

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ П. О. СУХОГО»

ГОМЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА «ЗНАНИЕ»

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ  
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ  
СИСТЕМ

Сборник научных трудов

Гомель 2019

УДК 330(063)  
ББК 65.011.3я431  
С83

Редакционная коллегия:

д-р ист. наук, проф. С. А. Елизаров  
канд. юрид. наук, доц. С. П. Кацубо  
канд. экон. наук, доц. Е. А. Кожевников  
канд. экон. наук, доц. О. В. Лапицкая  
канд. экон. наук, доц. Н. В. Пархоменко  
канд. экон. наук, доц. Л. Л. Соловьева  
канд. экон. наук, доц. И. В. Ермнина  
канд. филос. наук, доц. В. Н. Яхно  
канд. филос. наук, доц. В. К. Борецкая

Рецензенты:

проф. каф. коммерции и логистики Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации д-р экон. наук, проф. *А. И. Капитык*;  
проф. каф. «Экономика» Гомельского государственного технического университета имени П. О. Сухого д-р экон. наук, проф. *Г. Е. Брикач*

Под редакцией д-ра социол. наук, проф. *В. В. Кириенко*

**Стратегия** и тактика развития производственно-хозяйственных систем : сб. науч. тр. / М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого, Гомел. обл. орг. о-ва «Знание» ; под ред. В. В. Кириенко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2019. – 239 с.

ISBN 978-985-535-426-1.

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(063)  
ББК 65.011.3я431

ISBN 978-985-535-426-1

© Оформление. Учреждение образования  
«Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого», 2019

---

**ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ**


---

<i>Ермалинская Н. В.</i> Использование элементов цифровой экономики предприятиями Республики Беларусь: состояние и перспективы.....	7
<i>Здуновский К.</i> Перспективы и ограничения участия белорусских предпринимателей на польском рынке .....	11
<i>Кириенко В. В., Клейман В. В.</i> Удовлетворенность населения условиями жизнедеятельности как фактор устойчивого развития региона .....	14
<i>Кулета Я. Г.</i> Практика управления современным производственным предприятием в турбулентной среде на примере деятельности ООО «Евро-Локс» в 1997–2020 годах .....	21
<i>Носонов А. М.</i> Экономические циклы в современном хозяйстве европейской России.....	29
<i>Охрименко И. В.</i> Основные стратегии производственно-хозяйственных систем .....	33

---

**Секция I. РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ: ГЛОБАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРИОРИТЕТЫ, ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ СТРУКТУРНЫХ РЕФОРМ**


---

<i>Алексейчук Е. А.</i> Формирование инвестиционного потенциала устойчивого развития агропродовольственной сферы региона.....	39
<i>Андриянчикова М. Н.</i> Экономическое развитие аграрной системы региона: тенденции и закономерности .....	41
<i>Баранюк К. А.</i> Анализ состояния и проблем развития малого бизнеса в Украине и зарубежных странах.....	44
<i>Голуб В. А.</i> Формирование внешней среды хозяйственной организации на основе взаимной опережающей многоуровневой адаптации .....	46
<i>Бондарева А. М., Громыко Р. И.</i> Реформирование электроэнергетической отрасли Беларуси и перспективы создания энергетического рынка ЕАЭС .....	49
<i>Дворкин Д. А.</i> Актуальные задачи формирования, развития и наращивания инновационного потенциала в Республике Беларусь .....	51
<i>Деревянко С. В.</i> Формирование инновационного потенциала региональных хозяйственных систем.....	54
<i>Драгун Н. П., Ивановская И. В.</i> Факторы экономического положения территорий Республики Беларусь.....	57
<i>Завгородний А. В.</i> Современные аспекты внешнеэкономической деятельности региональных субъектов.....	60
<i>Колесникова И. И.</i> Сравнительный анализ показателей рынка труда Республики Беларусь и Туркменистана .....	62
<i>Корсикова Н. Н.</i> Инновационная модель как инструмент структурных реформ.....	65
<i>Лагодиевский Н. В.</i> Аспекты устойчивого развития аграрного производства в условиях роста открытости национальной экономики.....	68
<i>Машканцева С. А.</i> Современные аспекты формирования системы мультимодальных перевозок на региональном уровне .....	69
<i>Скупский Р. Н.</i> Имплементация мирового опыта детенизации национальной экономики.....	72
<i>Савченко Ю. В., Сталович Н. С.</i> Земельные ресурсы как составляющая хозяйственной системы и особенности оценки земли в Республике Беларусь.....	75

<i>Тесленок С. А., Тесленок К. С.</i> Историко-ландшафтные аспекты развития производственно-хозяйственных систем Северного Казахстана на рубеже XIX и XX веков .....	78
<i>Турленко Н. В.</i> Аспекты инвестирования структурных изменений в региональном агробизнесе .....	83
<i>Швец А. В.</i> Зависимость сферы занятости населения от стратегической модели развития экономики .....	84

---

**Секция II. РЕФОРМИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ (ПРЕДПРИЯТИЙ): ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ, ФИНАНСОВЫЕ, РЫНОЧНЫЕ ФАКТОРЫ И МЕРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ**

---

<i>Абрамов Р. А.</i> Формат глобализации мировой хозяйственной системы .....	88
<i>Астраханцев С. Е.</i> Предпринимательский потенциал технического университета .....	90
<i>Емельяненко Я. В.</i> Механизм формирования инновационной восприимчивости промышленной организации .....	93
<i>Ермонова И. В.</i> О совершенствовании оплаты труда работников государственных лесохозяйственных учреждений на территории радиоактивного загрязнения .....	96
<i>Куприна Н. М.</i> Анализ методов оценки персистентной трансформации пищевой промышленности в контексте обеспечения их конкурентоспособности .....	99
<i>Мякинская В. В.</i> Принципы управления затратами почтовой связи: отраслевые особенности .....	102
<i>Николюк Е. В.</i> Система регулирования социально-экономического развития аграрного производства .....	105
<i>Сайганов А. С., Липская В. К.</i> Повышение конкурентоспособности предприятий сельскохозяйственного машиностроения на примере ОАО «Гомсельмаш» .....	110
<i>Симонцев И. Н., Стрижакова Е. Н.</i> Основные принципы проведения конверсии оборонно-промышленного комплекса России .....	113
<i>Соловьева Л. Л., Зинина А. А.</i> Проблемы функционирования системы информационного обеспечения управления на машиностроительных предприятиях Республики Беларусь .....	116
<i>Стрижакова Е. Н., Стрижаков Д. В.</i> Управление инновационными рисками: проблемы и перспективы .....	118
<i>Parkhomenko Natalliya, Hu XiaoQi.</i> Foreign Trade in the People's Republic of China: State and Prospects .....	122
<i>Nassr Saleh Mohamad Ahmad, Mr. Ramadan Ahmed A Atniesha.</i> The Pecking Order Theory and Start-up Financing of Small and Medium Enterprises: Insight into Available Literature in the Libyan Context .....	126

---

**Секция III. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ: ДИНАМИЧНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ**

---

<i>Байбардина Т. Н., Бурцева О. А., Наливайко Л. С.</i> Принципы кластерного подхода в системе высшего образования .....	132
<i>Винник О. Г.</i> Сертификация органической продукции: пример США .....	135

<i>Волкова Ю. А.</i> Интеграция промышленных предприятий как направление развития промышленного комплекса Республики Беларусь .....	137
<i>Каламан О. Б.</i> Концептуальные положения стратегии в деятельности предприятия .....	140
<i>Кожневиков Е. А.</i> Стратегия развития нефтепромыслового производства в Беларуси.....	143
<i>Ландова Н. К.</i> Актуальность внедрения экологического менеджмента в отрасль пищевой промышленности.....	146
<i>Мацукевич Н. А.</i> Тенденции и ориентиры развития строительной отрасли: региональный аспект.....	148
<i>Ридецкая И. Н.</i> Вклад системы высшего образования в социально-экономическое развитие региона.....	151
<i>Рудченко Г. А., Рудченко Ю. А.</i> Результативность мер и перспективные направления энергосбережения в аграрном секторе Республики Беларусь.....	155
<i>Савенко Т. В.</i> Высшее образование Республики Беларусь: перспективы развития на международном рынке.....	157
<i>Ступницкая Т. М.</i> Основной капитал предприятия: подходы к определению эффективности использования.....	160
<i>Тесленок К. С., Тесленок С. А., Фомин Н. М.</i> Возможности использования ГИС-технологий для выявления потенциальных участков развития водной эрозии в производственно-хозяйственных системах.....	164
<i>Фильчук Т. Г.</i> Анализ демографических факторов, влияющих на формирование трудовых ресурсов Гомельской области.....	167
<i>Шваякова О. В.</i> Преимущества развития органического земледелия на территории Республики Беларусь.....	170

---

**Секция IV. ПРОБЛЕМАТИКА МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
И ЛОГИСТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ  
СИСТЕМАМИ**

---

<i>Богданов А. А.</i> Основы понятия маркетинга на предприятиях агропродовольственного сектора.....	173
<i>Исайчикова Н. И.</i> Внешняя торговля Беларуси и России .....	176
<i>Казущик А. А.</i> Технология дизайн-мышления в маркетинговых исследованиях покупательского поведения.....	178
<i>Карчевская Е. Н., Богдановская О. А.</i> Транзитный туризм: проблемы и перспективы развития в Беларуси .....	180
<i>Ковалев М. Н.</i> Выбор морского порта для межконтинентальных грузоперевозок.....	183
<i>Лапицкая О. В., Шах А. В.</i> Информационные технологии в управлении маркетинговыми бизнес-процессами .....	186
<i>Ляшенко В. В., Зубков Р. С.</i> Внедрение маркетинговых стратегий развития туристическо-рекреационного потенциала на региональном уровне.....	189
<i>Россоха В. В., Петриченко А. А.</i> Методология исследования рынка молока и молочной продукции.....	191
<i>Соловьева Л. Л., Зорька О. И.</i> Модель Портера как стратегический инструмент анализа (на примере рынка мороженого Республики Беларусь).....	197
<i>Шах А. В., Шапович Е. Г.</i> Чат-боты как современный инструмент маркетинга ....	200

---

**Секция V. ПРАВОВЫЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ  
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

---

<i>Андросович Л. Г.</i> Организационно-правовые основы обеспечения противодействия организованной преступности в хозяйственной деятельности: сравнительный анализ Украина – Грузия .....	204
<i>Борецкая В. К., Яхно В. Н., Чакон-Тральски Д.</i> Социальные аспекты феномена цифровой экономики на основе представлений современной студенческой молодежи.....	208
<i>Буфан В. В.</i> Проблемы квалификации преступлений в сфере хозяйственной деятельности, совершенных в соучастии.....	211
<i>Елизаров С. А.</i> Первые местные бюджеты ССР Белоруссии (1922 г.).....	213
<i>Кацуубо С. П.</i> О поддержке предпринимательских инициатив в молодежной среде.....	216
<i>Малый В. В.</i> Проблемы и пути решения правового регулирования холдингов: сравнительный анализ законодательства Украины и Республики Беларусь.....	220
<i>Неночатова Д. Д.</i> К вопросу квалификации мошенничеств с финансовыми ресурсами в хозяйственной деятельности на современном этапе .....	223
<i>Обчарова Ю. Р.</i> Правовые основания аудита как формы финансового контроля в хозяйственной деятельности предприятий .....	224
<i>Pliszka B., Wrona A., Rajewska D., Rychalska A., Sobczak S., Stankiewicz K.</i> Białoruś oczami społeczeństwa Polskiego .....	227
<i>Сарыев К., Матьякубов А.</i> Экологически чистый метод получения дистиллированной воды с помощью солнечной энергии .....	230
<i>Шаповалова Ж. С.</i> Организационно-правовые аспекты управления затратами.....	232
<b>Сведения об авторах</b> .....	235

## ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

---

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Н. В. Ермалинская**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Приведены результаты оценки уровня, динамики и направлений использования информационно-коммуникационных технологий организациями в процессе хозяйственной деятельности. Выявлены цифровые «лидеры» в разрезе отраслей экономики Республики Беларусь. Определены перспективы цифровизации бизнеса.*

В соответствие с целями Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. в стране активно реализуются меры по повышению уровня информатизации общества, построению цифровой экономики и расширению потенциала инновационного бизнеса.

