формы воздействия, предусмотренные законодательством.

В правовом государстве границы осуществления прокурорского надзора чрезвычайно широки. Он распространяется на все сферы регулируемых правом общественных отношений. Прокурорский надзор в сфере экономической сфере образует комплекс специфических функций и включает в себя вопросы общенадзорной деятельности прокуратуры.

Государство имеет право на судебную защиту своих интересов, прокурор же наделен правом обращения в суд за судебной защитой путем подачи исковых заявлений (заявлений) в интересах государства в суд.

В хозяйственном процессе государство выступает на стороне всего общества, защищая его интересы, а интересы общества, в то же время являющиеся основанием для государственного вмешательства, защищаются путем подачи иска прокурором в хозяйственный суд.

Участие прокурора в хозяйственном процессе представляет собой один из способов защиты публичных интересов, преимущественно экономических. Эта форма при условии ее правильного и своевременного использования в большей степени соответствует принципам правовой государственности и рыночной экономики.

Правильное, основанное на законе использование права на обращение с иском в хозяйственный суд и квалифицированное поддержание исковых требований в суде представляет собой эффективное средство пресечения и устранения нарушений законности как в деятельности органов государственной власти, управления и контроля, так и в деятельности субъектов хозяйственной, что оказывает позитивное влияние на поднятие экономики страны.

Деятельность прокурора по защите государственных интересов с помощью иска подразделяется на служебную и процессуальную. Служебная деятельность прокурора, протекающая не в гражданско-процессуальной форме, заключается в выявлении и фиксации нарушения интересов государства. Процессуальная деятельность начинается с реализации прокурором права на обращение в суд. Любой иск прокурора – это защита интересов государства, общества, юридических лиц, граждан. Он направлен на укрепление законности, восстановление нарушенных прав.

Прокурорский надзор в сфере хозяйственной деятельности заключается в том, чтобы оперативность и профессионализм прокурора в хозяйственном процессе соответствовали общественным ожиданиям и экономическим реалиям.

В то же время участие прокурора в хозяйственном процессе является самостоятельным направлением деятельности прокуратуры. Об этом свидетельствует наличие свойственных только ему предмета и метода прокурорского воздействия.

Предметом выступает возмещение ущерба и устранение правонарушений, отнесенных к подведомственности хозяйственного суда, затрагивающих публичные интересы и возникающих из гражданских, административных и иных правоотношений в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности.

Специфическим методом воздействия на нарушения законности выступает совокупность полномочий прокурора, предусмотренных хозяйственным процессуальным законодательством, позволяющим ему защищать нарушенные публичные интересы.

Таким образом, участие прокурора в хозяйственном процессе является специфической формой государственного влияния на хозяйственную деятельность. Оно является самостоятельным направлением деятельности органов прокуратуры, которое заключается, прежде всего, в предъявлении и поддержании прокурором исков в защиту публичных интересов в хозяйственных судах, а также универсальным средством реагирования прокурора на правонарушения в экономической сфере.

**ПРИРОДООХРАННЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ
КАК СУБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ХОЗЯЙСТВУЮЩИЕ
СУБЪЕКТЫ: ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ
АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ**

И. С. Суркова

Ставропольский государственный университет, Россия

В России непосредственное управление в области особо охраняемых природных объектов, в соответствии с Федеральным Законом от 14 марта 1995 г. № 33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» осуществляется соответствующими государственными учреждениями, являющимися по своей сути организациями, создаваемыми в форме финансируемого за счет средств федерального или регионального бюджета природоохранного учреждения (ст.ст. 11, 16, 20, 28).

Законодательно допускается осуществление указанными природоохранными учреждениями отдельных видов деятельности, приносящих им доход. Так, природные заповедники распоряжаются средствами от научной, природоохранной, рекламно-издательской и иной деятельности, не противоречащей задачам государственных природных заповедников; национальные парки – от просветительской, рекреационной, научной, рекламно-издательской и иной деятельности, не противоречащей возложенным на них задачам, в качестве арендной платы, в счет возмещения ущерба, причиненного природным комплексам и объектам, расположенным на территориях национальных парков и проч.

Поскольку российское законодательство определяет хозяйствующий субъект как индивидуального предпринимателя, коммерческую организацию, а также некоммерческую организацию, осуществляющую деятельность, приносящую ей доход (п. 5 абз. 1 ст. 4 Федерального Закона от 25 июля 2006 г. № 135 «О защите конкуренции»), природоохранные учреждения, создаваемые в соответствии с Федеральным Законом «Об особо охраняемых природных территориях» также можно отнести к хозяйствующим субъектам.

Однако указанный закон не устанавливает границ хозяйственной деятельности природоохранных учреждений. В этой связи возникает ряд вопросов, в частности, может ли само природоохранное учреждение, как хозяйствующий субъект, распоряжаться земельными участками из федеральной собственности в границах национального парка и др.

Действовавшее ранее Положение о предоставлении в аренду земельных участков, природных объектов, зданий и сооружений на территориях национальных парков для осуществления деятельности по обеспечению регулируемого туризма и отдыха, утвержденное постановлением Правительства РФ от 3 августа 1996 г. № 926 (утратило силу с 6 февраля 2007 г.) предусматривало конкурсный порядок предоставления таких объектов и заключение договоров дирекцией соответствующего национального парка. С принятием Земельного кодекса РФ было установлено, что из оборота изъяты земельные участки, в том числе занятые и государственными природными заповедниками и природными парками (ст. 27), за исключением отдельных случаев, когда допускается наличие в границах национальных парков земельных участков иных пользователей, а также собственников, деятельность которых не оказывает негативное (вредное) воздействие на земли национальных парков и не нарушает режим использования земель государственных заповедников и национальных парков (п. 6 ст. 95 Земельного кодекса Российской Федерации). Правоприменительная практика также поддержала позицию о возможности передачи земель национальных парков в аренду их дирек-

циями как органом, обладающим правами арендодателя в силу положений ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» (см. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 02.11.2005 г. № Ф08-5215/2005).

Совмещение управленческих функций и функций хозяйствующего субъекта в одном лице является дискуссионным вопросом как для правовой науки, так и для правоприменительной практики. Так, Указом Президента Российской Федерации от 23 июля 2003 г. № 824 «О мерах по проведению административной реформы в 2003–2004 гг.» определены приоритетные направления административной реформы, среди которых отдельно указывалась необходимость организационного разделения функций регулирования экономической деятельности, надзора и контроля, управления государственным имуществом и предоставления государственными организациями услуг гражданам и юридическим лицам. В дальнейшем важность этого направления административной реформы была подтверждена в Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 гг., одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 25.10.2005 г. № 1789-р.

Постановлением Правительства РФ от 26.01.2007 г. № 47 были утверждены новые правила подготовки и заключения договора аренды земельного участка национального парка, в соответствии с которыми формирование и последующее предоставление земельного участка в границах национального парка возможно только в определенных зонах: зоне познавательного туризма, рекреационной зоне, зоне обслуживания посетителей.

Подготовка проекта, принятие решения о предоставлении и заключение договора аренды земельного участка осуществляется территориальным органом Федерального агентства по управлению государственным имуществом по согласованию с Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации. Таким образом, при аренде земельных участков из земель национальных парков природоохранные учреждения не выступают как сторона договора, а являются лишь получателями целевых денежных поступлений из бюджета. Следовательно, в этой части были реализованы направления административной реформы и природоохранные учреждения, являющиеся контролирующим субъектом, были лишены функций по распоряжению государственным имуществом – земельными участками, находящимися в федеральной собственности.

Несомненно, что для особо охраняемых природных территорий необходимы специальные субъекты оперативного управления, однако совмещение контрольных полномочий и функций хозяйствующего субъекта должно быть сведено к минимуму.

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Конкурс грантов 2008 г. Проект № 08-03-00384а «Административная реформа и проблемы разграничения полномочий в области охраны окружающей среды и природопользования».

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНСТИТУТА ЗАЩИТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ю. А. Хватик

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Защита гражданских прав – важнейшая категория теории гражданского и гражданско-процессуального права, которая выполняет в гражданском праве множество функций и может рассматриваться как институт права, как объективное право, элемент объ-

активного права, самостоятельный этап в процессе осуществления гражданских прав, выполняющий вспомогательную функцию в этом процессе, и др. Осуществление этого права субъектами права предполагает использование различных средств и способов правовой защиты, предоставленных им действующим законодательством. Между тем, в современном гражданском праве проблема защиты гражданских прав в целом разработана явно недостаточно. Нехватка серьезных работ, в которых комплексно исследуется обозначенная проблематика, всегда была свойственна отечественному праву, где традиционно большее внимание уделяется внешней стороне субъективного права – его возникновению, изменению и прекращению, – нежели стороне внутренней – осуществлению и защите. В связи с этим, еще в 1972 г. В. П. Грибанов отмечал, что «в цивилистической науке вопрос о защите гражданских прав с точки зрения принадлежащего управомоченному лицу права на защиту вообще не исследовался».

В имеющейся гражданско-правовой литературе рассмотрение темы защиты гражданских прав ведется применительно к отдельным проблемам или отдельным правовым институтам гражданского права. В частности, цивилистической наукой созданы учения о способах защиты прав различных видов правоотношений (например, о вещно-правовых способах защиты прав), самостоятельно изучаются институты мер оперативного воздействия, взыскания процентов, присуждения к исполнению в натуре, удержания и т. д. Что касается развития теории защиты гражданских прав в целом, то постановка и разрешение ее вопросов практически не выходят за рамки учебной литературы.

По нашему мнению, в положениях ученых-цивилистов, а также у юристов-практиков возможности по защите гражданских прав рассматриваются весьма узко, а именно в основном смысле, права на предъявление иска. Вследствие этого, а также иных причин, как свидетельствует статистика, количество споров, передаваемых на разрешение общих и хозяйственных судов, неуклонно возрастает.

Нельзя не согласиться с мнением М. А. Рожковой, такой подход имеет соответствующие «исторические корни»: в советский период лицо, права которого нарушались, было практически лишено права самостоятельно их защищать. Возможности субъекта права по защите своих прав в силу норм действующего в тот период гражданского законодательства были сведены фактически к правомочию обращения с соответствующим требованием к уполномоченным органам (государственным или общественным). То есть эффективно можно было защититься, только используя силу государственного принуждения, а возможности осуществления собственных действий по защите своих же прав существенно ограничивались, допускаясь гражданским законодательством лишь в исключительно редких случаях.

В таких условиях нельзя не отметить вклад В. П. Грибанова в разработку теории защиты прав, который одним из первых в условиях социалистического государства говорил о том, что право на защиту нельзя рассматривать исключительно как право на обращение с соответствующими требованиями о защите к компетентным органам.

Следует сказать, что в период социалистической плановой экономики прежде всего хозяйствующие субъекты и не испытывали особой нужды в осуществлении каких бы то ни было «лишних» действий по защите своих нарушенных прав, поскольку интерес в конечном результате их деятельности отсутствовал, а сама деятельность осуществлялась лишь в целях выполнения плана. Иными словами, в условиях планового хозяйства социалистической системы использовался весьма ограниченный круг средств и способов правовой защиты ввиду отсутствия их экономической целесообразности.

Составной частью целостной концепции В. П. Грибанова об осуществлении субъективных прав являлась проблематика права на защиту и пределов его осуществ-

вления. Несомненной заслугой и достижением автора в этом вопросе следует признать обоснованную им классификацию правоохранительных мер, содержательное описание их отдельных разновидностей. Совершенно новой для юридической науки была трактовка такой меры как самозащита права. Ее значимость и современная актуальность становится реально осязаемой при обращении к нормам действующего Гражданского кодекса Республики Беларусь, указывающей, что способы самозащиты должны быть соразмерны нарушению и не выходить за пределы действий, необходимых для его пресечения. Важно отметить, что при анализе затронутой проблематики В. П. Грибанов исходил из следующего: принудительные меры, обеспечивающие защиту гражданских прав, являются ничем иным, как гражданско-правовыми формами, подчиненными общим принципам регулирования общественных отношений, и регламентируют отношения, составляющие предмет гражданского права, но находящиеся в нарушенном состоянии.

Наиболее содержательными современными исследованиями в области защиты гражданских прав являются труды российских авторов М. А. Рожковой, Т. Б. Шубиной, Г. Б. Зубовского, В. Ю. Саватеева, А. П. Вершинина и др. Что касается отечественных авторов, то в Республике Беларусь отсутствуют как таковые публикации на тему защиты гражданских прав, исследованию подвержены частные аспекты данного института гражданского права, имеющие отраслевой характер.

Таким образом, можно говорить о том, что анализ действующих монографических, а также периодических источников гражданского права, освещающих вопросы защиты гражданских прав, показал отсутствие современной концепции защиты гражданских прав. Проводимый курс законодательными и исполнительными органами власти различных уровней характеризовался в основном вниманием к процессуальным (судебным) способам защиты гражданских прав. Изложенным не исчерпываются проблемы современных исследований в области защиты гражданских прав, но, в то же время, подчеркивается значимость изучения теоретических вопросов защиты гражданских прав и бесспорно обращается внимание на необходимость научных исследований в данной области и, как следствие, совершенствование законодательства в области защиты гражданских прав в целях реализации права каждого человека, субъекта хозяйствования на защиту гражданских прав современных условиях.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО СОГЛАШЕНИЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е. А. Шантырева

*Витебский государственный университет
имени П. М. Машерова, Беларусь*

Мировое соглашение является наиболее предпочтительным для сторон способом окончания спора. Однако на практике оно встречается не так часто, как того заслуживает. Это можно объяснить различными причинами, в том числе отсутствием необходимых теоретических исследований, законодательными пробелами, недостаточностью судебного толкования.

Современные исследователи правовых механизмов воздействия на конфликтующие стороны отмечают возрастание роли института мирового соглашения, посреднических процедур и иных альтернативных способов разрешения судебных и досудебных споров. При этом складывается мнение, что «мирные» способы улаживания конфликтов возможны и приоритетны по различным категориям дел и споров,

начиная с семейных, трудовых, включая гражданские, экономические, в том числе дела о банкротстве, и даже некоторые уголовные. Во всех правовых системах мира наблюдается четкая ориентация, направленная на упрощение судебных процедур и облегчение доступа к правосудию. А Комитет министров Совета Европы в своей Рекомендации от 14 мая 1981 г. № R (81) 7 прямо рекомендовал государствам-членам Совета Европы принять меры по облегчению или поощрению, где это уместно, примирения сторон или дружественного урегулирования спора до принятия его к производству или же в ходе разбирательства.

Дискуссия, является ли мировое соглашение альтернативным способом разрешения споров, мировой сделкой, разновидностью гражданско-правовой сделки, существенно процессуальным институтом, судебной или внесудебной сделкой продолжается, но она не должна препятствовать его оптимальному применению, исходя из принципа, что даже плохой мир лучше хорошей войны.

Надо согласиться с теми авторами, которые считают, что для мирового соглашения присущи элементы как материального, так и процессуального права.

Интересно, что в дореволюционной литературе термин «мировое соглашение» практически не встречался, а использовались именно термины «внесудебная мировая сделка» и «судебная мировая сделка», при этом непосредственно в суде мировая сделка заключается редко; обычно стороны заключают ее вне судебного процесса, а затем представляют прошение о прекращении дела. В соответствии со ст. 1359 Устава гражданского судопроизводства совершить мировую сделку стороны могли явочным порядком – у нотариуса, а при отсутствии нотариальных контор – у мирового судьи, а затем представить в суд просьбу прекратить дело (посредством записи); либо обе стороны подавали в суд мировое прошение, засвидетельствованное у нотариуса или у мирового судьи (подачей мирового прошения); либо стороны заявляли суду словесно о желании прекратить дело мировой сделкой (составление мирового протокола).

К сожалению Гражданский кодекс Республики Беларусь вообще не содержит норм о мировом соглашении или мировой сделке. И он не одинок в этом смысле. В настоящее время в гражданском законодательстве России и подавляющего большинства государств – бывших республик СССР отсутствуют общие положения о мировых соглашениях. Исключением является Гражданский кодекс Молдовы, ст.ст. 1331–1338 которого посвящены регулированию мировых соглашений. Иной подход отражен в ведущих европейских гражданско-правовых кодификациях. Общие положения о мировых соглашениях как гражданско-правовых сделках, содержатся, в частности, в Гражданском кодексе Франции (ст.ст. 2044–2058 титула XV книги III «О различных способах, которыми приобретает имущество»), Германском гражданском уложении (§ 779 книги второй «Об обязательствах»), Гражданском кодексе Испании (ст.ст. 1809–1819 титула XII «О мировых и третейских соглашениях»), Гражданском кодексе Италии (ст.ст. 1965–1976 книги 4 «Об обязательствах»), Гражданском кодексе Греции (ст.ст. 1809–1816 гл. XXXIII книги 2 «Обязательственное право»).

И наоборот, процессуальные кодексы уделяют много внимания мировому соглашению. И, в первую очередь, правовому регулированию процессуальных его аспектов.

Необходимость более интенсивного применения мирового соглашения диктуется современными условиями развития мировой экономики, хозяйственных отношений между конкретными субъектами предпринимательской деятельности, необходимостью сохранения нормальных отношений между партнерами бизнеса.

Степень возрастания актуальности мирового соглашения в хозяйственном судопроизводстве Республики Беларусь можно проследить по различным факторам, в том числе и по уровню его правового регулирования. И все же мировое соглашение по гражданско-правовым спорам используется недостаточно.

Наиболее полно в белорусском законодательстве мировое соглашение урегулировано в ХПК.

О мировом соглашении и его особенностях все отчетливее высказывает свою позицию законодатель. Правда, есть еще очень много возможностей и далее совершенствовать действующее законодательство о мировом соглашении. Эти дополнения можно сгруппировать следующим образом.

Во-первых, назрела необходимость урегулировать возможность заключения внесудебного мирового соглашения и его последствий. Оно позволяет сторонам выйти за пределы спорного предмета и даже заключить новый договор. В таком случае наличие реального внесудебного мирового соглашения, заключенного между теми же лицами – по тому же спору, является основанием для отказа суда в принятии искового заявления. Если заключено внесудебное мировое соглашение по данному спору, суду нет необходимости разрешать его, он лишь должен проверить законность его условий.

Во-вторых, на законодательном уровне нужно рассмотреть вопрос о расширении круга лиц (участников хозяйственного процесса), имеющих право на заключение мирового соглашения за счет третьих лиц, участвующих в деле и не заявляющих самостоятельных требований на предмет спора.

В-третьих, вполне рационально выглядит и предложение о возможности заключения мирового соглашения, которое регулирует не весь спор, а только часть спора. Такое мировое соглашение будет стимулом для того, чтобы спорящие стороны нашли консенсус и по другим спорным моментам.

В-четвертых, нуждается в подробном правовом регулировании и внесудебное мировое соглашение с последующей судебной проверкой его законности при необходимости прибегнуть к принудительному его исполнению. Кстати, дореволюционное законодательство допускало совершение как внесудебной мировой сделки, так и судебной мировой сделки. Поэтому нынешнему законодателю надо будет только осовременить уже разработанную теорию.

Мировое соглашение или мировая сделка в различных интерпретациях заслуживают более полного исследования и более широкого применения.

ИНСАЙДЕРСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Н. А. Швед

НПЦ Генеральной прокуратуры Республики Беларусь, г. Минск

В Республике Беларусь отсутствует легальное закрепление термина «инсайдерская информация». Однако это не означает, что такая информация не нуждается в механизмах ее защиты от возможных посягательств. В ч. 7 ст. 115 Банковского кодекса Республики Беларусь содержится определение понятия «инсайдер» [1]. Под инсайдерами понимаются физические и юридические лица – собственник имущества банка, участники банка, имеющие более пяти процентов акций, члены органов управления банка, члены кредитного совета (комитета), руководители обособленных и структурных подразделений банка, а также лица, которые могут повлиять на решение о выдаче кредита в силу связанности с банком, или собственником имущества банка, или участником банка, или членами органов управления банка. К инсайдерам также относятся физические лица, находящиеся в близком родстве или свойстве с указанными лицами.

На практике под инсайдерской информацией обычно понимают любую информацию, связанную с долями (акциями) хозяйственного общества и их владельцами, а также осуществляемой ими деятельностью, которая неизвестна третьим лицам и раскрытие которой может существенно повлиять на рыночную стоимость таких обществ (их ценных бумаг, долей) [2].

В международной практике нашли отражение многие вопросы относительно использования инсайдерской информации. В Республике Беларусь также возникла необходимость в нормативном регулировании вопросов, связанных с инсайдерской информацией, включая легальное определение данного термина и связанных с ним понятий, механизм его формирования и защиты.

В международном законодательстве сделки с инсайдерской информацией относят к преступлениям. В Республике Беларусь вопросы ответственности за подобные деяния не урегулированы. Вместе с тем, например, в ст. 33 Закона Республики Беларусь «О ценных бумагах и фондовых биржах» содержится запрет на недобросовестное использование конфиденциальной информации. Лица, нарушившие данную норму, несут ответственность в соответствии с законодательством. Нужно учитывать, что запрет на использование инсайдерской информации (заключение на ее основе сделок или ее передача третьим лицам) обычно устанавливается во внутренних документах эмитентов, а также в договорах эмитентов с лицами, оказывающими юридические, консультационные и другие услуги, и имеющими в связи с этим доступ к инсайдерской информации эмитентов. Так, к нарушителям могут быть применены меры дисциплинарной или гражданско-правовой ответственности. Использование инсайдерской информации путем передачи ее третьим лицам, вне зависимости от использования ее в последующем для заключения сделки, ведет к нарушению установленного в организации порядка доступа и использования служебной информации. В этом случае к инсайдеру может быть применена ответственность за разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну, в соответствии с положениями ст. 22.13 КоАП или 255 УК.

Вместе с тем, данные нормы не могут в полной мере обеспечить информационную и экономическую безопасность субъектов хозяйствования. Необходимо на законодательном уровне установить запрет на осуществление инсайдерской торговли и предусмотреть ответственность за совершение подобных действий.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить два направления совершенствования правового регулирования вопросов, связанных с инсайдерской информацией. Первое связано с необходимостью принятия специального нормативного документа, регулирующего вопросы, связанные с инсайдерской информацией. Второе – с установлением ответственности за сделки с инсайдерской информацией (инсайдерскую торговлю).

Л и т е р а т у р а

1. Банковский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г. : одобрен Советом Респ. 12 окт. 2000 г. : текст по состоянию на 1 дек. 2008 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2008.
2. Николаев, М. Раскрытие информации о хозяйственном обществе / М. Николаев // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2008.

ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ В ПРОЦЕССЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. В. Шитиков

БИП-Институт правоведения, Могилевский филиал, Беларусь

В процессе осуществления хозяйственной деятельности отечественные предприятия, учреждения, организации все чаще сталкиваются с проблемой защиты своей коммерческой информации. Законодательство Республики Беларусь предоставляет возможности для защиты коммерческой тайны, однако остается множество вопросов, до сих пор не нашедших должной правовой регламентации.

Нормативным правовым актом, регулирующим вопросы коммерческой тайны является Положение о коммерческой тайне, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь 6 ноября 1992 г. № 670. В Положении определяется, что коммерческую тайну составляют «преднамеренно скрывааемые экономические интересы и информация о различных сторонах и сферах производственно-хозяйственной, управленческой, научно-технической, финансовой деятельности субъекта хозяйствования, охрана которых обусловлена интересами конкуренции и возможной угрозой экономической безопасности субъекта хозяйствования».

Необходимо согласиться с мнением А. И. Лукашова, что «все иные интересы хозяйствующего субъекта (как законные, так и противоправные), кроме имеющих отношение к его конкурентной борьбе и экономической безопасности, не могут являться предметом информации, составляющей коммерческую тайну».

Определение коммерческой тайны также дано и в Гражданском кодексе Республики Беларусь. Так, в статье 140 ГК РБ указано, что «информация составляет служебную или коммерческую тайну в случае, когда информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности».

Зачастую на практике юридические службы предприятий сталкиваются с проблемой защиты сведений, составляющих коммерческую тайну. В соответствии с Положением о коммерческой тайне содержание и объем информации, составляющей коммерческую тайну, а также порядок ее защиты определяются руководителем субъекта хозяйствования, который доводит их до работников либо лиц, имеющих доступ к таким сведениям. Руководитель субъекта хозяйствования несет персональную ответственность за создание необходимых условий для обеспечения сохранности коммерческой тайны. В соответствии с п. 10 ст. 53 Трудового кодекса Республики Беларусь работник обязан не разглашать без соответствующего разрешения коммерческую тайну нанимателя. Данная обязанность должна найти отражение в трудовом договоре (контракте). Обязательство дается в письменной форме при приеме на работу, заключении гражданско-правового договора либо в процессе его исполнения.

Работники субъекта хозяйствования и лица, заключившие гражданско-правовые договоры, имеющие доступ к коммерческой тайне субъекта хозяйствования, принимают обязательство сохранять коммерческую тайну и без разрешения, выданного в установленном порядке, не разглашать сведения, ее составляющие, при условии, что эта информация ранее не была известна работникам или иному лицу, получившему к ней доступ, либо не была получена от третьей стороны без обязательства соблюдать в отношении ее конфиденциальность. Указанные лица вправе передать конфиденци-

альную информацию третьим лицам в случае привлечения их к деятельности, требующей знания такой информации, только в том объеме, который необходим для реализации целей и задач субъекта хозяйствования.

Передача информации, составляющей коммерческую тайну субъекта хозяйствования, может осуществляться иным лицам по решению либо с согласия руководителя субъекта хозяйствования безвозмездно или за плату. В этом случае, если соглашением не установлено иное, лицо, которому передана информация, составляющая коммерческую тайну, может использовать ее без права разглашения третьим лицам. Государственные органы, наделенные контролирующими функциями, имеют право в пределах своей компетенции знакомиться с информацией, составляющей коммерческую тайну субъекта хозяйствования.

Кроме указанных признаков, Положение о коммерческой тайне содержит еще ряд характеристик коммерческой тайны, не включенных в статью 140 ГК РФ. В Положении указано, что информация должна обозначаться соответствующим образом с осуществлением субъектом хозяйствования надлежащих мер по сохранению ее конфиденциальности через систему классификации информации как коммерческой тайны, разработки внутренних правил засекречивания, введения соответствующей маркировки документов и иных носителей информации, организации секретного делопроизводства.

Обеспечение сохранения конфиденциальности информации, по нашему мнению, может предусматривать следующие комплексные меры.

Административно-организационные меры. Установление руководителем системы допуска сотрудников и частных лиц к сведениям, составляющим конфиденциальную информацию, порядка их регистрации, а также контроля за принятием письменных обязательств по сохранению коммерческой тайны; разработка должностных инструкции по работе с документами или введение специального (секретного) делопроизводства; детальный инструктаж работников о порядке работы с деловой коммерческой информацией и о режиме ее использования в секретном делопроизводстве (возможна сдача зачета на знание требований обеспечения конфиденциальности информации); создание службы безопасности.

Вполне обоснованным является предложение В. В. Подгруши о закреплении на законодательном уровне положений о присвоении документам, содержащим коммерческие секреты, грифов «конфиденциально», «строго конфиденциально», «конфиденциально, только адресату».

Технические меры. Организация работы с коммерческой информацией, накопленной в компьютерных базах данных (создание систем защиты электронной информации).

Юридические меры. Включение в трудовые договора (контракты) с работниками и договоры с контрагентами положений о неразглашении конфиденциальной информации; установление дисциплинарной и материальной ответственности за разглашение сведений или утрату документов с грифом «коммерческая тайна».

Морально-психологические меры. Могут включать систему поощрений и надбавок к должностному окладу работника при работе с документами, имеющими гриф «коммерческая тайна».

Думается, что реализация предложенных мер имеет практическое значение и может способствовать эффективности защиты сведений субъектов хозяйствования, составляющих коммерческую тайну. Также по нашему мнению в настоящее время требуется более точное законодательное определение коммерческой тайны. Статья 140 ГК РФ должна быть пересмотрена. Условия охраны служебной тайны и коммерческой тайны должны быть разными. Отношения, связанные с отнесением информации к коммерческой тайне, охраной ее конфиденциальности, должны быть урегули-

рованы на уровне закона развивающего нормы Гражданского кодекса Республики Беларусь и Положения о коммерческой тайне. Примером может служить опыт Российской Федерации в принятии Федерального закона «О коммерческой тайне».

СУБЪЕКТЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕОБОСНОВАННОЕ СПИСАНИЕ АКЦИЙ

Н. Н. Сарнавская

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

На практике хозяйственные суды Республики Беларусь, также как и суды других государств, в том числе арбитражные суды Российской Федерации, могут столкнуться с проблемами, связанными с необоснованным списанием акций со счетов лиц, которые зарегистрированы в реестре акционеров, которые могут быть вызваны различными обстоятельствами.

Например, если мы обратимся к практике, которая сложилась в Российской Федерации, то увидим, что часто встречаются случаи, когда акции списываются по подложному документу. Подложным документом в этом случае является передаточное распоряжение, которое согласно российскому законодательству является основным документом, на основании которого производит запись о переходе прав собственности на акции [1]. В Республике Беларусь согласно действующему законодательству таким документом является поручение «депо», которое представляется депозитарию [2].

Конечно, предоставление передаточного распоряжения лицом, которое фальсифицировало подпись владельца акций, не является основанием для внесения упомянутой выше записи. Но лицо, которое осуществляет функции по ведению и хранению реестра акционеров, получив такое «передаточное распоряжение» от неуполномоченного лица, может попросту обманываться как в отношении его полномочий, так и в отношении подлинности подписи на передаточном распоряжении.

Если мы обратимся к белорусскому законодательству, то увидим, что подобная ситуация может иметь место и в Республике Беларусь. Связано это с тем, что уполномоченный сотрудник депозитария при приеме поручения «депо» обязан проверить его.

Путем осуществления визуального контроля поручения «депо» он должен «сверить» информацию, указанную в его реквизитах, с информацией, содержащейся в учетных регистрах депозитария, а также с информацией, содержащейся в дополнительных документах, представленных в депозитарий для осуществления перевода ценных бумаг».

В научных публикациях по проблеме определения состава лиц, которые должны отвечать за необоснованное списание акций со счета акционера, ведутся бурные дискуссии. При этом учеными предпринимаются попытки систематизировать основания, в соответствии с которыми можно было бы возложить на само акционерное общество-эмитент гражданско-правовую ответственность за необоснованное списание акций.

Но ведь необоснованное списание акций является нарушением обязательств, связанных с ведением и хранением реестра акционеров, которые возложены на депозитария в силу заключенного с ним депозитарного договора [3], являющегося возмездным [2].

Кроме того, депозитарная деятельность относится к профессиональной деятельности по ценным бумагам, которая осуществляется с целью получения дохода, т. е. предпринимательской [4]. И, как известно, не всякий субъект может заниматься депозитарной деятельностью. Этим правом наделены только специальные субъекты – депозитарии, и только после получения соответствующей лицензии [5].

В случае необоснованного списания акций саму операцию по их списанию совершит депозитарий, а не эмитент. Усмотреть вину акционерного общества в выборе ненадлежащего депозитария нельзя. Поскольку вопрос о соответствии того или иного лица требованиям, предъявляемым к депозитариям, решает государственный орган, который выдает лицензию.

Следовательно, мы пришли к выводу о том, что акционерное общество может нести самостоятельную ответственность за нарушение обязательств, связанных с ведением реестра, лишь при наличии в его действиях либо бездействиях вины.

И в этой связи мы предлагаем в ч. 7 ст. 71 Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» внести изменения, дополнив ее предложением: «При этом акционерное общество не освобождается от ответственности за ведение и хранение реестра акционеров» и изложив ее следующим образом: «Акционерное общество обязано заключить с депозитарием договор на депозитарное обслуживание акционерного общества, в соответствии с условиями которого по требованию этого общества депозитарий осуществляет формирование реестра владельцев акций.

При этом акционерное общество не освобождается от ответственности за ведение и хранение реестра акционеров».

Однако, мы полагаем, что специальная регламентация деятельности депозитариев по ведению реестра, лицензионные требования, которые установлены для них законодателем, факт передачи им реестров, после чего эмитенты лишаются возможности не только осуществлять операции в реестре, но и контролировать их, позволяет нам сделать вывод о том, что основными субъектами ответственности за необоснованное списание акций являются депозитарии. А риски, которые связаны с тем, что регистратор не обнаружил на поручении «депо», например, фальсификацию подписи зарегистрированного в реестре лица, должны возлагаться на депозитария как на субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность.

Следовательно, лицо, у которого необоснованно списали акции, вправе требовать от депозитария возмещения ему убытков, вызванных необоснованным списанием акций со ссылкой на ч. 2 ст. 4 Закона Республики Беларусь «О депозитарной деятельности и Центральном депозитарии ценных бумаг в Республике Беларусь», согласно которой «в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных настоящим Законом, иным законодательством Республики Беларусь... и депозитарным договором, депозитарий обязан возместить причиненные депоненту убытки...» [2].

Следует отметить, что ответственность за причинение ущерба, вызванного хищением акций, может быть возложена также и на лиц, непосредственно участвующих в таком похищении.

Л и т е р а т у р а

1. Об утверждении Положения о ведении реестра владельцев именных ценных бумаг : постановление Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг Рос. Федерация, 2 окт. 1997 г., № 27 : в ред. постановлений ФКЦБ Рос. Федерации от 20.04.1998 г., № 8 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
2. О депозитарной деятельности и Центральном депозитарии ценных бумаг в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г., № 280-3 : В ред. Закона Респ. Беларусь от 08.07.2008 г., № 372-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
3. О хозяйственных обществах: Закон Респ. Беларусь, 9 дек. 1992 г., № 2020-XII : В ред. Закона Респ. Беларусь от 08.07.2008 г., № 372-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

4. Гражданский кодекс Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 20.06.2008 г., № 347-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
5. О ценных бумагах и фондовых биржах : Закон Респ. Беларусь, 12 мар. 1992 г., № 1512-ХП : в ред. Закона Респ. Беларусь от 11.11.2002 г., № 148-3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Н. А. Шингель

Белорусский государственный университет, г. Минск

Политика приоритетного развития сельского хозяйства и АПК, направленная на экономическую поддержку сельскохозяйственных производителей и социально-экономическое развитие сельских территорий, получила отражение в различных государственно-правовых документах, касающихся сельскохозяйственной сферы, в том числе в комплексных и отраслевых программах, закрепляющих приоритеты и основные направления социально-экономического развития сельских территорий.

Планирование социально-экономического развития сельских территорий является составной частью такой функции государственного регулирования в области социально-экономического развития как прогнозирование, планирование и программирование социально-экономического развития, которое обеспечивают соответствующие государственные органы общей и специальной компетенции. В целом создана организационно-управленческая основа, которая позволяет осуществлять разработку и реализацию социально-экономических планов и программ в сельской местности. Общей правовой основой этой деятельности являются нормативные правовые акты, регулирующие социально-экономическое планирование, в первую очередь, Закон Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. № 157-3 «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь».

Особенностью государственного регулирования развития сельского хозяйства и АПК является государственная поддержка данной сферы общественных отношений. В целях системной реализации мер государственной поддержки социально-экономического развития сельских территорий осуществляется разработка и реализация Государственных программ в этой области. Несмотря на отсутствие специального законодательства, регулирующего данную сферу общественных отношений, имеется широкий опыт планирования социально-экономического развития сельской местности. Программно-целевое обеспечение социально-экономического развития сельских территорий осуществляется в рамках принятия специальных программ по АПК как на республиканском, так и на региональном (местном) уровне, позволяющее говорить о том, что сложился устойчивый механизм разработки государственных программ в этой области. С 2001 г., когда Указом Президента Республики Беларусь от 14 мая 2001 г. № 256 была одобрена Программа совершенствования агропромышленного комплекса Республики Беларусь на 2001–2005 гг., сохраняется принцип непрерывности в использовании данной формы планирования. Действующая в настоящее время Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 гг., утвержденная Указом Президента Республики Беларусь № 150 от 25 марта 2005 г., одним из приоритетных направлений возрождения и развития села определяет устойчивое социально-экономическое развитие сельских территорий. Данный подход со-

ответствует стратегическим целям социально-экономического развития сельских территорий, которые содержатся в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г.

Программное обеспечение социально-экономического развития сельских территорий относится к стратегическому планированию, т. е. оно направлено на реализацию долгосрочных целей социально-экономического развития в сфере АПК, которые ориентированы на долгосрочную перспективу и вытекают из приоритетных направлений развития государства. Программы представляют собой увязанный по ресурсам, источникам финансирования, исполнителям и срокам осуществления полный комплекс социально-экономических, производственных, организационных, научно-исследовательских мероприятий. По форме проявления программные документы, на основании которых осуществляется социально-экономическое развитие сельских территорий, являются директивными, т. е. обязательными для исполнения, поэтому встает вопрос об исследовании юридической природы и статуса программ, которые приняты в этой области. В настоящее время эти документы, не являясь по своему содержанию нормативными, соответствуют юридической силе тех нормативных правовых актов, которыми они утверждены.