Цифровая трансформация экономики – это сложный и многовекторный процесс. Поэтому разработка и реализация рекомендации по цифровому развитию отраслевых субъектов хозяйствования должна быть обеспечена достаточной информацией об уже достигнутых результатах, интенсивности и эффективности цифровизации бизнеса.

На сегодняшний день для анализа динамики трансформационных процессов и рейтинговой оценки степени цифрового развития отдельных государств, их экономик и общества в мировых масштабах предложены разнообразные международные методики и индексы (индекс развития ИКТ – IDI, индекс цифровой экономики и общества – DESI, индекс мировой цифровой компетентности – WPCI и др. [1, с. 6]). На международной арене стран ЕАЭС и ЕС темпы цифрового развития экономики Беларуси в совокупности имеют среднее значение. По оценке на 2017 г. индекс развития цифровой экономики страны составил 0,4642, что на 0,2715 ед. выше замыкающей рейтинг позиции Казахстана и на 0,3884 ед. ниже позиции лидера – Швеции [1, с. 14].

Согласно отраслевым приоритетам, определенным Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г., структурная трансформация экономики должна проходить по смешанному сценарию, т. е. в одних секторах – догоняющее развитие на основе заимствования цифровых технологий, в других – лидерство с максимальным использованием инноваций и собственных разработок [4, с. 41]. В данном контексте оценка уровня использования уже сформированного ИКТ-потенциала организаций в процессе хозяйственной деятельности и выявление цифровых «лидеров» в разрезе отраслей экономики является актуальным исследованием осуществляемых в республике преобразований.

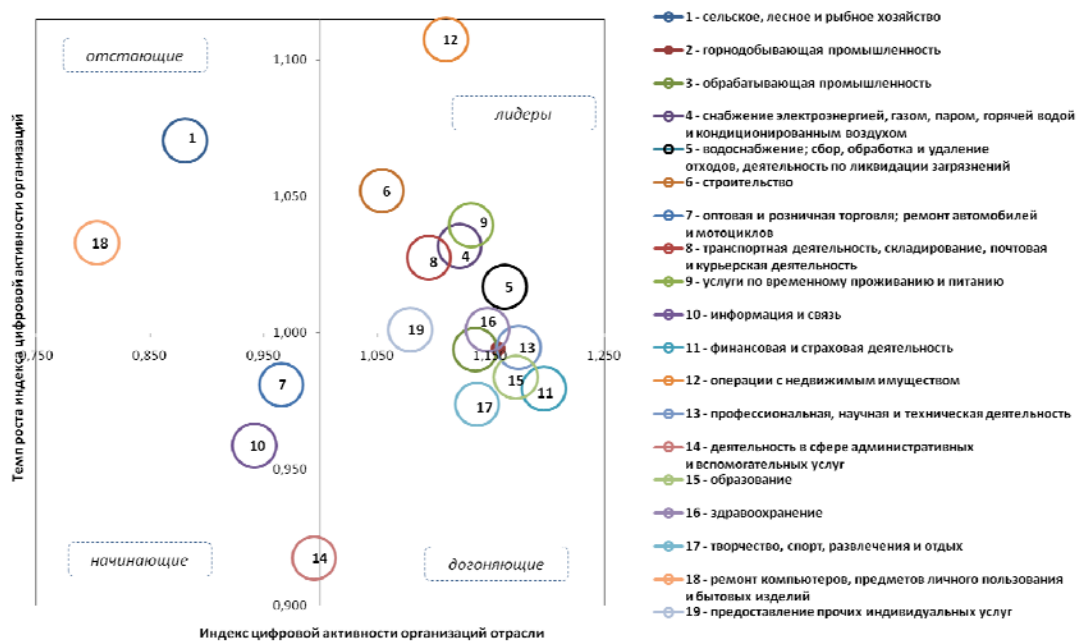


Рис. 1. Матрица активности использования элементов цифровой экономики организациями Республики Беларусь в 2018 г.

Примечания: 1. Диаграмма построена автором на основе данных источника [2].

2. Расчет индекса цифровой активности проводился по показателям использования локальных вычислительных сетей, электронной почты, сети Интернет и web-сайтов организаций.

Проведенный анализ уровня, динамики и направлений использования информационно-коммуникационных технологий организациями в разрезе видов экономической деятельности в Республике Беларусь позволил сделать следующие выводы:

– во-первых, в силу отраслевых особенностей хозяйствования наблюдается неоднородность процессов цифровизации бизнеса, различный масштаб проникновения и скорость освоения цифровых технологий организациями (рис. 1);

– во-вторых, в рядах цифровых «лидеров» по состоянию на 2018 г. находятся организации, осуществляющие операции с недвижимым имуществом, оказывающие услуги по временному проживанию и питанию, а также транспортная, почтовая и курьерская деятельность, энерго-, водо- и теплоснабжение (рис. 1). Инерционный характер цифровизации традиционных секторов экономики удалось преодолеть строительной отрасли. Сельское, лесное и рыбное хозяйство являются объективно «отстающими» по цифровой активности в реализуемых бизнес-процессах. Неоднозначными остаются позиции организаций информации и связи (группа «начинающих»), а также организаций по ремонту компьютерной техники (группа «отстающих»);

– в-третьих, субъекты, реализующие социально значимые цели в экономике, расположились в группе «догоняющих» (профессиональная, научная и техническая деятельность, образование, здравоохранение, творчество, спорт, развлечения и отдых), что свидетельствует о высоком уровне их обеспеченности информационно-коммуникационными технологиями и нарастающей интенсивности их использования в процессе хозяйственной деятельности;

– в-четвертых, наибольшая активность использования ресурсов и возможностей сети Интернет в деятельности экономических субъектов наблюдается в организации коммуникаций с поставщиками сырьевых ресурсов и государственными органами (табл. 1) (соответственно 64,2 и 78,3 % организаций от их общего числа).



На фоне общих тенденций перевода коммуникаций на цифровую основу организации слабо используют потенциал сети Интернет для работы с потребителями и продвижению производимой ими продукции на рынке (всего 39,1 % субъектов);

– в-пятых, преобладает информационный характер пользования сетевыми ресурсами Интернета (поиск и обмен информацией). Основные хозяйственные бизнес-процессы (финансовые операции, закупка и оплата сырьевых ресурсов, электронные расчеты с потребителями и др.) отстают в темпах цифровой трансформации;

– в-шестых, по темпам цифровизации и информатизации бизнеса организации Гомельской области уступают общереспубликанским тенденциям развития (табл. 1).

Таблица 1

**Оценка использования сети Интернета организациями в 2018 г.**

Цели использования	Доля организаций в общем их числе, %	
	Республика Беларусь	Гомельская область
<b>1. Цели общего характера, в том числе:</b>	<b>64,4</b>	<b>58,9</b>
поиск информации в сети Интернет	99,1	98,4
отправка и получение электронной почты	99,4	98,6
поиск персонала	65,8	54,3
профессиональная подготовка персонала	43,1	31,4
интернет-телефония, проведение аудио- и видеоконференций	39,4	29,4
подписка к доступу электронных баз данных	53,6	29,7
осуществление банковских операций	96,3	97,2
получение и оказание информационных услуг	73,8	70,7
размещение объявлений	56,7	46,7
доступ к финансовым услугам	38,1	36,4
<b>2. Для связи с поставщиками, в том числе:</b>	<b>64,2</b>	<b>61,9</b>
получение сведений о товарах и их поставщиках	89,3	86,3
размещение заказов на необходимые организации товары	70,6	68,0
оплата поставленных товаров	53,7	54,7
получение электронной продукции	48,1	44,1
<b>3. Для связи с потребителями, в том числе:</b>	<b>39,1</b>	<b>33,1</b>
предоставление сведений об организации и ее товарах	78,9	72,7
получение заказов на выпускаемые товары	42,7	35,0
электронные расчеты с потребителями	35,3	35,8
распространение электронной продукции	15,5	8,0
послепродажное обслуживание	23,3	14,0
<b>4. Для взаимодействия с государственными органами, в том числе:</b>	<b>78,3</b>	<b>75,7</b>
предоставление государственной статистической отчетности	96,8	96,9
получение государственных услуг в электронном виде	75,2	74,8
участие в электронных аукционах на государственную закупку товаров	52,3	62,6

*Примечание.* Таблица составлена автором на основе данных источника [2].

По оценке ведущих ученых и ИТ-специалистов, в условиях белорусской экономики прорывными технологиями цифровой трансформации бизнеса в ближайшей перспективе должны стать [3, с. 47]: интернет вещей; большие данные и их аналитика; облачные вычисления и блокчейн (табл. 2). Также важная роль в процессах цифровизации отводится искусственному интеллекту, роботам, виртуальной и дополненной реальности, трехмерной печати и беспилотным летательным аппаратам.

В качестве основных сдерживающих факторов внедрения данных цифровых технологий следует выделить: проблемы обеспечения безопасности персональных данных и конфиденциальности информации; недостаток квалифицированных специалистов; необходимость реинжиниринга бизнес-процессов организаций; недостаточное качество первичных данных; ограниченная пропускная способность каналов связи и др.

Объединение разрозненных цифровых технологических решений и их комплексное использование позволят создать принципиально новые и эффективные подходы к организации и управлению бизнес-процессами в различных отраслях. В белорусской экономике основные ориентиры взяты: на создание цифровой промышленности в соответствии с концепцией «Индустрия 4.0»; инновационную трансформацию сельскохозяйственного производства путем внедрения точного земледелия и животноводства; переход на использование «умных» сетей в электроэнергетике для обеспечения эффективного распределения энергии в режиме реального времени; организацию цифрового взаимодействия органов государственной власти, общества и бизнеса путем создания электронного правительства; цифровизацию сектора финансовых операций и услуг; создание цифровой логистической системы республики и ее интеграцию с международными информационными системами и др.

Таблица 2

### Перспективные технологии цифровой трансформации бизнес-процессов

Технология	Возможные сферы применения
<b>Интернет вещей</b> (устройства, оснащенные различными датчиками, объединенные в сеть и имеющие доступ в интернет, которые могут самостоятельно обрабатывать информацию и реагировать на происходящее, взаимодействовать между собой, внешней средой, обмениваться данными и совершать операции без участия человека)	Управление активами, грузоперевозками, контроль промышленной автоматизации, мониторинг оборудования в реальном времени; реализация технологии точного земледелия в сельском хозяйстве; использование интеллектуальных транспортных систем для беспилотных аппаратов; автоматизация сбора данных в жилищно-коммунальном хозяйстве; выявление заболеваний на ранних стадиях и диагностика респираторных заболеваний с помощью «карманных» биосенсоров; реализация бесконтактных платежей в финансовой сфере и др.
<b>Большие данные и цифровая аналитика</b> (данные, которые сложно обработать пользователям из-за их большого объема и для работы с которыми требуется специальный аналитический инструментарий)	Прогнозирование спроса и управление продажами в торговле; сегментация клиентской базы и персонализация предложений в финансовой сфере; обработка геномных данных и разработка индивидуальных программ лечения в здравоохранении; расчет оптимальных путей с учетом временных и топливных расходов в логистике; комплексный анализ объемных массивов статистической информации при подготовке государственных решений и др.