Кроме того, наличие значительного числа программ, имеющих отношение к социально-экономическому развитию сельских территорий, показывает некоторую неупорядоченность этого процесса в силу того, что эти программы могут приниматься в рамках государственного регулирования не только аграрных, но и других отношений, и соотношение этих документов между собой не всегда ясно очерчено.

По территориально-экономическим признакам социально-экономическое планирование осуществляется в целом по республике, по народно-хозяйственным комплексам и отраслям экономики, по административно-территориальным единицам. Именно в составе административно-территориальных единиц осуществляется планирование основных параметров развития сельских территорий.

Поскольку социально-экономическое планирование в Республике Беларусь следует административно-территориальному и территориальному устройству, которое определяется Законом Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. «Об административно-территориальном делении и порядке решения вопросов административно-территориального устройства Республики Беларусь», необходимо определить правовое положение сельских территорий в контексте административно-территориального устройства. В действующем законодательстве термин «сельские территории» не используется, а достаточно широко применяемый и сходный по содержанию термин «сельская местность» не получил адекватного правового содержания. Понятие «сельская местность» используется преимущественно при установлении льгот или особого порядка правового регулирования общественных отношений на территориях с преимущественно сельским укладом жизни. Отсутствие общепринятого понимания того, что следует обозначать как сельская местность, позволяет рассматривать оба эти понятия в качестве синонимов.

Понятие «сельские территории» предпочтительнее, так как обозначает не просто пространство, а комплексное природно-антропогенное образование, в которое входят естественные природные компоненты этого пространства, а также социально-экономическая инфраструктура, включая населенные пункты различного типа, территории за пределами поселений, т. е. все объекты социального, экономического и экологического назначения. Используя это понятие, можно значительно эффективнее реализовать комплексный подход в развитии сельских территорий. Тем более, что понятие «территория» широко используется именно в тех отраслях законодательства, которые

применяются при планировании социально-экономического развития сельской местности (об административно-территориальном устройстве, местном управлении и самоуправлении, архитектурной, градостроительной и строительной деятельности), что позволит согласовать нормы этих отраслей применительно к социально-экономическому развитию сельских территорий.

СЕКЦИЯ VII. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

В. И. Аверченков, В. М. Кожухар, А. С. Сазонова

Брянский государственный технический университет, Россия

Государство или определенная его территория располагает некоторыми «первичными» естественными ресурсами, являющимися основой и непременным условием жизнедеятельности его граждан, составляющих население одноименной страны. При этом и само население страны или части его территории также является ресурсом, причем – определяющим полноту и эффективность использования других ресурсов.

«Первичные» естественные ресурсы, которыми располагает определенная территория, могут быть востребованы и вовлечены в хозяйственный (экономический) оборот, а могут оказаться и невостребованными, составлять первично-ресурсный «пассив» территории. Видимо поэтому некоторые экономисты склонны рассматривать ряд ресурсов всего лишь в качестве характеристики территории.

Так, авторы исследования [1] в качестве факторов – индикаторов, обусловивших современное (на момент проведения исследования) состояние инновационной деятельности в регионах Сибирского федерального округа (т. е. характеристик территории), – рассматривают площадь территории региона, численность его постоянного населения, объем розничного товарооборота и платных услуг, финансовую обеспеченность региона, внешнеэкономический оборот технологий и услуг и др.

В качестве «первичных» естественных ресурсов территории, чаще всего, рассматривают: трудовые, земельные, лесные, водные, полезные ископаемые и т. д. Наряду с перечисленными естественными ресурсами территории располагают (но далеко не всегда обладают) органы управления ею, включая государство, также нематериальными ресурсами, как: знания, умения и навыки населения, его способности, геополитические особенности местности и т. д., которые могут быть мобилизованы и введены в экономический оборот.

Ресурсы страны или региона, введенные в хозяйственный (экологический) оборот, подготовленные к такому вводу или которые могут быть оперативно введены в него, выступают в качестве определенного потенциала страны или региона. Слово «потенциал» восходит к латинскому «потенция», т. е. сила.

Совершенно не случайно преобладающая часть отечественных экономистов определяет потенциал как совокупность ресурсов, характеризующих способности и возможности территориального образования или другой социотехнической системы (организации). К ним относятся Г. М. Добров, В. И. Друженков, Д. М. Гвишиани и многие др. Уместно отметить, Д. В. Гвишиани был одним из первых, кто отметил необходимость учета в составе ресурсных характеристик территории духовных ресурсов.

Из этой совокупности определений потенциала, видно отсутствие даже близости представлений авторов о его сущности. Это и ресурсы, и способности, и возможности и многие др. В этой связи совершенно правомерен вывод Е. Ю. Старовойтовой [2, с. 331] о том, что до настоящего времени нет единства в понимании его сущности и состава входящих в него элементов. Исходя из этого, рассматривая научный потенциал региона как «производную» от его «естественных» потенциалов ресурсную характеристику, отражающую возможности территории, применяют для него следующее определение: под научным потенциалом региона понимается комплементарная совокупность его интеллектуальных, институциональных и материальных ресурсов, способных или способствующих генерированию и распространению новых знаний, эффективному заимствованию и усвоению полученного знания от других.

Приведенное определение не охватывает условий востребованности научного потенциала и его использование, представляющих по нашему мнению самостоятельные категории и аспект социального бытия.

Роль научного потенциала (НП) территории и приведенное его определение обусловлены местом потенциала в многоплановом территориальном инновационном процессе (в территориальной инновационной системе) в качестве генератора начального (стартового) этапа. Это определение исходит из общеразделяемого определения инновационного процесса как процесса материализации (воплощения в материал) научных достижений, процесса превращения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в новые изделия (товары), востребованные потребительским рынком, способные удовлетворять актуальные потребности населения (в новую потребительскую стоимость).

Литература

1. Популях, Ю. Б. Анализ инновационной деятельности в регионах Сибирского федерального округа / Ю. Г. Популях, Л. Ю. Адамова, Т. М. Ойдул // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 9 (138). – С. 2–9.
2. Старовойтова, Е. Ю. Оценка инновационного потенциала транснациональной корпорации / Е. Ю. Старовойтова // Экон. науки. – 2009. – № 2 (51). – С. 331–334.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РЕАЛИЗАЦИИ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н. А. Алексеенко

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

Системная взаимосвязь законодательных, структурных и функциональных компонентов, обеспечивающих развитие инновационной деятельности в Республике Беларусь, представляет собой Национальную инновационную систему (НИС). Практическое осуществление задач НИС в производственной сфере заключается в разработке инновационных программ. Реализация программ направлена на решение наиболее важных технических, экономических, социальных и иных проблем по приоритетным направлениям научно-технической деятельности, концентрации ресурсов научно-технического и производственного комплексов в указанных направлениях и ускорения на этой основе развития наукоемких отраслей хозяйства республики и социальной сферы. Основными предпосылками, позволяющими решить проблему фи-

нансирования инноваций, является открытость белорусской экономики, ее реструктуризация. Существующий порядок финансирования инновационных программ в Республике Беларусь основывается на множественности источников, в качестве которых могут выступать ассигнования из государственного бюджета, средства Белорусского инновационного фонда и централизованных инновационных фондов министерств, лизинговых компаний, граждан, в том числе иностранных, кредиты банков, собственные средства организаций.

Финансовые вложения в науку в экономически развитых странах составляют не менее 2–3 % общего объема валового внутреннего продукта. В Беларуси этот показатель почти в пять раз меньше. Отрицательная динамика прослеживается в структуре внутренних затрат, где доминируют текущие затраты, составляющие более 90 % их общей величины, в том числе на оплату труда и отчисления на социальные нужды приходится почти 60 %.

Система инновационного финансирования должна адекватно реагировать на изменяющуюся ситуацию экономической жизни с целью достижения максимально возможной в этих условиях эффективности. Отличительной особенностью реализации инновационной политики является оптимизация структуры затрат по видам работ. Если в среднем затраты на фундаментальные исследования принять за единицу, то затраты на прикладные разработки, как показывает зарубежный опыт, превышают их в 10 раз.

Немаловажным аспектом современных инновационных процессов является возникновение в начале XXI в. конкуренции научного знания и технического совершенствования производства, что проявляется в сокращении сроков реализации научных открытий. В результате взаимодействие науки с производством осуществляется через создание наукоемких технологий, а не путем накопления эмпирического опыта, поскольку период нововведений уже с конца 90-х гг. прошлого века ограничен для наиболее перспективных открытий 3–4 годами. Сложившаяся в республике возрастная структура использования передовых производственных технологий отражает приоритет технологий с возрастом более 6 лет (52,3 %), что свидетельствует о достаточно низком уровне инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Сложность и многоплановость проблемы построения НИС Беларуси определяют как минимум два этапа ее решения.

На первом (до 2010 г.) предполагается максимально использовать имеющиеся общие предпосылки и позитивный опыт: высокий образовательный уровень населения, высококвалифицированные научные и инженерные кадры, научно-технический и производственный потенциал, развивающееся международное научно-техническое сотрудничество и другие элементы инновационной инфраструктуры.

В прогнозируемом периоде предусматривается существенное увеличение финансовых затрат на исследования и разработки. В 2010 г. они будут увеличены не менее чем в 2,5–3 раза по сравнению с 2005 г. Предполагается обеспечение концентрации ресурсов на приоритетных направлениях научно-технической деятельности: ресурсосберегающие и энергоэффективные технологии производства конкурентоспособной продукции; новые материалы и новые источники энергии; медицина и фармация; информационные и телекоммуникационные технологии; технологии производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции; промышленные биотехнологии; экология и рациональное природопользование.

На втором этапе (до 2020 г.) следует полностью адаптировать и освоить весь арсенал мировых достижений по всем блокам НИС и интегрироваться в инновационную мировую систему.

В совокупности мер перспективного развития финансовой инфраструктуры следует выделить базовые, определяющие общую динамику финансового элемента НИС Республики Беларусь:

- Разрешение министерствам, иным республиканским органам государственного управления, НАН Беларуси и другим заказчикам выделять средства на создание и поддержку развития подведомственных организаций инновационной инфраструктуры.

- Создание специального инновационного банка (инновационно-инвестиционного банка развития), работающего в особом правовом режиме. К его основным функциям должны быть отнесены долгосрочное кредитование под низкую процентную ставку инновационных проектов и программ, страхование (гарантии) инвестиционных проектов.

- Совершенствование льготного кредитования инновационной деятельности.

- Увеличение по мере выполнения этапов инновационных проектов доли внебюджетных ресурсов, включая создание институтов финансирования малых высокотехнологичных предприятий.

- Развитие системы страхования инновационной деятельности.

- Создание правовых и организационных условий для развития венчурного финансирования (в том числе вторичного рынка ценных бумаг, систем оценки стоимости акций и рыночной капитализации высокотехнологичных компаний, коммерческих структур по связи науки с производством при поддержке государства).

- Совершенствование механизма прямой финансовой поддержки венчурного финансирования через инновационные фонды.

- Расширение источников внебюджетного финансирования за счет увеличения инновационных, венчурных и других фондов.

Сформулированная концепция формирования финансовой инфраструктуры инновационной системы Беларуси позволит обеспечить оптимальную структурную взаимосвязь элементов НИС в направлении реализации приоритетных задач социально-экономического развития страны.

ВАЖНОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННЫХ СЕКТОРАХ АЗЕРБАЙДЖАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ш. Т. Алиев

Азербайджанский государственный экономический университет, г. Баку

Следует отметить, что в экономическом развитии каждой страны выделяются важные приоритетные направления, оказывающие влияние на ее достойное участие в мирохозяйственной системе и глобальной конкурентной среде в современных условиях. В экономических процессах Азербайджана важное место принадлежит промышленным секторам, история активного развития которых связана с гордостью страны – с нефтяной промышленностью, которая в годы независимости достойно обеспечивает Азербайджан конкурентоспособной продукцией (особенно экспортной ориентации) на мировом пространстве и товарных рынках. Этот фактор объясняется обширной возможностью промышленных секторов страны, существованием огромного потенциала (мощностей), имеющих резервы увеличения и благоприятные условия для применения капиталоемких и инновационных проектов, в которых успешно сочетаются современные элементы высокотехнологических разработок, инноваций,

новшеств науки и техники, внедрение новых экономических средств (технопарков, специальных экономических зон, производственно-экспортных зон и проч.) и инновационных промышленных кластеров [1].

Следует отметить, что во всех постсоветских республиках, в числе которых и Азербайджан, после распада СССР необходимо было разработать и осуществить национальные стратегии и тактики развития производственно-хозяйственной системы с учетом социально-экономических приоритетов развития отраслей (регионов) и механизма управления в новых условиях, то есть в условиях рыночных отношений. Дело в том, что после приобретения независимости страны, в начале 90-х гг. XX в., во всех отраслях промышленности (в том числе в добывающих отраслях – нефть и газ) происходил спад производства, остановка крупных предприятий и установок, падала производительность, уменьшался ассортимент выпускаемой продукции, прервались традиционные хозяйственно-кооперационные связи в региональном аспекте и с другими странами-партнерами.

В Азербайджане, в связи с началом реализации нефтяной стратегии (с 1994 г.), промышленные сектора, в первую очередь добывающие отрасли, стали оказывать серьезное влияние на улучшение основных макроэкономических показателей страны и реформирование всех отраслей экономики. Дело в том, что еще в советские времена в Азербайджане сформировалась и успешно функционировала высокоразвитая инфраструктура промышленных отраслей металлургии (черная и цветная), электроэнергетики, химии и нефтехимии, нефтегазового и нефтехимического машиностроения, приборостроения и проч. В структуре ВВП Азербайджана и доходных частей бюджета эти отрасли сыграли немаловажную роль и производили конкурентоспособную продукцию для внутренних потребностей и экспортного назначения. Однако, когда рухнула административно-командная система, создалась необходимость формирования совершенно нового механизма управления в промышленных секторах страны с учетом трансформаций мирохозяйственной системы, рыночных отношений, формирования новых систем управления, тенденций, технологий, новых экономических средств и инновационной деятельности. Усиленная глобализация хозяйственно-производственных отношений по всему мировому пространству обуславливает совершенствование даже современных систем управления промышленности созданием более эффективных форм организационной структуры управления в контексте перехода к инновационной экономике всех отраслей экономики страны. Необходимость этой стратегической задачи рассматривается в следующем:

– в мировом хозяйстве трансформация и глобализация стали стимулировать переход к совершенно новым, более эффективным формам и методам менеджмента – управления во всех сферах мирового сообщества, в том числе, в производственно-хозяйственных системах;

– с ускоренным развитием прогрессивных представителей науки XX в. – менеджмента маркетинга, происходит трансформация в науке, образовании, обществе и во всех сферах экономики, в том числе в промышленных секторах;

– инновационные элементы (концепции) и нанотехнологии стимулировали поднятие на совершенно новую ступень качества высокотехнологических процессов, разработок, научно-исследовательских работ, и, в результате этой деятельности, ускоряется необходимость нового качества управления всеми этими процессами и т. д.

Благодаря успешной реализации нефтяной стратегии в Азербайджане удалось уже к 2000 г. стабилизировать все макроэкономические показатели, ускорить проводимые экономические реформы и модернизацию промышленных секторов. Только

за последние 10 лет добыча нефти в стране возросла почти в 5,0 раза, экономика страны возросла в 2,6 раза, промышленность – в 2,5 раза, бюджетные расходы – более чем в 10,0 раз. ВВП страны за 2000–2008 гг. вырос в 8,8 раза и составил 46,3 млрд дол. США. По итогам 2008 г., Азербайджан имел торгово-экономические связи со 140 странами мира и общий оборот внешней торговли составил – 54,9 млрд дол. США. В целом, за 2003–2008 гг. объем внешнеторгового оборота страны возрос более чем в 10,0 раз. Решено подавляющее большинство проблем, связанных с безработицей благодаря созданным 766 тыс. рабочим местам в 2003–2008 гг. [2]. Экономика Азербайджана набирает ускоренный оборот и интегрируется в международные структуры, в мировые пространства. Проводится индустриализация реальных секторов экономики, особенно промышленных отраслей с созданием новых управленческих структур с инновационной ориентацией, образованием новых отраслей промышленности (ИКТ, космические), которые предусматривают повышение эффективности ненефтяных секторов до уровня добывающих отраслей, и, в будущем, по прибыли даже обгонят их. Стоит отметить, что в 2008 г. в Азербайджане произведено промышленной продукции на сумму 34,1 млрд дол. США и темп роста по отношению к 2007 г. составил 6 %. В настоящее время численность занятых в промышленности страны составляет 168,2 тыс. человек и средняя зарплата в промышленности находится на уровне 550 дол. США.

Стоит подчеркнуть, что, несмотря на определенные успехи промышленных секторов страны, ряд отраслей промышленности нуждается в модернизации основных фондов, применении высокотехнологичных разработок (процессов), функций инновационной деятельности и, безусловно, в формировании новых структур управления производственно-хозяйственных систем [3], [4]. В первую очередь в этих мероприятиях нуждаются предприятия черной металлургии, приборостроения, стеклопроизводства, химии и нефтехимии, машиностроения и проч.

Стоит подчеркнуть роль Сумгаитского индустриального центра, который, по Указу Президента Азербайджанской Республики, отметит свое 60-летие в ноябре 2009 г. в развитии промышленности Азербайджана. Промышленный комплекс Сумгаита объединяет крупные производства и предприятия, уникальные установки по химии и нефтехимии, цветной и черной металлургии, приборостроения, производства по присадкам, ткацкой промышленности, стеклопроизводства, теплоэнергетики и важных инфраструктурных объектов. Однако, как было отмечено, во всех секторах промышленности страны, в том числе на предприятиях Сумгаитского индустриального центра, имеется острая необходимость совершенствования структуры управления, эффективного использования квалифицированных трудовых ресурсов в промышленности и перехода этих предприятий к инновационной деятельности, в целом, к инновационной экономике [5].

Исследования показывают, что если Азербайджану удастся учесть все важные аспекты стратегии и тактики развития производственно-хозяйственных систем с учетом особенностей разных секторов промышленности страны и обеспечить эффективное применение новых механизмов управления, инвестиционной и инновационной деятельности, применения высокотехнологических процессов, новых экономических инструментов, в том числе, инновационных технопарков и специальных экономических зон, то в экономике страны существенно повысится роль промышленности, тем самым усилится конкурентоспособность Азербайджана в условиях глобальной конкурентной среды и финансовых (экономических) кризисов в мире [6].

Литература

1. Алиев, Ш. Т. Важность применения новых экономических инструментов в экономических процессах Азербайджана / Ш. Т. Алиев // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 12.
2. Материалы Государственного Статистического Комитета Азербайджанской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.azstat.org>.
3. Алиев, Ш. Т. Важность перехода к инновационной экономике промышленности Азербайджана в условиях экономического кризиса / Ш. Т. Алиев // Инновационное развитие и промышленная политика : материалы II Всерос. науч.-практ. конф., Биробиджан, 18–29 мая 2009 г. – Биробиджан, 2009.
4. Алиев, Ш. Т. Вопросы организационной структуры управления в применении новых экономических средств и инновационной деятельности в Азербайджанской Республике / Ш. Т. Алиев // Организационное проектирование: современные тенденции, модели, технологии : материалы II Всерос. науч.-практ. конф., Волгоград, 30 июня 2009 г. – Волгоград, 2009.
5. Алиев, Ш. Т. Важность применения новых экономических средств по развитию профессионального уровня трудовых ресурсов Азербайджанской Республики в условиях перехода к инновационной экономике / Ш. Т. Алиев // Инновационные процессы и корпоративное управление : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., Минск, 16–30 марта 2009 г. – Минск, 2009. – С. 4–12.
6. Aliyev, Sh. T. The Perspectives of Enforcement of the Special Economic Zones Role in Acceleration of Extension of the Social-Economic Problems in Azerbaijan in the Context of the Experience of Poland / Sh. T. Aliyev / X International Scientific Conference of Economics – E-society in Central and Eastern Europe, Nalchenov, May 11–13, 2009. – Nalchenov, 2009. – P. 409–412.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР КАК МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМОЙ

А. М. Баранов

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Экстраполируя трансформационные процессы, происходящие под влиянием информационной экономики на стратегию инновационного кластерного подхода, сформулируем новое понятие – информационный кластер как антипространственная агрегация субъектов экономики на основе установления информационных каналов связи, предполагающая синергию конкуренции и кооперации.

Можно выделить следующие отличия информационного кластера:

1. Субъекты информационного кластера связаны вертикальными информационными каналами. Между крупными фирмами и их поставщиками, участниками кластера, устанавливаются стабильные экономические связи, позволяющие повысить эффективность доступа как к материальным, так и к информационным ресурсам (за счет формирования информационных каналов по системе business-to-business). Так, поставщики компании Dell имеют постоянный Internet-доступ к содержанию их заказов через корпоративный портал Dell. Они могут организовать свое производство и поставки так, чтобы компания Dell постоянно имела все необходимое для эффективной организации производственного процесса. Допуская поставщиков в свою базу данных, руководство Dell считает, что они будут постоянно в курсе о любых изменениях спроса. С другой стороны, Dell через web-сайт дает заказчикам доступ к информации о прохождении их заказа через свою производственную цепочку, что позволяет покупателям проследить изменения статуса в исполнении их заказа от момента его начала на заводе до момента окончания возле двери покупателя.

Благодаря системе электронной торговли крупные фирмы и их поставщики имеют низкие издержки реализации продукции (по некоторым подсчетам электрон-

ная торговля позволяет достичь снижения себестоимости на 30–50 %) и устанавливают эффективные обратные связи с потребителями (изучение их предпочтений, мнений о продукте, статистика покупок).

Развитие систем электронной торговли позволяет компаниям не только достичь максимальной аудитории потребителей, но и дает покупателям возможность донести до производителя сведения об индивидуальных предпочтениях. Например, компания Whirlpool разработала интерфейс сайта, который проводит анкетирование потребителей о составе семьи, частоте стирок белья и об ограничениях по площади и на основании этого предлагает требуемую конфигурацию стиральной машины. Одним из наиболее перспективных направлений в медицине станет, по-видимому, «индивидуальная фармацевтика», когда лекарство будет изготавливаться в расчете на конкретного больного с учетом всего комплекса особенностей его заболевания.

2. Горизонтальные сетевые связи информационного кластера. С нашей позиции, исследовательский центр создает необходимую научно-технологическую базу (ИТ, программные продукты, методы повышения эффективности производства и т. д.). При этом использование современных ИТ позволяет в режиме реального времени передать информационный продукт предприятиям. Научно-исследовательский центр также занимается повышением квалификации необходимых специалистов по системе дистанционного ИТ-обучения (E-Learning), позволяющей обеспечить эффект общения между преподавателем и обучаемым в реальном времени (независимо от того, на каком расстоянии они находятся друг от друга), что всегда было преимуществом очного обучения. В информационном кластере ИТ-обучение не заменяет необходимость получения стационарного высшего образования, базирующегося на фундаментальных знаниях, оно служит только средством повышения квалификации в конкретной сфере компетенции. При этом для повышения квалификации сотрудников можно использовать дистанционные учебные курсы ведущих преподавателей и специалистов со всего мира.

Информационный кластер направлен на поддержку творческой и исследовательской активности за счет привлечения идей всего глобального мирового сообщества. Не обязательно генерировать идеи самостоятельно, можно грамотно организовать их трансфер со всего мира.

С помощью систем телеработы у предприятий кластера появляется возможность привлечения дополнительных квалифицированных трудовых ресурсов, экономии затрат на помещение и персонал; привлечение к работе территориально удаленных высококвалифицированных специалистов; увеличение производительности труда; возможность замены постоянного штата временными исполнителями; возможность создания рабочих групп из исполнителей, которые не привязаны к определенному офису и могут, например, с помощью систем мобильной связи поддерживать контакт друг с другом и заказчиками вне зависимости от своего географического положения.

Группа работников для создания проекта формируется по мере необходимости, при этом один и тот же ученый, программист или инженер может одновременно быть участником нескольких инновационных проектов, выполняемых разными творческими коллективами. Подобный прогрессивный способ взаимодействия был использован в США в институте IC2 в Остине под руководством известного ученого-предпринимателя в сфере коммерциализации инноваций, профессора Дж. Козмечко.

Крупные фирмы сами не занимаются созданием конечного продукта; они отдают большую часть бизнес-процессов и производственных функций мелким субпод-

рядчикам на аутсорсинг. Это дает возможность сконцентрировать усилия персонала на решении основных задач, а выполнением вспомогательных функций, таких как доставка, бухгалтерский учет, производство и проч., занимаются специалисты вне компании. Таким образом, крупное предприятие информационного кластера представляет собой ядро, окруженное гибкой сетью наилучших поставщиков необходимых услуг, которые, как модули в конструкторе, могут быть включены и исключены по мере необходимости.

Благодаря использованию современных ИКТ крупные фирмы могут наблюдать за выполнением субподрядчиками бизнес-операций в реальном времени и осуществлять постоянный контроль и аудит подотчетных мелких фирм, при этом их территориальная удаленность перестает быть непреодолимым барьером для контактов.

Помимо организации диалога с представителями, входящих в информационный кластер, деловых и научных кругов (в том числе и иностранных), национальное правительство могло бы выполнять следующие функции: предоставление налоговых/иных льгот участникам информационного кластера, вкладывающим средства в фундаментальные, прикладные инновации научно-исследовательских центров, создание ориентированных на кластеры зон свободной торговли, создание открытых и гибких законодательных стандартов, финансирование независимого тестирования, сертификации продукции и сервиса для поставляемых кластером товаров и услуг и др.

С нашей позиции, поскольку в кластерах задействованы компании различных стран мира, это позволяет использовать определенные преференции у принимающих стран и ликвидировать дискриминационные барьеры для внешнеторговых связей кластера. Оптимальным же вариантом было бы участие акционерного капитала иностранных государств в общей доле собственности информационного кластера.

Мы полагаем, что формирование информационных кластеров является перспективным для Беларуси, поскольку способствует «точечному» вхождению в мировую экономику в целях укрепления позиций нашей страны на международных рынках.

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ТРАКТОВКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Б. В. Болончук

Администрация Железнодорожного района г. Гомеля, Беларусь

Проведенное нами исследование существующих подходов к трактовке категории «диверсификация деятельности предприятия» позволило установить, что в литературе существуют шесть основных подходов к трактовке указанной экономической категории:

1. *Диверсификация – (корпоративная, товарная) стратегия предприятия, направленная на освоение им новых видов деятельности и технологий (связанных или не связанных с традиционной), расширение номенклатуры продукции, освоение новых рынков сбыта.*

Достоинства подхода: а) диверсификация рассматривается прежде всего как стратегия, т. е. способ достижения целей предприятия; б) в качестве средства достижения целей при реализации стратегии рассматривается увеличение разнообразия видов деятельности, продукции, технологий, рынков; в) в качестве наиболее благоприятных условий реализации стратегии диверсификации определяются изменения,

происходящие как в национальной экономике в целом, так и в отрасли и географическом рынке в частности.

Недостатки подхода: а) диверсификация рассматривается вне ее связи со способом ее реализации, т. е. изменением форм организации производства, преобразованием цепочки создания ценности; б) не принимается во внимание изменение организационно-правовой формы предприятия вследствие перераспределения ресурсов в процессе диверсификации.

2. Диверсификация – форма организации хозяйственной деятельности предприятия, при которой на основе использования общих финансовых и управленческих ресурсов в рамках единой производственной системы (организации) одновременно функционирует горизонтально интегрированная совокупность вертикально интегрированных видов деятельности.

Достоинства подхода: а) указывается на специфичность способа организации хозяйственной деятельности диверсифицированного предприятия и его отличие от специализированного предприятия; б) определяются источники целостности диверсифицированного предприятия – совместное использование ресурсов, горизонтальная и вертикальная интеграция этапов создания ценности.

Недостатки подхода: а) отсутствует детализация способов увеличения разнообразия деятельности (новая продукция, технологии, рынки сбыта); б) не уделяется внимание стратегии функционирования диверсифицированного предприятия как важного элемента интеграции различных видов его деятельности; в) не учитывается изменение организационно-правовой формы предприятия вследствие перераспределения ресурсов в процессе диверсификации.

3. Диверсификация – характеристика разнообразия деятельности предприятия, выражаемого количеством осуществляемых видов деятельности, отраслей функционирования, широтой номенклатуры выпускаемой продукции, количеством применяемых технологий, числом рынков сбыта, а также процесс повышения уровня указанного разнообразия.

Достоинства подхода: а) определяется главная характеристика диверсифицированного предприятия – разнообразие его деятельности; б) указывается на количественные характеристики разнообразия – число видов деятельности, отраслей, номенклатурных групп продукции, технологий, рынков сбыта.

Недостатки подхода: а) рассматриваемая трактовка диверсификации деятельности предприятия фактически ничем не отличается от родового понятия диверсификации; б) не учитываются такие важные аспекты сущности диверсификации деятельности предприятия, как ее стратегическая направленность на перераспределение ресурсов, специфичность формы организации деятельности и организационно-правовой формы диверсифицированного предприятия.

4. Диверсификация – процесс перераспределения ресурсов, которыми располагает предприятие, в другие сферы деятельности (отрасли, рынки сбыта), существенно отличающиеся от предыдущих либо связанные с ними.

Достоинства подхода: а) определяется способ увеличения разнообразия деятельности предприятия – перераспределение располагаемых ресурсов в другие сферы деятельности; б) указывается на важнейшее условие диверсификации – наличие необходимых ресурсов; в) обосновывается причина изменения организационно-правовой формы диверсифицированного предприятия – перераспределение его капитала.

Недостатки подхода: а) акцентирование внимания на перераспределении ресурсов приводит к игнорированию его плана и способа – стратегии деятельности пред-

приятия; б) отсутствует указание на такие следствия перераспределения ресурсов в процессе диверсификации, как изменение формы организации деятельности и цепочки создания ценности; в) не принимается во внимание специфичность организационно-правовой формы диверсифицированного предприятия как результата перетока капитала.

5. *Диверсификация – процесс институциональных и структурных (структуры источников капитала, организационной структуры управления) изменений в деятельности предприятия вследствие увеличения ее разнообразия.*

Достоинства подхода: а) указывается на институциональные и структурные следствия диверсификации – перераспределение прав собственности предприятия и изменение его организационной структуры управления; б) определяется необходимость изменения организационно-правовой формы предприятия для повышения эффективности его функционирования в качестве диверсифицированного.

Недостатки подхода: а) игнорируются производственные аспекты функционирования диверсифицированного предприятия – изменение формы организации деятельности и структуры цепочки создания ценности; б) не рассматривается такой важнейший управленческий аспект деятельности диверсифицированного предприятия, как наличие корпоративной стратегии.

6. *Диверсификация – процесс трансформации цепочки создания ценности предприятия путем горизонтальной (слияние) или вертикальной (удлинение) интеграции ее звеньев в результате роста разнообразия деятельности предприятия.*

Достоинства подхода: а) указывается на важнейшее следствие диверсификации деятельности предприятия и источник его конкурентных преимуществ – трансформацию цепочки создания ценности; б) определяются направления трансформации цепочки ценности – горизонтальная и вертикальная интеграция ее звеньев.

Недостатки подхода: а) отсутствует указание на внешние эффекты диверсификации – наличие корпоративной стратегии, изменение организационно-правовой формы, а также формы выражения роста разнообразия деятельности; б) не рассматривается источник преобразования цепочки ценности – перераспределение ресурсов в рамках изменяющейся формы организации производства.

Таким образом, существует необходимость разработки единого подхода к трактовке сущности диверсификации деятельности предприятия, который бы на единой теоретической базе объединял все рассмотренные выше.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ РУП «ГОМСЕЛЬМАШ»)

Ю. А. Волкова

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

В условиях современного мирового рынка получение и устойчивое использование конкурентных преимуществ как отдельными предприятиями, так и отраслями упирается в необходимость непрерывного осуществления инновационной деятельности.

Определено, что *инновационная деятельность* – это деятельность, направленная на создание и реализацию результатов законченных научных исследований и разработок в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, новый или

усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

В результате проведенного нами анализа инновационной деятельности РУП «Гомсельмаш» и влияния ее на функционирование предприятия в целом установлено:

1. В 2005–2008 гг. наблюдается активизация инновационной деятельности предприятия, подтверждением чему служит растущая доля новой продукции в общем объеме произведенной (с 14,2 % в 2005 г. до 64,8 % в 2008 г.), рост наукоемкости продукции (с 2,0 % до 7,6 %) и высокая доля сертифицированной продукции, в том числе и в системе евростандартов, в общем ее объеме. Также отмечается рост числа рационализаторов и рацпредложений в анализируемом периоде, а также прибыли от использования рацпредложений.

2. Инновационная деятельность оказывает значительное положительное влияние на функционирование предприятия. Так отмечается рост производительности труда в среднем на 16 %, снижение материало- и энергоемкости в среднем на 8 % в год, сокращение числа мест с тяжелыми и особо тяжелыми, вредными и особо вредными условиями труда. С помощью проведенного корреляционно-регрессионного анализа доказано положительное влияние роста уровня инновационности продукции на рост доли экспорта в общем объеме реализации.

В результате проведенного анализа системы управления инновационной деятельностью было установлено, что в нее входят следующие функциональные подразделения: управление патентования, рационализации, изобретений и новой техники (УПРИНТ); отдел освоения конструкций (ООК); технологическое управление (ТУ); управление подготовки производства (УПП); отдел управления качеством (ОУК); управление механизации и автоматизации (УМА); маркетинг-центр (МЦ); планово-экономическое управление (ПЭУ). Кроме того, в управлении инновационной деятельностью на РУП «Гомсельмаш» участвуют высшие должностные лица предприятия.

Нами установлено, что при управлении инновационной деятельностью на промышленном предприятии выделяется четыре функциональные области управления:

- исследования и разработки;
- управление качеством и сертификация;
- создание обновленной производственной базы;
- освоение рынка инноваций.

Исследования и разработки включают в себя следующие стадии: поисковые и фундаментальные исследования; прикладные исследования; технические разработки (опытно-конструкторские, технологические, проектные и организационные) и опытное производство; первое освоение инноваций (техническое и экономическое); распространение и тиражирование инноваций. Технологию управления данной функциональной областью схематично представлена на рис. 1.

Управление качеством и сертификация. В структуру управления данной функциональной областью входят УПРИНТ и ОУК. Данные структурные подразделения в соответствии со своими функциональными обязанностями постоянно занимаются работой по сертификации продукции и обеспечению соответствия ее качества уровню, необходимому для успешной ее реализации и эксплуатации. *Создание обновленной производственной базы* представляет собой своеобразный план технического перевооружения, но составленный не в форме заявок на финансирование, а в виде системы бизнес-планов инвестиционных проектов с контрольной фиксацией оку-

паемости, рентабельности чистой приведенной стоимости и внутренней процентной ставки по каждому бизнес-плану. Следует отметить, что в организационной структуре РУП «Гомсельмаш» отсутствует специализированное подразделение, занятое реализацией функций данной области инновационной деятельности предприятия. *Освоение рынка инноваций* – функциональная область управления инновационной деятельностью, включающая изучение и анализ современных тенденций на рынке производимой продукции, а также интересующих предприятие техники и технологий. Этой деятельностью на РУП «Гомсельмаш» занимается МЦ и УПРИНТ.

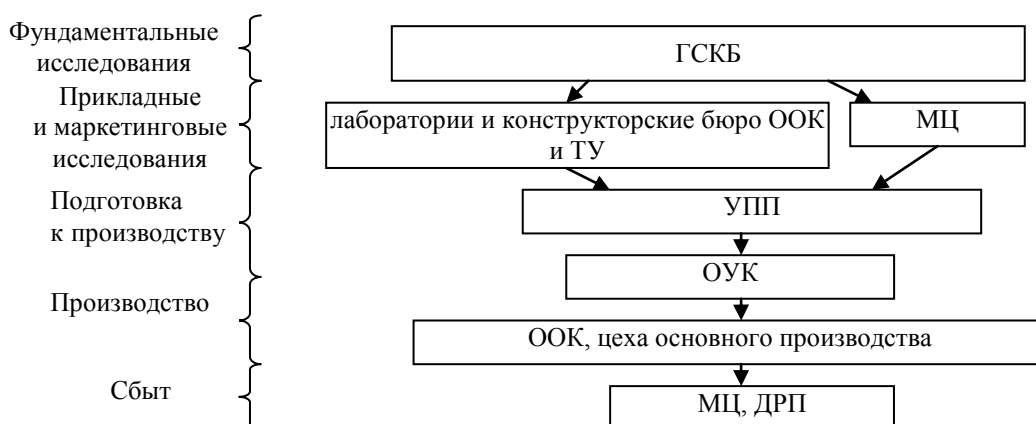


Рис. 1. Схема управления исследованиями и разработками

Таким образом, был сделан вывод о достаточно эффективной организации процесса управления инновационной деятельностью РУП «Гомсельмаш». Однако существующая система управления инновационной деятельностью имеет недостаток – отсутствие специализированного подразделения, занимающегося обновлением производственной базы. Ввиду этого одним из направлений совершенствования системы управления инновационной деятельностью на РУП «Гомсельмаш» является создание нового подразделения, занимающегося внедрением технологических инноваций.

Переход предприятия на инновационный путь развития предполагает необходимость новых форм организации процесса управления. Поэтому главной задачей системы управления нововведениями на предприятии является внедрение более гибкой и комплексной системы планирования, координации и стимулирования инноваций, а также ускорение разработки и внедрения новой продукции за счет специализации работ в рамках инновационного процесса. Организационно это реализуется преобразованием существующей организационной структуры в функционально-матричную посредством выделения в рамках существующих подразделений целевых проектных групп.

В заключение следует отметить, что совершенствование системы управления инновационной деятельностью предприятия предопределяет не только более эффективное управление инновациями, но и переход предприятия на качественно новую ступень развития.

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. А. Вшивков

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

В. М. Новоженюк

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской
кооперации, г. Гомель*

Сложность решения проблем современного менеджмента объясняется неоднозначностью теоретических воззрений различных ученых на теорию регулирования социально-экономических отношений в обществе. Кризис управления в странах США, Европы, Латинской Америки и Юго-Восточной Азии в 2008 г. временно остудил надежды на денежно-кредитную политику государств, зависимых от внешних инвестиций. Он подтвердил, что равновесие на рынке может достигаться только в результате постоянного отклонения от равновесия. Не случайно американский ученый Дж. Форстер, сторонник необходимости достижения равновесия, в статье «Эта странная социальная система» писал: «Если мы не поймем характера социально-экономической системы, которую мы создаем, но контролировать развитие которой не в силах, и не начнем срочно действовать, она может раздавить нас» [7, с. 96]. Рынок стимулирует фирмы и компании одним путем – обещанием большего денежного вознаграждения. Если фирма не может влиять на цены, то она лишается выбора целей. Остается лишь одно стремление к денежной выгоде.

Даже ярый противник теоретических концепций Д. М. Кейнса, доказавшего необходимость государственного регулирования экономики, Хайек Ф. А. в книге «Пагубная самонадеянность» подчеркнул: «ложная денежная и кредитная политика, проводившаяся в послевоенный период, обусловила крайне неустойчивое положение экономических систем во всех западных промышленно-развитых странах». Правда, он утверждал: «Рыночная экономика развивается в соответствии со своей собственной внутренней логикой. Практические знания людей не осознаются их носителями и потому не могут быть формализованы, обобщены в каких-либо теориях и тем более, положены в основу экономической политики» [2, с. 26–27].

Наши исследования показали, что Хайек Ф. А. не прав. Просто необходимо учитывать развитие, преобразование стоимостных категорий, которыми пользовались создатели трудовой теории стоимости и Дж. М. Кейнс. В конце XX в. образуется совершенно новая форма национального дохода, лишь внешне напоминающая форму, открытую К. Марксом. Новая форма прибавочной стоимости, входящая в нее, создается совокупным трудом общества, а создаваемая непосредственно рабочей силой прибавочная стоимость потребляется по ходу производства. Стоимость средства труда носит переменный характер. Идеи Кейнса по использованию инвестиций хорошо вписываются в теорию развития инновационной деятельности. Исследуя проблемы обеспечения инвестициями инновационной деятельности предприятий и организаций в рыночных условиях, авторы данной статьи попытались доказать правоту сторонников Кейнса. Для этого нами была использована структурная модель валового внутреннего продукта, предложенная белорусскими учеными [6, с. 68]

$$\text{ВВП} = AmT + H + V + m, \quad (1)$$

где ВВП – общая валовая добавленная стоимость, включающая в свой состав: «AmT» – стоимость основных средств, потребленных в процессе производства; «H» –

налоги на производство и импорт; « V » – оплата труда работников; « m » – полученная прибыль.

Математический вариант исследования внутренней структуры этой модели нами опубликован в сборнике научных статей международной научно-практической конференции, посвященной 30-летию кафедры менеджмента Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации [8].

Выделив в относительно самостоятельную группу денежные расходы:

$$\sum PLE_j + \sum DA_j, \quad (2)$$

где $\sum PLE_j$ – (payment Labor expenditure) суммарные *расходы на оплату затрат живого труда* всех резидентов – участников создания конечного результата производственной деятельности общества; $\sum DA_j$ – (damping assign) – сумма амортизационных отчислений, связанных с использованием основных средств труда этих резидентов, мы предложили считать их показателями совокупных затрат живого и прошлого труда, накопленных внутри ВВП.

Исследования показали, что в процессе производства и обмена эти денежные формы оценки затрат не только накапливаются, но также и уплотняются, трансформируются в новые формы. Элементы, представленные в денежной форме, становятся преобразованными факторами однородного овеществленного труда, участвующими в создании конечного результата производственной деятельности. Воспроизведенная стоимость совокупной рабочей силы общества оказалась количественно равной средне-общественной величине стоимости предельно концентрированных затрат совокупного труда.

$$V = \sqrt{V_{rwp} \cdot V_{uw}}. \quad (3)$$

Экономия затрат живого труда, образуемая в результате кооперации, позволила создать прибавочный продукт, измеряемый величиной относительной прибавочной стоимости:

$$\sum_i^n PLE_j - V = mv. \quad (4)$$

За счет этой прибавочной стоимости, условно названной нами «вторичной», формируется стоимость основного капитала (стоимость денежных средств, отражающая учет амортизационных отчислений, *прирастает прибавочной стоимостью*):

$$C = \sum_i^k DA + \Delta mc. \quad (5)$$

Стоимость основного капитала отличается от стоимости воспроизведенной совокупной рабочей силы иным содержанием, поэтому в обществе происходит обособление этих категорий друг от друга. Вторичная форма относительной прибавочной стоимости (m_2) производится совокупным трудом общества, *развиваемым совокупной рабочей силой*, с использованием *основного капитала*. Она может расти толь-

ко под влиянием непрерывного совершенствования основных производственных фондов и рабочей силы. Соотношение вторичной относительной прибавочной стоимости и концентрированных (непосредственно обобществленных) затрат совокупного труда выступает одним из критериев эффективности создания конечного результата производственной деятельности:

$$Eff = m_2 / 2 \cdot \sqrt{V_{rwp} \cdot V_{ur}} . \quad (6)$$

Структура стоимости ВВП в абстрактной форме стоимости у нас представлена формулой:

$$\text{ВВП} = (2 \cdot \sqrt{V_{rwp} \cdot V_{ur}} + \Delta m_1) + m_2 + N, \quad (7)$$

где $(2 \cdot \sqrt{V_{rwp} \cdot V_{ur}})$ – затраты совокупного труда; Δm_1 – остаток первичной прибавочной стоимости; m_2 – вторичная прибавочная стоимость; N – налог на производство и импорт.

Сопоставление структуры использования валового внутреннего продукта, принятой в сборнике «Национальные счета Республики Беларусь» [5, с. 84], с предлагаемой нами структурой, позволяет оценить эффективность создания валовой добавленной стоимости.

Таблица 1

Структура использования ВВП (в текущих ценах; в процентах к итогу)

Показатель	Год					
	1995	2000	2004	2005	2006	2007
ВП в рыночных ценах	100	100	100	100	100	100
Расходы на конечное потребление	79,6	77,7	76,9	71,4	71,6	71,7
Валовое накопление	24,8	25,8	29,7	27,9	32,8	34,7
В том числе:						
Основного капитала	24,7	25,6	26,2	26,0	30,0	32,0
Изменение запасов материальных оборотных средств	0,1	0,2	3,5	1,9	2,6	2,7

Анализ структуры абстрактной стоимости ВВП Республики Беларусь, произведенный в соответствии с формулой (7), показал, что большую долю его составляют затраты совокупного труда. Изменение величины вторичной прибавочной стоимости, которая отражает результативность инновационной деятельности, практически не зависит от изменения количественных затрат совокупного труда (табл. 2 и рис. 2). Оказалось, что оценка эффективности, измеряемой как соотношение количественных параметров вторичной прибавочной стоимости и затрат совокупного труда является неполной. Требуется дополнительное соизмерение качественных особенностей этих показателей.

Таблица 2

Структура абстрактной формы стоимости валового внутреннего продукта
(в процентах к итогу)

Показатель	Годы					
	1995	2000	2004	2005	2006	2007
ВВП	100	100	100	100	100	100
Затрата совокупного труда	0,69	0,59	0,77	0,74	0,74	0,77
Вторичная относительная прибавочная стоимость	0,19	0,20	0,07	0,09	0,10	0,09
Остаток первичной прибавочной стоимости	0,01	0,04	0,03	0,01	0,02	0,09
Налог на производство и импорт	0,11	0,17	0,13	0,16	0,14	0,05

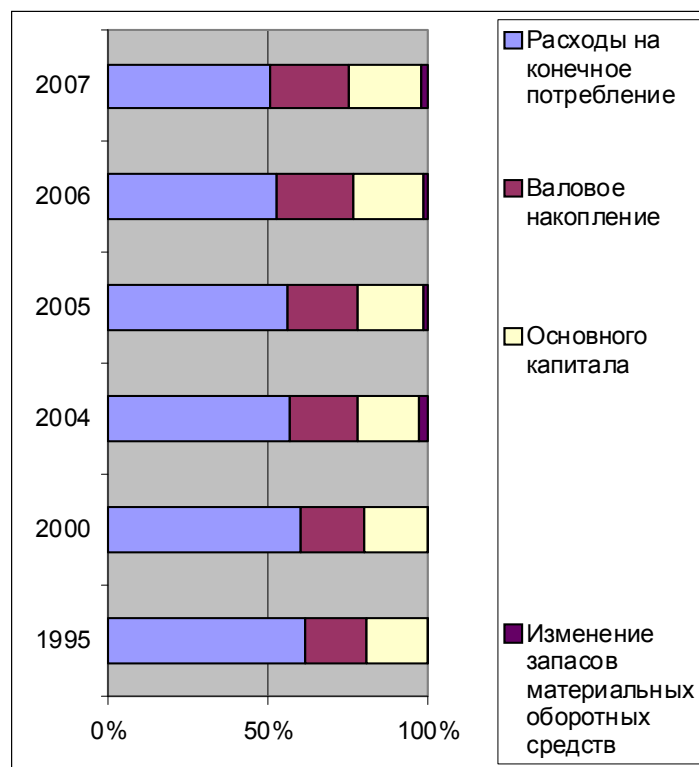


Рис. 1. Структура использования валового внутреннего продукта
(в процентах к итогу)

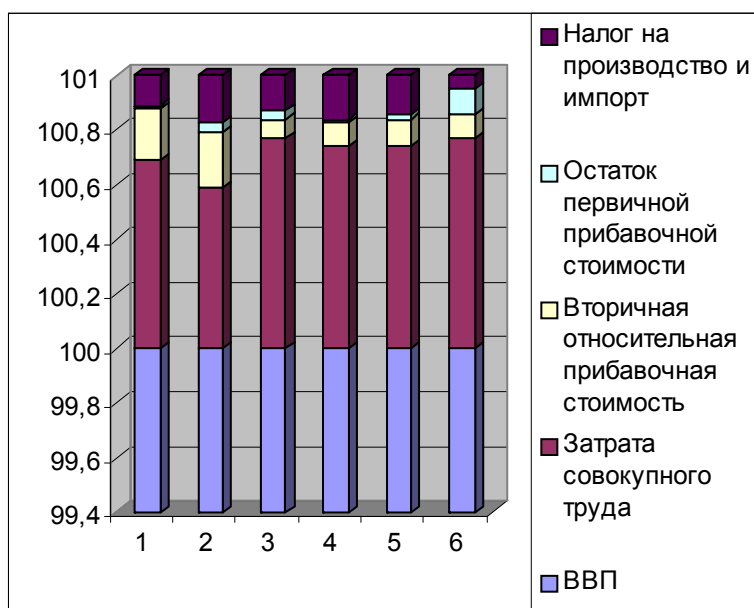


Рис. 2. Структура абстрактной формы стоимости ВВП

Критерием эффективности внедрения инноваций при создании конечного результата производственной деятельности может служить рост удельной величины *вторичной относительной прибавочной стоимости* в структуре валовой добавленной стоимости.

Литература

1. Альтер, Л. Б. Критика современной буржуазной политической экономии / Л. Б. Альтер. – Москва : Наука, 1972. – 367 с.
2. Хайек, Ф. А. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма / Ф. А. Хайек ; пер. с англ. – Москва : Новости, Catallaxy, 1992. – 304 с.
3. Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт. – Москва : Прогресс, 1969. – С. 154.
4. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. – Москва : Прогресс, 1978.
5. Национальные счета Республики Беларусь: стат. сб. – Минск, 2009. – 167 с.
6. Статистика: национальные счета, показатели и методы анализа / Н. П. Дашинская [и др.] ; под ред. И. Е. Теслюка. – Минск : БГЭУ, 1995. – 376 с.
7. Форстер, Дж. Эта странная социальная система / Дж. Форстер // Мировая экономика и международные отношения. – 1972. – № 6.
8. Экономико-правовые аспекты развития сферы услуг : сб. науч. ст. международ. практ. конф. / ред. А. А. Наумчик, Л. К. Климович, Е. Е. Шишкова. – Гомель БТЭУ ПК, 2008. – 200 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М. О. Гиль

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

Инфраструктура поддержки малого инновационного предпринимательства является хоть и не определяющим, но достаточно весомым фактором, способствующим устойчивому развитию малого инновационного предпринимательства.

Кроме того, инновационная инфраструктура выполняет еще одну важную функцию – она позволяет распределять риски между участниками инновационного процесса и минимизировать их. В инновационной деятельности неопределенность охватывает практически все фазы – от научно-исследовательских работ до продажи научно-технической продукции на рынке. Инновационная инфраструктура играет особую роль в распределении.

Согласно Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь 03.01.2007 № 1, инновационная инфраструктура – это совокупность субъектов инновационной инфраструктуры, осуществляющих материально техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности.

Инновационная инфраструктура является частью экономической инфраструктуры, поэтому ее формирование во многом определяется состоянием рыночной инфраструктуры.

Как и в любом государстве, в Беларуси действует многоуровневая инновационная система. В докладе хочется остановиться только на одном уровне: субъектах поддержки инновационной инфраструктуры, поддерживающих малое инновационное предпринимательство.

Инфраструктуру поддержки (обеспечения) любой деятельности можно условно разбить на три основных сектора: технологический, финансовый и кадровый.

Технологический сектор ассоциируется в первую очередь с материальными элементами, такими, как бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и технопарки. Финансовый реализуется в виде разнообразных инвестиционных инструментов: инновационных и венчурных фондов, а также различных фондов технической помощи, объединяющих бюджетные, общественные и частные средства. Кадровый сектор носит в основном нематериальный характер и представляет собой систему формальных и неформальных связей, реализуемых через различные ассоциации и объединения, а также систему консультационных услуг, обучения и переподготовку предпринимателей и менеджеров.

И если технологическая и кадровая инфраструктуры в Республике Беларусь развиваются активно, хотя и проблем тоже существует немало, то финансовая поддержка развита еще недостаточно. Она в основном направлена на крупное государственное предпринимательство или на малое и среднее, но которые уже устойчиво «стоят на ногах» и имеют инновационный продукт.

В настоящее время практически отсутствует финансовая помощь физическим лицам и малым предприятиям, которые только находятся на стадии разработки инновационного продукта и не имеют финансовых возможностей для доведения его до промышленного образца, что значительно снижает шансы на распространение таких инноваций.

Эта проблема имеет две составляющие. Первая – эта работа с изобретателями и рационализаторами. Это, на наш взгляд, самая «обездоленная» часть инновационной структуры. Хоть они и являются наиболее дешевыми поставщиками инновационных продуктов, но очень часто их толковые и актуальные для народного хозяйства разработки и изобретения так и не становятся инновационными продуктами. И причин здесь несколько.

Чаще всего изобретатель обращается в технопарк, или бизнес-инкубатор, или центр трансфера технологий на стадии, когда у него есть разработка в виде идеи, просчитанной и положенной на бумагу, или, что реже, имеется опытный образец.

Иногда такие изобретатели даже налаживают выпуск своих инновационных продуктов, но в единичных количествах и полулегально. При попытках легализовать свою деятельность и оформить свою разработку по всем правилам законодательства им требуется следующее:

- производственное оборудование для изготовления опытных образцов или опытных партий. При чем часто изобретатели хотят непосредственно участвовать в процессе производства;

- разработка технической документации;

- проведение процедур по защите своей интеллектуальной собственности;

- анализ рынка и определение коммерческой успешности продукта.

Субъекты инфраструктуры в состоянии оказать ему как кадровую, так и техническую поддержку по выполнению вышеназванных процедур, но только на возмездной основе, и перед изобретателем встает проблема финансовая, которая, к сожалению, пока трудно решаемая, поскольку у нас практически отсутствует возможность финансовой поддержки стартовых инноваций.

В мире давно разработана система поддержки таких инноваторов. И эта система состоит из венчурных фондов и организаций, деятельности бизнес-ангелов, различных стартовых программ и грантов. У нас же этот вид поддержки носит декларативный характер. Венчурные организации существуют только в проектах, а об отечественных грантовых программах и говорить не приходится. Пока существует значительный перекос в сторону поддержки уже существующих инноваций, или инноваций, создаваемых крупными научными или промышленными центрами. Такой подход снижает риски финансирования инновационного процесса, но он и лишает экономику республики новых, высокотехнологичных инноваций.

Поэтому республике необходимо не только активно развивать венчурные фонды, но и развивать грантовые программы, поддерживающие малое инновационное предпринимательство не только на стартовой, но и на так называемой «посевной» стадии. И делать эту работу можно и нужно через инновационные бизнес-инкубаторы, преимущество которых как раз и состоит в комплексности оказываемой поддержки: они концентрируют у себя поддержку технологическую (материальную), кадровую и финансовую и имеют возможность постоянно проводить мониторинг развивающегося предприятия, чем еще больше снижают риски инновационного процесса. Кроме того, такая работа позволит поднять статус деятельности инкубаторов малого предпринимательства и снова начать им активно развиваться, поскольку в настоящее время существует кризис института бизнес-инкубаторов в Республике Беларусь. Основная причина этого кризиса в несовершенстве нашего законодательства, которое, по сути, стерло разницу между инкубаторами малого предпринимательства и бизнес-центрами. Это привело к четко обозначившейся тенденции снижения количества и эффективности работы инкубаторов малого предпринимательства, с одной стороны, и снижения отдачи от института рационализаторов и изобретателей, с другой.

КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИЙ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОДХОДА

В. А. Голуб

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской
кооперации, г. Гомель*

А. И. Короткевич

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

Л. М. Короткевич

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

Определение инноваций как процесса направления энергии посредством инвестиций на основе информации позволяет, используя информационный подход, дать следующую классификацию инноваций. Инновации могут выражаться посредством:

1. Моделирования [предметное (аналоговое) и знаковое (математическое, мысленное)].
2. Интерпретации выражений кодов.
3. Изменения значений выражений кодов.
4. Изменения смысла выражений кода.
5. Управления правилами преобразования выражений кодов.
6. Управления правилами образования выражений кодов.
7. Формирование кодов.

Инвестиции на уровне психики проявляются в виде эмоций. Эмоциональные реакции возникают в результате взаимодействия чувственных данных и предварительно сложившихся познавательных структур или установок. Если познавательная информация не соответствует сформировавшимся структурам, возникает отрицательная эмоция.

По мере накопления опыта формируются стабильные познавательные структуры – установки на получение определенных сигналов, или ожидания. Если ожидаемые сигналы не появляются или если сигналы не соответствуют ожиданиям, возникает эмоциональное возбуждение. Соответствие между получаемой информацией и тем, что ожидает субъект, вызывает положительные эмоции, тогда как расхождение этих данных вызывает отрицательные эмоции и побуждает субъекта к редукации этого состояния посредством инноваций.

Для возникновения положительной эмоции необходима определенная степень расхождения между установками и сигналами, т. е. некоторый «оптимум расхождения» (новизна, необычность, несоответствие и т. п.). Если сигнал не отличается от предшествовавших, он оценивается как неинтересный. Если же он отличается слишком сильно – покажется неприятным, опасным, раздражающим и т. п. Данную зависимость можно представить в виде графика (рис. 1).

Помимо гипотезы об оптимуме расхождения существует гипотеза об оптимуме возбуждения. Согласно последней, положительную эмоциональную ценность имеют те сигналы, которые вызывают увеличение возбуждения выше нулевого уровня. Это увеличение не должно, однако, превышать определенного оптимума, поскольку в противоположном случае вновь возникнет отрицательное эмоциональное состояние.

Обобщая, можно сказать, что инновации являются средством избежать скуку и панику и достигать оптимума возбужденности.

Для этого необходимо прилагать постоянные усилия, т. к. из-за изменения качества энергии происходит преобразование ситуации как в субъекте, так и в окружающей среде.



Рис. 1. Расхождения, уровень активности и знак эмоции

Качество энергии можно определить посредством соотношения ее информативности и энтропийности. Они находятся в обратной пропорциональной зависимости:

$$И = \frac{1}{Э},$$

где И – информативность энергии; Э – энтропийность энергии.

Существует тенденция к возобладанию одной меры над другой. Но по мере возобладания одной из них, например, информации, энергичность энтропии возрастает и она проявляет тенденцию к возобладанию.

Можно идентифицировать преобладание энтропии в качестве энергии со скукой, а информации – с паникой.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

М. В. Голуб

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

Инновационная активность предприятий является единственным условием эффективного функционирования экономики и повышения благосостояния населения страны. Инновационная и высокотехнологичная продукция является элементом быстрорастущих и высокодоходных сегментов мирового рынка. Усиление позиций

Республики Беларусь на рынке инновационной и высокотехнологичной продукции будет способствовать ее скорейшей интеграции в мировую экономику.

Инновационная деятельность по своей природе предполагает наличие высокой степени неопределенности своего протекания. Данная неопределенность обуславливает высокую степень рискованности в процессе функционирования субъектов хозяйствования, вовлеченных в процесс разработки и внедрения новых объектов для данной сферы.

Следует отметить специфику возникновения инноваций в различных областях народного хозяйства и процесс их доведения до потребителя. Это вызывает необходимость сближения разработчиков инновационных продуктов и потребителей данных продуктов. Решение данной проблемы на уровне каждого конкретного региона с учетом специфики его природно-климатических условий и сформированной отраслевой структуры экономики позволяет достичь цели инновационного развития с наименьшими затратами.

В Гомельском регионе существует множество предпосылок для значительного повышения инновационной активности субъектов хозяйствования. Доля занятого населения с высшим и средним специальным образованием превышает средневропейский уровень, поддерживается и постоянно развивается структура подготовки кадров в сфере высшего образования, соответствующая требованиям времени. Однако регион отстает от развитых стран Западной Европы, США и ряда развивающихся стран по многим показателям инновационного развития (низкая доля инновационно-активных предприятий, инновационной продукции, низкая доля затрат на научные исследования, финансируемые из бюджета, а также предприятиями). Причинами такого отставания в соответствии с исследованием, проведенным в промышленных предприятиях региона, являются отсутствие кадров, имеющих более или менее четкое представление о сути инновационного процесса и этапах его реализации, а также отсутствие мотивации персонала из-за невостребованности вносимых предложений. Вышеперечисленное обуславливает низкую инновационную активность предприятий Гомельского региона. Только около 14 % крупных предприятий и 1 % малых предприятий осуществляют инновации, в то время как в странах ЕС инновации внедряет каждое второе предприятие. В значительной степени это связано с недостаточным финансированием научно-исследовательских разработок в регионе и нехваткой средств у предприятий.

Рост инновационной активности по отраслям промышленности связан с особенностями отраслевой структуры промышленного производства в регионе. В соответствии с анализом статистической информации наибольший уровень инновационной активности наблюдается в таких отраслях промышленности, как топливная, химическая и нефтехимическая, машиностроение и металлообработка.

В промышленно развитых странах Европы инновации служат основой достижения конкурентоспособности, ресурсосбережения, освоения новых рынков. В стимулировании роста инновационной активности предприятий региона эти мотивы не являются определяющими. Для промышленных организаций в качестве основного результата инновационной деятельности должно выступать увеличение прибыли за счет улучшения качества продукции, расширения ассортимента продукции, сохранения и расширения рынков сбыта, замены оборудования и снятия с производства устаревшей продукции.

Для улучшения ситуации в инновационной сфере Гомельского региона предпринимаются меры по созданию условий, благоприятствующих научно-инновационному развитию. Важной задачей является изменение квалификационной и профессиональ-

ной структуры научно-технических кадров с целью их соответствия новым экономическим условиям. Кроме того, необходимо выработать понимание сути инновационного процесса не только как технического перевооружения экономики для выпуска инновационной продукции, но и как изменение образа жизни населения.

Основная работа по управлению инновационной деятельности начинается со сбора информации о проблемных ситуациях организаций региона, о возможностях использования ими инноваций. Одновременно собирается информация о возможностях интеллектуального потенциала региона, позволяющих решить выявленные проблемы, а также осуществляется сбор информации о новейших научно-технических разработках, способных оказать воздействие на решение проблем региона. Среди способов поиска информации выделяются личные беседы с представителями организаций. Каждое направление предполагает выполнение ряда обязательных этапов обработки информации:

- предварительный анализ для формирования базы данных об организациях, осуществляющих разработки новых для региона продуктов, осуществляется одновременно с поиском информации по перечисленным направлениям;

- структурирование информации облегчает организации поисковую работу в базе данных;

- анализ информации экспертами.

Основным критерием включения организаций в базу данных является так называемая степень инновационности. Следует особо отметить невозможность полной формализации процесса определения степени инновационности, а также отсутствие необходимости в этом. Можно привести некоторые соображения, которыми следует руководствоваться при оценке степени инновационности субъекта хозяйствования. Для выяснения степени инновационности предприятия анализируется:

- характеристика предприятия, включающая степень квалификации сотрудников, номенклатуры и объемов выпуска и продаж продукции;

- бизнес-план развития организации.

Затем проводится анализ производственно-экономической деятельности субъекта хозяйствования, изучаются финансовые документы, планы производственной деятельности. Особое внимание уделяется наличию нематериальных активов. Следует учитывать, что предприятие, внедряющее инновационные технологии или товары, за редким исключением, должно обладать нематериальными активами в виде описаний технологии, описаний продукции, соответствующей конструкторской и/или технологической документации.

Наличие постоянно обновляемой базы данных о субъектах хозяйствования, осуществляющих разработки новых для региона продуктов, позволит ускорить процесс инновационного развития производственного комплекса Гомельского региона на основе сближения разработчиков и потребителей инновационной продукции.

ИСТОЧНИКИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н. П. Драгун

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

В условиях экономического кризиса одним из самых перспективных направлений комплексного повышения экономической эффективности деятельности пред-

приятия является ее диверсификация. В этой связи актуальным представляется исследование источников конкурентных преимуществ диверсифицированных предприятий и механизмов их формирования.

Проведенное нами исследование позволило установить, что существует два основных источника конкурентных преимуществ диверсифицированных предприятий – синергетические и экономические эффекты диверсификации, сравнительная характеристика которых представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика синергетических и экономических эффектов диверсификации как источников ее конкурентных преимуществ

Сущность источника преимуществ	Механизм формирования источника преимуществ	Экономический результат действия механизма
1. Синергетические эффекты диверсификации		
Эффекты кооперации, концентрации и централизации, проявляющиеся при совместном использовании в различных видах деятельности одинаковых ресурсов и компетенций предприятия	1.1. Передача опыта и знаний между схожими элементами цепочек создания ценности. Задействуемые ресурсы – технология, персонал	Эффект кооперации – повышение доходов за счет роста масштаба деятельности и получения новых товарно-рыночно-технологических комбинаций
	1.2. Объединение схожих элементов цепочек создания ценности различных видов деятельности. Задействуемые ресурсы: – бренд, каналы сбыта – маркетинговый синергизм; – ПМ, персонал – оперативный синергизм; – инвестиции – инвестиционный синергизм; – ресурсы менеджмента – управленческий синергизм; – ресурсы времени – начальный синергизм	Эффекты концентрации – эффект масштаба, использование закона опыта, эффект разнообразия – снижение издержек, затрат капитала
	1.3. Координация рыночных стратегий деятельности различных ее видов. Задействуемый ресурс – корпоративная стратегия, деловые стратегии подразделений	Эффект централизации – рост доходов, снижение издержек
2. Экономические эффекты диверсификации		
Эффекты координации, интеграции и монополизации, проявляющиеся при изменении формы организации производства, организационно-правовой формы предприятия, положения предприятия на рынке	2.1. Эффекты изменения формы организации производства – появление возможностей трансфера ресурсов и вертикальной интеграции	Трансфер капитала и технологий в более привлекательные виды деятельности Обеспечение достаточных инвестиций в специфические активы
	2.2. Эффекты изменения организационно-правовой формы	Снижение налогов
	2.3. Эффекты монополизации (изменения положения предприятия на рынке)	Монополистическое давление на контрагентов, демпинговое ценообразование, использование репутации в отношениях с контрагентами и др.

Окончание табл. 1

Сущность источника преимуществ	Механизм формирования источника преимуществ	Экономический результат действия механизма
	2.4. Эффекты изменения рыночной стоимости бизнеса	Покупка бизнеса по цене ниже рыночной в условиях неразвитости рынка капитала Реструктуризация бизнеса в условиях первоначально неэффективного управления им
	2.5. Эффекты снижения транзакционных издержек	Снижение рисков деятельности Снижение транзакционных издержек выполнения контрактов
	2.6. Эффекты снижения рисков деятельности	Выравнивание денежных потоков Снижение зависимости от конъюнктуры рынка и т. п.

Определено, что источники конкурентных преимуществ диверсифицированных предприятий проявляются в условиях конкуренции на рынке опосредованно, формируя и усиливая конкурентные преимущества отдельных специализированных видов деятельности предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Взаимосвязь источников конкурентных преимуществ диверсифицированных предприятий и механизмов их формирования с конкурентными преимуществами отдельных специализированных видов деятельности

Группа источников преимуществ	Механизм формирования источника преимуществ	Связанные конкурентные преимущества специализированных видов деятельности
1. Синергетические эффекты	1.1. Передача опыта и знаний между схожими элементами цепочек создания ценности	Способность к адаптации в изменяющейся конкурентной ситуации
	1.2. Объединение схожих элементов цепочек создания ценности различных видов деятельности	Технологическая эффективность Конкурентоспособность продукции Способность к конкуренции на рынке капитальных и трудовых ресурсов
	1.3. Координация рыночных стратегий деятельности различных ее видов	Конкурентоспособность продукции Способность к адаптации в изменяющейся конкурентной ситуации Рыночная власть
2. Экономические эффекты диверсификации	2.1. Эффекты изменения формы организации производства – появление возможностей трансфера ресурсов и вертикальной интеграции	Способность к адаптации в изменяющейся конкурентной ситуации Конкурентоспособность продукции

Группа источников преимуществ	Механизм формирования источника преимуществ	Связанные конкурентные преимущества специализированных видов деятельности
	2.2. Эффекты изменения организационно-правовой формы	Конкурентоспособность продукции
	2.3. Эффекты монополизации	Рыночная власть
	2.4. Эффекты изменения рыночной стоимости бизнеса	Технологическая эффективность Рыночная власть
	2.5. Эффекты снижения транзакционных издержек	Конкурентоспособность продукции Способность к конкуренции на рынке капитальных и трудовых ресурсов
	2.6. Эффекты снижения рисков деятельности	Способность к конкуренции на рынке капитальных и трудовых ресурсов Способность к адаптации в изменяющейся конкурентной ситуации

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Т. В. Карпей

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Составной частью государственной инновационной политики выступает регулирование инновационного развития регионов. В ходе реализации этой политики решаются многие социальные проблемы, включая повышение конкурентоспособности экономики регионов, достижение сбалансированности экономического развития, более эффективно размещаются и используются производственные и финансовые ресурсы.

Мировая практика выработала большой арсенал средств регулирования регионального развития: приватизация государственных предприятий, государственные инвестиции в экономику регионов, стимулирование деловой активности частных фирм в проблемных регионах и др. На формирование региональной инновационной политики большое значение оказывает развитие высокотехнологичных и наукоемких производств, а в числе главных задач рассматривается усиление местного научно-технологического потенциала. При этом предпочтение отдается малым и средним фирмам. Анализ инновационной активности организаций Гомельского региона показывает, что основным видом их деятельности являются технологические инновации, связанные как с разработкой, так и с внедрением технологически новых продуктов и процессов, методов их производства, а также значительных технологических усовершенствований. В Гомельском регионе получили развитие два типа технологических инноваций: продуктовые – разработка и внедрение технологически новых и технологически усовершенствованных продуктов; процессные – разработка и внедрение технологически новых или технологически значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продуктов. В 2007 г. продуктовые инновации составили 37 %, процессные – 48 % и смешанные – 15 %.

По формам собственности технологические инновации распределились следующим образом: государственная собственность – 48 %, в т. ч. республиканская – 95 %, частная – 52 %. Если Гомельская область по уровню инновационной активности промышленных предприятий в 2004 г. занимала третье место, уступив г. Минску и Брестской области, то в 2007 г. ситуация существенно изменилась – она сместилась на предпоследнее шестое место, опередив только Витебскую область.

**Показатели оценки научно-технологического потенциала Гомельской области
за 2004 и 2007 гг.**

Показатели	Год		Абсолютное отклонение	Темп роста, %
	2004	2007		
Затраты на технологические инновации, приходящиеся на одно инновационно-активное предприятие, млн. р.	20667	37343	16676	180,7
Удельный вес собственных средств в общем объеме затрат на технологические инновации, %	90,2	76,3	-13,9	-
Объем отгруженной инновационной продукции, приходящейся на одно инновационно-активное предприятие, млн. р.	39870	45994	6124	115,4
Удельный вес инновационной продукции в объеме отгруженной продукции, %	20,7	14,5	-6,2	-
Затраты, приходящиеся на 1 тыс. р. отгруженной инновационной продукции, р.	518	812	294	156,8

Представленный в таблице анализ показателей оценки научно-технологического потенциала Гомельского региона за 2004 и 2007 гг. позволяет сделать следующие выводы:

- за исследуемый период в регионе имеет место существенное, в 1,8 раза, увеличение затрат на технологические инновации, в т. ч. в черной металлургии – в 90 раз, в машиностроении и металлообработке – на 8 %, в легкой промышленности – в 3,1 раза, в пищевой – в 26,9 раза. Снижение затрат на технологические инновации наблюдалось в химической и нефтехимической промышленности – на 49 %, в промышленности строительных материалов – в 14 раз.

- снижается доля собственных средств в общих затратах на технологические инновации. Положительным моментом в структуре источников их финансирования в 2007 г. явилось выделение средств из республиканского бюджета – 3,9 %; средства иностранных инвесторов увеличились до 14,4 % против 3,7 % в 2004 г.; привлечение кредита составило 5,3 %. Однако инвестиции, направляемые из средств местного бюджета, составили незначительную долю – всего 0,3 %;

- уменьшается удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, особенно в таких отраслях, как топливная, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная. В 2007 г. его величина составила всего 14,5 % против 20,7 % в 2004 г.;

- наблюдается существенный, почти в 1,5 раза, рост затрат, приходящихся на 1000 р. отгруженной инновационной продукции;

- число инновационно-активных организаций, осуществляющих технологические инновации, в 2007 г. уменьшилось на 13,5 %, в сравнении с 2006 г. Наиболее

инновационно-активных из них сосредоточены в машиностроении и металлообработке – 48,9 %.

К числу основных факторов, препятствовавших инновационной деятельности предприятий промышленного производства, следует отнести:

– экономические: недостаток собственных денежных средств, высокая стоимость нововведений, недостаток финансовой поддержки, высокий экономический риск, длительные сроки окупаемости нововведений;

– производственные: низкий инновационный потенциал предприятий, недостаток квалифицированного персонала, информации о рынках сбыта и новых технологиях;

– другие факторы: низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию; недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную активность; неразвитость рынка технологий и инновационной инфраструктуры.

Серьезной проблемой остается затратный подход, основанный на экстенсивных методах ее осуществления; интенсификация научных исследований не стала приоритетным направлением. Достаточно сказать о значительном возрастании затрат на каждый рубль выполненного объема работ, на одного работника, на рубль активной части основных производственных средств.