Технология	Возможные сферы применения
<b>Облачные вычисления</b> (процессы распределенной обработки данных, в которых компьютерные ресурсы и сетевые мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис)	Свободное использование широким кругом субъектов в целях создания и редактирования офисных документов онлайн, резервного копирования и хранения данных, проведения сложных математических вычислений, использования браузерного интерфейса почтового ящика и др.
Блокчейн (многофункциональная децентрализованная база данных, содержащая информацию обо всех транзакциях, проверенных и утвержденных участниками, защищенную с помощью методов криптографии компьютерной системы)	Ускорение розничных и международных платежей в финансовой сфере, использование криптовалюты; организация обмена излишками энергии в энергосистеме по децентрализованному принципу в режиме реального времени; отслеживание передвижения продукции в логистике; обеспечение точности записей о правах собственности при оказании государственных услуг; ведение медицинской карты больного в единой электронной системе и др.

*Примечание.* Таблица составлена автором на основе информации источника [3].

Следует заключить, что в контексте современных мировых тенденций проведение цифровой трансформации экономики Республики Беларусь в целом и бизнес-процессов в отдельных организациях в частности становится важнейшим условием обеспечения их конкурентоспособности и содействует достижению устойчивого социально-экономического развития страны.

#### Литература

1. Головенчик, Г. Г. Рейтинговый анализ уровня цифровой трансформации экономик стран ЕАЭС и ЕС / Г. Г. Головенчик // Цифровая трансформация. – 2018. – № 2. – С. 5–18. – Режим доступа: <https://dt.gias.by/jour/article/view/75>. – Дата доступа: 27.08.2019.
2. Информационное общество в Республике Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – 101 с. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/publiccompilation/index7864/>. – Дата доступа: 20.09.2019.
3. Ковалев, М. М. Цифровая экономика – шанс для Беларуси : монография / М. М. Ковалев, Г. Г. Головенчик. – Минск : Издат. центр БГУ, 2018. – 327 с.
4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / М-во экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – 148 с. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionainaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. – Дата доступа: 20.09.2019.

## ПЕРСПЕКТИВЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ УЧАСТИЯ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА ПОЛЬСКОМ РЫНКЕ

**К. Здуновский**

*Польско-белорусская торгово-промышленная палата,  
г. Варшава, Республика Польша*

*Проведен анализ состояния и перспектив белорусско-польского сотрудничества в сфере предпринимательства и бизнеса. Приведены примеры успешного присутствия предприятий с польским капиталом на белорусском рынке. Особое внимание уделено проблемам, связанным с участием белорусских предприятий на рынке Польши и ЕС.*

Польско-белорусское сотрудничество имеет долговременные основы и глубокое обоснование. Польша и Беларусь являются соседними суверенными государствами, совместная история которых насчитывает уже более 500 лет. Белорусы и поляки

не воевали друг против друга, в эпоху Речи Посполитой оба народа вместе развивали экономику, культуру и образование. Следует отметить, что белорусы и поляки имеют общее культурное и историческое наследие. Необходимо помнить таких выдающихся людей, как поэт Адам Мицкевич, писательница Элиза Ожешко, генерал Тадеуш Костюшко, инженер Игнатий Домейко, композитор и дирижер Станислав Монюшко.

Польские бизнес партнеры ассоциируют белорусов как надежных деловых партнеров, с высоким уровнем инженерных знаний. С другой стороны, польская сторона осознает, что белорусские предприниматели нуждаются в доступе к капиталу и к современным, проверенным технологиям. По нашему мнению, преодолеть данную преграду можно путем непосредственных инвестиций в белорусскую экономику, внедрения современных европейских технологий, а также путем развития производственного и торгового сотрудничества. Следует подчеркнуть, что на данный момент имеются хорошие примеры польско-белорусского торгово-промышленного сотрудничества, а именно деятельность организаций «Инко-фуд», «Atlas», «Идея Банк», «Траско-Инвест», «Euro-Locks» и многих других.

Рассматривая более детально успешную деятельность вышеперечисленных предприятий, следует отметить, что 90 % продукции предприятия «Инко-фуд» экспортируется в основном в Россию и Украину. Производственная мощность данного предприятия составляет более 5000 тонн готовой продукции в месяц. На предприятии создано свыше 1100 рабочих мест с нормальными условиями труда и достойной заработной платой. Предприятие «ТАЙФУН» производит свыше 50 различных видов строительных смесей, среди них клеи, фуги, штукатурки, системы теплоизоляции. Данное предприятие изготавливает материалы под двумя марками: «Люкс» и «Тайфун Люкс». Сейчас вышеперечисленные марки являются ведущими торговыми марками на белорусском рынке строительных материалов. Компания «Getin Holding» инвестировала в банковский сектор, купив «Сомбелбанк» и преобразовав его в собственную торговую марку «Идея Банк». В настоящее время во многих городах и населенных пунктах Беларуси открыты и работают отделения данного банка. «Идея Банк» специализируется на предоставлении финансовых услуг частным клиентам и на комплексном обслуживании фирм. Со второй половины 2012 г. особое внимание уделяется развитию мини-отделений в торговых центрах. В 2012 г. белорусский «Идея Банк» стал лидером по продажам кредитов с погашением в рассрочку и кредитов наличными. Благодаря высокому качеству услуг, а также операционной эффективности банк привлекает почти 20000 новых клиентов в месяц.

Если говорить о проблемах, связанных с участием белорусских предприятий на рынке Польши и ЕС, они обусловлены прежде всего существующей разницей в стандартизации, сертификации и правах доступа на рынок, а также интернационализацией белорусских предприятий.

Белорусский бизнес, независимо от того, имеет он частный или государственный капитал, должен присутствовать на международных рынках, предлагая отечественные товары и услуги. Присутствие на международном рынке – это возможность получения доходов в твердой валюте. Имеющаяся выгода для предприятия и государства очевидна. Во-первых, экспорт товаров увеличивает национальное богатство, потому что за картофель, сливочное масло, автомобили, тракторы, телевизоры и так далее в страну попадает твердая, конвертируемая валюта. Во-вторых, экспорт товаров означает экспорт своей безработицы в другие страны, а это сохранение существующих и создание новых рабочих мест в своей стране, рост доходов населения.

В рамках государства участие на международном рынке представляет собой синтез микро- и макроэкономической политики.

Следует подчеркнуть, для того чтобы осуществлялся экспорт товаров и услуг, в нем предприниматели должны быть заинтересованы. Экономическая политика государства должна быть направлена на минимизацию ограничений и препятствий, связанных с выходом предприятия на международный рынок.

В настоящее время в Республике Беларусь зарегистрировано около 500 предприятий, которые имеют польский капитал или с участием польского капитала. Среди них активно действующих малых, средних и крупных предприятий свыше 370. В Польше зарегистрировано около 60 предприятий с белорусским капиталом или с участием белорусского капитала, в том числе активно действующих – 16. К сожалению, на данный момент среди них нет средних и крупных предприятий.

Польские предприятия в Республике Беларусь успешно развиваются и конкурируют на белорусском рынке, а также пользуются кредитной поддержкой польских банков. Белорусские предприятия, которых нет на западноевропейском рынке, не используют систему поддержки для малых и средних предприятий в ЕС, а также современные технологии на производстве, не участвуют в процессах международной конкуренции и верификации качества.

В качестве примера неиспользованного шанса в деятельности белорусского предприятия на польском рынке следует выделить белорусский строительный сектор. Ни у одного белорусского среднего или крупного предприятия нет прав на выполнение общестроительных и специальных работ на территории Польши. Причиной является отсутствие инициативы по приобретению лицензии на создание своего дочернего предприятия в Польше. Белорусские предприятия обладают инженерной компетенцией и техническим потенциалом для самостоятельной реализации задач в системе Генподрядчика в строительстве на рынке ЕС, но необходимо обеспечить правовые и организационные условия. В настоящее время строительные организации развивают экспорт услуг путем выездов работников в ЕС. Это хорошее начало, так как они знакомятся с рынком, требованиями, приобретают опыт, но белорусские предприниматели слишком поздно стали завоевывать рынок строительных услуг в Польше. Похожая ситуация складывается и в других отраслях, но в строительстве это более заметно.

Степень интенсивности польско-белорусского сотрудничества существенно изменилась после встречи в начале 2016 г. президента Республики Беларусь Александра Лукашенко с заместителем Премьер-министра Республики Польша, Министром развития и финансов Матеушем Моравецким. В декабре 2016 г. состоялся визит в Беларусь польской парламентской делегации во главе с маршалом сената Станиславом Карчевским, во время которого также обсуждались вопросы, связанные с развитием сотрудничества в сфере бизнеса [1]. В январе–феврале 2017 г. состоялся визит белорусской парламентской делегации во главе с заместителем Председателя Палаты представителей Национального собрания Б. К. Пирштуком [2].

Анализ макроэкономических процессов в современном мире позволяет сделать вывод об имеющихся перспективах экономического развития для обеих стран-соседей Польши и Беларуси. Концепция создания шелкового пути является шансом увеличения производства и экспорта товаров и услуг как восточным, так и западным партнерам. Современная экономика имеет международный характер, поэтому поддержка собственной промышленности, торговли и логистики является тем, чего требуют национальные интересы.

## Литература

1. Вице-спикер Палаты представителей уверен в позитивном развитии отношений Беларуси и ЕС в 2017 году // Палата представителей Нац. собр. Респ. Беларусь. – 2017. – Режим доступа: <http://house.gov.by/ru/interview-ru/view/vitse-spiker-palaty-predstavitelej-uveren-v-pozitivnom-razvitiit-otnoshenij-belarusi-i-es-v-2017-godu-638/>. – Дата доступа: 30.09.2019.
2. 30 января – 2 февраля 2017 года проходит визит в Республику Польша парламентской делегации Республики Беларусь во главе с заместителем Председателя Палаты представителей Национального собрания Б. К. Пирштуком // Палата представителей Нац. собр. Респ. Беларусь. – 2017. – Режим доступа: <http://www.house.gov.by/ru/news-ru/view/30-janvarja-2-fevralja-2017-goda-proxodit-vizit-v-respubliku-polsha-parlamentskoj-delegatsii-respubliki-52161-2017/>. – Дата доступа: 30.09.2019.

## УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ УСЛОВИЯМИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В. В. Кириенко, В. В. Клейман

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Социальное самочувствие – один из факторов устойчивого развития региона. Социальное самочувствие белорусов – стабильно и зависит в большей степени от внешних экономических и геополитических факторов, а также от профессионального статуса и возраста респондентов.*

Социальное самочувствие населения является одним из факторов устойчивого, но динамичного развития региона. Рабочая гипотеза нашего исследования строилась на том, что человек не может быть полностью удовлетворен всеми условиями своего бытия. Для дальнейшего развития у него должен быть стимул для напряженного труда по приведению параметров жизнедеятельности к желательному уровню. Но разрыв между желательной моделью и реальным состоянием не должен угнетать психику. В идеальном случае уровень удовлетворенности должен создавать конструктивное напряжение между уже достигнутым и еще требующим достижения. Именно такая степень удовлетворения для белорусского менталитета и является наиболее продуктивной. Напряженно-стабильный уровень удовлетворенности основными условиями социальной и личной жизнедеятельности позволяет жителям региона планировать свое профессиональное развитие, достигать желательного уровня благосостояния, оказывает влияние на стратегию потребления, миграционную активность, стратегии семейно-брачного, репродуктивного поведения.

На протяжении длительного периода социологической лабораторией ГГТУ им. П. О. Сухого проводится мониторинг уровня удовлетворенности населения Гомельской области основными условиями социальной и личной жизнедеятельности по репрезентативным выборкам (каждая выборка включает более 1000 респондентов). При отборе респондентов использовалась квотно-пропорциональная выборка. Доверительная вероятность выборки – 95 %, статистическая ошибка – 2,5 %. Выбор респондентов предполагал учет следующих социально-образующих характеристик респондентов: половозрастных, социально-экономических, культурных, территориальных, статусных, демографических и иных факторов, имеющих существенное значение для понимания сущности изучаемых процессов. Репрезентативность материалов социологических исследований подтверждается соответствием показателей распределения респондентов данным статистических сборников.