Положительному решению возникших проблем в области инновационной деятельности должны способствовать: дальнейшее развитие объектов инновационной инфраструктуры, в частности сети организаций по оказанию консалтинговых услуг, центров трансфера технологий и рынка научно-технологической продукции; создание правовых условий для развития венчурного инвестирования в наукоемкие проекты; совершенствование механизма продвижения новых технологий в производство и повышение квалификации научных кадров; внедрение зарубежного опыта в научно-технологическое развитие региона.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОКРАЩЕНИЯ ДЛИТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА

Е. М. Карпенко, А. Г. Бендега

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

На современном этапе развития экономики большинство предприятий с целью повышения конкурентоспособности ориентируют свою деятельность на снижение себестоимости и повышение качества продукции. Такой подход акцентирует внимание на самом производстве, отводя при этом незначительную роль маркетинговой службе. Меняя данную позицию, необходимо переориентировать деятельность предприятий на производство «под заказ». При таком производстве решающее значение, помимо цены и качества, приобретает срок выполнения заказа, который зависит от длительности производственного цикла. В связи с этим, срок выполнения заказа является дополнительным источником повышения конкурентоспособности предприятия.

До настоящего времени проблемам сокращения длительности производственного цикла уделялось внимание только при массовом и крупносерийном производстве. Для решения проблемы применяли: высокопроизводительное оборудование,

современные технологии, автоматизацию производства, реализацию принципов параллельности, непрерывности и прямоочности.

В современных условиях актуальной стала проблема в средне- и мелкосерийном производстве. Это вызывает необходимость диагностирования и поиска новых путей снижения длительности производственного цикла. Нами был предложен организационно-экономический рычаг сокращения длительности производственного цикла.

Исследования в этом направлении мы проводили на базе РУП «Гомсельмаш». В последнее время предприятие осуществляет свою деятельность в направлении работы с потребителем по предварительным заказам с учетом изменяющихся технических параметров сельскохозяйственной техники в соответствии с особенностями ее эксплуатации. С точки зрения организационно-производственного процесса, каждый заказ имеет свои особенности, что вызывает определенные трудности, которые способствуют увеличению длительности производственного цикла по отношению к типовой продукции. В результате, заказчик техники, даже при предоставлении предоплаты, получит свой товар позже, чем потребитель массовой продукции.

Нами был предложен механизм оптимизации сокращения длительности производственного цикла, который был опробован на примере заказа 10 зерноуборочных комбайнов КЗС-1218 в Украину. Для его реализации необходимо сгруппировать множество деталей, входящих в готовое изделие, в отдельные узлы, выделить из них наиболее продолжительный узел по изготовлению. Затем разделить узел на подузлы, выделив при этом также самый продолжительный. После найти в подузле деталь, занимающую наибольшее время изготовления, и рассмотреть ее в разрезе отдельных операций. Затем выделим операцию, занимающую наибольшую часть ее изготовления. В результате, объектом совершенствования будет отдельная операция.

В зерноуборочный комбайн КЗС-1218 входит 7286 деталей, которые разгруппированы в 19 крупных узлов. Сравнивая продолжительность изготовления каждого узла, подузла, отдельных деталей и технологических операций, нами было выявлено, что значительная доля времени приходится на сборку 1 двигателя – 759,0 мин. Сборка двигателя состоит из 7 сборочных операций. Время, затраченное на сборку 10 двигателей, представлена на циклограмме (рис. 1).

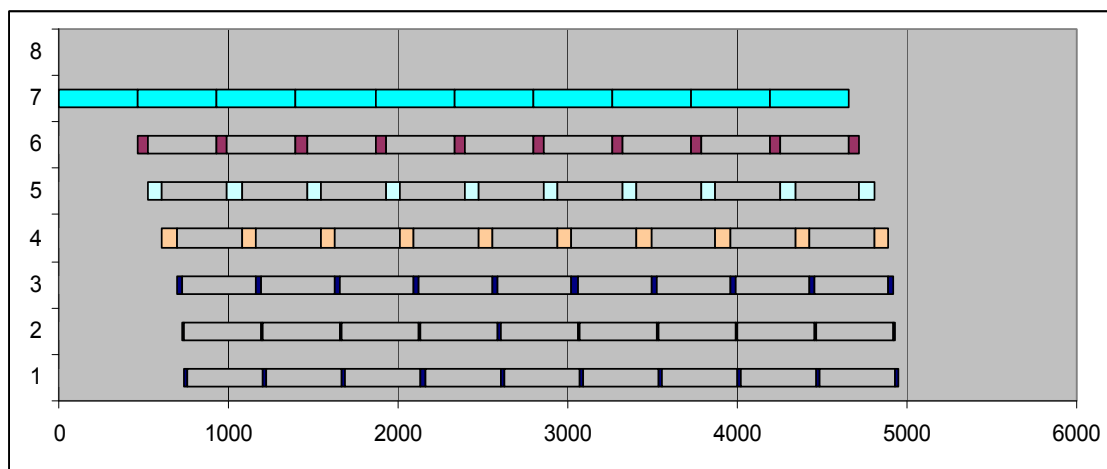


Рис. 1. Продолжительность сборки 10 двигателей зерноуборочного комбайна КЗС-1218 до внедрения организационно-экономического мероприятия

Общее время сборки 10 двигателей при имеющейся организационной форме составляет 4953 мин = 83 ч. Наиболее продолжительной является сборка двигателя на первой операции. В связи с этим мы предлагаем сократить это время за счет дополнительного, параллельного введения рабочего места на первую операцию. Полученный результат представлен на циклограмме (рис. 2).

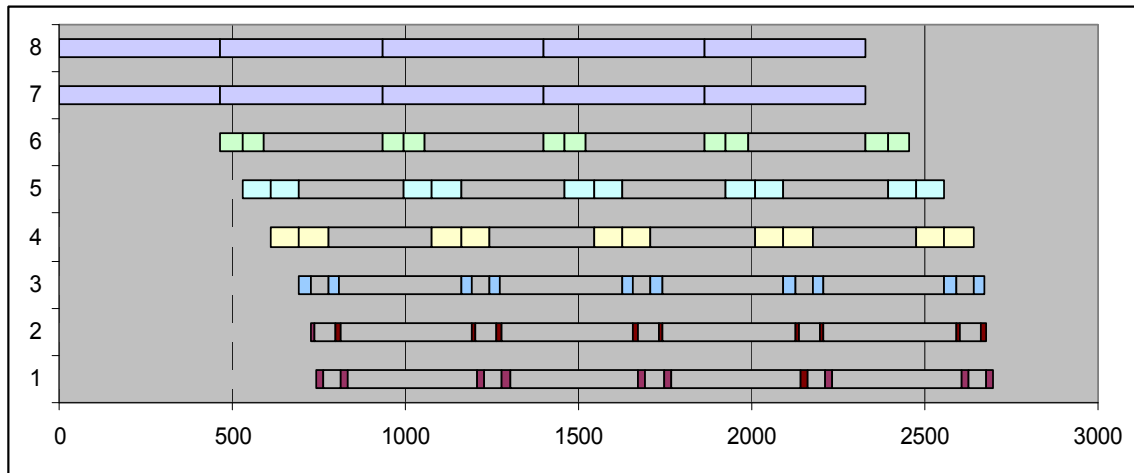


Рис. 2. Продолжительность сборки 10 двигателей зерноуборочного комбайна КЗС-1218 после внедрения организационно-экономического мероприятия

В результате это позволит сократить продолжительность производственного цикла на 2102 мин, или 35 ч.

Данное мероприятие способствует сокращению длительности производственного цикла и может быть использовано на практике, т. к. это способствует росту объемов выпуска продукции, уменьшению размеров незавершенного производства, снижению трудовых затрат и себестоимости единицы продукции.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИМИ И ОПЫТНО- КОНСТРУКТОРСКИМИ РАЗРАБОТКАМИ

Е. М. Карпенко, Ю. Л. Казимирский

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

Являясь головным предприятием-исполнителем Подпрограммы «Комбайностроение» Государственной научно-технической Программы «Машиностроение» по производству научно-технической продукции, Республиканское конструкторское унитарное предприятие «ГСКБ по зерноуборочной и кормоуборочной технике» (далее – РКУП «ГСКБ») имеет статус научно-технического центра и обеспечивает комплексное решение задач, связанных с исследованиями, разработками и производством широкого спектра сложной наукоемкой продукции сельскохозяйственного машиностроения Республики Беларусь.

Финансирование разработок осуществляется за счет средств республиканского бюджета, выделяемых на выполнение НИОКР в рамках Государственных научно-технических Программ, средств инновационного фонда Министерства промышлен-

ности Республики Беларусь и бюджета Союзного государства, а также средств предприятий ПО «Гомсельмаш», выделяемых на совершенствование серийно выпускаемой техники.

Динамика и структура объемов финансирования НИОКР РКУП «ГСКБ» (в процентах)

Финансирование НИОКР	Год			
	2006	2007	2008	2009
<i>Всего</i>	100,00	98,97	113,84	105,78
в том числе средства:				
Республиканского бюджета	21,78	19,85	12,82	9,75
Инновационного фонда Минпрома РБ	13,03	22,35	15,20	10,59
Бюджета Союзного государства	15,43	10,77	10,26	9,61
Предприятий ПО «Гомсельмаш»	49,76	47,03	61,72	70,05

Для обеспечения надежности и качества выпускаемой техники, использования в разработках передовых технических решений, поиска перспективных направлений развития предприятия и отрасли на протяжении многих лет РКУП «ГСКБ» тесно сотрудничает с ведущими научными учреждениями и организациями страны, в том числе с ГНУ «Объединенный институт машиностроения НАН Беларуси», ОИПИ НАН Беларуси (Объединенный институт проблем информатики), УО «БГАТУ» (Белорусский государственный аграрный технический университет), ГНУ «ВИМ» (Всероссийский научно-исследовательский институт механизации с/х), РАСХН, ФГУ «Центрально-Черноземная МИС», ФГУ «Поволжская Государственная зональная МИС», ФГУ «Кубанская МИС», УкрНИИПИТ (Украинский научно-исследовательский институт прогнозирования и испытания техники и технологий для сельскохозяйственного производства им. Л. Погорелого) и др.

Оптимальная годовая загрузка экспериментального производства РКУП «ГСКБ» составляет 200000–220000 нормо-ч. при ежемесячной трудоемкости выполняемых работ 18000–20000 нормо-ч.

РКУП «ГСКБ» в 2010 г. необходимо изготовить в рамках Подпрограммы «Комбайностроение» пять образцов сельхозтехники в рамках трех заданий, общая трудоемкость указанных работ в 2010 г. составит 75000–80000 нормо-ч.

В рамках конструкторского сопровождения серийно выпускаемой предприятиями ПО «Гомсельмаш» техники экспериментальным производством РКУП «ГСКБ» в 2010 г. будут вестись работы по изготовлению отдельных узлов и сборочных единиц техники с сохранением трудоемкости на уровне 2009 г. (20000–25000 нормо-ч. без учета изготовления зерноуборочного комбайна пропускной способностью более 12 кг/с).

Товарная продукция 2010 г. на сегодняшний момент представлена только стоматологическими комплексами с ежегодным выпуском около 100 шт. с прогнозным уровнем трудоемкости 22000–24000 нормо-ч.

Прочие работы экспериментального производства в 2010 г., по опыту прошлых лет, будут включать работы по договорам с предприятиями ПО «Гомсельмаш», по заказам структурных подразделений и работников РКУП «ГСКБ», а также работы по подготовке сельхозтехники к выставкам. Трудоемкость данных работ, в зависимости от объема работ по договорам с ПО «Гомсельмаш», составляет 20000 – 25000 нормо-ч.

Таким образом, на основе представленных данных загрузка экспериментального производства РКУП «ГСКБ» в 2010 г. составит 140000–155000 нормо-ч., что составит 70 % от оптимальной годовой загрузки.

Целесообразней всего, по нашему мнению, увеличивать объем товарной продукции за счет выпуска малыми партиями (20–30 шт.) сельскохозяйственной техники для нужд сельхозорганизаций. Примером может служить выпуск свеклоуборочного комбайна КСН-6-3.

Трудоемкость изготовления одного свеклоуборочного комбайна составит порядка 3 000–3 500 нормо-ч., что при выпуске 20 шт. составит 60000–70000 нормо-ч. (30 % годовой загрузки экспериментального производства РКУП «ГСКБ»). Тем самым, выпуск сельскохозяйственной техники в таком количестве позволит, во-первых, загрузить экспериментальное производство в полной мере, во-вторых, получить дополнительный источник прибыли.

Источники финансирования в 2009 г. производственно-хозяйственной деятельности РКУП «ГСКБ» сформированы по трем основным направлениям:

– конструкторское сопровождение серийного производства (средства ПО «Гомсельмаш») и совершенствование техники, серийно изготавливаемой предприятиями ПО «Гомсельмаш», – 57 % общего объема финансирования;

– НИОКР в рамках участия в Подпрограмме «Комбайностроение» Государственной научно-технической Программы «Машиностроение» и в Программе Союзного государства «Создание и организация серийного производства комплексов высокопроизводительных сельскохозяйственных машин на базе универсального мобильного энергетического средства мощностью 200–450 л. с. на 2006–2009 гг.» – 18 % (средства, выделяемые из бюджетов);

– выпуск товарной продукции, включающей объем работ по внутриобъединенческой кооперации, заказы сторонних организаций, изготовление стоматологического оборудования – 25 % (товарная продукция).

Для преодоления кризисных явлений и дальнейшей успешной работы всего коллектива РКУП «ГСКБ» необходимо повысить требовательность к себе и другим в отношении качества и трудовой дисциплины. В РКУП «ГСКБ» действует ряд стандартов предприятия в области менеджмента качества, регламентирующих работу подразделений и отдельных исполнителей. В то же время, следует четко отдавать отчет в том, что все стандарты являются не догмой, а руководством к действию. Не один стандарт не запрещает выполнять свою работу лучше. Анализ показал, что брак в производстве и при эксплуатации машин в основном возникает на стыках деятельности подразделений. Поэтому особое внимание следует уделять именно качественному выполнению и согласованности работ с другими подразделениями в этих стыковых областях.

В настоящее время ведутся работы по обеспечению 100%-й загрузки конструкторских подразделений и экспериментального производства как за счет бюджетных средств, так и за счет средств сторонних организаций. Это позволит сохранить относительное финансовое благополучие РКУП «ГСКБ» в 2010–2016 гг.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Д. О. Климов, С. С. Дрозд

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

Исследование уровня инновационного развития отечественной промышленности, в общем, и предприятий машиностроения, в частности, позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, несмотря на значимость данного вопроса для развития экономики республики, его анализ специалистами академических учреждений, вузов и самих предприятий проводится в достаточно ограниченном объеме. Лишь в последние годы данному вопросу стало уделяться большее внимание.

Существует множество факторов, оказывающих воздействие на степень развития инновационной деятельности и ее эффективности. По данным министерства статистики и анализа Республики Беларусь среди таких факторов выделяются экономические и производственные. Анализируя эти факторы, следует отметить, что высокая стоимость, недостаток собственных средств и средств финансовой поддержки, недостаток информации о рынках сбыта – проблемы, носящие всеобщий, глобальный характер, требующие несколько иных, специфических механизмов их разрешения.

Однако особенность нашей республики заключается в том, что мы имеем достаточно мощный научно-технический потенциал, значительные достижения в различных отраслях науки и техники, заделы в фундаментальных исследованиях. Республика имеет уникальную научно-производственную базу, использование которой в сложившихся экономических условиях не эффективно. Ориентация этого потенциала на реализацию научно-технических разработок в производстве крайне слаба.

Основными причинами такого состояния являются экономическая ситуация в республике, отсутствие у большинства руководителей и научных работников знаний в области менеджмента, маркетинга, недостаточность собственных средств у организаций и ограниченные возможности финансовой поддержки государства, неразвитость финансово-кредитной системы. В республике отсутствует присущая рыночной экономике система мер, стимулов и условий для осуществления инновационной деятельности. Другими словами, республика не достигла еще состояния «инновационной восприимчивости». Об этом свидетельствует, например, численность малых предприятий, занимавшихся реализацией научно-технических разработок.

В республике сложилась такая ситуация, что научно-техническая и другие сферы экономики оказались не готовыми к работе в новых экономических условиях. Уровень многих разработок не позволяет им стать продуктом, готовым для производства и реализации, тем самым возникает опасная тенденция для экономики республики – потеря рынков и вытеснение отечественных производителей товаров и услуг. Темпы обновления продукции в республике крайне низки. В странах ЕС ежегодное обновляется до 30 % продукции, в то время как в Беларуси ~3 %. Свидетельством тому являются данные Министерства статистики о численности вновь созданных передовых технологий. В этом, отчасти, и скрывается основной барьер для развития инновационной деятельности. В этой связи необходимо активизировать собственные научные исследования и инновационную деятельность на предприятиях, задействовав высокий интеллектуальный потенциал научно-технических кадров республики. И в данном аспекте следует отметить перспективность венчурного финансирования с точки зрения охвата всех стадий инновационного цикла (за исключением этапа генерирования новой идеи) и возможности аккумуляции венчурного

капитала за счет различных источников. Достичь повышения активности и эффективности инновационной деятельности возможно путем внедрения венчурной системы поддержки инновационных проектов, которая основывается на определенной этапности организации рискованного (венчурного) финансирования проектов инновационного портфеля.

При создании венчурного фонда в качестве конкретной организационно-правовой формы функционирования республиканского, региональных и отраслевых фондов может выступать акционерное общество, в котором 51 % акций закреплен соответственно за Республикой Беларусь, соответствующими административно-территориальными единицами и министерствами либо ведомствами. В качестве других отечественных учредителей республиканского венчурного фонда могут быть наиболее доходные субъекты хозяйствования, а миноритарными акционерами – наиболее доходные частные предприятия, либо предприятия, являющиеся членами союза предпринимателей по всем регионам республики Беларусь (например, ООО «Единство» в Гомельской области).

Вместе с тем, потребность белорусских венчурных фондов в значительных финансовых ресурсах объективно обуславливает необходимость привлечения к участию в них в качестве учредителей и нерезидентов Республики Беларусь.

Учитывая современное положение инновационной деятельности в Республике Беларусь, объем такого фонда должен достигать минимума в 400 млрд руб. При этом Республика Беларусь и ее субъекты хозяйствования вполне способны в финансовом плане выполнить задачу минимума. Здесь следует отметить, что немалые средства (1300 млрд руб. в 2006 г.) аккумулируются в отраслевых инновационных фондах, использование которых находится в ведении министерств. При этом существующая практика такова, что в Беларуси де-факто не выполняется установленное действующим законодательством требование о направлении 30 % средств указанных фондов на создание новых конкурентоспособных производств. Исправить данную ситуацию может закрепление на законодательном уровне нормы о том, что 30 % средств отраслевых инновационных фондов, функционирующих под эгидой того или иного министерства или ведомства, подлежат отчислению в соответствующий отраслевой венчурный фонд, созданный и действующий при данном министерстве или ведомстве. В таком случае целевое использование соответствующих финансовых ресурсов будет гарантировано, поскольку финансирование реализации рискованных инновационных проектов является целевой функцией венчурных фондов.

В результате создания подобного венчурного фонда с резервным фондом в 400 млрд р., позволит увеличить внутренние затраты на финансирование инновационной деятельности на 42,8 %, что в свою очередь позволит достигнуть уровня отчислений на инновационную деятельность в 1,4 % ВВП. Данный показатель является знаковым, так как позволит достигнуть Республике Беларусь мировых стандартов, которые на сегодняшний день колеблются от 1,3 до 2,5 % ВВП.

Кроме того, эффект (доход), создаваемый венчурной системой при правильно организованной работе, по опыту развитых стран (США, Японии и др.), может значительно (в 10–100 раз) превысить доходность капитала, вкладываемого традиционно в производственные инвестиции и ценные бумаги, при одновременно более высокой степени прогнозируемой определенности получения положительного и эффективного конечного результата.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ГРАНИЦЫ ИНВЕСТИЦИЙ В БАНКОВСКИХ СИСТЕМАХ ДЛЯ УМЕНЬШЕНИЯ ПОТЕРЬ, СВЯЗАННЫХ С ОПЕРАЦИОННЫМ РИСКОМ

Э. К. Козловский

Политехнический университет, г. Люблин, Польша

Четкость (исправность) функционирования банков имеет важное значение не только для клиентов, но и экономики в целом. Банк – это институция общественного доверия. Разного рода предостережения оберегают банки от банкротства. Для рыночной экономики особенно важна стабильность банковской системы. Должны ли банки обанкротиться, если являются институциями общественного доверия? Мнения по этому поводу расходятся. Многие считают, что если банк не в состоянии исправно функционировать, то должен прийти в упадок. Не приведет ли это банкротство к дестабилизации всей банковской системы? А такая опасность всегда существует.

Базилейский Комитет в 2005 г. на правах эксперта предложил новый договор о капитале НДК (the Basel II Capital Accord). Как показывает практика, предложения Базилейского Комитета ЕС одобряет и утверждает в качестве правовых директив. НДК является своего рода предостережением, определяет уровень базы капитала по отношению к риску. До 2007 г. банки ЕС подсчитывали и брали во внимание кредитный и рыночный риски. Рыночный и кредитный риски издавна относятся к монетарной базе банка и являются барьером безопасности в отношении принимаемого банком риска. НДК предлагает расширить расчеты банковского риска и взять во внимание при калькуляции банковского капитала операционный риск. Операционный риск связан с человеческим фактором в банковской деятельности, т. е. ошибки работников, ошибки информационных систем, ошибки вытекающие из внедрения и использования новых технологий и т. д. [8], [9].

В статье мы предлагаем метод определения инвестиционного барьера, основанный на теории управления в динамических системах, для уменьшения потерь, связанных с операционным риском (вызванных человеческим фактором). Среди усовершенствованных моделей (АМА) измерения операционного риска известна модель LDA (loss distribution approach) [7]–[10], которая определяет распределение потерь для очередных периодов функционирования банковской системы, а также оценивает суммарную (полную) потерю. Пусть X_1, \dots, X_n случайные переменные (зависимые или независимые), которые представляют потери в очередные периоды. Некоторые банки (например, Credit Lyonnais, Dresdner Bank, HBOS) в своих анализах операционного риска предполагают, что случайные переменные $\{X_j\}_{1 \leq j \leq n}$ имеют логаритмически-нормальные распределения. Чтобы определить потери, вызванные человеческим фактором, необходимо оценить общее распределение потерь $L_n = \sum_{j=1}^n X_j$ и определить EL_n .

Пусть (Ω, F, P) обозначает вероятностное пространство, на котором определена последовательность независимых случайных переменных w_1, \dots, w_N о логаритмически нормальном распределении $LN(m, \sigma)$. Определим σ – множества $Y_k = \sigma(y_1, \dots, y_k)$. В работе мы предлагаем математическую модель итерационной системы

$$y_{i+1} = (\alpha y_i + \beta e^{-\theta u_i}) w_i, \quad (1)$$

описывающую размеры потерь $y_i, i=1, \dots, n$ в период i , вызванных человеческим фактором. Размеры потерь равны произведению скалярного коэффициента $\alpha y_i + \beta e^{-\theta u_i}$ потери и случайной переменной w_i с логарифмически-нормальным распределением $LN(m, \sigma)$. Скалярный коэффициент зависит от размера потери с предыдущего периода y_i , а также инвестиций u_i , которые были произведены в предыдущем периоде, чтобы элиминировать последствия людских ошибок путем введения в банках новых технических решений (например, новых процедур, новых информационных систем, расходы на повышение квалификации персонала и т. д.). Все параметры этой модели $\alpha, \beta, \theta, m, \sigma$ определяем на основе данных потерь и расходов с предыдущих периодов деятельности банка, используя, например, метод максимального правдоподобия (ММП). Задача состоит в том, чтобы на протяжении следующего периода (года) потери, вызванные человеческим фактором, и расходы, связанные с улучшением банковской системы, были минимальны. Наша целевая функция представляет сумму потерь и расходов

$$\min_{u_i} E(y_{i+1} + u_i | Y_j), \tag{2}$$

где $E(Y_j)$ – условное математическое ожидание. Ожидаемые потери и расходы для следующего периода равны $E(y_{i+1} + u_i | Y_j) = (\alpha y_j + \beta e^{-\theta u_i}) \exp\left(m + \frac{\sigma^2}{2}\right) + u_i$.

Оптимальные инвестиционные расходы, связанные с элиминированием последствий ОР для задачи (2), составляют

$$u_i^* = \frac{1}{\theta} \left(m + \frac{\sigma^2}{2} + \ln \beta \theta \right). \tag{3}$$

В статье представлена стохастическая динамическая модель некоторой итерационной системы, которая описывает зависимость потерь, связанных с операционным риском, и инвестиций, чтобы в будущем максимально уменьшить ошибки, вызванные человеческим фактором. Для такой модели предложена целевая функция, которая представляет суммаричный эффект финансовых действий, а также найдена граница инвестиционных процессов модернизации банковской системы.

Литература

1. Fleming W. H., Rishel R. Deterministic and stochastic optimal control, Berlin: Springer-Verlag, 1975.
2. Liptser R. Sh., Shiryaev A. N. Statistics of Stochastic Processes, New York: Springer-Verlag, 1978.
3. Banek T., Kozłowski E. () Active and passive learning in control processes, XV Int. Conf. on System Science, Wrocław, 2004. – vol. II. S 38–48.
4. Saridis G. N. Stochastic processes, estimation and control: the entropy approach, John Wiley & Sons, 1995.
5. Zabczyk J. Chance and decision, Pisa, Scuola Normale Superiore, 1996.
6. The New Basel Capital Accord, Basel Committee on Banking Supervision, 2005.
7. Ebnother S., Vaninib P., McNeilc A. J., Antolinez-Fehrp., Modelling Operational Risk, artykuł dostępny pod adresem: <http://www.math.ethz.ch/~mcneil/ftp/operational.pdf>
8. Embrechts P., Kaufmann R., Samorodnisky G. Ruin theory revisited: stochastic models for operational risk, Risk Management for Central Bank Foreign Reserves, EBC, Frankfurt am Main, 2004.
9. King L. J. Operational Risk: Measurement and Modelling, John Wiley & Sons Limited, Chichester, London, 2001.
10. Embrechts P., Frey R., McNeil A. J. Quantitative Risk Management: Concepts, Techniques and Tools, Princeton University Press, 2005.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

В. Е. Колесникова, Н. А. Пырко

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель

Известно, что прогресс в развитии общества определяют широкие, многоплановые контакты в различных сферах человеческой деятельности. Несомненно, это важно и для инвестиционной деятельности, потенциал которой в Гомельской области достаточно высок.

Этому способствуют: социальное спокойствие, экономическая стабильность, юридическая безопасность, государственные гарантии, благоприятные климатические условия, выгодное географическое положение, высокий образовательный уровень кадров, сотрудничество с зарубежными организациями различных форм собственности.

Географическое расположение области предопределило ее превращение в крупный транспортный узел. Гомель расположен на пересечении железных дорог Одесса–Киев–Санкт-Петербург, Бахмач–Вильнюс, Брянск–Брест. Имеется возможность выхода грузовладельцев из областей Восточной Украины и Центральной России к специализированным морским портам Прибалтики.

Минерально-сырьевая база Гомельской области имеет большое значение для экономики Республики Беларусь. Среди полезных ископаемых, которые представляют особую значимость для народного хозяйства, – топливно-энергетическое сырье.

В Гомельской области сконцентрирован мощный и конкурентоспособный производственный, сельскохозяйственный и научно-технический потенциал.

В области осуществляется вся добыча белорусской нефти и газа, все производство готового проката, кормоуборочных комбайнов, оконного стекла и линолеума, более 85 % стали, около половины автомобильного бензина и дизельного топлива, топочного мазута и картона, более 30 % древесностружечных плит, почти 25 % фанеры и металлорежущих станков.

Одним из важнейших факторов инвестиционной привлекательности Гомельской области является развитый научно-технический комплекс.

Сегодня научно-технический потенциал Гомельщины уступает лишь столице государства. Здесь расположены 3 института Национальной академии наук Беларуси, 8 высших учебных заведений, 6 из которых – университеты, свыше 20-ти отраслевых научных и проектных институтов, специальных конструкторских и конструкторско-технологических бюро. В январе 2006 г. открыт Гомельский филиал НАН Беларуси.

Развитию инновационной деятельности в регионе придается первостепенное значение. Именно инновации рассматриваются как основной фактор повышения конкурентоспособности экономики.

В настоящее время в Гомеле действует региональное отделение Республиканского центра трансфера технологий и бизнес-инновационный центр. В апреле 2008 г. с целью развития в регионе инновационного предпринимательства был создан Гомельский научно-технологический парк.

Одним из важнейших резервов экономического роста является развитие предпринимательства. С каждым годом его влияние на экономику области постоянно растет.

Одним из факторов повышения инвестиционной привлекательности Гомельской области является ее выдвижение в число лидеров по инновационному потенциалу, сохранение и развитие научно-технического комплекса.

Большое влияние на развитие научно-инновационной деятельности оказывает свободная экономическая зона «Гомель-Ратон», созданная в 1998 г.

Гомельщина традиционно занимает лидирующие позиции в республике по объему инвестиций в основной капитал. Так за 2008 г. объем инвестиций в основной капитал составил 2520,2 млн дол. США, в том числе объем иностранных инвестиций достиг 990,7 млн дол. США, из них 127,8 млн дол. США – прямые инвестиции, 0,2 млн дол. США – портфельные, 862,7 млн дол. США – прочие.

Для активизации инвестиционных процессов в области составлен перечень наиболее значимых инвестиционных и инновационных проектов, а также ведется разработка системы мониторинга за реализацией данных проектов, которая позволяет оперативно отслеживать ход реализации проектов.

Местные исполнительные органы государственной власти придают первостепенное значение вопросам привлечения инвестиций, улучшению инвестиционной привлекательности и поддержанию положительного имиджа Гомельской области. Для реализации этих целей на Гомельщине ежегодно проводится инвестиционный форум.

На территории Гомельской области в рамках Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг. предусмотрена реализация 30 проектов, в том числе 2 проектов по созданию новых предприятий, 18 проектов по созданию новых производств на действующих предприятиях и 10 проектов по модернизации действующих производств на основе внедрения новых и высоких технологий.

Наиболее приоритетными направлениями инвестирования являются: строительство, энергетика, переработка сырья, туризм, торговля и сфера услуг.

Ключевой позитивной чертой инвестиционного климата Гомельской области является стабильность его инвестиционного потенциала, которая обеспечивает постоянный и растущий интерес инвесторов. Акцент следует сделать на высокий природно-ресурсный, производственный и трудовой потенциал. Немаловажным фактором повышения инвестиционной привлекательности Гомельской области является ее выдвижение в число лидеров по инновационному потенциалу, сохранение и развитие научно-технического комплекса.

Итак, первое направление вложение инвестиций – это развитие туризма, торговли и сопутствующих сфер деятельности, следующее направление, предлагаемое для инвестирования, – это строительная индустрия и энергетика, третье направление – это перерабатывающая промышленность и сельское хозяйство.

Ресурсный потенциал сельскохозяйственных предприятий довольно высок. Агропромышленный комплекс способен удовлетворить потребности населения в основных продуктах питания и обеспечить сырьем перерабатывающую отрасль.

Экономическая мощь и географическое положение Гомельской области делают ее потенциальным лидером среди регионов Республики Беларусь. Совместные усилия исполнительных органов государственной власти, представителей бизнеса и научного сообщества по созданию в регионе благоприятного делового климата, способствующего развитию разностороннего сотрудничества с отечественными и зарубежными инвесторами, обеспечили стабильный экономический рост региона и сформировали благоприятные предпосылки для перехода к новому этапу его развития.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛАРУСИ И РЕГИОНАХ

И. И. Колесникова

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Экономическое развитие государства в целом и отдельных его регионов во многом определяется масштабами инновационной деятельности на их территории. Неравномерность инновационной активности часто становится причиной дисбаланса в уровне развития между регионами.

По данным Национального статистического комитета [2], в 2007 г. число организаций, выполнивших научные исследования и разработки, составило всего 340. При этом субъекты хозяйствования, ведущие новаторскую деятельность, распределены по регионам неравномерно. Более активными себя зарекомендовали субъекты Минска, Витебской и Гомельской области (61,18 %, 8,53 % и 7,94 % от общего количества). А самыми пассивными оказались предприятия Могилевской области, где в реализации соответствующих инноваций участвовали лишь 4,12 % от общего числа.

В 2007 г. по сравнению с 1998 г. изменилась структура организаций, выполнявших научные исследования и разработки. Наибольший удельный вес среди всех организаций стали занимать научно-исследовательские и промышленные организации (соответственно 174 и 68 организаций), в 1998 г. лидирующая позиция была та же (140), а второе место занимали конструкторские бюро. Через 9 лет удельный вес конструкторских бюро снижается, что объясняется реорганизацией многих предприятий и объединений.

Считается, что государственная форма собственности мало стимулирует внедрение инноваций для получения прибыли, поскольку последняя в значительной мере уходит в доход государства. Однако госпредприятия лучше защищены в условиях существующей политической и социально-экономической нестабильности и, следовательно, ставят более долгосрочные цели своего развития, которые можно реализовать благодаря инновационной деятельности. Кроме того, эти предприятия обладают большим запасом готовых научных разработок, которые являются для них бесплатным наследием советского времени. При рассмотрении структуры организаций по секторам деятельности оказалось, что за 9 лет возросло число предприятий государственного сектора с 83 до 131. Количество организаций предпринимательского и образовательного секторов увеличилось незначительно. Наибольшие объемы инновационной продукции отгружали столичные предприятия (30,6 % от всего объема реализации). Им несколько уступили промышленники Гомельской и Минской областей (27,9 % и 21,7 % соответственно). Наименьший объем реализации инновационной продукции был на счету изготовителей Гродненской области (на уровне 2,2 %).

Одним из индикаторов новаторской деятельности в стране и регионах являются показатели продажи инновационной продукции. В Беларуси в 2007 г. объем отгруженной инновационной продукции организаций промышленного производства по отраслям промышленности в процентах от общего объема отгруженной продукции составил 14,8 %. Доля эта значительно отличается по различным отраслям промышленности – от 91,3 % в микробиологической, 26,3 % в химической, 24,4 % в машиностроении до 0,8 % в полиграфической.

В 2007 г. сальдо экспорта-импорта технологий и услуг технического характера с зарубежными партнерами [3] является отрицательным как в целом по стране, так и по всем областям, кроме Могилевской и г. Минска, что объясняется его статусом столицы. Кроме того, доля стоимости объектов экспорта г. Минска в их общем объ-

еме по республике составляет 85 %, а импорта 31,8 %. По Гомельской области доля импорта составляет 42,9 %, против 9,8 % доли экспорта. Это сальдо подлежит оптимизации.

Объемы торговли технологиями с зарубежными партнерами по республике в разрезе отраслей сильно различаются: наибольший удельный вес экспорта приходится на машиностроение и металлообработку (58,6 %), а импорта – на топливную (35 %), химическую промышленность (20,3 %), а также транспорт и связь (21,1 %).

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в республике за 9 лет уменьшилась с 32477 до 31294 человек, данная тенденция наблюдается по всем областям, кроме г. Минска, где отмечен рост на 0,7 % данной категории занятого населения. В то же время улучшилась качественная структура работников: доля исследователей среди персонала организаций возросла по всем регионам (кроме Минской области): в 2007 г. их удельный вес составил от 49,1 % в Гомельской области до 67,2 % в Брестской. Однако удельный вес исследователей в общей численности трудовых ресурсов достаточно низок: около 0,3 % в целом по республике или немногим более 1 % по г. Минску. Низкая инновационная активность предприятий Беларуси подтверждается и другими показателями, такими как средний возраст производственного оборудования и коэффициент его обновления.

Как показал мировой опыт, более высокая инновационная активность характерна для крупных предприятий (численностью от 2 тыс. человек). Такие предприятия имеют возможность использовать оборотные средства для реализации технологических инноваций и, как правило, располагают собственными научными и проектно-конструкторскими подразделениями. В то же время наилучшие возможности для внедрения инноваций имеют средние предприятия. На относительно небольшом предприятии легче минимизировать расходы, регулировать численность, добиваясь адекватного объема загрузки мощностей.

Для всей Беларуси характерно снижение средней численности персонала в организациях, выполняющих научные исследования и разработки, со 119 человек в 1998 г. до 92 человек в 2007 г. Самые малочисленные предприятия находятся в Брестской и Гродненской областях (в 2007 г. 25 и 31 человек соответственно), а самые крупные – в г. Минске и Гомельской области (в 2007 г. 113 и 110 человек соответственно).