Оценка респондентами результативности социально-экономических преобразований, верности выбора направлений и способов развития белорусского общества индексируется через социальное самочувствие людей, их удовлетворенность базовыми сферами жизнедеятельности. Поэтому наряду с объективными количественными критериями материального и духовного развития народно-хозяйственного комплекса страны, одним из важнейших условий критического освоения достижений и упущений созданного базиса материального и духовного бытия является состояние эмоционально-нравственного, социального самочувствия населения. Реальность внешнего для индивидов мира формирует в течение длительного времени ментальные нормы и соответствующие им формы удовлетворенности собственным бытием. В свою очередь, сформированная структура ментальных характеристик моделирует эмоционально-насыщенный мотивационный механизм сохранения, модернизации, частичного либо полного отторжения окружающего мира. Данные аспекты человеческого бытия постоянно присутствуют в каждодневной жизни общества.

Предложенный респондентам в анкете вопрос «В какой мере вас устраивает Ваша жизнь?» понуждает респондентов комплексно оценить, с одной стороны, ее материальные и социально-духовные компоненты, а с другой – субъективное ощущение изменения жизни во времени по шкале «прошлое – настоящее – будущее». Формулировка вопроса и вера ответов к нему отражает предположение, что жизнь не может устраивать во всех отношениях все население – кому-то не повезло с друзьями, кому-то с работой, коллегами, руководителями или подчиненными, кто-то разочаровался в любимом, а у кого-то из респондентов в момент опроса могло быть просто неудовлетворительное настроение.

Данные анкетного опроса, представленные на рис. 1, позволяют сделать вывод о том, что около двух третей опрошенных совершеннолетних жителей Гомельской области (64 %) их собственная жизнь в основном устраивает. А вот то, что их жизнь устраивает полностью, в 2019 г. ответили 13 % респондентов (в 2016 г. – всего 8 %), тогда как столь же категорично ответили, что их жизнь не удалась, а потому полностью не устраивает – 8 % респондентов (в 2016 г. – 9 %). К этой же категории «обделенных жизнью» примыкают 11 % респондентов, которых своя собственная жизнь в основном не удовлетворяет.

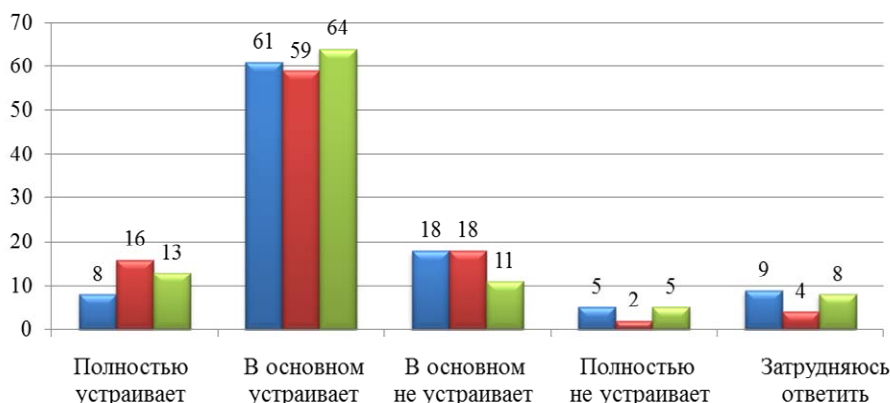


Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос «В какой мере вас устраивает Ваша жизнь?»:  
 ■ – 2016 год; ■ – 2017 год; ■ – 2019 год

Сопоставление данных социального самочувствия респондентов накануне выборов 2015–2017 и 2019 гг. позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на то, что в материальном базисе как страны в целом, так и каждого гражданина в отдельности произошли существенные изменения, индикаторы оценок социального самочувствия взрослого населения Гомельской области существенно не изменились и находятся в пределах социальной нормы.

К группе «сущностных» относится и вопрос анкеты об уверенности респондентов в своей ближайшей перспективе, уверенности в своем «завтрашнем дне», потому что именно ближайшая жизненная перспектива человека, его ближайшей микросреды – семьи, наполняют смыслом не только деятельность «сегодняшнего дня», но и «оправдывает» всю прошлую жизнь.

В эпоху перманентных мировых финансовых кризисов, «неожиданных», но хорошо отрежиссированных «цветных» революций, теперь уже и у белорусских границ, непредсказуемости не только долгосрочной, но и среднесрочной перспективы во взаимоотношениях даже с ближайшими соседями, у населения приграничного региона трудно ожидать абсолютного оптимизма. Данные исследований, осуществленных социологической лабораторией ГГТУ им. П. О. Сухого в 2015–2017 и 2019 гг., позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на незначительные колебания в социальном настроении респондентов, правомерно выделить общую тенденцию – сохранение типичного для менталитета белорусов осторожного оптимизма (рис. 2).

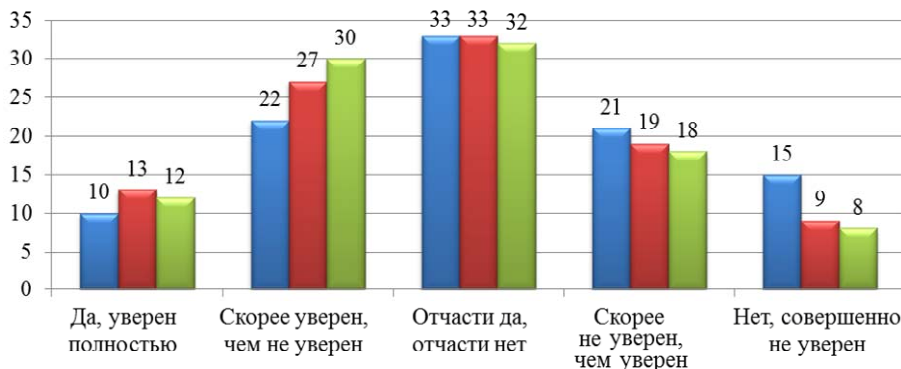


Рис. 2. Распределение ответов респондентов на вопрос «Уверены ли Вы в завтрашнем дне?»:  
 ■ – 2016 год; ■ – 2017 год; ■ – 2019 год

Анализ самооценок респондентами своей ближайшей перспективы в динамике косвенно отражает влияние социально-экономической ситуации в стране на уровень уверенности респондентов в завтрашнем дне.

Данные социологического исследования 2019 г. показывают, что 30 % респондентов с присущим белорусам осторожным оптимизмом скорее уверены, чем не уверены в завтрашнем дне. Треть респондентов (32 %) с несколько меньшим оптимизмом оценили свою ближайшую перспективу: отчасти уверены, отчасти не уверены. Группа респондентов, пессимистически воспринимающих свою ближайшую перспективу, свой завтрашний день, скорее не уверенных, чем уверенных и в своем будущем состоит из 18 % совершеннолетних жителей области. Подчеркнем, что, несмотря на незначительные колебания, в период с 2015 по 2019 г. социальное самочувствие взрослого населения Гомельщины существенно не изменилось. Базовая когорта «осторожных



оптимистов» в течение этого времени осталась без изменений (от 35 % в 2015 г. до 32 % в 2019 г.), практически не изменился удельный вес радикальных оптимистов (от 10 до 12 %), а также когорта радикальных пессимистов. В целом уровень уверенности респондентов в завтрашнем дне к 2019 г. медленно растет.

Для абсолютного большинства совершеннолетних жителей области в группе базовых жизненных ценностей главное место занимает семья. Именно через оценку семейного благополучия индивид воспринимает весь окружающий мир и свое место в нем. Распределение ответов респондентов на вопрос «Как Вы считаете, через год Вы (Ваша семья) будете жить лучше или хуже, чем сейчас?» (рис. 3) также отражает типичный для белорусов осторожный оптимизм.

Около половины опрошенных взрослых жителей Гомельской области (55 %) полагают, что в ближайшей перспективе в жизни их семей существенных изменений не произойдет и через год благополучие их семей будет таким же, как и в настоящее время. К откровенным оптимистам следует отнести каждого шестого (17 %) респондента, полагающего, что через год благополучие семьи несколько улучшится, при этом 6 % опрошенных уверены в том, что через год их семьи будут жить значительно лучше, чем в настоящее время. Среди взрослого населения Гомельщины в 2019 г. заведомых пессимистов, т. е. респондентов, предполагающих, что благополучие их семей через год будет несколько (18 %) или значительно (4 %) хуже, чем в настоящее время, оказалось несколько меньшим, чем заведомых оптимистов. В целом распределение респондентов по шкале «крайний оптимизм – крайний пессимизм» вполне вписывается в закон нормального распределения.

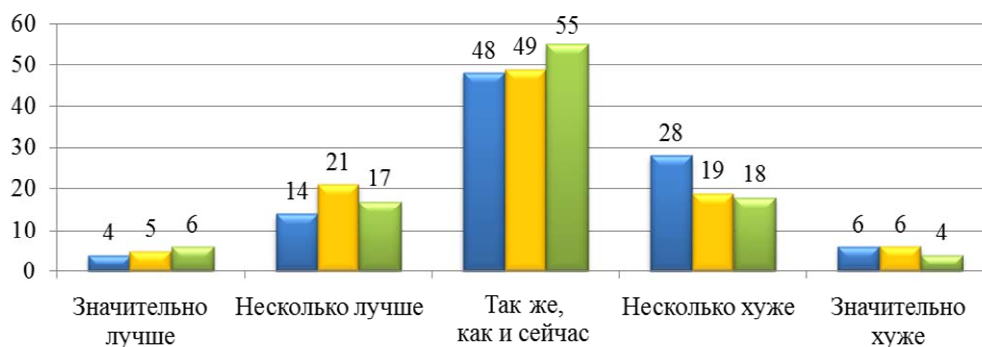


Рис. 3. Распределение ответов респондентов на вопрос «Как Вы считаете, через год Вы (Ваша семья) будете жить лучше или хуже, чем сейчас?»:

■ – 2016 год; ■ – 2017 год; ■ – 2019 год

Современная реальность заключается в том, что вооруженное гражданское противостояние на Украине запустило процессы геополитической трансформации во всем Евроазиатском регионе. Республика Беларусь вследствие этого потеряла часть традиционных рынков сбыта продукции и вынуждена перестраивать структуру торгово-экономических отношений. На предприятиях и в организациях структурные сдвиги привели к перераспределению трудовых ресурсов, в том числе к их частичному высвобождению, определенному снижению доходов работников. В совокупности с состоянием напряжения и обеспокоенности, обусловленным наличием вооруженного конфликта в соседней стране, социально-экономические структурные трансформации вызвали соответствующее снижение социального самочувствия населения Гомельской области в 2016 г.

Представляют интерес ответы на вопрос анкеты «Насколько Вы согласны с тем, что дела в стране, Вашем населенном пункте, на Вашем предприятии, у Ваших знакомых, у Вас лично идут в правильном направлении?» В качестве реперной точки сопоставления была принята используемая в предыдущих исследованиях оценка правильности развития Республики Беларусь в целом. Сопоставление оценок, полученных в 2016 и 2019 гг., позволяет предположить, что оптимизм респондентов в оценке верности стратегического развития страны по пятибалльной шкале вырос с 2,9 до 3,2. Респонденты базовому показателю социально-экономического развития страны поставили «твердую» тройку.

Для определения базовых детерминант социального самочувствия респондентов в анкете был сформулирован вопрос «Определите, пожалуйста, насколько удовлетворяют Вас следующие условия социальной и личной жизнедеятельности?», включающий формулировку 24 групп условий, охватывающих важнейшие сферы личных интересов и общественных процессов. В соответствии с полученными результатами различные условия социальной и личной жизнедеятельности в зависимости от степени удовлетворенности можно сгруппировать в три основных группы: а) условия с наибольшей степенью удовлетворенности; б) условия со средней степенью удовлетворенности; в) условия социальной и личной жизнедеятельности с повышенной неудовлетворенностью, вызывающие повышенный дискомфорт.

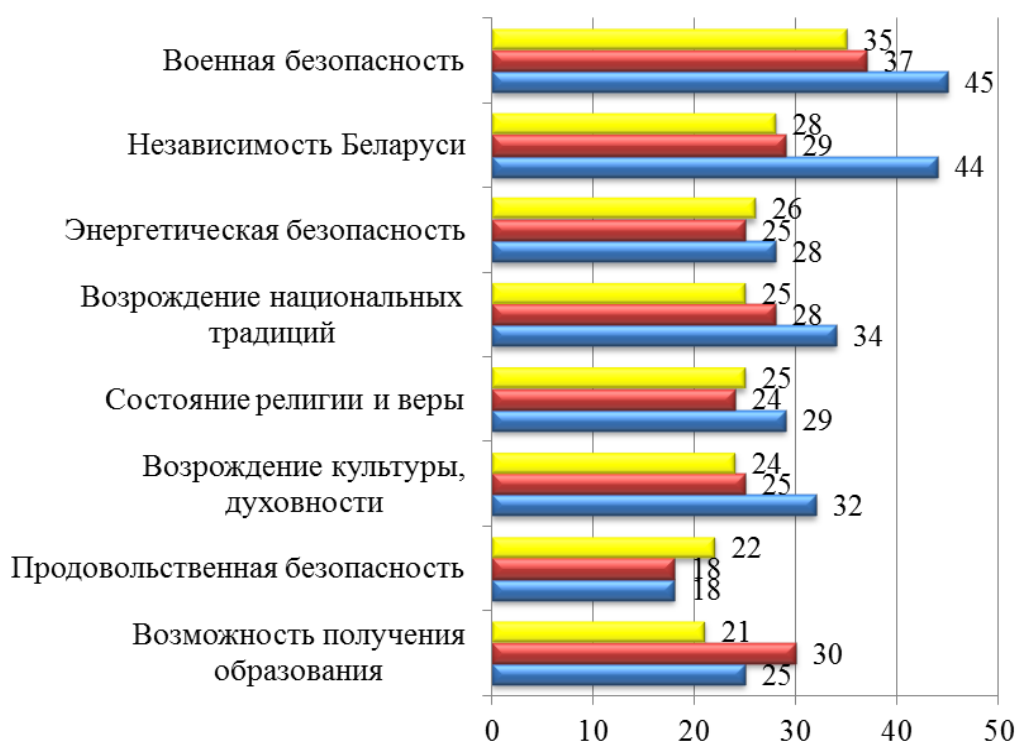


Рис. 4. Оценка респондентами условий социальной и личной жизнедеятельности, вызывающих у респондентов наибольшую удовлетворенность (индекс удовлетворенности рассчитан как разность между значениями «полностью удовлетворяют» и «полностью не удовлетворяют»), %:  
 ■ – 2016 год; ■ – 2017 год; ■ – 2019 год

В первую группу включены условия социальной и личной жизнедеятельности, которыми граждане удовлетворены в наибольшей степени (рис. 4). На протяжении периода с 2015 по 2019 г. население Гомельской области стабильно удовлетворено в высокой степени: военной безопасностью, независимостью Беларуси, возрождением национальных традиций, культуры, духовности, состоянием религии и веры, энергетической и продовольственной безопасностью, возможностью получения образования. Несмотря на непростую геополитическую обстановку, близость к внутриукраинскому вооруженному конфликту, взаимные санкции России и Европейского Союза, опрошенные респонденты ощущают себя единой независимой нацией, находящейся в полной безопасности под надежной защитой государства. Это косвенное свидетельство высокого уровня доверия граждан правительству страны.

Во вторую группу вошли такие стороны жизни, по отношению к которым респонденты не испытывают неудовлетворенности, но не испытывают и удовлетворенности: условия жизнедеятельности, формируемые сферой социального обслуживания населения, контролируемые государством (работа служб ЖКХ, положение с коррупцией, медицинское обслуживание, благоустройство населенного пункта, состояние законности, правопорядка). В данном случае следует учитывать, что неудовлетворительная работа жизненно важных служб и структур однозначно формирует у населения состояние неудовлетворенности, тогда как хорошая работа может гарантировать только отсутствие неудовлетворенности. Во второй блок респонденты также включили условия жизнедеятельности, являющиеся следствием работы политической системы общества (процессы формирования демократии, состояние свободы слова), а также экологическую ситуацию и состояние нравственности, культуры поведения.

В третью группу респонденты включили такие травмогенные аспекты жизни, по отношению к которым люди испытывают сильную неудовлетворенность (рис. 5).

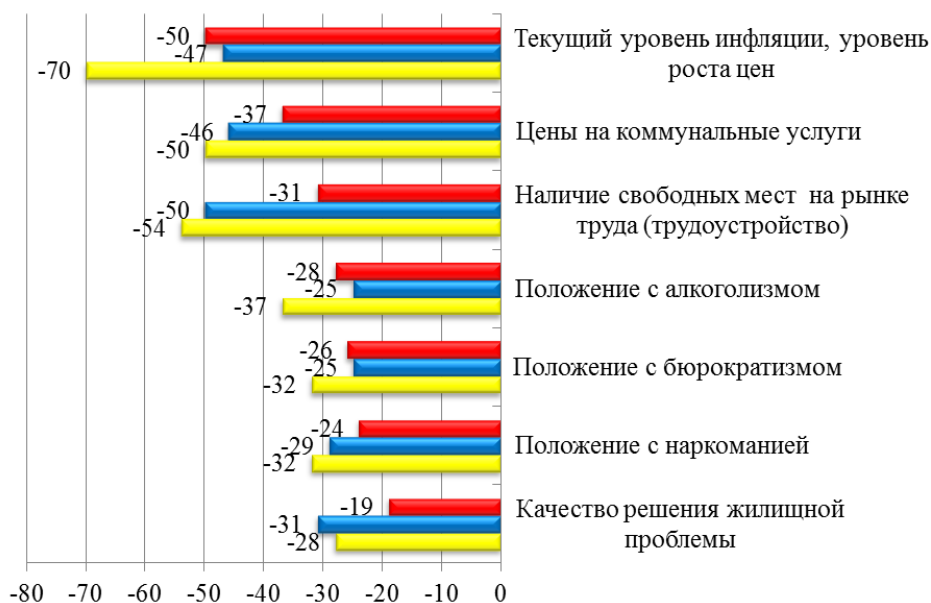


Рис. 5. Оценка респондентами условий социальной и личной жизнедеятельности, вызывающих наибольшую неудовлетворенность (индекс удовлетворенности рассчитан как разность между значениями «полностью удовлетворяют» и «полностью не удовлетворяют»), %:  
 ■ – 2016 год; ■ – 2017 год; ■ – 2019 год

В 2015 и 2016 гг. в наибольшей степени респондентов беспокоил текущий уровень инфляции, уровень роста цен (это зафиксировали 64 и 70 % респондентов, соответственно). Такой уровень неудовлетворенности в основном был обусловлен экономическими последствиями гражданского противостояния в Украине, падением стоимости нефти на международных рынках. Последствия внутриукраинского кризиса привели к существенному сокращению зарубежных рынков сбыта и, соответственно, производства на многих отечественных предприятиях, а также к снижению реальных доходов белорусов. Снижение доходов происходило одновременно с ростом цен на коммунальные услуги, что отразилось на соответствующем изменении уровня удовлетворенности. Изменившаяся экономическая ситуация в 2015 г. обусловила отказ значительного количества белорусов продолжать работать в России и их стремление найти себе работу в Беларуси. Приток мигрантов из Украины и сокращение объемов производства на отечественных предприятиях обусловил высокий уровень неудовлетворенности жителей Гомельской области отсутствием свободных мест на рынке труда (54 %). При этом значение этого показателя в 2016 г. в сравнении с 2015 г. (32 %) существенно ухудшилось.

На протяжении 2017 г. в Беларуси планомерно и системно снижалась ставка рефинансирования и, соответственно, ставки по банковским кредитам и депозитам, проводились другие мероприятия по снижению уровня инфляции. В результате к концу 2017 г., несмотря на продолжающийся «ползучий» рост цен, у респондентов впервые за много лет более чем существенно снизился уровень тревожности в отношении текущего уровня инфляции.

В 2019 г. существенно снизился уровень неудовлетворенности респондентов наличием свободных мест на рынке труда (с «-50 %» в 2017 г. до «-31 %» в 2019 г.). Также снизился уровень неудовлетворенности респондентов качеством решения жилищной проблемы (с «-31 %» в 2017 г. до «-19 %» в 2019 г.).

Обработка результатов мониторинговых исследований, проводимых социологической лабораторией ГГТУ им. П. О. Сухого с 2012 по 2019 г., позволила установить: для повышения уровня социального самочувствия населения необходимо, во-первых, постоянно искать пути решения проблем, на которые наиболее остро реагируют респонденты. Регулярно обновляющаяся информация о реализации реальных проектов, создающих новые, с высокой производительностью, рабочие места, существенно повысит уровень социального самочувствия граждан. Во-вторых, важна форма подачи информации. Если среднестатистическому человеку постоянно показывать ролики о выявленных недостатках, связанных с коррупцией, пьянством, бюрократией, то у него может сложиться ложное впечатление о катастрофическом доминировании и непобедимости общественного негатива. В то же время информация об успехах людей с высокой гражданской ответственностью, ведущих здоровый образ жизни, репортажи и статьи о программах, позволяющих работать с минимальным уровнем бюрократии, о вариантах получения доступного жилья, других материальных и духовных благ повышает уровень социального самочувствия населения и способствует устойчивому развитию региона.

**ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ  
ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ТУРБУЛЕНТНОЙ  
СРЕДЕ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЕВРО-ЛОКС»  
В 1997–2020 ГОДАХ**

**Я. Г. Кулета**

*ООО «Евро-Локс», Руда-Слёнска, Республика Польша*

*Была предпринята попытка представления ключевых факторов, определяющих особенности менеджмента компании «Euro-Locks» (Польша), и их возможных видоизменений в динамических условиях.*

Фирма ООО «Евро-Локс» Польша (ЕЛП) была создана в 1997 г. Она является частью группы Lowe&Fletcher (L&F) – семейным промышленным бизнесом, который был основан в 1889 г. Группа состоит из двух подразделений: отдела замков и блокирующих систем, а также отдела пожарной безопасности.

Этическое кредо группы представляет собой определенный набор нематериальных ценностей, сформулированных пятью поколениями владельцев компании, является фундаментом деловой активности и позволяет уверенно планировать ее будущее.

Систему ценностей компании можно сформулировать следующим образом: действуем открыто и честно, относимся с уважением к другим, действуем осторожно и несем ответственность за свои действия.

В течение почти двух десятилетий ЕЛП превратился в одного из европейских лидеров по производству механических запирающих систем и замков. На сегодняшний день среднее месячное производство ЕЛП составляет от 1,0 до 1,8 млн замков и других изделий, поставляемых клиентам на территории Польши, Евросоюза, США, Российской Федерации и стран бывшего СССР.

**Управление в условиях неопределенности и крайне высокой турбулентности.** Перемены в пространственно-временной среде всех организаций, происходящие за последние годы, привели к тому, что подход к анализу управления производственными системами изменяется. Постоянное увеличение объема и скорости передвижения не только информации, но также капитала, людей, сырья, продуктов, между весьма отдаленными друг от друга точками земного шара привели к «резкому уменьшению значения пространства» как фактора, составляющего барьер для экономического роста. Время становится самым важным фактором, определяющим эффективность управления. Поэтому мы должны задаться вопросом: сможем ли мы в турбулентной среде провести анализ всех параметров процесса управления предприятием? Это представляется маловероятным.