Таким образом, наблюдается неравномерность инновационной деятельности в областях Беларуси по количеству субъектов, осуществляющих такую деятельность; по объему реализуемой инновационной продукции; приобретению и реализации объектов новых технических и технологических решений. С позиций этих критериев можно условно выделить три группы регионов, представляющих различные уровни инновационной активности. К первой можно отнести г. Минск, ко второй – Гомельскую, Брестскую, Минскую и Витебскую области, а к третьей – Могилевскую и Гродненскую. Столица Беларуси сегодня практически по всем параметрам занимает лидирующие позиции. В проводимой государством политике следует учитывать региональную неравномерность объемов новаторской деятельности. Важно сглаживание этой неравномерности при повышении уровня активности. Цели и направления инновационной политики в регионах следует формировать исходя из особенностей, объема и характера производственно-экономического потенциала территории, величины новаторской активности на данный момент.

Литература

1. Назарова, М. Г. Курс социально-экономической статистики : учеб. пособие / М. Г. Назарова. – Москва : Юнити-Дана, 2000.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Минск, 2008.
3. Наука и инновации Гомельской области : стат. сб. – Гомель, 2008.

**ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
С ПОЗИЦИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ИНВЕСТОРА****К. Л. Куриленок, Е. В. Куриленок***Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск*

Период, непосредственно предшествовавший мировому финансовому кризису, характеризовался глобальной конкуренцией стратегических инвесторов за привлекательные активы. Крупные корпоративные структуры были готовы приобрести тот или иной производственный актив (месторождение полезных ископаемых, промышленные предприятия, земельные участки под застройку и т. п.) только лишь для того, чтобы этот актив не достался конкурентам. При этом инвесторы часто исходили из предположения, что цена актива и дальше будет только расти, поэтому в крайнем случае его можно будет без потерь продать. Распространенным типом стратегических инвесторов стали «собиратели мозаик», т. е. инвесторы, целенаправленно искавшие активы, способные наилучшим образом вписаться в уже выстроенную производственно-логистическую цепочку. Найдя такой актив, они были готовы платить за него цену, многократно превышающую его оценочную стоимость (балансовую, биржевую, аналитическую и т. п. оценку).

Именно в таких условиях формировались планы приватизации в Республике Беларусь на 2008–2011 гг. (см. Декрет Президента Республики Беларусь от 14 апреля 2008 г. № 7, постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 июля 2008 г. № 1021). При этом вопрос определения цены предприятия как стратегического актива специально не ставился, подчеркивалось лишь, что такая цена должна быть «адекватной», «справедливой», «реальной» и выгодной для государства. Теоретически, для определения справедливой цены можно использовать известные в мировой практике методы оценки предприятия, например, метод капитализации будущих доходов или метод реальных опционов. Но в условиях бума мировой экономики в этом не было необходимости. Можно было просто выставить актив на продажу и ждать, кто из инвесторов назовет более высокую цену.

Мировой финансовый кризис кардинально изменил ситуацию. Инвестиционные бюджеты подверглись сокращению, а многие стратегические инвесторы пересмотрели свои планы в отношении новых приобретений. Мировая экономика вернулась к более типичной для себя ситуации, когда не инвесторы конкурируют за стратегические активы, а национальные государства конкурируют за привлечение инвестиций. Это непосредственно затрагивает приватизационные планы белорусского государства. Теперь вопрос о «реальной» цене белорусских предприятий следует ставить в ином смысле: реальной является цена, которую стратегический инвестор *реально* захочет заплатить?

Вполне естественно, что и в новых условиях государство должно стремиться максимизировать свои доходы от приватизации, но все же следует помнить, что цель приватизации – не наполнение бюджета, а привлечение инвестиций в сами приватизируемые предприятия. В этой связи необходимо, с учетом инвестиционных планов

(или обязательств) конкретного покупателя, определить верхнюю границу цены, при превышении которой инвестор теряет заинтересованность в сделке.

Нами предлагается следующий концептуальный подход к решению данной задачи. Будем исходить из того, что существует стратегический инвестор, который в принципе заинтересован во владении активами (производственными мощностями) определенного рода, причем именно на территории Республики Беларусь. Предположим, что искомые активы также существуют, но не в полной мере удовлетворяют требованиям инвестора, например, вследствие физического и морального износа, низкой конкурентоспособности выпускаемой продукции и т. п. Иными словами, в случае приобретения этих активов инвестору придется осуществить дополнительные капиталовложения в их реструктуризацию или модернизацию. Гипотетически существует альтернативный путь – реализация гринфилд-проекта, т. е. создание целевых активов с нуля, строительство «в чистом поле». Тогда верхняя граница цены, которую государство может запросить за приватизируемый объект (существующие активы), определяется как разность между объемом инвестиций при осуществлении гринфилд-проекта I_G и объемом инвестиций в модернизацию существующих активов I_M , скорректированная на фактор времени Δ (предполагается, что модернизация занимает существенно меньше времени, чем строительство с нуля):

$$P_{\max} = (I_G - I_M) + \Delta. \quad (1)$$

В свою очередь, фактор времени может быть определен как дисконтированная оценка упущенной выгоды (прибыли) за период времени, на который срок реализации гринфилд-проекта превышает срок, необходимый для модернизации существующих активов.

По нашему мнению, описанный концептуальный подход может лечь в основу методики оценки стоимости белорусских предприятий, которую следует использовать в ходе их приватизации для обоснования цены при переговорах со стратегическими инвесторами.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. Ю. Ломако

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Современная экономика, развитие общества в целом невозможны без использования новых знаний и идей, освоения новых технологий. Отсюда говорят об инновационной экономике, об инновационном развитии, а в науке и на практике широкое распространение получили понятия «инновации» и «инновационная деятельность».

Инновации являются важнейшим фактором развития современного общества в целом. Весьма актуальной инновационная деятельность является для государств, не обладающих в достаточной мере природными ресурсами.

Современные условия предъявляют особые требования к использованию интеллектуального ресурса, адаптации хозяйствующих субъектов к инновационным процессам, что, в свою очередь, должно способствовать экономическому росту, повышению уровня конкурентоспособности национальной экономики и обеспечению национальной безопасности. При этом необходимо учитывать, что потребителем продуктов и пользователем результатов инновационной деятельности является чело-

век, права которого и их реализация в соответствии со ст. 2 Конституции Республики Беларусь являются высшей ценностью и целью общества и государства.

Инновационное развитие в первую очередь зависит от развитости научно-технического обеспечения и реализации поставленных перед ними задач.

Более того, вопросы, связанные с инновациями и инновационной деятельностью, становятся государственной политикой. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг., утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 12 июня 2006 г. № 384, предусматривает переход страны на инновационный путь развития и построения инновационной экономики, основанной на знаниях, внедрении современных технологий (информационных, ресурсо- и энергосберегающих, нанотехнологий, биотехнологий и др.). Указом Президента Республики Беларусь от 26 марта 2007 г. № 136 утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг.

В законодательстве Республики Беларусь понятие инновационной деятельности впервые появилось в Законе Республики Беларусь от 19 января 1993 г. «Об основах государственной научно-технической политики». В статье 1 данного Закона она была «расшифрована» как производственное освоение и тиражирование новшеств.

После внесения в Закон от 19 января 1993 г. изменений и дополнений и принятия его в новой редакции от 12 ноября 1997 г. инновационная деятельность стала определяться в качестве деятельности, обеспечивающей создание и реализацию инноваций. В новой редакции Закона «Об основах государственной научно-технической политики» появилось также понятие «инновации (нововведения)». Это создаваемые (осваиваемые) новые или усовершенствованные технологии, виды товарной продукции или услуг, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, способствующие продвижению технологий, товарной продукции и услуг на рынок.

Первый вопрос, который возникает в отношении инноваций, это сфера их применения: ограничить ли инновации сферой экономики или распространить их и на социальную сферу. От решения этого вопроса зависит понимание и более широких категорий, используемых уже и в законодательстве: государственная инновационная политика, инновационное развитие экономики страны.

В практике Республики Беларусь понятие инноваций и инновационной деятельности, без преувеличения, проникло во все сферы жизни общества: экономику, образование, культуру и т. д. Возьмем, к примеру, сферу образования. Согласно Инструкции об экспериментальной и инновационной деятельности в учреждениях образования Республики Беларусь (утверждена постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 24 февраля 2003 г. № 8 в редакции постановления от 8 декабря 2006 г. № 121) инновационная деятельность представляет деятельность по освоению и внедрению результатов научных и научно-педагогических исследований в образовательный процесс.

Такая тенденция широкого подхода к пониманию инноваций не случайна. Безусловно, инновации, связанные с экономикой или рынком, являются определяющими для социально-экономического развития. Как раз в целях перевода национальной экономики в режим интенсивного инновационного развития утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг. Но в социальной сфере инновации не всегда могут иметь рыночную направленность, например, новые технологии в образовании, новые методы лечения в здравоохранении и т. д. Тем не менее, такие инновации имеют социаль-

ный или социально-экономический эффект, влияя на инновационное развитие экономики и страны в целом.

Поэтому в понимании инноваций, пожалуй, следует согласиться со специалистами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Они определили инновацию как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам.

В принципе, можно различать производственные и социальные инновации. Производственные инновации связаны с созданием новых или усовершенствованных технологий, продукции, услуг либо с продвижением их на рынок. Социальные инновации касаются социальных условий жизни.

Существует также понятие национальной инновационной системы как совокупности законодательных, структурных и функциональных компонентов, обеспечивающих развитие инновационной деятельности. Инновационная система как раз и включает инновационную инфраструктуру, подготовку и переподготовку кадров для инновационной деятельности.

Необходимо отметить, что инновационная деятельность является наиболее рискованным видом деятельности, поэтому весьма актуальным является страхование данного вида деятельности.

Наряду с этим, сохраняются негативные тенденции, угрожающие эффективно-му инновационному развитию в Республике Беларусь в целом и в научной области в частности. Это прежде всего устаревание материально-технической базы научных организаций, старение научных кадров. Имеются серьезные трудности в поддержании в работоспособном состоянии действующих уникальных экспериментальных комплексов.

Правовые формы инновационной деятельности и ее обеспечения должны быть в общем виде закреплены в Законе Республики Беларусь «Об инновационной деятельности». Это важно, т. к. в нормативных актах правовые (договорные) формы инновационной деятельности, как правило, не указываются.

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ

Ю. А. Малахов

Брянский государственный технический университет, Россия

Развитие инновационного потенциала общества невозможно без открытия новых направлений, предложения новых решений, в том числе и в образовательной сфере. В настоящее время усиливается потребность в максимальной адаптации образования к быстроменяющейся практической деятельности будущих специалистов, формировании такой модели мышления студента-выпускника, которая способна обеспечить инновационную деятельность. Сейчас специалист-исполнитель уже не может удовлетворить запросы производства. Сегодня российскому обществу, в целом, и регионам, в частности, требуется инициативный широко образованный специалист производственной сферы. Высшей технической школе следует заложить в специалистах образовательную базу, определяющую возможность получения в дальнейшем различной профессиональной подготовки и переподготовки в соответствии с меняющейся конъюнктурой рынка труда, сформировать способность лично-

сти к самостоятельной работе по овладению новыми знаниями под конкретную инновационную задачу.

Таким образом, имеется противоречие между требованиями к специалисту со стороны производственной сферы и возможностями образовательного процесса в вузах. Разрешение данного противоречия возможно за счет применения компетентного подхода, который в настоящее время является одним из главных направлений модернизации образования. Компетентность – это результат образования, выражающийся в овладении обучаемыми определенным набором способов деятельности и описывающий поведение или действия, которые можно наблюдать при хорошем выполнении работы. Основой компетентности являются усвоенные в процессе обучения компетенции, отражающие способность к осуществлению практической деятельности, требующей наличия понятийной системы, понимания, творческого типа мышления для оперативного решения возникающих проблем и задач. Инновационная компетенция представляет собой интегральную величину.

Формирование у студентов инновационных компетенций, включающих, в частности, креативную составляющую, информационную, компетенцию в области охраны интеллектуальной собственности, позволит выпускникам вузов стать творческими высококвалифицированными кадрами, способными решать поставленные задачи и смотреть в будущее, а не ссылаться на тяжесть экономического положения. Качество обучения можно повысить, основываясь на заинтересованности обучаемого (студента). Оптимальный вариант формирования заданных компетенций присутствует тогда, когда желания и возможности студента (его внутренние потребности) совпадают с внешними предложениями, процессом его обучения. Это обеспечивает наиболее эффективную самореализацию студентов. Введение в вузах дисциплин по выбору предоставляет студенту право самому определять дисциплину, которую он будет изучать. Это для студента определенная свобода действий. Студенты накапливают знания по общепрофессиональным и специальным дисциплинам. В каждой образовательной области, дисциплине, следует определить необходимое и достаточное число связанных между собой реально изучаемых объектов, учебных дидактических единиц, которые влияют на формирование знаний, умений, навыков и способов деятельности, составляющих содержание определенных компетенций. При этом оценка и учет влияния изучаемой учебной дисциплины на формирование заданных компетенций представляется систематизированной информацией.

Для анализа и формализации формирования компетенций были взяты следующие учебные дисциплины курсов по выбору студента: 1) история техники (ИТ); 2) основы инженерного творчества (ОИТ); 3) методология научного творчества (МНТ); 4) защита интеллектуальной собственности (ЗИС); 5) информационные системы (ИС). Построена матрица соответствия между изучаемыми дисциплинами и их влиянием на формирование у студента заданных компетенций, представленная в таблице.

Влияние изучаемой дисциплины на формирование заданной компетенции студентов

Составляющие инновационных компетенций	Учебные дисциплины				
	ИС	ИТ	ОИТ	МНТ	ЗИС
Креативная	0,3	0,2	0,6	0,7	0,5
Информационная	0,9	0,1	0,2	0,3	0,2
Правовая охрана объектов интеллектуальной собственности	0,1	0,0	0,1	0,3	0,9

Степень влияния отдельной учебной дисциплины или дидактической единицы на формирование заданной компетенции оценивается в условных баллах, предоставляемых экспертами. Предлагается следующая шкала оценки уровня соответствия учебных дисциплин и формируемых компетенций: соответствие отсутствует (0–0,2), низкое соответствие (0,2–0,4), среднее соответствие (0,4–0,7), высокое соответствие (0,7–0,9), полное соответствие (0,9–1,0). В общем случае каждая образовательная дисциплина может участвовать в формировании нескольких компетенций. При получении обобщенной оценки могут использоваться весовые коэффициенты, отражающие важность той или иной составляющей компетенции с точки зрения достижения цели. Весовые коэффициенты, как правило, также назначаются экспертами.

Установлены основные связи учебного процесса при формировании компетенций. Для адекватного изучения динамики развития профессиональных качеств студентов большое внимание уделяется функции оценивания знаний, то есть констатирующему контролю, итоговой или квалификационной оценке. При этом компетентность выпускника вуза трудно поддается диагностике в процессе обучения и наиболее эффективно оценивается во время защиты дипломного проекта. Формирование тестовых заданий и нормирование уровня компетенций определяется в зависимости от специальности студента. Так, например, способность студента подать заявку на изобретение и получить патент может служить одним из критериев его компетентности в области инноваций.

Предложенный подход к формализации взаимосвязи между системой интегрированного изучения учебных дисциплин и формируемыми у студентов компетенциями позволит создать основу для механизма управления обучением. Устойчивое усвоение инновационных компетенций способствует повышению качества подготовки выпускников технических вузов и обеспечивает их конкурентоспособность на рынке труда.

Л и т е р а т у р а

1. Аверченков, В. И. Формирование у студентов инженерных специальностей компетенций в области охраны интеллектуальной собственности / В. И. Аверченков, Ю. А. Малахов // Вестн. БГТУ. – 2008. – № 2. – С. 132–138.

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ (ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ АСПЕКТ)

Л. А. Минчукова

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель

В мире произошли большие организационные изменения, которые отразились на практике хозяйствования. Организации постоянно находятся под влиянием таких факторов, как глобальная конкуренция, требование ускоренного введения нововведений и принятия решений, повышение производительности труда сотрудников и переход к производству продуктов и услуг, основанных на использовании новых знаний.

Управление знаниями направлено на прибавление реальных ценностей к полученной информации с помощью ее анализа и синтеза, предоставления ее в необходимом виде для получения реального знания. В связи с этим большое значение приобретает содержание и последовательность действий в процессе превращения информации в знания.

Основные черты знания как объекта управления:

- являются одновременно ресурсом и результатом деятельности;
- проявляют себя на входе и выходе системы;
- их можно считать сырьем, и готовым продуктом;
- носитель знаний в рыночной экономике – работник, являющийся одновременно и собственником-капиталистом, и производителем, и покупателем.

Стадии процесса управления знаниями в организациях:

1. Поиск информации.
2. Получение информации (важны компетентность источника, ценность информации);
3. Оценка информации (с точки зрения ценности, достоверности, качества, компетентности источников и актуальности срока).
4. Отбор и расшифровка информации.
5. Понимание информации (с точки зрения целей, задач, перспектив организации).
6. Анализ информации (с точки зрения общих факторов: стандартов, тенденций, прогнозов и общих знаний).
7. Синтез информации.
8. Распределение и распространение информации.
9. Выбор действий в соответствии с полученной информацией (использование информации, данных, формирование новых навыков, и как результат, получение конкретного знания).
10. Компоновка информации, сохранение и обновление (только обновленная информация может служить получению знаний).

Рассмотрим основные черты современных организаций, которые нацелены на инновационные разработки преимущественно новых, высокотехнологичных продуктов, т. е. наукоемких организаций. Наукоемкая организация производства может быть охарактеризована повышенным уровнем затрат на НИОКР к общему уровню производственных затрат.

Товаром на рынке интеллектуальных (наукоемких) продуктов выступают результаты исследований и разработок, комплекты конструкторской и технологической документации, оригинальные технические и технологические решения и программное обеспечение. Главное потребительское качество такого товара – его способность приносить дополнительную прибыль благодаря новым знаниям о наиболее эффективных способах удовлетворения запросов потребителя.

Бизнес в современных наукоемких организациях зависит от появления новых патентованных технологий для производства новых продуктов и оказания новых услуг. Такие организации, как показывает зарубежный опыт, являются поставщиками дорогостоящей продукции, в конкурентной борьбе полагающиеся на преимущества вывода на рынок новых продуктов. Следовательно, для них важен непрерывный синтез новых знаний и управление ими. Инновации являются жизненно важными для организаций такого типа. Это лидеры рынка и новых технологий. Культура таких компаний построена на инновациях.

Отличительные черты инновационного знания, как основного ресурса наукоемких организаций, от традиционного ресурса представлены в таблице.

Свойства знания как инновационного ресурса

Традиционный ресурс	Инновационный ресурс
Материальные потоки и запасы	Нематериальные потоки и запасы
В процессе использования уменьшаются	В процессе использования увеличиваются
Частное благо	Общественное благо
Ограниченный	Неограниченный
Тиражируемый с большими затратами	Тиражируемый с малыми затратами
Убывающая предельная полезность	Сетевые эффекты и возрастающая предельная полезность

Сопоставление традиционных ресурсов с информационными показывает, что первые характеризуются, как правило, материальными потоками и запасами, в то время как для знаний и информации характерны нематериальные потоки и запасы. Кроме того, знания увеличиваются, если они передаются, тиражируются и используются и, наоборот, если знания не используются, то они разрушаются. Этим они отличаются от физических элементов капитала, которые чем больше используются, тем в большей мере изнашиваются, уменьшая свою стоимость.

Стратегические цели управления знаниями в наукоемких компаниях:

1. Повышение способности организации к инновациям: рассматривать нововведение как центральный элемент своей стратегии, поддерживать свою конкурентоспособность появлением новых знаний, технологий, продуктов, услуг.

2. Повышение восприимчивости к изменениям инновационной среды: быстро реагировать на тенденции развития рынка и реализовывать складывающиеся при этом новые возможности в интересах своей организации.

3. Достижение эффективности и компетентности знания: использовать технологии управления знаниями для повышения эффективности путем исключения дублирования работ и проектов, удаления избыточности. Эффективность – это возможность просто и быстро использовать в своей повседневной работе опыт других.

4. Рост эффективности и компетентности сотрудников: обучение как существенная часть работы по повышению компетентности работников, созданию формальных и неформальных сетей для передачи знаний между сотрудниками.

Как показывает зарубежный опыт, в том числе и российский, управлению знаниями весьма способствует организация системы институтов получения, формирования, распространения знаний в организации. К такого рода институтам относят консалтинговые и аналитические подразделения, подразделения по подготовке и переподготовке персонала, учебные центры, параллельные кадровые агентства, иногда целые университеты, в случае, если организация очень большая. Помимо прочего, опыт показывает, что в условиях постоянного стремления к снижению затрат на производимую продукцию гораздо выгоднее держать часть персонала за штатом, брать его в лизинг по мере необходимости решения конкретных задач, что ведет к формированию устойчивых связей производственных организаций и компаний с кадровыми агентствами и рекрутинговыми компаниями. На наиболее эффективные компании современного мира работают специальные университеты, телеуниверситеты, центры развития, креативные центры, центры развития творческих способностей и т. п.

«ЭФФЕКТ КОЛЛЕКЦИОНЕРА» И ПРОБЛЕМА СКЛОННОСТИ К РИСКУ

Р. М. Нижегородцев

Институт проблем управления РАН, г. Москва

В экономической теории принято считать, что предельная полезность блага, которым обладает частный агент, монотонно убывает с ростом совокупного объема этого блага, находящегося в его распоряжении (так называемый первый закон Госсена). Исключения из этого правила теория обычно допускает только для неоднородных благ, т. е. для таких, каждая располагаемая единица которых не делает это благо менее редким.

К числу таких (неоднородных) благ, в частности, относится научно-техническая информация. Разумеется, было бы неверно утверждать, что первый купленный вами патент принесет бóльшую прибыль, чем десятый, или что инвестиции в него окажутся более эффективными. Это связано с тем, что информация, содержащаяся в каждом следующем патенте, не повторяет, не дублирует по смыслу информацию, содержащуюся в предыдущих патентах. Тем самым, научно-техническая информация, вовлекаемая в хозяйственный оборот, с покупкой каждого следующего патента не становится менее редкой. Динамика функции предельной полезности научно-технической информации для большинства частных агентов приведена и обоснована в [1].

Для неоднородных благ нередко свойствен так называемый «эффект коллекционера», который заключается в том, что предельная полезность некоторых экземпляров блага, приближающих агента к обладанию «полной» коллекцией, скачкообразно повышается. Например, коллекция марок тем и хороша, что в нее входят разные марки, в совокупности образующие единое целое (коллекцию), ценность которого выше суммы ценностей входящих в него частей.

Стандартное объяснение «эффекта коллекционера» заключается в том, что агент, получающий «последнюю» единицу неоднородного блага, недостающую до полной коллекции, в этот момент становится обладателем всей коллекции, поэтому предельная полезность этой «последней» единицы намного выше, чем предельная полезность предшествующих единиц того же блага.

Однако такая схема не вполне соответствует действительности. На самом деле предельная полезность неоднородного блага для потенциального обладателя коллекции растет не с *получением* последней единицы этого блага, а с *осознанием* предстоящего обладания полной коллекцией. Если агент изначально поставил перед собой цель обладания коллекцией, то каждый шаг к достижению этой цели будет все сильнее увеличивать его функцию полезности, поэтому предельная полезность *каждой* единицы соответствующего блага будет выше, чем предыдущей единицы того же блага.

Заметим, что «эффект коллекционера» основан на достижении определенной *цели* частным агентом. В данном примере в роли такой цели выступает обладание коллекцией. До тех пор, пока агент не поставил перед собой такую цель, накопление единиц неоднородного блага ничем не отличается от накопления однородного. А с тех пор, как эта цель поставлена, приобретение каждой следующей единицы приближает агента к ее достижению, и потому с этих пор ценность следующей накопленной единицы блага превышает ценность каждой из предыдущих единиц.

В теории менее очевидно (зато хорошо известно на примере целого ряда жизненных ситуаций), что эффект коллекционера может наблюдаться и по отношению к однородному благу, например, к деньгам. Ценность денег существенно зависит от

целей, которые ставит перед собой агент. Если конкретной цели нет, то предельная полезность следующих единиц блага монотонно снижается, как и утверждает первый закон Госсена.

Но если есть определенная цель, для достижения которой необходима сумма Q_{B1} (рис. 1), то накопление этой суммы соответствует локальному максимуму функции предельной полезности: максимальна полезность именно той единицы денег, которая обеспечивает достижение поставленной цели. При этом MU начинает возрастать с того момента, когда агент осознает, что эта цель достижима (точка A_1 на рис. 1). Затем, после достижения поставленной цели (точка B_1) предельная полезность денег снижается до тех пор, пока не возникает следующая цель (точка A_2), а затем эта более высокая цель достигается (точка B_2), и цикл повторяется снова.

При этом достижение каждой следующей цели, вообще говоря, соответствует более высокому значению функции предельной полезности, так что в целом циклические колебания MU нанизываются на *восходящий* тренд. Например, точка B_1 соответствует приобретению автомобиля, точка B_2 – приобретению квартиры и т. п. Достижение каждой следующей цели требует больше денег, чем предыдущей, и сильнее увеличивает функцию полезности агента.

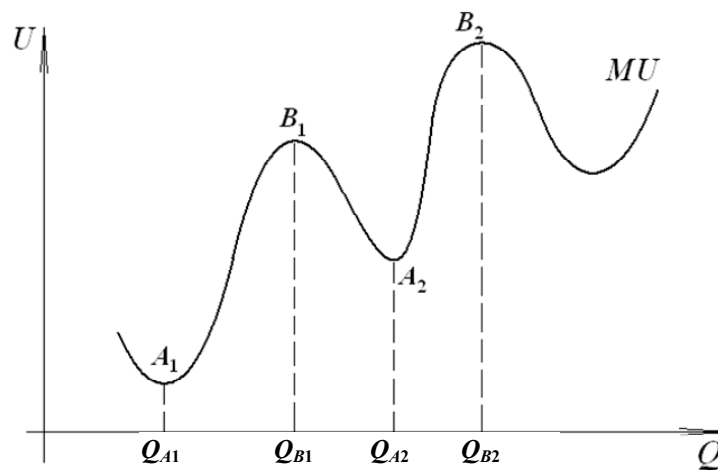


Рис. 1. Эффект коллекционера: динамика функции полезности агента

Заметим, что частный агент, для которого функция предельной полезности однородного блага изменяется согласно кривой MU на рис. 1, попеременно демонстрирует то склонность к риску, то его неприятие. Более того, наличие или отсутствие «эффекта коллекционера» позволяет идентифицировать тип отношения к риску для частных агентов в определенных ситуациях – реальных (возникающих в жизни) или гипотетических (моделируемых при помощи анкетных опросов).

«Эффект коллекционера» в отношении однородных благ показывает, что целеполагание агента является ключевым моментом, предопределяющим динамику его функции полезности, и это обстоятельство вносит коррективы в хорошо известные постулаты экономической науки.

Литература

1. Нижегородцев Р. М. Экономическая теория информации: эволюционный подход к категориям маржинализма / Р. М. Нижегородцев // Вестн. экон. интеграции. – 2008. – № 2. – С. 6–11.

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КАК ОСНОВА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Т. И. Панова, А. В. Стрижак

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

В настоящее время в Республике Беларусь остро ощущается недостаток источников финансирования. Это объясняется как ограничением финансовых ресурсов Республики, так и экономическим кризисом.

Одним из наиболее выгодных источников по привлечению инвестиционных ресурсов является вторичная эмиссия акций. В ряде случаев этот источник финансирования оказывается более предпочтительным, чем целевые инвестиции или кредиты. Получение целевых государственных инвестиций или льготных кредитов дешевле, но трудно осуществимо. Решение же об эмиссии принимается самим предприятием. Другой способ – получение кредита – обычно обходится предприятию значительно дороже эмиссии: проценты по долгосрочному кредиту должны быть не ниже ставки рефинансирования. В тоже время получение кредита связано с риском финансовой зависимости предприятия от банка.

Несмотря на привлекательность этого источника, белорусский рынок вторичных ценных бумаг слабо развит. Он находится на начальной стадии развития и не вызывает существенный интерес иностранных инвесторов. Известная исследовательская компания MSCIBarrа вообще не включила Беларусь в рейтинг из 75 стран, где представлены три подгруппы государств по уровню развития фондового рынка. При этом рассматривались 18 различных критериев, в том числе степень открытости страны для иностранных инвесторов.

Большая часть открытых по организационной форме предприятий республики являются закрытыми по содержанию. Закрытые компании не участвуют в торгах на биржах и на внебиржевом рынке, или сделки купли-продажи носят единичный характер. Так, по состоянию на 05.01.2009 г. к обращению на Белорусской валютно-фондовой бирже было допущено 3034 выпусков акций 1749 эмитентов. Объем сделок на вторичном рынке акций в 2008 г. составил лишь 13,9 % от общего количества сделок, совершенных с акциями.

Динамика объема торгов по акциям субъектов хозяйствования на биржевом и внебиржевом рынках Республики Беларусь

Годы	Объем торгов, млн руб.		Общий объем торгов, млн руб.	Абсолютный прирост, млн руб.		Темп роста	
	Биржевой рынок	Внебирже- вой рынок		к предыду- щему году	к 2004 г.	к предыду- щему году	к 2004 г.
2004	180	29700	29880	–	0	–	100,0 %
2005	3004	27320	30324	444	444	101,5 %	101,5 %
2006	596	123000	123596	93272	93716	в 4,1 раза	в 4,1 раза
2007	135736	635726	771462	647866	741582	в 6,2 раза	в 25,8 раза
2008	144332	57468	201800	–569662	171920	26,2	в 6,8 раза

Анализируя данные таблицы, отметим, что за 5 лет произошел значительный рост объема торгов акциями на биржевом и внебиржевом рынках. Средний темп роста составил 161,1 %. В 2007 г. произошел резкий скачок объема торгов как на биржевом (в 227 раза), так и на внебиржевом рынке (в 5,2 раза). В 2008 г. наблюдается снижение количества сделок с акциями. Однако, общий рост количественных показателей не означает достижения высокого качественного уровня развития белорусского фондового рынка. Несмотря на положительную динамику объема торгов, абсолютное число листинговых компаний, с акциями которых были зафиксированы сделки, осталось незначительным – 60 предприятий, что составляет около 3,5 % от общего среднегодового количества предприятий, формирующих торговые списки.

Причины сложившегося положения, вероятно, кроются в перекосах развития фондового рынка (наводненность его в прошлом суррогатами ценных бумаг типа билетов МММ, скомпрометировавшими этот рынок в глазах вкладчиков), а также в отсутствии информационной прозрачности этого рынка, не позволяющей инвестору достоверно оценить привлекательность объектов вложения. По-видимому, есть еще, по крайней мере, одна немаловажная причина, останавливающая потенциальных прямых или портфельных инвесторов – недостаточно убедительное для них обоснование эффективности инвестиционных предложений, которые и при высоком риске реально могут принести высокую прибыль, обеспечить необходимую рентабельность вложений.

Для улучшения инвестиционного климата Республики Беларусь необходимо принимать меры как на уровне государства в целом, так и на уровне субъекта хозяйствования.

Так, на макроуровне для привлечения инвестиций в экономику необходимо обеспечить стабилизацию фискальной политики, снижение налогового бремени на первоначальном инвестиционном этапе, создание льготных условий для реинвестирования прибыли в производство, снижение финансовых рисков. Затем создать и обеспечить четкое функционирование инфраструктуры фондового рынка, снизить транзакционные издержки и развивать частное предпринимательство. Следует учитывать, что в условиях кризиса мало инвесторов, готовых вложить большие деньги в убыточные или отсталые предприятия, поэтому целесообразно предлагать к частичной приватизации и крупные экспортноориентированные предприятия, пока их рыночная стоимость не снизилась до минимума по мере снижения конкурентоспособности.

Чтобы привлечь инвестиции, предприятию, в свою очередь, необходимо в течение ряда лет проводить последовательную эмиссионную политику, которая должна включать в себя:

- 1) разработку эффективной финансово-инвестиционной стратегии;
- 2) обеспечение своей информационной прозрачности;
- 3) осуществление активной рекламной кампании, так как вложения в акции считаются хотя и потенциально высокодоходными, но и достаточно рискованными.

Недоверие инвесторов вызывает реальность оценки бизнеса. В Республике Беларусь применяются методы оценки предприятий как имущественных комплексов, которые не отвечают международным стандартам. Однако от этого в большей мере страдают отечественные компании, которые при выходе на фондовый рынок оказываются недооцененными. Таким образом, предприятию необходимо отражать реальную стоимость бизнеса и стремиться к ее увеличению, поскольку это свидетельствует об улучшении эффективности хозяйственной деятельности.

Сложно рассчитывать на универсальную эффективность какого-либо одного фактора решения проблемы. Внедрение комплекса взаимосвязанных мер по улучшению инвестиционного климата будет способствовать аккумулярованию как внутренних источников финансирования самого государства, так и привлечению иностранного капитала.

СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ

С. А. Пелих, И. П. Сидоров

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

Нынешний мировой финансово-экономический кризис выявил в большинстве стран мира наличие серьезных экономических проблем, которые не только имеют разный характер, но и существенно различаются по разрушительной силе. В развитых странах – это, как правило, финансовые проблемы, крушение финансовых структур из-за грубых ошибок в их построении. В странах СНГ произошло падение производства, снижение покупательной способности на внутреннем рынке, обострение социально-экономических проблем. Некоторые страны, такие как Китай, наоборот, только выиграли от кризиса. Благодаря огромным накопленным валютным резервам в условиях отсутствия конвертируемости юаня китайские компании продолжили активно скупать новейшие технологии. Вследствие продуманной структурной политики китайского правительства они смогли организовать и нарастить производство стабильно востребованных товаров, относящихся к V и VI технологическим укладам – мобильных телефонов, цифровых видео- и аудиоустройств, фотоаппаратов, автомобилей последних марок, самолетов, ракет, спутников, новейших компьютеров и т. д. Иными словами, китайская промышленность сегодня занята выпуском, в основном, продукции с высокой долей добавленной стоимости, которая обеспечивается редкими потребительскими качествами перечисленных изделий. Производство такой продукции требует применения новейших технологий, создания условий для высокой инновационной восприимчивости народного хозяйства, активной инвестиционной политики.

В странах СНГ, и прежде всего в Украине и России, структурная политика, к сожалению, реализуется по иным правилам. В этих странах воплощается в жизнь модель сырьевой экономики, характеризующаяся выпуском продукции с низкой долей добавленной стоимости. При этом многие предприятия машиностроительного комплекса, включая 11 тракторных заводов, вообще перестали функционировать.

В Беларуси, благодаря патерналистской политике Президента А. Г. Лукашенко, удалось сохранить наш тракторный завод и большинство других предприятий. Однако Министерство промышленности Республики Беларусь, ответственное за реализацию структурной политики, не до конца справилось со своей задачей. Так, например, в Беларуси имеются 5 предприятий, реализующих полный технологический цикл выпуска оптико-электронной продукции. В частности, Лидский завод «Оптик» варит стекло. Сморгонский завод оптических станков совместно с Минским институтом оптических и вакуумных технологий создают технологии и соответствующее технологическое оборудование. Предприятие «Пеленг» имеет высококвалифицированных разработчиков оптических систем. Рогачевский и Вилейский оптико-механические заводы располагают соответствующими производственными мощностями для разработки и производства отечественного цифрового фотоаппарата и другой аналогичной высокотехнологичной продукции. При этом следует учесть, что

в стране имеется научно-производственный комплекс «Интеграл», который в состоянии обеспечить производство электронных компонентов цифровой фото- и видеотехники. Кроме того, «Интеграл» объективно обладает кадровым и производственным потенциалом для освоения и массового выпуска мобильных телефонов, ЖК-мониторов и другой продукции, относящейся к V и VI технологическим укладам. В стране имеются в наличии все необходимые условия для создания и производства персонального компьютера последнего поколения.

Наше сельхозмашиностроение наряду с бесспорными успехами, связанными, например, с тем, что сегодня модельный ряд тракторов с 2 наименований начала 1990-х гг. увеличен до 100, имеет проблемы с внедрением CALS-технологий. А без этого наша машиностроительная продукция остается востребованной только на рынках слаборазвитых стран «третьего мира» и на постсоветском пространстве. На рынках же развитых стран продукцию, не соответствующую международным стандартам ИСО 9000, не приобретают. В результате сокращение спроса на российском рынке привело к трудностям со сбытом белорусских тракторов, грузовых автомобилей, комбайнов и прочей промышленной продукции. Несмотря на то, что глава государства еще в 2002 г. дал поручение вести активную работу по приведению отечественной продукции в соответствие требованиям развитых стран, а в 2005 г. вышло соответствующее Постановление Совета Министров № 314, работа в этом направлении ведется слабо. Так, переход на международные стандарты ИСО 9000 осуществлен только на 10 % предприятий Беларуси.

ВЕРОЯТНОСТНЫЙ ХАРАКТЕР ЗАТРАТ НА ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКУ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Л. Ю. Пшебельская

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск

Производственным и экономическим системам присущи стабильность и детерминизм. Для исследований и разработок инновационной продукции типична неопределенность, имеющая следствием несоответствие затрат времени и средств на получение результата или несоответствие результата ожидаемому. Применительно к разработке и постановке на производство продукции различают виды риска в зависимости от природы (характера), источника неопределенности, которые имеют разные последствия для субъектов инновационной деятельности – разработчика, инвестора и изготовителя. В первую очередь и наибольшей мере рискует инвестор, а потому именно он больше других участников инновационного процесса заинтересован в снижении риска. Неслучайно проблемы риска и поиска путей его снижения являются ключевыми в теории и практике инвестиционной деятельности.

Признание неизбежной неопределенности результатов исследований и разработок и затрат на получение заданного технико-экономического результата обуславливает необходимость выработки определенных требований к представляемым проектам, к оценке их эффективности и обоснованных затрат до принятия решения о финансировании и процедуры оценки выполненных этапов и финансирования последующих.

Достижению высокого уровня разработки могут препятствовать слишком жесткие временные рамки, отведенные для выполнения проекта и его этапов. Давление сроков представления отчета и иных результатов ведет к снижению качества исследований и разработок. К сожалению, в плановой системе, когда доминируют жест-

кие ограничения на сроки выполнения каждого этапа работы, негативный эффект неизбежен.

С увеличением сложности проекта и объема работ возрастает число участников, число связей между ними и иных факторов влияния. В результате оказывается, что вероятность выполнения проекта в срок тем меньше, чем больше объем работы, т. е. имеет место так называемый «масштабный эффект». Зависимость сложности проекта от числа связей пропорциональна не первой степени, а квадрату числа участников, поэтому и вероятность нарушения сроков возрастает не пропорционально числу участников, а в более высокой степени.

На практике стараются избежать нарушений сроков за счет увеличения числа исполнителей проекта, временно привлекая к его выполнению лиц с более низкой квалификацией, а потому снижается качество выполняемых работ, непропорционально результату повышаются затраты на его достижение («чем ниже квалификация исполнителей, тем дороже обходится их труд»).

Неопределенность результатов разработки и освоение новых изделий снижается по мере снижения уровня новизны и приближения к стадии освоения в производстве. Естественное стремление снизить риски, связанные с реализацией инновационных проектов, нередко приводит к уменьшению степени их «инновационности», т. е. уровня новизны и показателей эффективности, а потому имеет следствием более медленное (эволюционное) развитие производства, снижение динамики развития, следовательно, и экономические потери по сравнению с потенциальными возможностями вновь осваиваемых техники и технологии. Критерием обоснованного риска следует считать максимальный гарантированный эффект (прибыль, объем производства и т. п.), а не минимум затрат. Минимизация затрат может привести к тривиальному результату, а именно, к нулевому риску и, соответственно, к полному отсутствию инноваций.

Чем сложнее объект разработки и, соответственно, больше затраты на ее разработку и освоение, тем больше риск, связанный с осуществлением этого проекта. Здесь проявляется закономерность, известная из теории надежности сложных технических систем. Высокая надежность сложных технических систем обеспечивается путем резервирования – параллельного подключения дополнительных элементов, увеличения запаса прочности и т. п. Впрочем, аналогично поступают и в производственной деятельности: создают резервные мощности, страховые запасы материалов и комплектующих, а в экономике для достижения гарантированного успеха предусматривают дополнительные или резервные финансовые ресурсы.

Неопределенность результатов исследований и разработок инновационной продукции зависит не только от объективных факторов – уровня исходной информации, степени новизны объекта исследования и разработки, технической оснащенности организации-исполнителя, но и в значительной мере от субъективных факторов – опыта и квалификации исполнителей, уровня организации работ, взаимоотношений в коллективе и с партнерами и т. п. В равной степени и риск инвестора в значительной мере возрастает при его недостаточной квалификации, некомпетентной оценке исходной информации, представленной исследователем или разработчиком, проекта в целом по техническим и экономическим критериям и результатов выполнения отдельных этапов проекта.

К очевидным процедурам, снижающим риск инвестора и повышающим эффективность инновационного проекта, относятся:

– формализация и оценка исходной информации, представляемой разработчиком на экспертизу;

- разделение проекта не по календарным стадиям финансирования, а по содержанию выполняемых работ и представляемым материализованным результатам;
- дифференцированный подход к оценке затрат и результатов в зависимости от стадии в цикле «прикладные исследования–разработки–освоение производства»;
- гибкость планирования затрат и принятия решений: уточнение содержания и финансирование каждого последующего этапа только по оценке результатов предыдущих с необходимыми коррективами содержания исследований и разработок, сроков и затрат на их выполнение.

Препятствиями на пути реализации этих процедур оказываются детерминизм существующей системы выполнения НИОКР за счет бюджетных средств и финансирования затрат, принципиальное непризнание законодателями и финансовыми органами неопределенности условий проведения исследований и разработок и их возможных результатов, а потому неизбежности риска.

Уменьшить риски можно и за счет снижения технического уровня разработки, значений достигаемых параметров, увеличения плановой стоимости проекта. В условиях отсутствия объективной и достаточно эффективной методики оценки затрат на стадии экспертизы инновационных проектов это ведет не только к необоснованному завышению их стоимости, но и тормозит создание и освоение в производстве наиболее эффективных, а потому рискованных технических решений, и если не тормозит, то во всяком случае и не ускоряет освоение принципиально новых конкурентоспособных изделий и новых технологий.

МОДЕЛЬ ДЕНЕЖНОЙ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ, УЧАСТВУЮЩИХ В РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Л. А. Радкевич

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск

На сегодняшний день на большинстве предприятий наблюдается недостаточная инновационная активность. Руководители предприятий зачастую списывают это на нехватку средств, необходимых для реализации инновационных проектов, и применяют классические схемы расширенного воспроизводства. Однако дело не в средствах, а в отсутствии поступления инновационных идей изнутри предприятия. К примеру, на предприятиях концерна «Беллесбумпром», большинство инновационных проектов реализуется по инициативе руководства концерна. Недостаточность поступления инновационных идей связана с низкой заинтересованностью сотрудников к их выработке и описанию. Эффективная мотивация сотрудников в сфере инновационной деятельности способна позволить активизировать их творческие способности и поставить их в режим постоянного поиска.

В классическом понимании, мотивация, как основная функция менеджмента, связана с побуждением подчиненных к деятельности через формирование мотивов поведения для достижения личных целей и целей организации, т. е. в определении потребностей персонала, разработке систем вознаграждения за выполняемую работу, применении стимулов к эффективному взаимодействию субъектов совместной деятельности. В процессе мотивации предполагается использование в определенной последовательности взаимозависимых категорий: потребности людей–их интересы–мотивы деятельности–действия.

Материальное премирование участников инновационной деятельности должно напрямую зависеть от эффективности внедрения предложенной идеи, однако зависимость дополнительного дохода от прибыли по проекту не должна быть линейной, чтобы работники не стремились к поиску исключительно сложных и дорогостоящих внедрений. Положение о материальном премировании инновационных разработок и рационализаторских предложений должно стимулировать разработку множества идей, поощряя даже те, которые не будут реализованы. Также необходимо поощрять командную работу, т. е. проекты с более чем одним разработчиком, что стимулирует творческую активность инженерного персонала, позволяет стать ему более приспособленным для командной работы.

Разработанная модель побуждения сотрудников к инновационной деятельности включает в себя денежное стимулирование сотрудников, участвующих в разработке и реализации инновационных проектов, а также позволяет вызвать у них ощущение причастности к распределению прибыли. Общая сумма вознаграждения на всю проектную группу определяется по формуле

$$S = \alpha \cdot \lambda \cdot \left(\alpha \cdot \frac{\text{ЧДД}}{\lambda} \right)^v,$$

где α – корректирующий коэффициент, учитывающий значение чистого дисконтированного дохода ($\alpha = 1$ при $\text{ЧДД} \geq 0$, $\alpha = -1$ при $\text{ЧДД} < 0$); λ – коэффициент увеличения вознаграждения; v – коэффициент кратности (изменяется от 0 до 1); ЧДД – чистый дисконтированный доход по проекту за текущий год, ден. ед.

Коэффициент увеличения вознаграждения – минимальный чистый дисконтированный доход, с которого начинается оплата в виде процента от суммы, при $\text{ЧДД} = \lambda$, вознаграждение составит 100 %. Изменение коэффициента кратности позволяет замедлять или ускорять снижение вознаграждения, поэтому кратность должна определяться экспертно, в зависимости от внешних и внутренних условий. Чем больше коэффициент кратности, тем большую сумму вознаграждения получают работники предприятия при условии одинакового ЧДД.

Функция S является постоянно возрастающей, однако, с отрицательным ускорением. Применение этой функции для определения суммы вознаграждения позволит учитывать интересы как работников, так и предприятия, а также избежать стремления работников разрабатывать и внедрять либо быстрые, но малоприбыльные проекты, либо очень крупные и прибыльные, обеспечивая тем самым баланс интенсивности поступления инновационных идей.

Распределение суммы вознаграждения между участниками проекта согласовывается отдельно, однако в той же степени они должны нести и риск убытков. Проектную группу собирает инициатор идеи самостоятельно, или же он может назначить руководителя проектной группы, перекладывая на него обязательства по организационным моментам. Типичная проектная группа может состоять из следующих участников:

- 1) инициатор идеи – лицо, непосредственно предложившее инновационную идею. Инициатор идеи назначает руководителя проекта (5–40 % вознаграждения);
- 2) руководитель проекта – занимается сбором проектной группы и координацией действий ее участников (10–30 % вознаграждения);
- 3) главный инженер проекта занимается технологической разработкой инновационной идеи, может предлагать руководителю проекта внедрить в группу дополнительных инженеров (10–30 % вознаграждения);

3.1) инженеры проекта (2–20 % вознаграждения);

4) главный менеджер проекта занимается вопросами первичной оценки инновационной идеи, оценки экономической эффективности инновационного проекта, согласованием проекта с руководством, организации движения материальных, финансовых и связанных с ними информационных потоков, маркетинговой деятельности и т.п. Может предлагать руководителю проекта внедрять в группу дополнительных менеджеров проекта (10–30 % вознаграждения);

4.1) менеджеры проекта (2–20 % вознаграждения);

5) вспомогательные участники проекта – занимаются решением вспомогательных вопросов, таких как курьерская деятельность, перенастройка оборудования, дизайн новой продукции и т. п. Вспомогательные работники могут привлекаться со стороны (до 10 % вознаграждения).

Для активизации инновационной деятельности среди сотрудников предприятия, необходимо максимизировать их заинтересованность в ней, а также, по возможности, сократить количество рутинной работы, которая лишь отнимает их время и корректирует психологическую направленность на работу в сторону ухудшения.

Решение организационных вопросов самими участниками проектной группы позволит им развивать умение работать в команде, а также вызовет энтузиазм, не основанный на принуждении к труду. Свобода в выборе форм и методов разработки и реализации инновационных проектов позволит создать условия для творчества.

Для более качественной мотивации сотрудников, а в частности, увеличения их ответственности, рекомендуется применять комбинированный метод вознаграждения и наказания. При таком подходе, суммы отнесенных на работника доходов и убытков будут взаимопогашаться, и работники будут получать оставшуюся сумму в конце года. При отрицательной оставшейся сумме вознаграждения в течении нескольких периодов рекомендуется заменить работника или, при невозможности это сделать, отстранить от участия в инновационной деятельности на определенный период (к примеру, на год).

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Л. И. Савчук

Тернопольский национальный экономический университет, Украина

Предпринимательская деятельность объективно предусматривает новаторскую инициативную деятельность, которая прежде всего выражается в обеспечении основной цели его функционирования – получении прибыли – на основе инвестирования в инновации. Реализация указанной цели в условиях реалий украинской экономики возможна только при условии активной инновационной политики.

Особенностью инновационной деятельности субъектов малого бизнеса в Украине является полная ответственность предпринимателя за экономические, экологические, социальные и другие последствия своей деятельности и связанные с ней риски. Малые предприятия в преобладающем большинстве не имеют в своем распоряжении достаточной суммы средств для реализации действительно передовых инновационных проектов, прежде всего процессных и продуктовых инноваций. Поэтому они вынуждены использовать заемные средства финансирования. Одной из необходимых предпосылок предоставления кредитов с целью сведения к минимуму

рисков их невозвращения является оценка платежеспособности малых предприятий. Важна такая оценка и для территориальных органов управления.

Процесс финансовой диагностики поточной деятельности малого предприятия подразумевает, во-первых, определение действительного уровня прибылей (убытков) и рентабельности производства, и во-вторых, анализ деловых и финансовых рисков предприятия во взаимосвязи с уровнем его рентабельности.

Основными заданиями объективизации прибылей малого предприятия является проверка и установление величины различия между задекларированной предприятием прибылью и ее действительным объемом. При этом следует иметь ввиду, что объем задекларированных прибылей и убытков в значительной степени зависит от принятой на предприятии системы бухгалтерского учета, которая в соответствии с действующим законодательством может быть существенно индивидуализирована.

В практике хозяйственной деятельности в Украине существует большая степень риска, связанного с возможностью искажения реальных финансовых результатов субъектов малого бизнеса. Это связано, по нашему мнению, со следующими факторами:

- существующей методикой расчета стоимости ресурсов в себестоимости реализованной продукции;
- используемой на предприятии методикой начисления амортизации наиболее дорогих в стоимостном выражении материальных и нематериальных активов, с учетом времени их приобретения или создания собственными силами;
- действующего на предприятии критерия отнесения продукции и услуг к реализованной продукции, относительно которой рассчитывают прибыль;
- вида платежных средств, принимаемым предприятием в качестве оплаты поставок продукции и услуг.

В процессе критического изучения и анализа показателей конкурентоспособности предприятий системы потребительской кооперации Тернопольской области нами были отобраны в качестве основных следующие:

- рентабельность собственного капитала ($R_{СК}$), рассчитанная на основе разработанной нами методики объективизации показателя прибыли малого предприятия;
- рентабельность активов предприятия (R_A);
- показатель операционного рычага;
- показатель финансового рычага;
- соотношение между заемным и собственным капиталами предприятия.

С использованием наведенной системы показателей рассчитываются следующие два:

- обобщающий показатель прибыльности предприятия, исчисляемый по следующей формуле

$$R_{об} = 0,4R_{СК} + 0,6R_A ; \quad (1)$$

- обобщающий показатель финансового риска предприятия, исчисляемый за формулой

$$ФР_{об} = 0,2ОР \cdot 0,3ФР \cdot 0,5 \frac{ЗК}{СК}, \quad (2)$$

где ОР – показатель операционного рычага; ФР – показатель финансового рычага; ЗК – суммарная стоимость заемного капитала; СК – собственный капитал предприятия.

С использованием исчисленных показателей нами были проранжированы региональные предприятия малого бизнеса потребительской кооперации Тернопольской области в порайонном разрезе: по обобщающему показателю прибыльности предприятия – в порядке его снижения, по обобщающему показателю финансового риска предприятия – в порядке его возрастания. На основе метода экспертных оценок, использованного с привлечением как руководящего аппарата системы потребительской кооперации области, так и ведущих ученых, нами была установлена следующая градация анализируемых показателей – обобщающий показатель прибыльности предприятия – 0,7 балла, обобщающий показатель финансового риска предприятия – 0,3 балла.

На основе исчисленного интегрального показателя конкурентоспособности ($0,7R_{ог} \cdot 0,3ФР_{ог}$) было установлено, что наиболее финансово устойчивыми являются предприятия малого бизнеса Тербовлянского, Бережанского, Гусятинского районных потребительских союзов. Вместе с тем, значительно ниже среднеобластных показателей оказалась конкурентоспособность предприятий Залещицкого, Шумского и Пидгаецкого районных потребительских союзов.

При использовании математического аппарата и электронной техники были рассчитаны прогнозные параметры развития исследуемых предприятий, которые в целом нашли свое подтверждение на практике. Это позволяет сделать вывод об объективности разработанной методики финансовой диагностики субъектов малого бизнеса в регионе и о целесообразности ее использования в перспективном периоде.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Т. Д. Трацевская

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

М. В. Клименко

ЗАО «Славянская технология», г. Гомель, Беларусь

В числе крупных проблем современного экономического развития реализация идей инновационного механизма воздействия на повышение конечной результативности субъектов хозяйствования на протяжении многих лет остается наиболее актуальной и действенной как в системе государства, так и на уровне регионов и организаций.

Опыт эволюционного и революционного развития научно-технического прогресса в народном хозяйстве Республики Беларусь показывает, что необходимо и возможно в республике двигаться по пути инновационного развития национальной экономики и ее подразделений.

В плане формирования механизма инновационного развития страны изменилось многое: от сущности понимания самой проблемы инноваций и инновационной деятельности до системного подхода реализации механизма. С середины прошлого века экономика вплотную столкнулась с теорией инновационного развития, с положениями, определенными И. Шумпетером в качестве комбинационных положений, связывающих изменения производства и рынка, и принятыми многими теоретиками,

разрабатывающими положения по инновационной деятельности. Особо значимы утверждения следующего порядка:

– «производство нового, т. е. еще не известного потребителям блага, или создание нового качества того или иного блага – есть инновация;

– использование нового, что не менее важно в определении инноваций, т. е. использование в конкретной отрасли хозяйства практически неизвестного метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться даже в новом способе коммерческого использования существующего товара:

– освоение нового рынка сбыта, т. е. такого рынка, на котором до сих пор данная продукция страны (организации) еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет;

– приобретение нового источника сырья или полуфабрикатов, равным образом не зависимо от того, существовал этот источник прежде, или не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще просто только предстояло создать;

– выполнение соответствующих реорганизаций, например, обеспечение монопольного положения или подрыв монопольного положения другого предприятия».

В формировании механизма инновационного развития советские ученые экономисты (А. Н. Анчишкин, Л. С. Бляхман, Д. И. Гришиани и др.) и их последователи обратили внимание на востребованность и необходимость инновационных решений в практическом использовании и доведения их до стадии коммерческого использования инноваций до получения конечного результата в этом процессе. Сегодня уже никто не сомневается, что при планировании и прогнозировании инновационных направлений инновационных решений, что этот процесс затрагивает все сферы деятельности, что он комплексный, системный, целесообразный, что он требует соответствующего организационного и финансового обеспечения ресурсами как авторов инноваций, так и заинтересованной стороны в применении инноваций. В свою очередь это определяет соответствующее управление этим процессом, так как инновации реализуются в той или иной социально-экономической системе (общество, экономика, предприятие), а изменения в отдельных элементах системы влечет за собой соответствующие изменения в других элементах системы.

Многообразие принятых и работающих с 2006 г. государственных программ фундаментальных и прикладных исследований в Республике Беларусь характеризуется тремя ГПФИ, восьмью ГПОФИ, восьмью ГППИ и шестнадцатью ГКПНИ. С этого периода сформированы и выполняются задания 26 государственных научно-технических программ, 9 отраслевых НТП и 5 региональных НТП, а также задание по научному обеспечению президентской программы «Дети Беларуси» и 14 государственных народнохозяйственных и социальных программ. Все программы инновационно-ориентированны, обоснованны и обеспечены необходимыми ресурсами. Кроме этого все программы ориентированы на соответствующее привлечение постоянного потенциала на решение своевременно возникающих заданий текущего периода.

Возникает вопрос. Почему не так высока инновационная эффективность обоснованных программ и как ее повысить? Ответ состоит в том, что необходимо более полно задействовать деятельность тех субъектов хозяйствования, которые напрямую созданы и функционируют как инновационные организации, решающие прикладные задачи.

Обратимся к опыту работы ЗАО «Славянская технология». Данная организация начала свою деятельность с 15.06.2001 г. Основным направлением руководства организации во главе с доктором технических наук Клименко В. И. избрало разработку и внедрение новых ресурсо-эффективных технологий для агропромышленного комплекса Республики Беларусь и за ее пределами, а именно внедрение таких технологий, которые помогли бы уменьшить затраты и в последствии себестоимость продукции, производящейся аграриями Республики. ЗАО работает в тесном контакте с научными подразделениями республики, с производственными объединениями машиностроительного профиля и зарубежными партнерами.

Поставив задачу минимизации затрат на обработку почвы, ЗАО «Славянская технология» разработало машины, а после и технологии, которые эффективно себя зарекомендовали не только в производстве картофеля, но и многих других сельскохозяйственных культур, в том числе и зерновых. Такой подход помог снизить затраты на один центнер урожая в 2–3 раза, обеспечив при этом повышение урожайности сельскохозяйственных культур более чем на 20 %.

Коллектив ЗАО «Славянская технология» работает в направлении активизации участия работников в инновационной деятельности путем исследования, разработки, и как результат, оформление изобретений и получение патентов. Так, за период работы ЗАО «Славянская технология» оформлены более 100 патентов и авторских свидетельств, которые дали практические результаты как внутри предприятия, так и в АПК Республики Беларусь.

Работники ЗАО «Славянская технология», а именно инженерно-конструкторское бюро, под руководством генерального директора доктора технических наук В. И. Клименко непрерывно работают над совершенствованием, модернизацией образцов техники, что требует в современных условиях привлечения инноваций ЗАО «Славянская технология» через усовершенствование взаимосвязей с ГППИ «Земледелие и механизация» и института почвоведения и агрохимии НАН Беларуси, научно практического центра НАН Беларуси по земледелию и БГСХА.

За счет оптимизационной работы в вертикальных структурах инновационных программ с горизонтальным управлением инновациями субъектов хозяйствования можно успешно решать стратегические задачи инновационной деятельности в Республике.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. В. Трейтьякова

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

Эффективность функционирования промышленных предприятий в динамичных рыночных условиях напрямую зависит от состояния инновационной деятельности, которая обеспечивает создание и обновление товаров и процессов. В этой связи оценка инновационной деятельности является необходимым условием для производства инноваций и представляет интерес для потенциальных инвесторов. Инновационная деятельность на прямую связана с устойчивым развитием предприятия. Таким образом, вызывает интерес объективная научная оценка устойчивости развития экономического объекта, основанная на количественных методах.

Устойчивость экономической системы (объекта) характеризует прочность и надежность ее элементов, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, сохранение оптимальных пропорций элементов системы, способность выдерживать внутренние и внешние нагрузки.

Опыт хозяйственного управления показывает, что набор показателей обязательно должен быть представлен по следующим направлениям деятельности:

- по объемам производства и реализации продукции и услуг;
- по финансовым результатам деятельности предприятия;
- по научно-техническому уровню и качеству выпускаемой продукции и оказываемых услуг;
- по удельным затратам на единицу выпускаемой продукции и оказываемых услуг материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

По каждому направлению возможны различные варианты показателей. По *первому* направлению для анализа устойчивости экономического объекта целесообразно выделить:

- объем продаж продукции и услуг в сопоставимых ценах;
- выпуск продукции и оказание услуг в натуральных единицах измерения;
- доля экспортной продукции и экспортных услуг в общем объеме производства продукции и оказания услуг;
- доля новой продукции и новых услуг в общем объеме производства продукции и оказания услуг.

По *второму* направлению:

- общую суммарную прибыль от реализации продукции и оказания услуг;
- общую рентабельность;
- расчетную рентабельность;
- рентабельность затрат;
- рентабельность отдельных видов продукции;
- дебиторскую и кредиторскую задолженность;
- непроизводительные расходы.

По *третьему* направлению:

- конкурентоспособность продукции на рынках различного уровня;
- научно-технический уровень продукции и сервиса в сравнении с лучшими аналогами;
- ущерб от брака внутри предприятия и от возмещения претензий по рекламациям.

По *четвертому* направлению:

- затраты на одну денежную единицу товарной продукции или услуг в сопоставимых ценах и условиях;
- трудоемкость изготовления единицы продукции или оказания услуг;
- материалоемкость изготовления единицы продукции или оказания услуг;
- фондоемкость;
- коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Выбор конкретного набора показателей ограничивается имеющимися ресурсами времени для оценки и наличием для этого информации.

Наиболее объективная оценка представляется динамикой изменения выбранных показателей. Показатели экономического развития представляются значениями прироста (уменьшения) по отношению к предыдущему значению показателя из данного

динамического ряда. Для оценки могут быть взяты любые календарные периоды. Выбранные показатели могут носить позитивный и негативный характер.

Отношение количества положительных изменений показателя, выбранного для оценки, к общему числу его значений представляет степень устойчивости его роста:

$$K_y = \frac{n}{n_{\text{общ}}}, \quad (1)$$

где K_y – коэффициент устойчивости развития экономического объекта в исследуемом периоде по выбранному показателю; n – количество позитивных изменений показателя; $n_{\text{общ}}$ – общее количество изменений показателя, считая и те, когда изменения равно нулю.

Чем больше значение K_y , тем больше устойчивость развития экономического объекта.

По различным показателям могут оказаться различные коэффициенты устойчивости. Объединение разрозненных оценок устойчивости по отдельным показателям позволяет дать сводную характеристику устойчивости развития экономического объекта:

$$K_y^{\text{сводн}} = \frac{K_y^{\text{ОБЪЕМА}} + K_y^{\text{ФИН}} + K_y^{\text{НТУ}} + K_y^{\text{ЗАТР}}}{4}, \quad (2)$$

где $K_y^{\text{сводн}}$ – сводный интегральный показатель устойчивости развития экономического объекта; $K_y^{\text{ОБЪЕМА}}$, $K_y^{\text{ФИН}}$, $K_y^{\text{НТУ}}$, $K_y^{\text{ЗАТР}}$ – коэффициенты устойчивости соответственно по объемным, финансовым, качественным и затратным показателям экономического объекта.

Таким образом, предлагаемый метод оценки инновационной деятельности через показатель устойчивости развития является универсальным, что позволит повысить качество управления как инновационной деятельностью, так и предприятием в целом.

Литература

1. Анисимов, О. П. Методика оценки инновационной деятельности предприятия / О. П. Анисимов, И. В. Пешкова, Е. В. Солнцева // *Инновации*. – 2006. – № 11. – С. 32–39.
2. Воронов, А. Устойчивое развитие предприятия как стратегическая цель маркетинга / А. Воронов, С. Рубанов // *Маркетинг*. – 2002. – № 3. – С. 31–37.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

М. О. Швец

Гродненский государственный университет имени Я. Купалы, Беларусь

Значение инновационных процессов для экономики и общества в целом с каждым годом возрастает. Это связано, во-первых, с тем, что инновации оказывают непосредственное влияние на основные макроэкономические показатели. В наиболее развитых странах вклад научно-технического прогресса в прирост ВВП составляет, по различным оценкам, от 75 до 100 % [1]. Во-вторых, под влиянием инновационных процессов меняется структура экономики – за счет роста эффективности использования ресурсов происходит их высвобождение и перераспределение в другие сферы.

В-третьих, инновации изменяют экономическую организацию общества. Возникают новые хозяйственные структуры, меняется характер их взаимосвязей. Путем решения проблем занятости, повышения уровня здравоохранения и образования инновационные процессы также непосредственно влияют на социальную стабильность. Еще один аспект общегосударственного значения инноваций – их прямое влияние на окружающую среду через рационализацию структуры производства и потребления и внедрение рециклических технологий. К тому же развитие инновационных процессов влечет за собой активизацию международного сотрудничества и рост конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке.

Учитывая не только довольно многогранное значение инноваций для экономики страны и ее общественного устройства, но и их специфическое экономическое содержание, становится очевидной необходимость регулирования инновационных процессов на государственном уровне.

Для Беларуси характерны неоправданно длительный срок использования технологий, применяющихся в промышленности, и, как следствие, высокая степень износа техники и оборудования (60–80 %), преобладание производства продукции низкой наукоемкости с использованием устаревших технологий, относящихся по применяемой в СНГ классификации к III и IV технологическим укладам. Перечисленные факторы напрямую определяют невысокую конкурентоспособность белорусских товаров на мировых рынках. Это хорошо прослеживается в динамике объема экспорта и импорта отдельных видов продукции высокой, средневысокой, средненизкой и низкой наукоемкости [1].

Проблемы развития науки и технологий являются следствием наличия противоречий между краткосрочными целями деятельности субъектов хозяйствования и долгосрочной отдачей от использования результатов научно-технической деятельности. С одной стороны, – высокий уровень физического и морального износа производственного оборудования, приводящий к острой потребности в массовом, фронтальном обновлении основных фондов и структурной перестройке на базе передовых технологий. С другой стороны, наблюдается низкий платежеспособный спрос на научно-техническую продукцию как со стороны государства, так и не государственного сектора экономики, с одновременным сокращением объемов производства наукоемкой продукции, определяющих технический и технологический уровень, замена ее технически более простой и дешевой. Инновационное пространство остается малопривлекательным для отечественного банковского капитала, иностранных инвесторов и частного капитала.

Особое внимание с точки зрения активизации инновационных процессов необходимо уделить развитию инновационной инфраструктуры, обеспечивающей открытые динамичные связи научного сообщества, промышленности и социальной сферы. Во-первых, она помогает сформировать локальные сети исследователей, предпринимателей, инвесторов, способствует обмену технологиями, установлению взаимоотношений с поставщиками, партнерами в рамках исследований. С другой стороны, инновационная инфраструктура действует как канал получения необходимых услуг (технологические, патентирование, лицензирование, сертификация, подготовка бизнес-планов и др.).

Инновационная инфраструктура, как совокупность взаимодействующих организаций, в рамках национальной инновационной системы, представляет субъектам инновационной деятельности ряд услуг, к основным из которых можно отнести: производственно-технологические, в том числе испытания, сертификация и стандартизация продуктов инновационной деятельности; финансовые, в том числе предос-

тавление услуг инвестиционных, венчурных фондов, инновационных банков, страховых компаний; правовые, в том числе охрана интеллектуальной собственности; организационно-управленческие, в том числе подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров для инновационной деятельности; консультационные (аудит, инжиниринг, контроллинг); информационные, в том числе подключение к международным сетям, помощь в поиске партнеров для сотрудничества в международных проектах.

Основные элементы инфраструктуры, способные оказать эти услуги: научно-технологические парки, инновационные центры, центры трансфера технологий, зоны новых и высоких технологий (технополисы) с особыми условиями для развития наукоемких отраслей, информационные центры и сети и др.

Основная роль инновационной инфраструктуры – это создание коммуникационных каналов, по которым происходит распространение инноваций и других импульсов развития. Кроме непосредственной информации об инновациях, инфраструктура способствует движению товаров и услуг (которые также являются носителями инноваций) и инвестиций.

В настоящее время в Республике Беларусь имеются только отдельные элементы инновационной инфраструктуры, плотность их распределения на территории республики на порядок ниже, чем в развитых странах. В целях развития инновационной деятельности целесообразна целевая государственная поддержка создания и функционирования инновационной инфраструктуры, которая позволит, с одной стороны, осуществлять контроль за коммерциализацией и распространением технологических инноваций, с другой, – обеспечит выпуск высокотехнологичной продукции, повысит конкурентоспособность регионов, отраслей и национальной экономики в целом.

Таким образом, правильный выбор приоритетов, концентрация средств на выбранных направлениях, создание условий для заинтересованности научных работников и производителей в повышении технического уровня, качества продукции могут помочь области достичь существенных социально-экономических результатов и, в конечном итоге, высоких темпов экономического развития.

Л и т е р а т у р а

1. Белорусский экономический журнал. – 2006. – № 2. – С. 155–159.
2. Нехорошева, Л. Н. Инновационные системы современной экономики / Л. Н. Нехорошева, Н. И. Богдан. – Минск : БГЭУ, 2003.
3. Давыденко, Л. Н. Знание как стратегический ресурс в развитии фирм / Л. Н. Давыденко, П. А. Максимчук // Беларусь на пути к рынку: экономико-правовые проблемы : сб. науч. трудов. – Гомель, 2003.

ИННОВАТИЗАЦИЯ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ КАК КООРДИНАТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭВОЛЮЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ УКРАИНЫ

С. А. Юшин

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»
Украинской академии аграрных наук, г. Киев*

Социально-экономический вектор признан основой цивилизационного развития. Это отражено в Общей декларации прав человека и Декларации социального прогресса и развития (ООН, 1948 и 1969 гг.). Украина заложила данные принципы в Конституции (1996 г.). В 2004 г. Указом Президента Украины утверждена Стратегия социально-экономического развития Украины на период до 2015 г. В 2006 г. Вер-

ховный Совет принял и Европейскую социальную хартию. Однако в Концепции совершенствования государственного регулирования хозяйственной деятельности, утвержденной в 2007 г. Президентом Украины (Указ № 816), говорится о системности в характере накопления проблем в сфере формирования и реализации регуляторной политики, вследствие чего основные средства государственного регулирования хозяйственной деятельности стали неэффективными, что предопределяет необходимость их пересмотра. Там упоминается и излишняя усложненность и неэффективность системы технического регулирования, и то, что государственная политика в данной сфере не учитывает стремлений Украины к членству в ЕС, если исходить из той реальности, что уровень гармонизации ее стандартов с международными и европейскими достигает лишь 25 %.

Стандартизационная неразвитость тормозит также инноватизацию национальной экономики. Сегодня страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), формируют унифицированные по единому стандарту, принятому ОЭСР в 1997 г., Национальные инновационные системы (НИС). В 2007 г. вопрос об институциональной неполноте инновационной деятельности в Украине и актуальности формирования национальной НИС был поставлен в постановлении Верховного Совета Украины № 1244, где говорится, что провозглашенный переход украинской экономики к инновационной модели развития не обеспечивается созданием единой системы при наличии всех ее институциональных, организационных и нормативно-правовых блоков; слабым является и использование методов научного планирования на всех уровнях управления (системного анализа, прогнозирования, оптимизации, программно целевых методов управления и т. п.) в силу деградации институтов перспективного и текущего планирования, системы общей обязательной стандартизации продукции и технологии. Обсуждаемый сегодня проект «Стратегии инновационного развития Украины на 2010–2020 гг. в условиях глобализационных вызовов» акцентирует внимание на том, что отсутствие системной полноты в инновационном развитии экономики и общества в целом нивелирует усилия, прикладываемые для этого в отдельных инновационно более активных отраслях и регионах, оставляет неиспользованным потенциал всех субъектов хозяйственной деятельности. Именно потому в Украине усиливается необходимость в инициировании процесса широкого внедрения инновационных программ развития во всех отраслях и регионах, на предприятиях и учреждениях наряду с программами опережающего инновационного развития в приоритетных направлениях экономики.

Следовательно, перспективы социально-экономического развития Украины лежат в плоскости такой эволюции ее государственной системы управления, которая будет обеспечивать эффективность указанной системы при ее одновременном соответствии требованиям инноватизации и стандартизации всех уровней управленческой иерархии, синхронизированным с развитием ключевых институтов управления, и в том числе плановых, без которых сводится на нет и дееспособность функции государственного контроля.

Эволюция государственной системы управления в Украине разворачивается от принятия в 1990 г. ее Верховным Советом «Концепции перехода УССР к рыночной экономике» и Закона «Об экономической самостоятельности УССР», где говорится, что цель государственного регулирования экономики – это достижение эффективного, поступательного и стабильного экономического, социального, научного и культурного развития страны, что обеспечивается управленческой, планирующей и контрольной деятельностью министерств, государственных комитетов и инспекций, и исключает вмешательство в деятельность субъектов хозяйствования, не преду-

смотренное законом. Там предложены принципы: минимального вмешательства государственных органов в экономические процессы; системного влияния на развитие социально-экономических процессов с учетом тесных взаимосвязей рынка капиталов, финансов, товаров, труда на базе экономических регуляторов и нормативов, методической базы и соответствующих государственных органов. Функции государственного регулирования экономики были при этом переориентированы на: формирование системы экономических институтов государственного управления; разработку и согласование стратегии экономической, социальной и научно-технической политики; активизацию рыночных отношений, стимулирование производств, которые создаются на базе новых технологий, развитие экспортного производства, экономическая защита стратегически важных производств; разработку и реализацию путем бюджетного финансирования региональной политики; разработку и реализацию системы социальной защиты всего населения; выработку и обеспечение соблюдения требований по охране окружающей среды и ее воссоздания.

В 1991 г. были приняты важные Законы «Об инвестиционной деятельности», «О предприятиях в Украине» и «О предпринимательстве». Отличительной особенностью Закона «Об инвестиционной деятельности» было определение категории «инвестиции» как совокупности всех видов имущественных и интеллектуальных ценностей. Но при этом инновационная деятельность рассматривалась как одна из форм деятельности инвестиционной, что далее свело роль интеллектуальных ценностей инвестиций к нулю и превратило поиск форм чисто инвестиционной привлекательности Украины в «игру» финансового порядка. Законы «О предприятиях» и «О предпринимательстве» также сориентировали субъектов хозяйствования в сторону прибыли, что не способствовало их интересу в инновационном обновлении. Соответственно сворачивалось и влияние государственного управления на всю практику социально-экономических процессов.