Следовательно, управляющий промышленной организацией или какой-либо экономической системой прежде всего должен защитить свою интеллектуальную автономию. В среде ускорения темпа изменений, под ежечасным давлением средств массовой информации и процессов цифровизации, – это нетривиальная задача. Задача, которая ведет к необходимости анализа уже не байтов, а йоттабайтов ( $10^{24}$ ) информации и бесполезного информационного шума.

Менеджер, работающий в сфере материального производства, должен мыслить глобально, реально оценивая значение социальной силы, корпоративной культуры, средств массовой информации, молниеносного развития промышленных технологий и взаимного влияния всех этих факторов. Чтобы избежать неопределенности, эффективный управленец должен умерить свой эгоцентризм, критически относиться к собственным идеям, уметь извлекать существенные выводы из противоположных

взглядов и понимать последствия своих решений. Данный подход дает возможность анализировать все аспекты деятельности компании и создавать гибкие операционные бизнес-модели, которые позволят ей выжить в нашем беспокойном мире.

**Стратегический план – справочный анализ.** В условиях быстрого роста стратегического контекста нельзя рассчитывать на создание конкурентного преимущества, основанного на долгосрочных, к примеру, десятилетних периодах планирования. Именно поэтому ELP внедрила ежегодный цикл разработки стратегий с трехлетним «Форсайтом» планирования, а также ежемесячный мониторинг изменений, происходящих в стратегической среде.

Очень простым и эффективным методом анализа этой среды является методика Веб-Майнинга, находящаяся в настоящий момент на начальном этапе извлечения «сырых» данных из веб-источников.

Стратегический план публикуется ежегодно, в июне и первоначально представляет текущее стратегическое положение предприятия на фоне плана предыдущего года и оценки его реализации. Основными его частями являются официальное заявление о стратегии и целях, анализ рынка, предлагаемые стратегические варианты и ключевые тактики, финансовый анализ плана и оценка реальной способности его реализации.

**Анализ рынка – избранные фрагменты. Ежемесячный контроль.** Главным источником ежемесячного контроля является наблюдение за изменением Индекса менеджеров по закупкам (PMI – Purchasing Managers Index). PMI – это индикатор деятельности в промышленной и строительной отраслях, а также в сфере услуг. Подындексы заглавного индекса в промышленной отрасли – это объемы производства, новые отечественные и экспортные заказы, невыполненные заказы, остатки готовой продукции, занятость, закупки, сроки поставок, остатки, а также цены на сырье, материалы, выпускаемую продукцию и деловые ожидания.

Компания систематически следит за польским, немецким, чешским и российским индексами. Германия является главным направлением польского экспорта, чешская экономика во многом сходна с польской, а Россия характеризуется неограниченным потенциалом роста. Индекс 50 обозначает, что индекс предыдущего месяца не изменился.

Пример изменения польского основного индекса PMI в период с января 2018 по сентябрь 2019 г. на основе разработанной автором модели отображен на рис. 1. Для Германии PMI ниже 50-ти появился впервые за более чем четыре года – в январе 2019 г., на два месяца позже, чем в Польше. Однако мы уже в августе начали сокращать закупки сырья и материалов, а также перестали набирать новых работников.

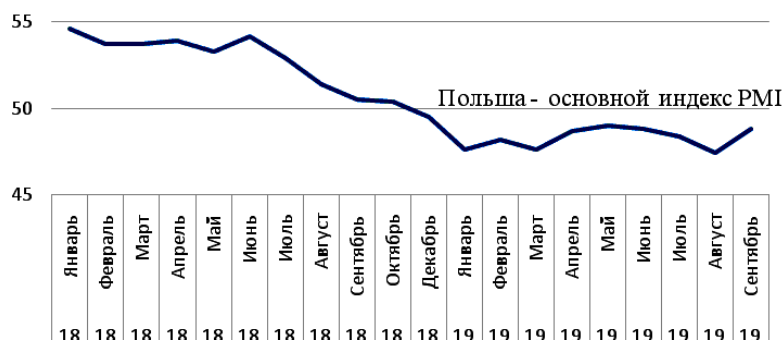


Рис. 1. Изменение польского основного индекса PMI

*Основные стратегические ошибки маркетинга.* Одним из «смертельных грехов» маркетинга является недостаточная сосредоточенность на рынке и его участниках [1]. Результат – нечеткое, а зачастую ошибочное определение рыночных сегментов и потребности клиентов. Для достижения успеха клиент должен быть в центре внимания производителя, который должен его понимать, осознавать его потребности и желания. В современном мире производители прежде всего пытаются «отобрать» новых клиентов у конкурентов и защитить свою территорию от «коварного нападения, без уведомления о войне». Процесс «завоевания» новых клиентов будет более эффективным, если использовать уникальные решения, которые не могут предложить конкуренты. Поэтому сегодня производители должны отказаться от убеждения, что найдется «остров, где туземцы ходят без обуви, и мы им эту обувь продадим».

Компания «Евро-Локс» работает в области В2В, что в значительной степени определило методологию установления целевых сегментов. На первом этапе происходила оценка переменных стратегической среды, разрабатывалось несколько различных профилей для каждого сегмента и оценивалась их привлекательность. В настоящее время только проверяется степень актуальности принятых в прошлом решений и переменных для анализа.

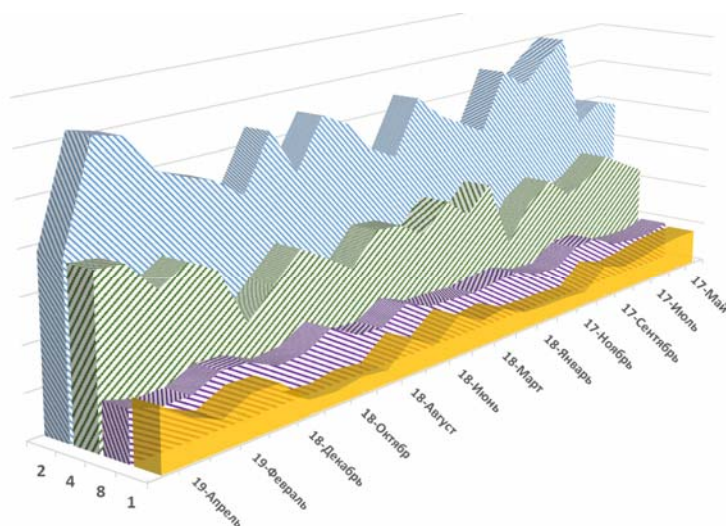


Рис. 2. Результаты продаж четырех стратегических сегментов из двенадцати, что составляет около 85 % от общего оборота за двенадцать месяцев (авторская модель)

Источник: собственная разработка.

*Сезонность.* Наиболее важной (рис. 2) является информация о сезонности продаж и спроса. Следовательно, нам необходимо проверять характер сезонности для каждого отдельного сегмента.

В результате сравнения сезонности сегментов (рис. 3–6) можно сделать предварительный вывод о том, что характеристики этих сегментов существенно отличаются друг от друга и игнорирование их влияния на спрос может привести к серьезным негативным последствиям для предприятия, а в крайнем случае – к банкротству.

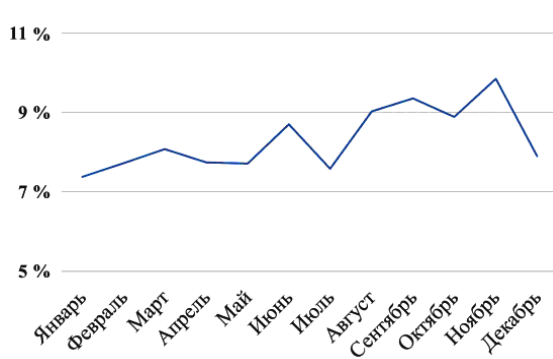


Рис. 3. Сезонность сегмента № 2

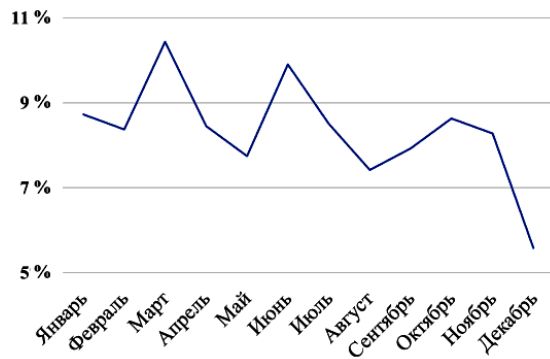


Рис. 4. Сезонность сегмента № 4

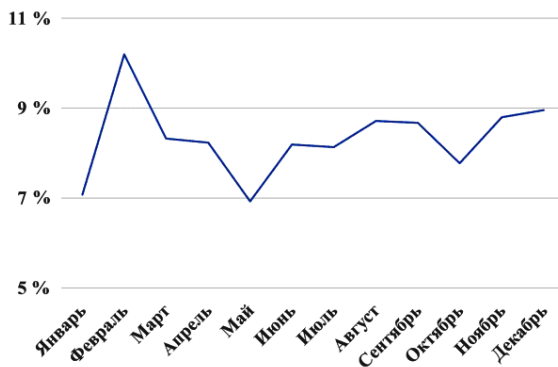


Рис. 5. Сезонность сегмента № 1

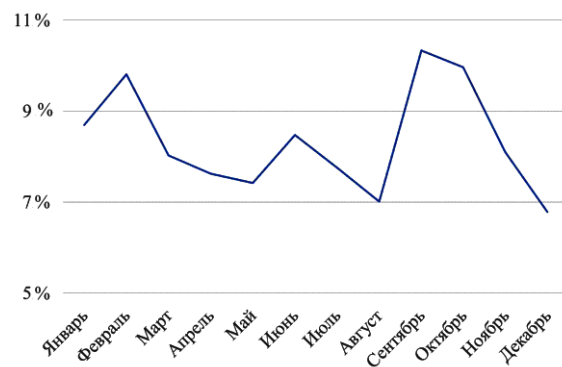


Рис. 6. Сезонность сегмента № 8

*Коэффициент концентрации.* Одним из методов представления концентрации различных явлений является принцип Парето 80/20. Данным принципом можно пользоваться для предварительного анализа различных факторов и попытки их упорядочения. Цифры 80 и 20 нельзя считать точными. Принцип в общем обращает наше внимание на ту часть населения, которая может представлять для нас особую важность. Например, распределение продаж для «Евро-Локс» составляют цифры 87/13 – 13 % клиентов приносит нам 87 % продаж. Это вполне объяснимо, поскольку компания работает на рынке B2B, где концентрация крупных клиентов значительно выше, чем на таких рынках, как, например, FMCG (товары повседневного спроса).

Рисунок 7 представляет посегментный характер продажи и ее сильную концентрацию в сегменте № 2. С одной стороны, это дает возможность использования экономии масштаба, но, с другой стороны, в случае возникновения кризисных явлений в экономике, может стать угрозой для существования компании. Итак, принятие стратегии диверсификации должно привести структуру продажи к более равномерному раскладу и повысить безопасность деятельности.



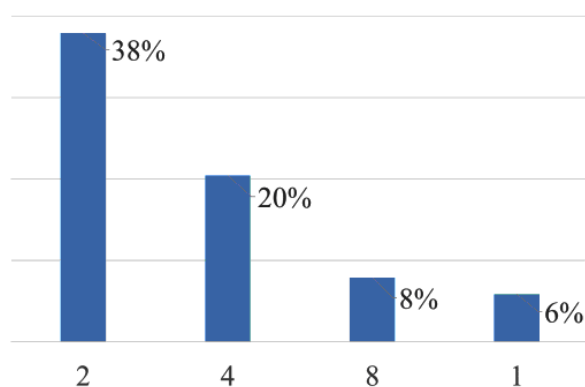


Рис. 7. Коэффициент концентрации по сегменту

*Анализ будущего спроса.* Основным элементом исследования спроса является оценочный анализ текущих переговоров BUN (Business Under Negotiation) и оценка шансов их коммерциализации. Анализ проводится в рамках четкой структуры и формы, данные для обработки собираются внешней торговой командой и разрабатываются директором по маркетингу и продажам. Отчеты BUN, представленные торговой командой в месячных циклах, состоят из трех основных частей: общая стоимость переговоров, стоимость заключенных контрактов и стоимость завершенных безуспешно переговоров.