В 1993 г. был принят Закон «Украины «О государственной службе» а в 1995 г. – Общее положение об отраслевом министерстве и других органах государственной исполнительной власти Украины, утвержденное Указом Президента Украины № 241. В 1997 г. был принят Закон «О местном самоуправлении», а в 1999 г. – Закон «О местных государственных администрациях». Но уже в Концепции административной реформы, утвержденной в 1998 г. Указом Президента Украины № 810, говорится о том, что существующая в Украине система государственного управления неэффективна, что она эклектически совмещает институты, унаследованные ею от советских времен, и новые институты: эта система внутренне противоречива, незавершена, громоздка и оторвана от людей, вследствие чего существующее государственное управление стало тормозом в проведении социально-экономических реформ. Для ликвидации такого положения вещей в 2000 г. Президент Указом № 599 утвердил Стратегию реформирования системы государственной службы в Украине, приведения ее к состоянию эффективной системы государственного управления, в рамках которой она будет обеспечивать продвижение к европейской интеграции. В 2004 г. Президент Указом № 278 утвердил Концепцию адаптации государственной службы в Украине к стандартам ЕС. Но на том этапе институциональные преобразования государственного управления все же были слабо согласованы с инноватизацией и стандартизацией развития Украины (рис. 1).



Рис. 1. Схема институциональной эволюции системы управления устойчивым развитием Украины в инноватизационно-стандартизационных координатах

В 2000–2004 гг. в Украине приняты ключевые Законы планового правового блока – «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины», «О планировании и застройке территорий», «О Генеральной схеме планирования территории Украины», «О государственных

целевых программах», установившие, во-первых, принципы планового управления социально-экономическими процессами, во-вторых, общую систему национальных прогнозных и программных документов, в-третьих, обязательность использования показателей из прогнозных и программных документов экономического и социального развития как ориентиров в прогнозах, планах, бизнес-планах, других документах предпринимателей. Все это легло в основу системы государственного контроля и принятия в 2007 г. Закона Украины «Об основных принципах государственного надзора в сфере хозяйственной деятельности», где первым принципом установлена приоритетность безопасности в вопросах жизни и здоровья человека, функционирования и развития общества перед любыми другими интересами и целями в хозяйственной деятельности.

В период 2001–2004 гг. в Украине были также приняты и основные кодексы хозяйственного блока – Земельный (2001 г.), Хозяйственный и Гражданский (2004 г.). Хозяйственный кодекс установил принципы государственной политики: 1) структурно-отраслевой (направленной прогрессивные изменения в структуре народного хозяйства, которые определяют научно-технический прогресс, проч.); 2) инвестиционной (создание условий для привлечения и концентрации средств на расширенное воспроизводство основных средств производства преимущественно в приоритетных отраслях, а также обеспечение эффективного и ответственного использования этих средств и контроля за ним); 3) институциональных изменений, направленных на формирование рациональной многоукладной экономической системы путем изменения отношений собственности, разгосударствление экономики, приватизацию и национализацию производственных фондов, обеспечение на собственной основе развития разных форм собственности и ведение хозяйства, эквивалентность отношений обмена между субъектами хозяйства, поддержку и защиту всех форм эффективного ведения хозяйства, ликвидацию любых противозаконных экономических структур. Хозяйственный кодекс установил и то, что субъектам хозяйствования, не учитывающим общественные интересы, отображенные в программных документах экономического и социального развития, не могут быть предоставлены предусмотренные законом льготы и преимущества в осуществлении их хозяйственной деятельности. В перечень основных средств регулирующего влияния государства на деятельность субъектов хозяйствования в Хозяйственном кодексе были включены стандартизация и предоставление инвестиционных льгот. Важно и то, что в этом кодексе цель предпринимательства – достижение экономических и социальных результатов, а уж после этого получение прибыли, а предприятие рассматривается как субъект, созданный для удовлетворения общественных, а затем уже и своих потребностей.

В 1999–2003 гг. в Украине осуществлены шаги в направлении инновационной модели развития – Законы «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков», «Об инновационной деятельности» и «О приоритетных направлениях инновационной деятельности». Этим формально задавался специфический инновационный вектор социально-экономического развития Украины. Но он оказался оторванным от других составляющих научно-технического прогресса, в том числе от научной и научно-технической деятельности, а также и от информатизации, которая с 1998 г. осуществлялась на основе двух Законов: «О Национальной программе информатизации» и «О Концепции Национальной программы информатизации». А в 2007 г., в соответствии с идеями Окинавской хартии Глобального информационного общества (2000 г.), принят и За-

кон Украины «Об Основах развития информационного общества в Украине на 2007–2015 гг.», ориентированный на инновационную модель.

В период 1998–2005 гг. в Украине активизировалась стандартизация – приняты Законы «О метрологии и метрологической деятельности», «О стандартизации», «О подтверждении соответствия» и «О стандартах, технических регламентах и процедурах подтверждения соответствия». В это же время осуществляется постепенный переход к принятию международных стандартов (ISO, EN и т. п.). Введены также и ключевые классификаторы Украины: форм собственности (001), организационно-правовых форм хозяйствования (002), профессий (003), видов экономической деятельности (009), а в 2005 г. – институциональных секторов экономики (КИСЕ). Это свидетельствует о том, что процессы стандартизации и институционализации в Украине начинают сближаться.

В вышеупомянутом проекте «Стратегии инновационного развития Украины на 2010–2020 гг.» в условиях глобализационных вызовов утверждается, что исходя из системного статуса инновационно-инвестиционной модели экономического развития, необходимости согласованного реагирования на внешние и внутренние вызовы, его целеустремленной ориентации на решение широкого круга системных проблем, нужно иметь эффективную масштабную инновационную политику, которая предусматривает: 1) создание Министерства по вопросам науки и инноваций (координация усилий всех органов власти в сфере научной и инновационной деятельности); 2) установление более тесных и ответственных партнерских отношений между властью, всеми участниками национальной инновационной системы и обществом. Здесь следует упомянуть и акты СНГ, такие как Модельный закон об инновационной деятельности (Постановление Межпарламентской Ассамблеи СНГ № 27–16 от 16.11.2006 г.), где говорится о том, что инновационная деятельность может осуществляться в любых институциональных и организационно-правовых формах, установленных на основе норм права государств-участников СНГ, а также Модельный закон о социальном партнерстве (Постановление Межпарламентской Ассамблеи СНГ № 14 от 16.11.2006 г.), где взаимодействие сторон социального партнерства включает уровни: государственный (национальный) уровень; отраслевой (межотраслевой) и административно-территориальный уровень; уровень финансово-промышленной группы (ФПГ) и транснациональной корпорации (ТНК) и организации. При этом организация социального партнерства на государственном (национальном), отраслевом (межотраслевом) или административно-территориальном уровнях, как и на уровне организации осуществляется в соответствии с действующим законодательством. А социальное партнерство в ФПГ и ТНК обеспечивается на основе как международных договоров (соглашений), так и национального законодательства. В Украине в настоящее время активизировались действия государства в направлении создания правовых предпосылок усиления социального партнерства. В 2009 г. принят Закон «Об ассоциациях органов местного самоуправления», а также принят Верховным Советом за основу проект Закона «Об основах государственно-частного партнерства». Все это создает действенные предпосылки для последовательного совершенствования государственной системы управления в направлении обеспечения развития Украины на основе инновационно-инвестиционной модели при более высокой его стандартизации.

Проведенный выше анализ позволяет сделать следующие выводы: 1) дальнейшее социально-экономическое развитие Украины предполагает переход на инновационно-инвестиционную модель, которая, кроме того, требует опережающего совершенствования государственной системы управления указанными процессами;

2) совершенствование государственной системы управления должно проводиться в рамках институционального согласования инноватизационных и стандартизационных механизмов, обеспечивающих общее содействие социально-экономическому развитию; 3) институциональное согласование инноватизационных и стандартизационных механизмов (как координат эволюции государственной системы управления) должно осуществляться при усилении партнерских отношений участников процесса развития.

СЕКЦИЯ VIII. СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОГО ОБЩЕСТВА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

ЛИТЕРАТУРА, ДУХОВНЫЙ МИР СОВРЕМЕННОГО И СПЕЦИФИКА ХРОНОТОПА

Т. И. Биленко

*Дрогобычский государственный педагогический университет
имени Ивана Франко, Украина*

В процессе формирования новых поколений исключительно важная роль принадлежит слову – произнесенному или написанному. Эта истина не нуждается в доказательствах ввиду ее очевидности. Но есть потребность внимательнее взглянуть на общение человека с текстом – научным, публицистическим, художественным, потому что встреча с текстом не всегда бывает успешной. Не изменяя своей графической явленности, текст в неизменной своей форме предстает перед последующими поколениями, но воспринимается по-разному (неодинаково), ибо это восприятие зависит от читателя, а последний имеет возможность обогащаться теми достижениями, которые вырабатывает общество из года в год.

Важно учитывать, что наличное цивилизационное достояние не всем доступно. В обществе есть силы, заинтересованные в дозировании информации и культурных благ некоторым слоям или группам населения. Да и объективные обстоятельства часто складываются так, что многие обделены тем, чем владеют иные. Но исключительно важная роль принадлежит субъективному фактору. Жан Поль Сартр справедливо убеждал, что человек создает себя сам, он не сотворен испокон веков, а возникает как результат внутренней креативности, которая под давлением обстоятельств воплощается в избранную моральную модель. Человека замечают только в связи с его решением определить позицию. Это «творение человеком самого себя» в значительной мере происходит под влиянием текстов, которые он читает или слушает, т. е. *выбирает*.

Мировая сокровищница художественной литературы практически неисчерпаема, но ее нельзя представлять в виде объемного хранилища, кудаходишь и *ищешь* какое-то произведение либо внезапно наталкиваешься на совершенно неизвестное, вызвавшее интерес. Вне внимания общественности остается неисчислимое количество произведений, неведомых по различным причинам: то ли эти произведения были репрессированы вместе с авторами, то ли преданы забвению по соображениям политической конъюнктуры, то ли по злему умыслу бездарных, но властных завистников, то ли по недосмотру либо небрежности современников и потомков, что привело к невозможной утрате или умышленному забвению теперь недоступных творений. Когда-то они влияли на современников, о чем потомкам неизвестно. Но в памяти сохранились имена авторов – не важно, истинных или мнимых, их авторитет бережно охраняется. Поэтому не приемлется попытка очистить произведение от авторской личности. Х. Ортега-и-Гассет категоричен: художественная деятельность

изолирована от духовно-биографического опыта создателя произведения. В «Дегуманизации искусства» он настаивает: «Поэт начинается там, где кончается человек. Судьба одного – идти своим «человеческим» путем; миссия другого – создавать несуществующее». Идея дегуманизации искусства воплотилась в концепцию смерти автора. Ролан Барт утверждает, что «миф о писателе как носителе ценностей» исчез безвозвратно. Автор как отец текста – начало деспотичное и самодержавное. Поддерживая Малларме, Барт утверждает, что в произведении «говорит не автор, а язык как таковой; письмо есть изначально обезличенная деятельность» [1, с. 384]. Личность писателя лишена власти над произведением, волю автора следует забыть. Барт резко противопоставляет автору *живой текст*. Ныне, считает он, на смену Автору пришел Скриптор (т. е. пишущий), который «несет в себе не страсти, настроения, чувства или впечатления, а только такой необъятный словарь, из которого он черпает свое письмо, не знающее остановки; жизнь лишь подражает книге, а книга сама соткана из знаков, сама подражает чему-то уже забытому, и так до бесконечности» [1, с. 389]. Барт полагает, что автор – это некая полумнимость: его нет ни до написания текста, ни после того, как текст завершен; полноту власти над написанным имеет лишь читатель. «Читатель – это то пространство, где запечатлеваются все до единой цитаты, из которых слагается письмо; текст обретает единство не в происхождении своем, а в предназначении, только предназначение это не личный адрес; читатель – это человек без истории, без биографии, без психологии, он всего лишь *некто*, сводящий воедино все те штрихи, что образуют письменный текст... Теперь мы знаем: чтобы обеспечить письму будущее, нужно опрокинуть миф о нем – рождение читателя приходится оплачивать смертью Автора» [1, с. 390–391].

Но ведь именно автор своей субъективностью организует произведение, создает его художественную целостность, без которой немислимо искусство вообще, литература в частности. Задаваясь вопросом «Чем же является литература?», профессор Белорусского университета Анатолий Андреев констатирует, что о ней существует множество мифологических вариантов и комбинаций. Поэтому прежде всего необходимо разоблачить некоторые мифы о литературе, чтобы рассматривать вопрос по существу. А. Андреев утверждает, что любой миф имеет непосредственное отношение к истине, он не может быть полностью изолирован от нее, а предстает либо ее аспектом, либо граничной ценностью истины [2, с. 201]. Истина касается действительности, именно действительность дает возможность мифам прикрывать истину и даже претендовать на роль «объективного» ее представления.

Автор последовательно рассматривает три мифа. Первый: *литература – это способ и средство познания человека*. Литературу как форму общественного сознания можно, вслед за Марксом, назвать способом духовного производства, что является основанием для вывода: *литература учит, ее надо читать*. Так следует ли считать мифом утверждение, что литература – это способ познания человека? Да, приходит к выводу автор, поскольку литературу нельзя ограничить познанием человека, тем более, что она весьма несовершенна как средство этого познания.

Второй: *литература – это чистое искусство, искусство для искусства*; главная цель общения с прекрасным – эстетическое наслаждение. Чистое духовное удовлетворение «не содержит утилитарно-прагматических примесей и не может быть ни средством познания, ни способом преобразования личности» [2, с. 202]. И вывод: абсолютизация элемента наслаждения не превращает теорию чистого искусства в миф.

Третий – это гибрид первых двух: *соединение приятного с полезным*.

Названные мифы справедливы лишь частично, они не помогают увидеть литературу в ее кардинальных свойствах – литература утвердилась как способ экспрессии человека, приятный, полезный, но в то же время весьма односторонний.

Важно подчеркнуть, что духовные сокровища мировой литературы, содержащие неповторимый и неоценимый опыт многих тысяч поколений всего человечества, могут открыться потомкам лишь при условии бережного отношения к ним: приниматься за их чтение следует при наличии определенной подготовки, ибо обстоятельства нынешнего цивилизационного уровня способны вселить высокомерие в недобросовестных и неучтивых «исследователей», которые неспособны соотнести специфику их хронотопа с хронотопом авторов древних текстов. Корректность и бережное отношение должны быть непременным условием в этой деятельности.

Л и т е р а т у р а

1. Барт Ролан Избранные работы. Семиотика. Поэтика / пер. с фр. – Москва : Прогресс, 1989.
2. Andrejew A. Czymże jest literatura? / A. Andrejew // Dialog Komparatystyka Literatura Profesorowi Eugeniuszowi Czaplejewiczowi w czterdziestolecie pracy naukowej i dydaktycznej – Warszawa, 2002. – S. 201–211.

ЭССЕ И ПОРТФОЛИО – ЭФФЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ОБУЧЕНИЯ

А. М. Бондарева

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

Один из аспектов социокультурной динамики развития белорусского общества – инновационная модель образования – предусматривает перенос акцента в обучении на организацию самостоятельной работы студентов. Эта форма учебной деятельности более сложна и ответственна в организационном плане, чем традиционные лекции и семинарские занятия. Самостоятельной работой студентов могут руководить лишь опытные, знающие все тонкости и проблемы программного курса преподаватели, способные квалифицированно консультировать студентов.

Глубинная сущность самостоятельной работы в том, что она есть самонаправляемая и независимая деятельность, поскольку образовательный процесс индивидуален, личностен. Студентам можно предлагать знание на лекциях и семинарах, но овладеть им возможно лишь персонально. Самостоятельная работа студентов это не просто один из видов учебной деятельности, но это и та общая черта, которая должна быть присуща всем остальным видам. Через нее проявляются индивидуальные качества обучающихся. В ходе организации самостоятельной работы успешно решается проблема выявления личных талантов и способностей, прививаются навыки творческой деятельности. Данная форма существенно отличается от форм школьной педагогики, она есть обучение взрослых людей и направлена, прежде всего, на выработку умения и привычки обучаться самостоятельно в течение всей последующей жизни. Это исследовательская деятельность. В перспективе это будет основная форма обучения, высший способ учебной деятельности.

Особое внимание хотелось бы обратить на роль письменных работ, выполняемых студентами в гуманитарных курсах самостоятельно. Владение языком, навыками письма и умение представить текст – зачастую ключевые достоинства таких работ. Возможно применение распространенной и весьма продуктивной формы – эссе. В обучении данная форма сохраняет признаки жанра критики, прозаического этюда, написанного по какому-либо поводу или о каком-либо предмете. Безусловно, имеются и особенности. Тема эссе предлагается преподавателем по проблеме, характерной для практической профессиональной деятельности. Такого рода проблемы отлича-

ются от стандартных, анализируемых в учебных курсах. Отсутствуют прототипы их решения, возможны альтернативные подходы, имеется неопределенность в использовании концептов, невозможно принятие коллективного единодушного решения. Задача студента – так излагать аргументы «за» и «против» альтернативных решений проблемы, чтобы показать знания практически всего курса или раздела. Обычно испытываемые трудности – неумение четко сформулировать проблему и придерживаться в изложении заранее продуманной схемы аргументирования, неумения формулировать выводы, писать резюме. Последнее связано с неточностью обозначения проблемы и с отсутствием опыта исследования. Применение эссе в процессе обучения делает необходимым акцентирование внимания студентов на простоту, емкость изложения, отсутствие «реверансов» в сторону преподавателя или традиционного понимания данной проблемы. Четкая логическая структура, использование только ясных автору понятий, следование нормам лексики и грамматики, правилам академического письма, могут быть рекомендациями по написанию эссе.

Одна из наиболее эффективных форм исследовательского обучения – портфолио, рассматриваемое достаточно часто как альтернатива традиционному эссе, хотя безусловно, структура данного документа более сложная. Обычно портфолио включает небольшое эссе, обобщение дискуссий на семинарских занятиях, критические заметки о курсе, порядке и процессе изучения материала, размышления студента над проблемами темы, а также о характере и качестве собственной работы, краткий анализ нескольких литературных источников, библиографическую информацию, теоретические и практические предложения и т. п. Портфолио могут создаваться в электронном варианте. Возможно создание и междисциплинарных портфолио, что представляется не только новомодным и продуктивным.

По набору информации, содержащейся в портфолио, можно судить о том, что данная форма далека от элементарного конспектирования, когда работает скорее рука, чем голова. Портфолио оставляет ощущение законченности, целостности исследования, а не просто выполнения множества незначительных заданий. Данная форма как разновидность самостоятельной работы акцентирует личностную сторону деятельности, позволяет студенту двигаться собственным путем.

Немаловажно, что ознакомление преподавателя с портфолио уменьшает экзаменационную нагрузку и оказывается весьма значимым для оценки результатов работы студента по конкретному курсу. Портфолио выступает как инструмент оценки полученных знаний, причем и со стороны преподавателя, и со стороны студента. Этот способ документирования информации имеет признаки самоконтроля и самооценки, особенно значимые для активизации пассивных студентов. Для преподавателя же возникает возможность оценивания реальных знаний, глубины понимания, прохождения курса студентами, и тем самым выявления степени достижения целей преподавания.

Составление портфолио стимулирует студента концентрировать внимание, развивать навыки самопознания, определять области (части знания), требующие повышенного внимания в процессе обучения, устанавливать связи между изучаемым курсом и применением его к профессиональной практике. При организации работы над портфолио первоначально предлагается набор тем и проблем, формируется список материалов для реферирования, список книг и статей, других носителей учебной информации, включая сетевую. Поскольку отсутствует единый способ построения портфолио, постольку студенты ориентируются на обязательное присутствие в процессе создания трех составляющих: сбора информации, отбора и обработки ее, рассуждений по поводу узнанного. Возможна и четкая формулировка задач и правил портфолио с учетом целей программы курса и критериев оценки работы студентов. Портфолио может включать до

десяти фрагментов. С целью контроля работы студентов по формированию портфолио обычно устанавливаются промежуточный и конечный сроки его предоставления.

В современном гуманитарном университетском образовании портфолио должно приобретать все большее значение в качестве альтернативы традиционным способам обучения и традиционным формам оценки знаний студента. Это форма развития мыслительных навыков, позволяющая проследить прогресс студента, реальное его движение в процессе углубления в изучаемый материал.

Самостоятельная работа студентов во всех ее формах ориентирована на исследовательские начала, на проблемное обучение. Сложность данного вида учебной деятельности требует тщательной ее организации и четкого управления ею. Учитывая возрастающую роль информационных и коммуникативных технологий в обучении, преподавание в университетах должно быть ориентировано на возрастание роли самостоятельной учебной и исследовательской деятельности студентов.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЦЕРКВИ В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

В. К. Борецкая

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

В условиях трансформации современного общества Беларусь предстает как поликонфессиональная страна, особая роль в становлении и развитии которой принадлежит как восточной, православной, так и западной, католической цивилизации. Многообразная деятельность Русской православной и Римско-католической церковью направленная на гармонизацию взаимодействия личности и общества, возрождение духовно-нравственных начал получила признание и одобрение у широкого круга общественности. На этом фоне естественными выглядят контакты представителей традиционных для Беларуси конфессий с государством с целью разрешения злободневных проблем в социальной сфере. В документах социальных учений православия и католичества не дается четкого определения способов и форм сотрудничества, но перечисляются области социального обустройства, где помощь церкви может быть полезна для решения конкретных злободневных проблем современного общества.

Сегодня обе церкви призывают христиан к активному участию в общественной жизни, изменению социального порядка в соответствии с нормами справедливости, опираясь на личностные духовные и моральные способности при неустанном внутреннем духовном росте. Решение социального вопроса на фоне экономического и финансового кризиса, когда для межличностных и социальных отношений все более характерным становится прагматизм, по мнению папы Бенедикта XVI, невозможно без евангельской миссии церкви [1, с. 9]. В обращении к делегатам XII епископального синода «Слово Божье в жизни и миссии Церкви», папа акцентирует внимание на понимание и реализацию самого процесса евангелизации, который не должен походить на «церковную колонизацию», с целью привлечения в лоно церкви других [1, с. 13]. Это должно быть служение этому миру, которое будет способствовать преодолению преград и барьеров между людьми, народами, политическими общностями. Следует подчеркнуть, что, выражая заботу о духовном и об экономическом развитии современного общества, Русская Православная и Римско-католическая церкви признают значимую роль государства в определении пути общественного развития [2, т. 1, с. 402], [3, с. 49–50]. В Пастырской Конституции II Ватиканского собора отмечается, что госу-

дарство должно направлять усилия «всех граждан для достижения общего блага, но не механически или с помощью тирании, а, прежде всего, как моральная сила, опирающаяся на свободу, осознавая тяжесть принятого на себя обязательства» [4, с. 602]. Индивидуальные инициативы или конкуренция в решении социальных проблем не будут содействовать в полной мере прогрессивному формированию общества. Именно государство должно устанавливать цели общественного развития, определять модели социально-экономического развития и пути их реализации, а также координировать участие и взаимодействие всех, кто заинтересован в полноценном как духовном, так и экономическом развитии общества. Церковь, исходя из реализации принципов христианского персонализма и гуманизма, должна проявлять инициативу при решении определенных социальных задач через привлечение волонтерского потенциала верующих-мирян, развитие и укрепление культуры меценатства в обществе. С одной стороны, это будет способствовать возрастанию ответственности как отдельного гражданина, так и общества в целом, за социальные процессы, происходящие в государстве. С другой – содействовать реализации программ, обозначенных в социально-экономической модели развития государственного обустройства.

Признание согласовывающей роли государства в определении конкретных форм церковно-государственного взаимодействия не должно обозначать принуждения церкви или использование ее потенциала недобросовестными чиновниками, с целью снятия с себя ответственности за выполнение социальных программ. Равно как использование финансового потенциала государства или государственных учреждений для реализации амбициозных планов отдельных священнослужителей или приходских общин. Помощь государства церкви должна проявляться не в предоставлении субсидий в денежном эквиваленте, а в льготном налогообложении или освобождении от налогов религиозных организаций, занимающихся реализацией конкретных социальных программ, предоставлении юридической консультации, в помощи со стороны административных структур и должностных лиц в оформлении соответствующей документации для благотворительных проектов и т. д. Церковно-государственное взаимодействие не должно переродиться в орудие манипуляции как со стороны церковных иерархов, так и со стороны представителей административных органов власти, поэтому и сегодня как никогда востребовано осознание принципа религиозно-политического дуализма, т. е. размежевания религиозной и политической сферы.

Имея богатый опыт социального служения, РПЦ и РКЦ активно включаются в решение злободневных проблем общества, оказывая, таким образом, государству помощь в формировании духовно-нравственной культуры. Основными направлениями их служения обществу являются участие в процессе воспитания детей и молодежи, помощь в организации ухода за тяжелобольными, «духовное окормление» и помощь в нравственном исправлении осужденных, оказание материальной и духовной помощи незащищенным слоям населения, укрепление института семьи, помощь многодетным семьям, детским домам и детям-инвалидам и т. д.

Подытоживая, следует отметить, что целью церковно-государственного взаимодействия при соблюдении принципа религиозно-политического дуализма, является помощь церкви государству в решении социальных проблем. Русская православная и Римско-католическая церкви в современном белорусском обществе не являются чужеродными или периферийными социальными институтами, а представляют собой мощный имманентный фактор стабильного социального развития, исходя из присущих им духовно-нравственных приоритетов. Использование социально-практического и морально-нравственного потенциала церковью в социальной политике государства будет способствовать улучшению нравственного состояния общества, укреплению ин-

ститута семьи, развитию позиции гражданского самосознания у населения и ответственности за будущее страны.

Литература

1. Benedykt XVI Słowo Boże jest trwalsze niż ludzka rzeczywistość / Benedykt XVI // L'Osservatore Romano. – 2008. – № 12. – S. 11–13.
2. Dokumenty nauki społecznej kościoła: w 2 t. / Pod. red. Ks. M. Radwan. – Rzym-Lublin, 1987.
3. Основы социальной концепции Русской Православной Церкви: принята на Юбилейном Архиерейском соборе РПЦ 13–16 авг. 2000 г. – Москва : Изд. Москов. патриархии, 2000. – 160 с.
4. Sobór Watykański II. Konstytucje. Dekrety. Deklaracje / Pod. red. Bp. J. Groblicki – Poznań : Pallottinum, 1992. – 426 s.

СОЗНАНИЕ НОВОГО ВРЕМЕНИ

Л. С. Воробьева

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

«Мы живем на рубеже двух миров: оттого особая тяжесть, затруднительность жизни мыслящих людей. Старые убеждения, все прошедшее мирозерцание потрясены – но они дороги сердцу. Новые убеждения, многообъемлющие и великие, не успели еще принести плода; первые листья, почки пророчат могучие цветы, но этих цветов нет, и они чужды сердцу. Множество людей осталось без прошедших убеждений и без настоящих. Другие механически спутали долю того и другого и погрузились в печальные сумерки. Люди внешние предаются в таком случае ежедневной суете; люди созерцательные – страдают: во что бы то ни стало ищут примирения, потому что с внутренним раздором, без краеугольного камня нравственному бытию человек не может жить».

Автор этих строк А. И. Герцен, и с момента их появления прошло больше ста лет, между тем звучат они и сегодня более чем современно. В разные времена разные человеческие сообщества, целые народы неоднократно оказывались в противоречивых положениях, требующих избирательного предпочтения одних ценностей и отказа от других.

Изменения, происходящие в наше время, лишь кажутся изолированными одно от другого. Понять, что с нами происходит сегодня можно лишь в том случае, когда понятна суть того, что с нами уже произошло.

Сегодняшние изменения в нашей общественной и производственной жизни протекают с огромной скоростью, а значит, меняется и наша личная жизнь.

Промышленная революция не только перераспределила людей, усилив приток рабочей силы в города – на фабрики, заводы и учреждения, изменились семейные отношения. Семьи стали меньше. Вместо многочисленных семейств, появились лишь семейные ячейки. Семья потеряла свой вес, и многие ее функции взяло на себя государство. Однообразная модель ушла в прошлое. Сейчас два и даже три брака становятся правилом. Многие представители молодежи предпочитают не оформлять свой брак, но жить вместе. Очень многие считают предпочтительным вовсе не жениться и не выходить замуж. Люди в большинстве своем находятся вне дома. Происходит некая реконструкция общества и радикальные изменения человеческой природы. Конечно, необремененный семейными узами индивид может больше посвятить себя работе, но не обернется ли это в будущем демографической бедой.

Необходимы новые принципы во всем: в развитии техники, производства, человеческих отношений. Массовая форма производства уже является отсталой формой. Самые передовые предприятия уже не производят большого количества однородной

продукции. Новая технология дает возможным быстро вводить изменения и делать продукцию дешевле. Это указывает на необходимость производства индивидуализированных заказов. Но это же предъявляет более жесткие, более высокие требования к специалистам данного производства. Гибкость мышления, скорость реакции на изменяемые требования и условия производства – далеко не полный перечень качеств специалиста нового типа. Один из важных факторов – стрессоустойчивость, т. к. не каждый выдержит подобный жизненный ритм. Но самое главное – это хорошее образование с тем набором знаний, который дает возможность грамотно реорганизовать любое производство в случае необходимости.

По мере того как производство становится все более сложным, более дифференцированным, усложняется вся экономическая система; центральной проблемой экономического развития становится информация. Обмен информацией – важный фактор движения экономики вперед, поэтому нет ничего более вредного, чем контроль, цензура и чрезмерная секретность.

Сегодня много говорят об экономическом кризисе; говорят разное. Но сегодняшней кризис не похож на все предыдущие. Отличительным в этом кризисе является то, что это радикальная реорганизация, а не крах. Это кризис переструктурирования. Этот кризис показал, что все мы в этом мире взаимосвязаны и путь конфронтации неверен. Пришло время объединения и взаимосвязи экономики разных стран. Необходимо новое мышление, новая философия мира. Надо отказаться от традиционной философии войны и мира. «Если хочешь мира – готовься к войне» – говорили древние римляне. К сожалению, эта концепция небеспочвенна и сейчас.

Мы находимся на этапе переструктурирования производства и всей социальной жизни. Необходимое условие нашего экономического и социального роста – это демократизация, ибо только в таких условиях формируется творческая личность, умеющая видеть перспективы развития страны. Самое главное сейчас – это предвидение. Перемены происходят так быстро, что без умного, реалистичного и далеко идущего прогноза невозможно подготовиться к существенным сдвигам в экономике. Научный прогноз является одной из наиболее назревших насущных задач.

Мы должны привыкнуть жить и работать в динамичном, подчас противоречивом обществе, где выигрывают активность, преданность делу, честная предприимчивость, новаторство и талант. Нам надо думать о будущем, и сфера наших интересов – технологический прогресс. Либо мы им овладеем, либо нас начнут теснить другие страны. Это как в спорте.

Первое, что необходимо каждому из нас – во многом перестроить свое сознание, т. к. произошло определенное отставание массовой психологии от тех технологических сдвигов, которые происходят в нашем обществе, да и во всем мире. Вероятно, высокий уровень образования еще не вполне нашел свое адекватное отражение в культуре труда и образе жизни, а ведь именно здесь скрывается источник прогресса, двигателем которого является сам человек с его профессиональной культурой, ответственностью и убежденностью. Внутренняя свобода духа, мышления, воображения – важнейшая ценность для творческой личности, обретаемая ею вместе с высокой и разносторонней культурой.

Фундамент существования общества и его развития – есть его культура. Без технического прогресса невозможно представить культуру общества, но непомерная власть техники влечет культуру к гибели, поскольку техника по природе своей является антигуманной и напоминает, как писал философ Н. Бердяев, «зверя, выходящего из бездны». Где найти ту золотую середину соответствия культуры и технического прогресса? Ответ: в нравственном развитии человечества, в его высокой духовности, в преодолении

отчужденности народов и континентов, в направленности человечества в едином порыве на преодоление несовершенств человеческого мира во всех проявлениях.

ОТРАЖЕНИЕ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СМИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЙ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

А. М. Гульник

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

За последний год среди населения страны вырос интерес к экономическим событиям и финансовым показателям. В СМИ эта тема потеснила политические вопросы и светскую хронику. Представляется интересным то, каким образом освещается финансово-экономический кризис и его последствия в отечественных масс-медиа. Содержательный (качественный) анализ документов как метод сбора социологической информации непосредственно способствует решению данной познавательной задачи.

С целью изучения особенностей описания финансово-экономического кризиса в белорусских СМИ в качестве источников информации были взяты номера «Экономической газеты» с первого по семидесятый, вышедшие в период с января по сентябрь 2009 г., а также все статьи из рубрики «Экономика/Кризис» интернет-версии газеты «Комсомольская правда в Беларуси», опубликованные в 2009 г.

Обзор статей «Экономической газеты» показал, что основной темой обсуждения в течение 2009 г. была проблема экономического кризиса, а также анализ с научной точки зрения экономистами принимаемых государством антикризисных мер. Статьи в «Экономической газете» отличаются стремлением к конкретным выводам, опирающимся на строгие факты. Статьи «Комсомольской правды» нередко эмоционально окрашены, а также сопровождаются субъективными оценками. Тем не менее, данный обзор позволил составить следующую картину протекания финансово-экономического кризиса в Республике Беларусь.

Начало мирового кризиса пришлось на август 2008 г. Граждане нашей страны смогли непосредственно ощутить его как реальное явление 2 января 2009 г. в связи с девальвацией национальной валюты, что должно было отвечать интересам экспорта. Следствием данного процесса явились разочарование у людей, утрата, хоть и частичная, доверия к национальной валюте, долларизация. На протяжении исследуемого периода регулярно обсуждался вопрос о необходимости либерализации экономики. Неоднократно повторялась идея о том, что нынешний кризис – уникальное время для проведения различного рода реформ. А развитие предпринимательства – это путь, который позволит повысить эффективность экономики, ее устойчивость к кризисным явлениям. Серьезное внимание уделялось проблеме разгосударствления предприятий как мере снижения и упреждения последствий мирового кризиса. Также в исследуемых СМИ обсуждались такие антикризисные меры, как отмена моратория на отчуждение акций ОАО, доля государства в уставных фондах, которая на 31 марта 2008 г. отсутствовала или составляла более 50 %; налоговый кредит; снижение налоговой нагрузки на предприятия посредством отмены ряда оборотных налогов (вступит в силу с 1 января 2010 г.); упрощение процедуры госрегистрации субъектов хозяйствования; приостановка проверок бизнеса.

Непосредственное проявление финансово-экономического кризиса в нашей стране связано с удорожанием продовольственных товаров, ростом цен на энергоносители, сокращением объемов производства в целом по промышленности республики в связи со снижением на внешних рынках платежеспособного спроса на белорусскую продукцию, ростом складских запасов. СМИ также описывали ситуацию на

конкретных производствах, рассказывая о сокращениях рабочих мест, о массовых отпусках, о переводе работников на трехдневный режим работы, о существенном урезании зарплаты и лишении работников премий, или о том, как иногда рабочим предлагали вместо зарплаты произведенную продукцию. Подчеркивается, что кризис оказал на нашу экономику особое влияние, порождая последствия, которые отличаются от тенденций в странах с развитой рыночной экономикой. В качестве причин этого назывались слабые рыночные механизмы, малое количество по-настоящему высокотехнологических предприятий, производящих товары с высокой долей добавленной стоимости. И все же, в отличие от других стран, в Беларуси в течение 2009 г. не замечено ни роста числа банкротств, ни массовой безработицы, ни обвала фондового рынка. Несмотря на существенный рост просроченной кредитной задолженности, банковский сектор продолжает наращивать активы и функционировать с прибылью. Беларуси удалось уберечь свои финансы от разрушения.

Не обошли авторы статей на тему кризиса и проблему прогнозов относительно длительности периода нынешних проблем в белорусской экономике. Несмотря на то, что экономисты, чьи мнения были отмечены в статьях, подчеркивали неправомочность прогнозов об окончании кризиса, тем не менее на страницах данных газет можно было найти следующие предположения, которые предлагались как экспертами, так и экстрасенсами. По одной версии сегодняшние затруднения в экономике страны могут продлиться порядка трех лет. Зарубежные аналитики предполагают, что кризис закончится к концу 2009 г., а для Беларуси «дно» активной фазы кризиса будет достигнуто в 2010 г. Некоторые белорусские эксперты ожидают второй волны финансового кризиса вследствие проблемы с возвратом выданных кредитов, и к концу текущего года – началу следующего в Беларуси могут начаться серьезные проблемы банковской сферы. А отдельные аналитики считают, что экономический кризис в нашей стране еще не начинался. Но важно не то, когда произойдет выход из кризиса, а с какой экономикой мы придем к 2011–2012 гг., когда начнется экономический подъем в мире.