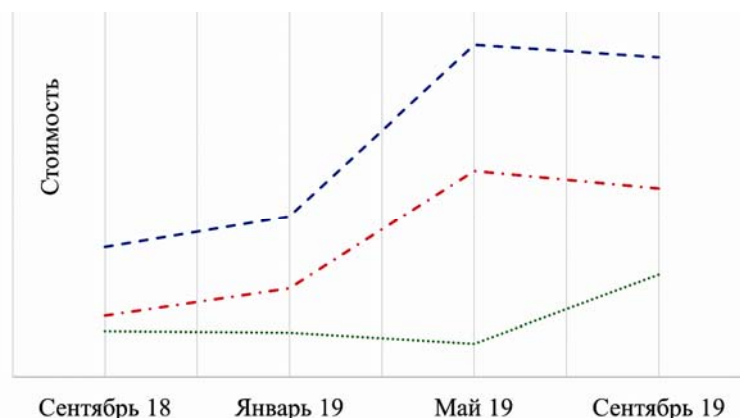


Рис. 8. Анализ стоимости текущих переговоров (BUN):  
 ..... – реализованная; -.-.- – ожидаемая; - - - – общая

*Анализ стоимости текущих переговоров* (рис. 8) позволяет оценить верность данных и спрогнозировать общий спрос в будущем как на конкретные рыночные сегменты, так и на отдельные группы продуктов. Отчет BUN содержит следующие данные: тип клиента – соседствующий, стандартный, регулярный, новый, единоразовый; ожидаемое количество, общая стоимость, целевой рынок, сегмент или подсегмент рынка, шанс успех, %, и др.

*Анализ текущего спроса* (рис. 9) проводится один раз в неделю. Первым шагом является выбор поставщика из зарегистрированных в системе. Анализируются данные за пять предыдущих недель, количество недель необходимого запаса, минимальное количество заказа, сроки транспортировки, поставки, буфер безопасности запаса, примечания к сезонности продукта и экономическую партию поставки.

В результате анализа получаем проект заказа – список компонентов, в 12-недельном формате. Недельный спрос – это среднее значение, рассчитанное на основе периода, указанного в модели.

код продукта: 24152/3288		brak w tygodniu: [ ]		nadwyżka 30% w tygodniu: [ ]		pokaz		Planuj wszystkie					
код анализ	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
102/2009/43													
tydzień	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	1	2
liczba dni roboczych	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

код продукта	1242825/2490	szk.	r												
liczba planowana	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	
liczba zak. z rodzin	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
liczba z faktur	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	
liczba z faktur +RWP	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	264,2857	
rezerva dla dzieci	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
stan magazynu	1095	1630	1365	1100	835	570	795	795	795	795	795	795	795	795	
liczba zamówiona	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
plan dostawy					490	265	265	265	265	265	265	265	265	265	
stan końcowy	1630	1365	1100	835	570	795	795	795	795	795	795	795	795	795	
zapas minimalny	795	795	795	795	795	795	795	795	795	795	795	795	795	795	
brakują	0	0	0	0	225	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
do zamówienia	490	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	265	
tydzień dostawy	48	49	50	51	52	53	1	2							

Рис. 9. Анализ текущего спроса – проект заказа

**Пространство-материя.** *Пространство* как категория управления «исчезает» и уже не является барьером для роста предприятия, которое умеет оптимизировать свою логистическую систему и гибко реагировать на перемены (рис. 10). Совместно с новыми подсистемами и постоянно развивающимися функциями логистики растет число названий и дефиниций в ее пределах: физическое распределение, бизнес-логистика, управление материалами, закупки и поставки, поток продукции, маркетинговая логистика, управление цепочками поставок, управление цепочками спроса и др. [2]. Однако основными логистическими функциями являются складирование, управление запасами, транспортировка и управление логистической информацией [3]. Эффективное, оптимизированное и гибкое управление пространством (логистикой) укрепляет конкурентные позиции предприятия.

Состав команды «Евро-Локс», близкое и дружеское сотрудничество с клиентами, собственная система ЭВМ (электронная обработка данных) и сокращение сроков поставок на внутреннем рынке до семи и менее рабочих дней привело к 80%-й доле в одном из наших стратегических сегментов.

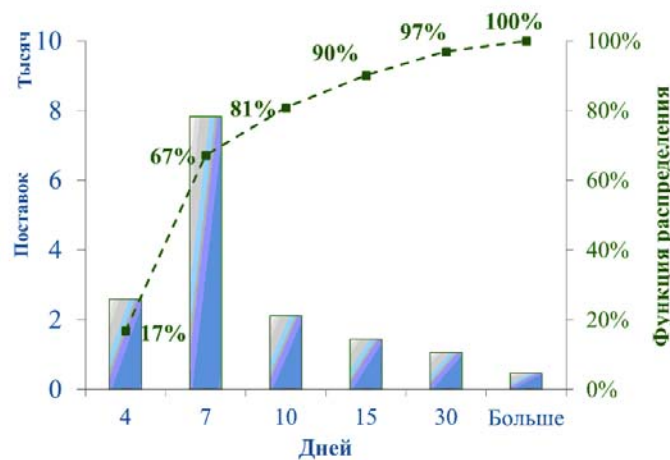


Рис. 10. Эмпирическая функция распределения поставок

*Материя*, доля и значение данного понятия в маркетинговом миксе постоянно снижается. Мы должны задать себе вопрос о том, сможет ли «размножение почкованием», маркетинг микса с 4P (Product – Продукт, Price – Цена, Place – Место, Promotion – Продвижение) до 5P (4P + People – Люди), до 6P (5P + PR-Publicity – Связи с общественностью), до 7P (5P + Process – Процесс, Physical Evidence-Физические доказательства), до 8P (7P + Partners – Партнеры) до 10P, 12P и так далее добавить предприятию и его клиентам еще какую-либо реальную ценность?

*Человеческие потребности* расположены в иерархичном порядке, в котором фундаментальное значение имеет физиология и безопасность, безусловно связанные с существованием материи и ее физическими признаками, такими как вес, объем, качество [4]. Таким образом, для «Евро-Локс» качество является интегральным элементом производства и ответственности за продукт.

*Качество*. Основанием для управления качеством в фирме «Евро-Локс» является Система менеджмента качества по требованиям ДИН ЕН ИСО 9001 (сентябрь 2015). Удостоверяющим органом данной системы является VdS Schadenverhütung GmbH – Кельн. Наша компания имеет сертификаты ГОСТ Р и Института точной механики (IMP) в Варшаве.

*Опрос удовлетворенности клиентов* (рис. 11) является одним из наиболее важных элементов системы. Сбор информации проводится командой торговых представителей в ходе периодических деловых визитов посредством стандартизированных анкет, подготовленных менеджером по качеству. В 2017 г. нами был запущен новый веб-сайт, который, к сожалению, не оправдал всех ожиданий клиентов, поэтому наш рейтинг упал ниже четырех баллов.

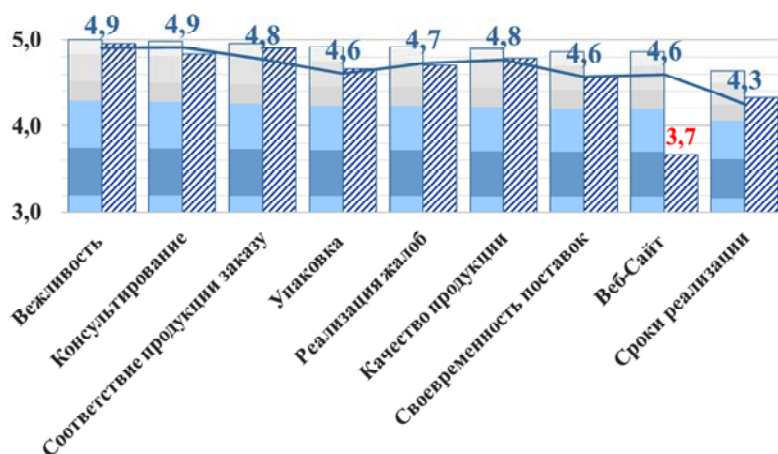


Рис. 11. Опрос удовлетворенности клиентов:

■ — 2016 год; ■ — 2017 год; — — 2018 год

**Время.** Закон Паркинсона основан на трех принципах: человек с максимальной занятостью будет использовать все свое рабочее время; работники предпочитают иметь подчиненного, а не конкурента; работники взаимно создают себе работу. В этих заявлениях объясняется естественная тенденция к увеличению числа работников. Поэтому мы глубоко уверены, что время – это самая великая ценность в сегодняшнем мире и что хороший план, реализованный сегодня, гораздо лучше, чем идеальный план, который будет выполнен на следующей неделе. Таким образом, мы должны действовать так, чтобы быть эффективными сегодня и в ближайшем будущем.

**Гибкая разработка – Система Эджайл.** Основными принципами являются следующие убеждения: взаимодействующие люди важнее процессов; работающий продукт важнее документации; сотрудничество с клиентом важнее условий контракта; готовность к изменениям важнее первоначального плана.

В системе самым важным элементом является человек, он должен стремиться к лидерству, уметь формировать партнерские отношения с клиентами, быть генератором новых идей, уметь оценивать качество получаемой информации и абсорбировать ее.

Задача управляющего менеджера – это создать Эджайл – среду компании, фундаментальным компонентом которой являются люди. Управленец отвечает за создание коллектива, который будет уметь работать в режиме гибкой разработки. Коллектив должен получить возможность полного собственного гуманитарного и экономического развития. Роль менеджера в команде состоит в том, чтобы помогать людям расти, поощряя их энергию и интеллект наоборот использовать энергию и интеллектуальные ресурсы других. Такой обмен улучшает самооценку, укрепляет самосознание, а также способствует созданию атмосферы безопасности, уважения и доверия. Дорога управления – это коучинг против контроля.

Не менее важным элементом является создание системы IT-поддержки и внесение в нее первоначальной информации. Она должна быть «самообучающейся» и интегрированной с информационными потребностями фирмы и клиентов. Ключевым компонентом системы управления IT является автоматизированное управление продажами, логистикой и производством.

**Сегменты целевой аудитории «Евро-Локс» на территории Российской Федерации.** Ассоциации стран. Бренд с Польшей ассоциируют 71 % клиентов, 54 % респондентов ассоциируют бренд не с конкретной страной, а с Европой [6].

*Источники.* О компании узнали 44 % респондентов через выставки, 31 % респондентов узнали о компании через интернет, 19 % знали компанию по личному опыту и 6 % узнали о компании от менеджера [6].

*Сотрудничество с компаниями.* Среди клиентов и не клиентов 42 % респондентов сотрудничают с «Евро-Локс», 16 % – с ABLOY, 6 % – с GateLock, 6 % – с Mottura и 6 % – с SALTO [6].

*Какая компания лучшая.* Среди клиентов 87 % респондентов считают, что «Евро-Локс» является лучшей на рынке, но 7 % респондентов считают, что продукция Oskar и «Еврозамок» лучшая. Среди не клиентов «Евро-Локс» 36 % респондентов считают, что лучшей компанией является ABLOY, а 18 % – GateLock и Mottura. Лучшей продукцией фирм DORMA, SALTO и «Оката» считают 9 % [6].