Но какие же способы адаптации к новым условиям жизни были предложены гражданам нашей страны на страницах анализируемых газет? Было отмечено то, что повышается привлекательность инвестиций в получение новой специальности, а также то, что кризис – самое благоприятное время для покупки бизнеса, т. к. цены теперь ниже, чем 2–3 года назад. Экономисты советовали не брать банковских кредитов. Кроме того, эксперты рассуждали о том, что в период кризиса свои сбережения граждане могут сохранить, покупая дачные участки, квартиры, автомобили.

В статьях исследуемого периода приводились и данные социологических исследований. Как и прежде, люди не хотят признавать себя бедняками, несмотря на снижение доходов. Тех, кто считает себя бедняками, в этом году стало меньше. Число тех, кто доволен своей жизнью, стало больше. Такое явление было названо антикризисным оптимизмом. По данным НИСЭПИ население снижает уровень своих запросов [1]. Каждый третий стал выбирать продукты дешевле. Граждане стали экономить на развлечениях, покупке одежды, обуви, отпусках.

Именно так в анализируемых СМИ были описаны тенденции, связанные с финансово-экономическим кризисом. Его проявления действительно легли тяжким грузом на плечи граждан нашей страны. Однако, как представляется, недостаточное внимание уделялось проблеме адаптации к тенденциям кризиса простых людей, у которых нет сбережений на покупку дачи, квартиры или бизнеса. А также хотелось бы ознакомиться не только с мнением экспертов в области экономики, но и узнать, как конкретные люди принимают решения относительно экономического поведения в период кри-

зиса. Именно действия людей, связанных с решением своих материальных проблем в кризисные периоды, способны привести к новому социальному порядку.

Л и т е р а т у р а

1. Антипенко, О. Половина белорусов экономит на одежде и отпусках / О. Антипенко // Комсомольская правда в Беларуси. – 2009. – 28 авг. – Режим доступа : <http://kp.by/daily/24350/538649/?geo=3>.

**К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ
СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ**

Г. А. Качан, Н. С. Моторова

*Витебский государственный университет
имени П. М. Машерова, Беларусь*

Студенческая молодежь представляет собой особую демографическую группу населения, которая имеет свои особые функции. Так, молодежь занимает особое положение в процессе воспроизводства социальной структуры общества, а ее социальные ориентиры, образовательный и культурный уровень определяют будущее общественное развитие; она способна не только воспроизводить, но и преобразовывать общественные отношения, улучшать их. Вместе с тем современная социально-экономическая и социально-культурная ситуация оказывают порой негативное влияние на положение студенческой молодежи. Это проявляется в материальной неустроенности молодых людей (не все студенты получают стипендии, многие обучаются на платной основе); в наличии проблемы с вторичным трудоустройством; росте числа девиаций в студенческой среде. Курение, злоупотребление алкоголем, наркомания и токсикомания, к сожалению, становятся нормой студенчества.

Следует отметить, что сегодня на государственном уровне предпринимается ряд мер и мероприятий, реализуются различные программы по социальной защите и социальной поддержке молодежи, по поддержке талантливой и одаренной молодежи. Вместе с тем очевиден тот факт, что без заинтересованности молодежи в решении социальных проблем как общества, так и ее собственных, без проявления социальной активности и социальной ответственности изменить ситуацию в обществе, да и в молодежной среде, не представляется возможным.

В научной литературе существует неоднозначность в определении понятия «социальная активность». Различная трактовка порождена сложностью самого объекта исследования, в частности, разнообразием его форм, вариантов.

Анализ философской, психолого-педагогической литературы позволил рассмотреть изучаемое явление с позиций разных наук. С позиции философии социальная активность представляет собой тип активности, характерный для человека, соответствующий социальному уровню организации материи, обусловленный и проявляющийся при взаимодействии субъекта с социальной средой в социальной деятельности, в процессе которого происходит преобразование субъекта и среды. В социологии исследование социальной активности связано с изучением социальных механизмов активности людей, установлением причин и путей повышения социальной активности человека. В психологической литературе внимание уделяется изучению внутренних факторов развития социальной активности (в качестве источника выступают потребности), рассматривается как сложное состояние и одновременно свойство человека-представителя социального мира, взаимодействующего с окружающей действительностью, средой. В педагогике развитие социальной активности является одной из важнейших задач воспитания личности и рассматривается как деятельное отношение личности к миру, способность производить общественно значимые пре-

образования материальной и духовной среды на основе исторического опыта человечества, проявляясь в творческой деятельности, волевых актах, общении.

Исходя из позиций разных наук к понятию, можно заключить, что социальную активность можно рассматривать: как сложное общественное явление; как свойство личности; как состояние деятельности, как организационное и направленное взаимодействие социального субъекта с окружающим миром по созданию и развитию системы жизнедеятельности.

В рамках нашего исследования субъектом социальной активности выступает учащаяся молодежь – студенчество. В целом студенчеству присущ весь диапазон социальной активности, характерный для личностей современного общества. Но структура видов активности обладает своеобразием, вытекающим из содержания жизнедеятельности молодежи. Данный возраст является периодом особенно активного освоения мира, в котором субъект уже может использовать некоторый личный опыт. Все формы общественных отношений и все виды активности личность пропускает через свои установки и нравственные оценки.

С целью изучения проблемы социальной активности студенческой молодежи, нами было проведено исследование на базах УО «ВГУ им. П. М. Машерова» г. Витебск и УО «БелГУТ» г. Гомель. Всего в анкетировании участвовало 104 респондента.

Результаты исследования показали, что 70 % от общего числа опрошенных, считают актуальной проблему социальной активности молодежи, 24 % не задумывались над этим вопросом. Следует отметить, что значительная часть опрошенных рассматривает социальную активность как возможность самореализации молодых людей – 37 %; как залог успешного развития общества – 25 %; как способ решения социальных проблем общества – 19 %. Вместе с тем лишь 25 % респондентов считают себя социально активными. Однако точное определение социальной активности никто не дал. Студенты понимают социальную активность как активное участие в жизни общества, помощь нуждающимся, сфера проявления и реализации потребностей и интересов человека, деятельность человека, приносящая пользу обществу, активная позиция человека.

Результаты анкетного опроса, свидетельствуют, что на развитие социальной активности, помимо семьи, влияют также общество (48 %); СМИ (13 %); учреждения образования (10,5 %). Основными обстоятельствами, которые не позволяют студенческой молодежи проявлять социальную активность, респонденты назвали: отсутствие свободного времени (31 %); в вузе нет условий для проявления социальной активности (32,5 %); мне это неинтересно и не нужно (13,5 %); не вижу смысла (5,5 %). Следовательно, проблема социальной активности касается не только конкретной личности, но и учреждений образования, где она обучается. Позитивным является тот факт, что 79 % хотели бы принимать участие в решении социальных проблем общества, а 62 % выразили желание участвовать в общественной жизни своего университета. Так 68 % считают целесообразным создание в университете центра развития социальной активности студенческой молодежи, лишь 2 % категорически против создания такого центра.

Повышению уровня социальной активности студенческой молодежи будет способствовать решение таких задач как: развитие креативности личности будущих специалистов, их деловых качеств, а также социальных чувств и потребностей; формирование ценностного отношения к профессии и объекту профессиональной деятельности; развитие органов студенческого самоуправления; вовлечение студенчества в социальную жизнь города; поддержка научно-исследовательской и творческой деятельности студентов; создание в вузе Центра развития социальной активности.

Формирование активности – актуальная цель современного образования, т. к. данное качество выражает сущность человека и раскрывает его потенциальные возможности.

ПОСТМОДЕРНИСТСКИЕ ЦЕННОСТИ МОЛОДЕЖИ В СОВРЕМЕННОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

В. А. Клименко

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

Компьютеризация и интернетизация всех сфер общества, развитие новейших информационных и коммуникационных технологий способствуют становлению глобального информационного общества. Теоретико-методологическое осмысление сущности, содержания и признаков постиндустриального (информационного) общества нашло отражение в работах Д. Белла, Р. Арона, У. Хармена, Л. Туроу, В. Иноземцева, В. Гриценко и других зарубежных и отечественных исследователей [1], [2], [3]. Однако до сих пор в научной литературе нет общепринятой дефиниции понятия «информационное общество». Чаще всего, по мнению специалистов, его сущность определяют несколько взаимосвязанных процессов: информация и знания становятся важным ресурсом и главной движущей силой социально-экономического, технологического и культурного развития; формируется рынок информации и знания, как факторов производства, наравне с рынками природных ресурсов, труда и капитала; стремительно растет удельный вес отраслей, обеспечивающих передачу и использование информации; развитая информационная инфраструктура превращается в условие, определяющее национальную и региональную конкурентоспособность наравне с другими отраслями; развитие и активное внедрение во все сферы деятельности новых информационно-коммуникативных технологий сущностно меняет модели образования, труда, общественной жизни, отдыха и др. В целом под информационным обществом понимается: общество нового типа, формирующееся в результате новой глобальной социальной революции, порожденной взрывным развитием и конвергенцией информационных и коммуникационных технологий; общество знания, в котором главным условием благополучия человека и государства становится знание, полученное благодаря беспрепятственному доступу к информации и умению работать с ней; при этом обмен информацией не будет иметь ни временных, ни пространственных границ, что, с одной стороны, способствует взаимопроникновению культур, а с другой – открывает каждому сообществу новые возможности для самоидентификации [4].

Для информационного общества характерна также качественная трансформация базовой ценностной системы общества: ценности материального благосостояния делового успеха, экономического рационализма уступают доминирующие позиции постматериальным ценностям: духовным, гуманитарным и психологическим [5]. Исследования, проведенные в последнее десятилетие в западных странах, показали, что происходит выработка иных приоритетов в системе ценностей. Наблюдается сдвиг приоритетов от ценностей чисто материальных и постматериальных к постмодернистским, когда на первый план выдвигаются потребности в самовыражении, в общественном признании и общении. Как подчеркивает немецкий социолог А. Фишер, изучающий долгосрочные установки молодежи, сейчас основным молодежным девизом является термин «Sprass», что означает «Я хочу вложить в это всю мою личность, я хочу сохранить свое «Я» и остаться самим собой» [6]. То есть главным становится самоутверждение во всех сферах общественной жизни. Социологические исследования, проведенные А. Фишером на пороге нового столетия, подтвердили данный тезис: большинство юношей и девушек Германии (68,8 %) своей основной задачей в настоящее время считают развитие своих способностей, что, на их взгляд, позволит с наибольшим успехом самоутвердиться в жизни. Изучение проблем молодежи Германии, проведенное профессором К. Хурельманном в Биллефельдском уни-

верситете в 2005 г., показало, как саморегуляция (80 %) наряду со свободой (93 %) и досугом (92 %) является главной ценностью для современных юношей и девушек. Отвечая на вопрос об основных своих жизненных целях, молодые респонденты в первую тройку поставили такие, как профессия и карьера (положительно ответило 59 % опрошиваемых), партнерство и семья (38 %), удачное образование (36 %).

Вместе с тем, немецкие исследователи выявили новые оттенки поведения немецкой молодежи: ярко выраженный эгоцентризм, отсутствие четких предпочтений, постоянную открытость новым возможностям. Такой тип поведения обуславливают определенные структурные предпосылки: нынешняя молодежь вынуждена жить с чувством большой неуверенности в завтрашнем дне вследствие экономической нестабильности, негативной ситуации на рынке труда и искать какие-то защитные механизмы. Основными принципами жизнедеятельности молодых людей являются: четкие ориентиры, причем не на долгосрочную перспективу, а на ближайшее время, порядок, уверенность. Все это позволяет, по их мнению, решить стоящие перед ними социально-экономические проблемы [7].

Это в значительной степени относится и к белорусской молодежи, которая при выборе сферы профессиональной деятельности приоритет отдает той, где в большей мере можно реализовать свои задатки и способности и сохранить свое «Я». Естественно, еще рано говорить о сдвиге приоритетов в структуре ценностей молодых людей Беларуси в сторону постмодернистских ценностей. Однако отход от чисто материальных ориентаций наблюдается все более рельефно. Молодежь уже не только желает хорошо зарабатывать, но и стремится, чтобы выполняемая работа приносила внутреннее удовлетворение. Эту тенденцию подтверждают и результаты исследований, проведенных Институтом социологии НАН Беларуси в 2007 г. среди населения республики. Почти 3/4 респондентов считают, что в сегодняшних условиях очень важно найти применение своим способностям (72,4 %), найти интересную работу (74,1 %), добиться исполнения своих самых заветных желаний (72 %). А для реализации всего этого необходимо иметь хорошее образование (так считают 58,7 % опрошенных).

Таким образом, в условиях становления глобального информационного общества, основу которого оставляют, прежде всего, новейшие информационные и коммуникационные технологии, происходит трансформация духовных ценностей молодежи. Наряду с традиционными ценностями все большую роль в жизни молодых людей начинают играть ценности, связанные с их самовыражением, самореализацией и самоутверждением.

Литература

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – Москва, 1999.
2. Thurow, L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals Companies and Countries in a Knowledge-Based Economy / L. Thurow. – N. Y., 1999. P. X. V.
3. Гриценко, В. И. Информационное общество, проблемы интеграции и структуризации [Электронный ресурс] / В. И. Гриценко. – Режим доступа : <http://www.isu.org.haluploats/publications/Document>. – Дата доступа : 11.12.2004 г.
2. Савина, И. А. Становление глобального информационного общества / И. А. Савина // Духовное наследие народов Центральной и Восточной Европы в контексте межцивилизационного диалога : материалы междунар. науч. конф., г. Минск, 17–18 ноября 2005 г. – Минск, 2005. – С. 380.
3. Информационное общество. / под общ. ред. А. Н. Данилова. // Социологическая энциклопедия. – Минск, 2003. – С. 123.
4. Фишер, А. Прообраз будущей Германии. Молодежь / А. Фишер // Deutschland. – 1999. – № 2. – С. 38.
5. Молодежь-2005. Мотивация и стиль жизни // Deutschland. 2005. – № 3. – С. 40–47.

ПРОБЛЕМА АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В БЕЛАРУСИ

И. Ю. Никитина

*Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка, г. Минск*

Наличие изменений в обществе никогда не ставилось под сомнение ни историками, ни социологами, ни философами. (Мы не имеем в виду библейское «что было, то и будет, что делалось, то и будет делаться, и нет ничего нового под солнцем»). При этом категориальные модели, созданные для анализа таких изменений, различались достаточно существенно: если философия, по крайней мере, классическая, тяготела к использованию понятий «прогресс» и «регресс», то социология оперировала нейтральным в ценностном отношении понятием «социальные изменения». Что же касается направленности этих изменений, их оснований, возможности научного прогнозирования, то этот вопрос по сей день вызывает споры и, пожалуй, не имеет единой методологии решения, что, впрочем, является обычным делом для социальных наук.

Мифологическая концепция социальных изменений от «золотого» к «железному веку» была изложена еще древнегреческим поэтом Гесиодом. Позднее, христианской картине мира соответствовало представление о том, что историю движет божественное провидение, которое, независимо от человеческих действий, приведет к установлению «царства божия» на Земле. В дальнейшем идея о закономерном движении общества от худшего состояния к лучшему, описываемом с помощью понятия «социальный прогресс», было закреплено в идеологии Просвещения. В XIX в., благодаря концепции Ч. Дарвина, в научный оборот вводится понятие «эволюция», которое экстраполируется не только на природное, но и на социальное. Теория эволюции становится распространенной и в антропологических, и в культурологических исследованиях. Следующим шагом в понимании социальных изменений стала концепция истории Г. Гегеля, рассматривающего мировую историю как процесс самопознания и самоосуществления духа. Для К. Маркса центральным понятием в философии истории становится понятие социальной революции.

В первой половине XX в. концепции линейного прогресса были существенно потеснены концепциями циклических изменений. К их числу относят концепции «жизненного цикла цивилизаций» О. Шпенглера и А. Тойнби, концепцию циркуляции элит итальянского социолога В. Парето и др. Данные концепции, отвергая идею линейного характера прогресса, исходят из того, что у любой конкретной цивилизации существуют свои собственные стадии развития – восходящие и нисходящие – напоминающие жизненные циклы человека. Во второй половине прошлого века доминирующими становятся концепции «стадий роста» У. Ростоу, теории постиндустриального общества А. Тоффлера, «мировой капиталистической системы» И. Валлерстайна и др.

В последующем одним из ключевых для анализа социальных изменений понятий стало понятие «модернизация», под которым понимался постепенный переход к индустриальному обществу, а из концепций модернизации наиболее цитируемой стала концепция рефлексивной модернизации или «общества риска» немецкого социолога У. Бека. У. Бек исходит из того, что в современном обществе риски стали непредсказуемы, и поэтому при оценке общественных изменений доминирующим принципом должна стать социальная рефлексия и критический анализ возможных последствий изменений.

Конец прошлого и начало нынешнего веков обозначили поворот к постмодерну, идеи которого стали доминирующими, по крайней мере, в западной культуре. Миропонимание и мировосприятие постмодерна отмечены пессимизмом и откровенным скепсисом в от-

ношении возможностей познания истины и, тем более, оценки перспектив развития общества. Согласно Н. Луману, состояние общества неотделимо от нашего взгляда на него. Ж. Бодрийяр подчеркивает, что мы живем в мире вымышленных конструкторов – симуляторов, творчески воссоздающих реальность. Социальная же реальность – это лишь система знаков или социальных кодов, которым приписано определенное значение.

Таким образом, возникает вопрос о том, как же соединить столь разнообразие теоретические подходы с практикой конкретных социальных изменений, имеющих место в настоящее время в конкретной стране, т. к. игнорировать социальные концепции прошлого и настоящего невозможно. Поэтому результаты любого анализа и, тем более, оценки таких изменений заведомо не могут претендовать на объективность, т. к. будут зависеть как от избранной методологии анализа, так и научной и мировоззренческой позиции исследователя. Труднее всего подлечит обоснованию позиция сторонников линейной направленности исторического процесса, т. к. выбор четких критериев прогресса в различных сферах общественной жизни и трактовка происходящих изменений как прогрессивных или регрессивных неперспективно и сопряжено с критикой политической позиции исследователя с различных сторон. Так, например, если в период глобального экономического кризиса рецессия в экономике очевидна, то состояние политической, социальной сфер и сферы духовной жизни общества может быть оценено по-разному.

При принятии позиции сторонников цикличности изменений возникает также достаточно много вопросов методологического характера. Во-первых, необходимо прояснить цивилизационную принадлежность Беларуси. Определение ее положения как промежуточного между Востоком и Западом стало общим местом. Вероятно, ее большее тяготение к Востоку связано с преобладанием православия и православной культурой. Во-вторых, серьезной проблемой является определение стадии развития данной цивилизации, понимание современного этапа восходящей или нисходящей ветвью развития.

Представляется, что если рассматривать в качестве этапной вехи образование государственности в Беларуси, то можно констатировать, что Беларусь находится лишь в начале стадии роста. Используя терминологию А. Тойнби, позволительно рассматривать ситуацию мирового экономического кризиса как внешний вызов, требующий мобилизации сил нации. Главный вопрос заключается в том, сумеет ли новая элита сформировать достойный ответ на этот вызов. Таким образом, философский и социологический анализ характера и направленности социальных изменений в современной Беларуси сопряжен с рядом трудностей методологического характера и не имеет однозначного решения.

ПОЧЕМУ ТЕЛЕВИЗИОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ ТАК УБЕДИТЕЛЬНА

Н. В. Рожкова

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

Телевидение широко используется как средство массовой информации в современном обществе, оно оказывает огромное влияние на все стороны жизни современного человека, формирует взгляды людей на реальность и модели их поведения. В среднестатистической семье телевизор работает до семи часов в день. Женщины проводят перед телевизором больше времени, чем мужчины, дошкольники и пенсио-

неры – больше школьников и работающих, а менее образованные больше тех, кто имеет высшее образование.

Влияние телевидения связано с тем, что люди больше склонны доверять непосредственно увиденному, в котором также присутствует и звук (т. е. человеческая речь), чем только услышанному или прочитанному. Телевидение создает эффект очевидности, когда у зрителя создается впечатление, что он видит событие непосредственно собственными глазами. Возникает убеждение, что именно так и обстоит дело, как это было показано по телевизору. Поэтому чтобы что-то узнать, человек скорее включит телевизор, чтобы посмотреть выпуск новостей, чем включит радио или откроет газету. На уровне обыденного сознания не всегда удается осознать тот факт, что информационные фрагменты, которые мы своими глазами видим на телевизионном экране и которые уже в силу этого (ведь мы не читаем текст, который всегда воспринимается как написанный кем-то) выглядят как единственно объективные, на самом деле являются такими же скомпонованными, как и газетные статьи. Человек, находясь на месте события, может поменять ракурс зрения по своему усмотрению. В случае с телепередачей он услышит или увидит только то, что записано на телекамеру под определенным углом зрения. Более сильное воздействие видимых образов связано с устройством человеческого мышления. «С точки зрения деятельности мозга, газетная информация в первую очередь обращена к левому полушарию, отвечающему за его теоретическую, аналитическую, рациональную деятельность, тогда как средства вещания в большей степени апеллируют к правому полушарию, которое связано с эмоциональным, чувственным и художественным восприятием... два средства коммуникации по-разному стимулируют поведение человека» [3, с. 29]. Изобилие чувственной зрительной информации, доставляемой телеэкраном, «рассеивает» внимание человека и его способности отвлеченного мышления и анализа. Это увеличивает скорость обработки и накопления информации. Когда человек смотрит телевизор, он пассивно воспринимает огромный поток информации, которую можно получать круглосуточно. Для полноценного обеспечения человеческого организма оперативной и долгосрочной информацией эволюция предусмотрела специальное состояние сознания, некий аналог транса, гипнотического состояния. Оно отвлекает внимание от посторонних внешних раздражителей, снижает порог восприятия информационных сигналов, облегчает их переработку и запечатляемость в долговременной памяти субъекта. Более того, сам процесс восприятия информации порождает положительные субъективные переживания. Телепереживание позволяет своему участнику вычеркнуть мир реальный и войти в приятное и пассивное состояние. Тревоги и заботы с помощью поглощенности телепрограммой куда-то вдруг исчезают, так же как в состоянии, вызванном наркотиками или алкоголем. Привычка к телевизору нарушает чувство времени. Она делает другие восприятия смутными и нереальными, принимая какую-то более «значительную реальность» за реальность. Эта привычка ослабляет отношения, сокращая, а иногда и устраняя нормальные возможности поговорить, пообщаться. Чтобы быть доступным как можно большему количеству людей, телевидение старается упрощать формируемую картину мира и подаваемую информацию, ориентируясь на вкусы большинства. Чтобы облегчить восприятие, оно предпочитает оперировать «готовыми», т. е. банальными идеями, некими шаблонами, которые мгновенно и без усилий тут же усваиваются массовой аудиторией. Зная механизм восприятия телеинформации человеком, можно уменьшить негативное влияние телевидения, если подходить к просмотру телепрограмм более рационально и критично, несмотря на то, что наблюдение вместо рассуждения – одна из установок современного общества.

Литература

1. Горельчик, Е. В. Влияние телевидения на развитие личности ребенка / Е. В. Горельчик // Психологія. – 2002. – № 3. – С. 87–90.
2. Гримак, Л. П. Навязчивая притягательность СМИ / Л. П. Гримак, О. С. Кордобовский // Человек. – 2004. – № 4. – С. 135–141.
3. Миронов, В. В. Коммуникационное пространство как фактор трансформации современной культуры и философии / В. В. Миронов // Вопр. философии. – 2006. – № 2. – С. 27–43.
4. Пуцаев, Ю. В. Либерализм, квазилиберальные мифы и свобода СМИ / Ю. В. Пуцаев // Вопр. философии. – 2006. – № 8. – С. 3–14.

**МЕНТАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ
КРЕАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ
В ПОСТСОВЕТСКОМ ОБЩЕСТВЕ**

А. Ю. Савенко

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

Глобальные процессы в XXI в. очевидно будут характеризоваться постепенным переходом к информационному обществу. Инновационный путь развития обуславливает необходимость формирования креативной организационной культуры, способствующей раскрытию творческого потенциала каждого работника.

Организационную культуру можно рассматривать как систему разделяемых членами той или иной организации ценностей. В зависимости от того, какие целеполагающие и смыслообразующие ценности лежат в основе оргкультуры, можно выделить два ее основных типа: продуктивная (креативная) и репродуктивная. Основопологающими правилами креативной оргкультуры являются требования, касающиеся честности, обязательности, соблюдения заключенных договоров, уважения частной собственности, законопослушания, поощрения инициативы, предприимчивости, готовности к риску, опоры на свои собственные силы, практичности и т. п.

Представление о ценностных ориентациях отечественных работников дает, в частности, ответ на вопрос о сравнительной важности ряда ментальных характеристик, предложенный опрашиваемым в ходе проведенного социологической лабораторией ГГТУ имени П. О. Сухого сравнительного исследования состояния и динамики организационной культуры на белорусских и российских предприятиях (исследование проводилось по репрезентативной выборке в рамках темы Г05Р-010 «Психологические, социальные и экономические аспекты адаптации личности в современных условиях»). Разницу в оценках ментальных характеристик белорусскими и российскими респондентами наглядно демонстрирует рис. 1.

Коэффициент ранговой корреляции составил 0,862. Подчеркнем, что нами замечена не инструментально-деятельностная, а нормативная оценка респондентами ментальных характеристик как индикаторов алгоритмов поведения. В процессе анкетирования опрашиваемые определяли каждую из предложенных двадцати девяти ментальных характеристик, как положительную, отрицательную, либо нейтральную.

Приведенные выше данные демонстрируют высокую оценку белорусскими и российскими респондентами таких рационально-деятельностных ментальных характеристик, как трудолюбие, точность, аккуратность, обязательность, верность слову, практичность, предприимчивость, законопослушание, надежда на собственные силы (но у белорусских респондентов оценка этих качеств оказалась все же несколько выше). В то же время, более высокую оценку российских респондентов получили такие качества, как готовность к риску и стремление к быстрым, радикальным изменениям в об-

ществе. Почетное место в иерархии ценностей белорусских и российских респондентов занимает стремление к личной свободе (трактуемой большинством опрошенных как «возможность реализовать себя, проявить свои таланты и способности») и справедливости (истолковываемой большинством как следование принципу «От каждого по способностям, каждому по труду»). Таким образом, можно констатировать, что на нормативном уровне более высокую суммарную оценку белорусских респондентов получили ценности, характерные для креативной организационной культуры. Эти же ценности получили более высокую оценку и российских респондентов. Но предпочтения последних оказались менее ярко выраженными.

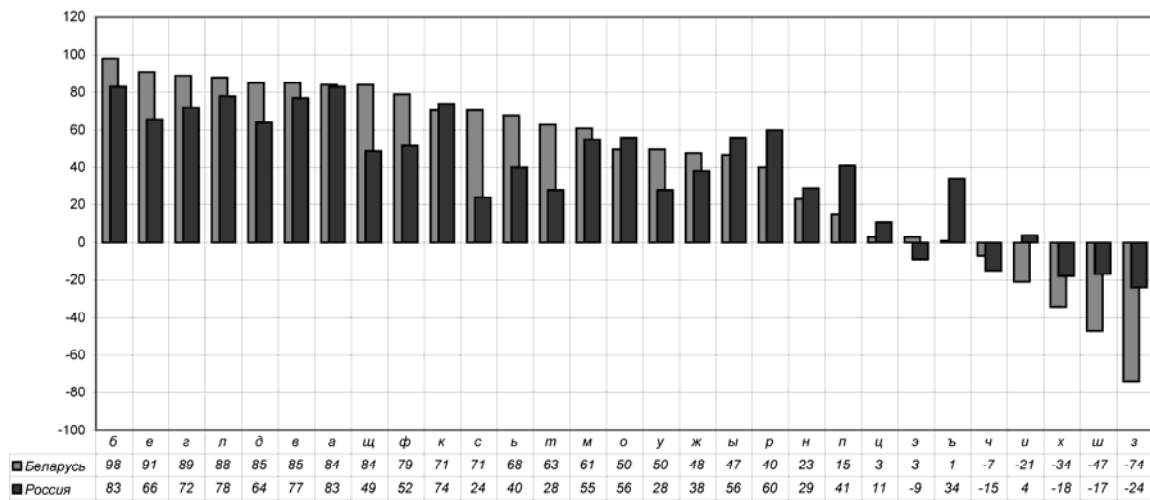


Рис. 1. Сопоставление результатов оценок ментальных характеристик белорусскими и российскими респондентами: а – стремление к личной свободе, независимости; б – трудолюбие; в – стремление к справедливости; г – обязательность, верность слову; д – теплота и сердечность в отношениях между людьми; е – точность, аккуратность; ж – коллективизм; з – необязательность; и – надежда на помощь со стороны общества, государства; к – стремление к стабильности; л – надежда на собственные силы; м – осторожность; н – стремление быть первым; о – чувство локтя, стремление оказать помощь представителям своей нации; п – следование сложившимся веками традициям и нормам поведения; р – стремление к переменам; с – законопослушание; т – практичность, расчетливость; у – толерантность; ф – предприимчивость; х – индивидуализм; ц – созерцательность, мечтательность; ч – стремление выделиться, «быть не таким, как все»; ш – стремление «быть как все»; иц – уважение младшими старших и забота о младших; ь – патриотизм; ы – готовность к риску; ь – стремление к быстрым, радикальным изменениям в обществе; э – стремление к медленным, постепенным изменениям в обществе

В заключение следует отметить, что при формировании креативной организационной культуры речь идет не о принятии чуждых нам ценностей, а лишь о существенном усилении влияния отнюдь не чуждых славянам элементов нового типа морали в народной нравственности.

ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЙ ФЕНОМЕН

В. Н. Яхно

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

Экономический кризис – главная тема всех дискуссий последнего года. Кризис, сотрясающий мировую экономику, охватил, прежде всего, финансовую сферу. Очевидно, что неправильная денежно-кредитная политика чревата катастрофой не только для финансовых институтов, но и для реального сектора экономики, что неизбежно затронет социально-политическую систему, идеологию, ценностные позиции общества. Не обошли стороной эти процессы и Республику Беларусь. Поэтому финансовая стабильность важна не только для экономики: деньги, вернее их отсутствие, играют существенную роль в формировании настроения отдельного гражданина, часто определяют семейные отношения, психологический климат в коллективе и, в конечном итоге, социокультурные процессы в обществе в целом. Так что же такое деньги, и какими смыслами они обладают. В словаре В. Даля деньги, «деньга» – это «капитал, истиник, наличное, ходячая монета всякого рода, а примеры свидетельствуют об их власти над людьми. Например, «без денег и разума нет»; «и барину деньга господин»; «денежка не Бог, а бережет», «много друзей, коли денежки есть» и в то же время «деньги не голова: наживное дело» [1, с. 428]. В словаре современного русского языка «деньги» – это, во-первых, «металлические и бумажные знаки, являющиеся мерой стоимости при купле-продаже» и, во-вторых, «капитал, средства». А далее приводятся словосочетания, которые можно понять, только постигая смысл денег как факта социальной реальности: «швырять деньгами», «бросать деньги на ветер», «при деньгах», «шалые деньги» и др. [2, с. 387]. Таким образом, деньги обладают множеством смыслов и в какой-то степени к ним применимо размышление Августина Блаженного о времени: все знают, что это такое, но как только пытаешься это объяснить другим – совершенно «становишься в тупик». Современное теоретическое представление о деньгах формируется в значительной степени на основе положений экономических парадигм, соответствующих разновидностям количественной теории денег в виде конкурирующих кейнсианских и монетаристских концепций. Выражением подходов, отражающих особенности философского реализма, можно считать теории денег сторонников так называемой австрийской школы. Они представляют радикальное крыло экономического и политического либерализма, резко критикуют всех современных сторонников количественной теории денег и признают их реальное бытие только в драгоценных металлах, прежде всего в золоте [3, с. 144].

Итак, деньги многозначны. Без преувеличения можно утверждать, что это гениальное изобретение, которое оказало глобальное влияние на развитие цивилизации. Интересно, что в периоды экономических кризисов торг и натуральный обмен служат предвестниками регресса в социальных отношениях, поскольку товары тогда не имеют определенной стоимости: их цена определяется исключительно отношениями сил. Так, например, не было денег и необходимости «зарабатывать на жизнь» в первобытном обществе: необходимо было выполнять свои обязанности, трудиться, чтобы иметь право на пищу и кров. В средние века роль денег тоже не была значительной: средневековое общество перешло с системы разделения труда и товарно-денежного обмена обратно на натуральное хозяйство и землевладение.

Деньги как социально-психологический феномен пытались понять многочисленные представители психологии и социологии, например, З. Фрейд, М. Вебер, Т. Парсонс, Н. Луман и др. Они убеждены: секрет власти денег над людьми кроется в чело-

веческой психологии. Сила денег измеряется верой в них людей: деньги, наравне с Богом, это единственная на Земле «вездесущая сила», которой теоретически подвластно все. В классическом психоанализе даже есть термин «либидинальная экономика», согласно положениям которой, например, стремление торговаться на рынке не просто игра, а выражение фантазий о господстве и подчинении. Действительно, трудно найти другой, столь беспокоящий нас феномен как деньги. Деньги – неотъемлемая часть нашей повседневной жизни: уже начиная с детства, мама убеждала нас, что деньги надо тратить, прежде всего, «с умом», а не с удовольствием, и, значит, уметь контролировать себя, т. е. быть взрослым. Однако ощущение обладания, стремление к удовольствиям – неотъемлемая часть нашего существования, поэтому одни из нас безутешны – и ставят на деньги все, а другим удается понять, что деньги – всего лишь средство, инструмент, хороший слуга, но плохой хозяин. Наши отношения с деньгами – манера тратить их или беречь – способны многое сказать о любом человеке. Почему среди нас существуют богатые скряги и бедные транжиры? Возможно, потому что наше отношение к деньгам зависит не от размера доходов, а от особенностей нашей личности. Многие убеждены, что деньги могут решить любые проблемы. Их самое большое желание – контролировать мир: психологически доминировать над друзьями, близкими, коллегами по работе или подчиненными. Но страх, что средств может не хватить, наоборот, делает таких людей рабами, ставит в зависимость от денег. Скупцы часто получают неизъяснимое удовольствие, неоднократно пересчитывая деньги, – каждый сэкономленный рубль для них – победа. Потребность сохранять свои ресурсы может быть связана с внутренней неуверенностью, незащищенностью. Таким людям деньги служат подспорьем, позволяющим ориентироваться в жизни.

Человек зарабатывает на жизнь, значит, зарабатывает деньги. Как известно, выражение зарабатывать на жизнь возникло вместе с рыночным обществом, в котором человек сдает в наем свою рабочую силу и получает в обмен зарплату. Повсюду и во все времена работа была неременной частью жизни в обществе, и тот факт, что мы получаем определенную сумму в качестве компенсации за выполненную работу, как ни странно, повышает степень нашей свободы, ведь теоретически мы можем делать с этими деньгами все что угодно. Однако зарплата не должна становиться синонимом человеческой ценности, надо понимать ценность человеческого бытия самого по себе, вне того, что человек имеет. Нельзя, например, отрицать ценность человека, у которого сейчас нет работы. Современный человек должен осознавать: размеры того, что мы имеем, не определяют того, чем мы являемся. Финансовый кризис преодолим именно благодаря усилиям самих людей, лучшим качествам их личности. Конечно, деньги – это еще и инструмент исполнения желаний, поэтому не получается сформировать к ним абсолютно рациональное, без эмоций отношение. Они позволяют нам решать некоторые проблемы и исполняют некоторые наши желания, но далеко не все: больше денег не значит больше счастья. Поэтому здоровое отношение к деньгам основывается в первую очередь на здоровом отношении к самому себе и свидетельствует о зрелости личности.

Л и т е р а т у р а

1. Даль, В. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. Т. 1. А–З / В. Даль. – Москва, 1994. – 800 с.
2. Словарь русского языка: в 4 т. Т. 1. А–Й / АН СССР, Ин-т рус. яз. – Москва : Рус. яз., 1981. – 698 с.
3. Мартыненко, В. В. Социальная философия денег / В. В. Мартыненко // Вопр. философии. – 2008. – № 8. – С. 143–154.

Научное издание

**СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ
СИСТЕМ**

**Тезисы докладов
VI Международной
научно-практической конференции**

Гомель, 26–27 ноября 2009 г.

В двух частях

Часть 2

Ответственный за выпуск Н. Г. Мансурова

Редактирование и корректура: *Н. И. Жукова, Н. В. Гладкова,
М. В. Аникеенко, В. В. Вороник*

Компьютерная верстка: *Е. Н. Герасименко,
Н. Б. Козловская,
М. В. Латицкий*

Подписано в печать 19.11.2009 г.

Формат 60x84/8. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».
Ризография. Усл. печ. л. 10,23. Уч.-изд. л. 10,92. Тираж 120 экз.
Заказ № /266.

Издатель и полиграфическое исполнение:
издательский центр учреждения образования
«Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого».

ЛИ № 02330/0549424 от 08.04.2009 г.
246746, г. Гомель, пр. Октября, 48.