*Причины определения компании лучшей.* Мнения, что продукция «Евро-Локс» лучшая по качеству, придерживаются 38 %, лучшая по цене – 33 %; лучшая по скорости доставки – 14 %, лучшая по материалу продукции – 9 %, лучшая по предоставлению гарантии – 5 % [6].

*Ассоциации с брендом.* Среди клиентов «Евро-Локс» у 50 % респондентов возникают положительные эмоции, 21 % респондентов ассоциируют бренд с качественной продукцией, 14 % респондентов ассоциируют бренд с надежной компанией и 7 % с профессионализмом и уверенностью в компании [6].

*Достоинства компании «Евро-Локс».* Клиенты перечисляли такие достоинства, как качество, индивидуальный подход, стоимость, качество материала, скорость доставки, скорость производства, ассортимент, механические замки и оригинальность модели и конструкции [6].

В статье была предпринята попытка представить ключевые факторы, определяющие особенности менеджмента компании «Евро-Локс», и их возможные видоизменения в динамических условиях. Были приведены примеры оптимизации аналитических методов, позволяющих получить объективную оценку ситуации в различных сегментах коммерческого пространства в условиях турбулентности, а также выдвинута гипотеза о важности для эффективного управления современным производственным предприятием человеческого фактора, стремления к гибкости мышления и анализа данных.

#### Л и т е р а т у р а

1. Котлер, Ф. Десять смертных грехов маркетинга / Ф. Котлер. – Алпина Паблишер, 2015.
2. Baker, Peter. The Handbook of Logistics and Distribution Management, by Kogan Page Limited, Sixth edition 2017, Kindle Edition.
3. Kotler, Philip. Principles of Marketing, Global Edition, Pearson Education Limited. Kindle Edition.
4. Maslow, A. H. A Theory of Human Motivation. Start Publishing LLC. Kindle Edition.
5. Parkinson's Law: Master time management and increase productivity (Management & Marketing Book 24). 50Minutes.com. Kindle Edition.
6. Выписка из отчета исследования, проведенного в первом квартале 2019 года ведущим российским консалтинговым агентством «Paper Planes-Москва» по заказу «Euro-Locks».

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ РОССИИ**

**А. М. Носонов**

*Национальный исследовательский Мордовский государственный  
университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск, Российская Федерация*

*Рассмотрены циклично-генетические закономерности функционирования и развития агрогеосистем. Разработаны методы математического моделирования развития сельского хозяйства на протяжении более чем 100-летнего периода. Выявлено наличие экономических циклов в сельском хозяйстве продолжительностью 64 года.*

Осложнение продовольственной безопасности снижает уровень обеспечения населения продовольствием и сырьем как на региональном уровне, так и в глобальном масштабе. Рост производства сельскохозяйственной продукции во всех странах и регионах происходит в существенной степени в результате непрерывного повышения затрат природных, материально-технических ресурсов, которые крайне ограничены. Для России обеспечение продовольственной безопасности имеет общегосударственное значение, являясь главной задачей стабилизации экономики всей страны [1]. Сельское хозяйство России на современном этапе развития направлено на более эффективное использование природных условий и ресурсов территории, социально-экономических факторов, институциональных условий, что может быть достигнуто только на основе инновационного развития. Резервы экстенсивного роста сельского хозяйства были исчерпаны еще в конце 1950-х гг. и в последующем весь прирост производства сельскохозяйственной продукции достигался только благодаря интенсификации, в основе которой лежит применение новой техники и инновационных технологий, развитие генетики, селекции и генной инженерии, расширение мелиорации и химизации земель, организационно-управленческих инноваций и повышение качества человеческого потенциала в аграрной сфере. В настоящее время повысилась угроза обеспечения продовольственной безопасности страны в результате изменения основных направлений внешнеэкономической торговой политики в области агропро-

довольственных товаров под санкционным воздействием ряда стран поставщиков сельхозпродукции и продукции сельскохозяйственного машиностроения. Это вызывает необходимость корректировки национальной аграрной политики в направлении расширения собственного производства продовольствия на инновационной основе и требует повышения уровня научного обеспечения развития сельского хозяйства, включая разработку оригинальных методов и моделей поддержки принятия решений в области управления инновационным развитием АПК [2]. Необходимость подобных исследований обусловлена противоречием между востребованностью бизнесом и органами управления таких систем и отсутствием научно обоснованных систем поддержки управленческих решений, адаптированных для отечественной специфики. Основной разработкой подобных систем является необходимость выявления и анализа пространственно-временных закономерностей развития сельского хозяйства России на протяжении длительного периода.

Важным направлением исследований, необходимых для принятия решений в области управления сельским хозяйством, является выявление и моделирование циклично-генетических закономерностей функционирования и развития агрогеосистем. Для проведения данных исследований необходим выбор соответствующих критериев и наличие продолжительных временных рядов. Единственный показатель, который отвечает этим требованиям, – данные урожайности зерновых культур. Эти показатели представлены самыми длинными временными рядами – с 1883 г. (когда появились первые официальные данные по сельскохозяйственной статистике Европейской России) по настоящее время, т. е. данными за более чем 100-летний период. Методической проблемой являлось сопоставление границ предыдущих и современных административно-территориальных единиц, что было решено на основе ГИС-технологий. В итоге погрешность (по площади территории) составила около 3,5 %, что существенно не повлияло на конечный результат.

Применение показателей продуктивности сельского хозяйства обосновано рядом причин: во-первых, они в целом отражают соотношение объема валовой продукции и затраты материальных и трудовых ресурсов, т. е. эффективность сельскохозяйственного производства; во-вторых, повышение урожайности основных сельскохозяйственных культур отражает совокупное воздействие организационно-управленческих, технико-технологических, экономических и социально-политических инноваций, что способствует интенсификации сельского хозяйства, а также учитывает природную цикличность.

Информационной основой моделирования послужили базы данных по урожайности зерновых культур на территории Европейской России с 1883 по 2016 г. На первом этапе производился отбор моделей, которые наиболее адекватно описывают процессы цикличности сельского хозяйства. Для этих целей были рассмотрены и апробированы алгоритмы следующих математических моделей: полиномиальная регрессия, интегро-дифференциальные уравнения, сплайны, функция Грина волнового уравнения, модификация метода структурной и параметрической идентификации модели, спектральный анализ. Лучшие результаты были получены на основе применения спектрального анализа, главное назначение которого заключается в выявлении циклических колебаний различной продолжительности при анализе их динамики, в том числе и при рассмотрении сельскохозяйственных процессов. Данный метод был использован для выявления циклических колебаний в сельском хозяйстве на примере динамики продуктивности зернового хозяйства [3].

Результаты моделирования послужили основой выявления циклично-генетических закономерностей сельского хозяйства, которые представлены на рис. 1. Можно отметить несколько пиков периодограммы, из которых отчетливо выделяются максимумы на частотах 0,015625 (64 года), 0,023438 (42 года) и 0,085938 (11 лет). Наиболее выражены 64-летние циклы в сельском хозяйстве, которые отличаются по длительности от общеэкономических длинных циклов Кондратьева (45–60 лет) (рис. 1). Данные отличия связаны со значительной инерционностью сельского хозяйства, большой длительностью смены основных производственных фондов, меньшей восприимчивостью к инновациям и сильным воздействием природных условий, имеющих циклический характер. Наиболее эффективными формами инноваций в настоящее время являются организационно-управленческие, которые проявляются в создании крупных агропромышленных холдингов. Кроме того, существенное влияние на развитие сельского хозяйства оказывает аграрная политика государства, в частности, направленная на импортозамещение. Эта политика проявляется в увеличении финансирования аграрного сектора, снижении уровня кредитных ставок для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

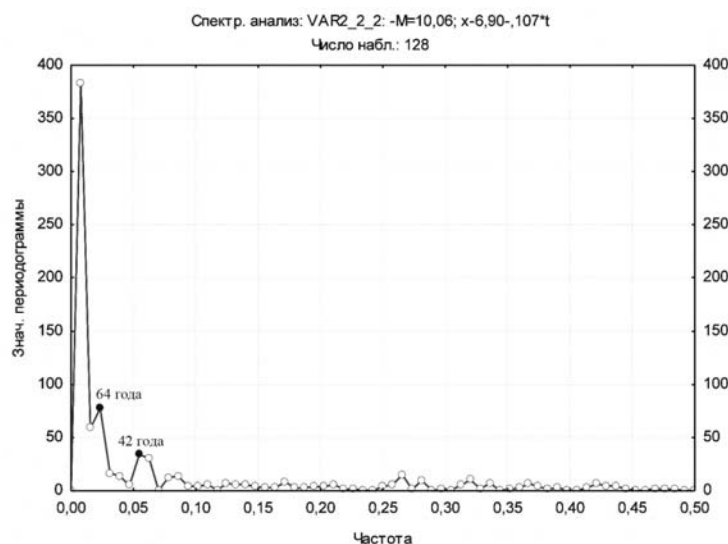


Рис. 1. Периодограмма исходных данных

Результаты моделирования использованы для разработки прогноза циклического развития сельского хозяйства [4], [5]. Прогнозирование развития сельского хозяйства России до начала 40-х гг. XXI в. с учетом его цикличности осуществлено на основе полиномиальной возрастающей функции и модели периодических колебаний при помощи ряда Фурье (рис. 2).

При разработке модели прогноза были использованы методы трансформации периодических функций в систему тригонометрических уравнений, которые называются гармониками. Выявленные циклические колебания имеют форму синусоиды. Согласно результатам прогнозирования выявлено, что в современный период сельское хозяйство находится в понижательной фазе, которая продлится до 2020-х гг., затем произойдет оживление (подъем) в аграрном секторе, пик развития прогнозируется на середину 2040-х гг.

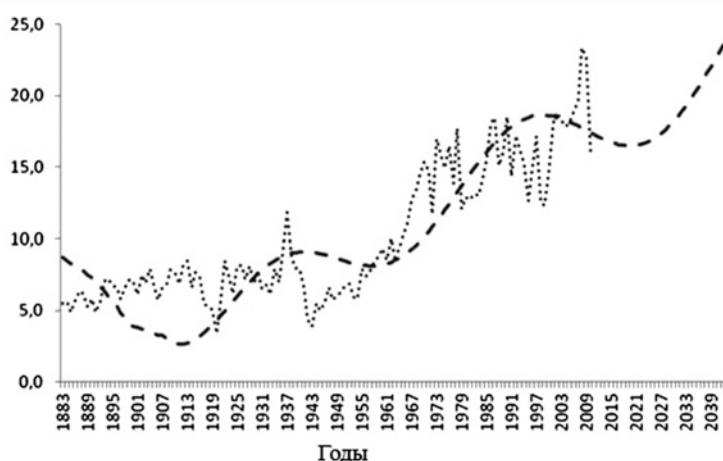


Рис. 2. Результаты прогнозирования цикличности сельского хозяйства России до 2042 г.:  
 ..... – прогнозные данные; — — — — фактическая урожайность зерновых культур, ц/га

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. В современной географической и экономической науке имеется значительный теоретико-методологический потенциал и разработаны необходимые методические приемы, которые служат основой создания моделей поддержки принятия управленческих решений в экономике, в том числе и применительно к управлению инновационным развитием сельского хозяйства.

2. Определение конкретного метода моделирования на основе процедуры интеллектуального анализа данных производится в соответствии с целью и задачами исследования, учитывает уровень социально-экономического развития и местные условия регионов.

3. Результаты моделирования циклического развития сельского хозяйства позволили выявить следующие периоды его развития: с 1883 до начала 1960-х гг. – экстенсивное развитие за счет расширения размеров обрабатываемых земель и посевных площадей; с начала 1960 г. по настоящее время – интенсивный путь развития. На протяжении второго периода повышение продуктивности сельского хозяйства явилось следствием совершенствования всей системы использования земель: введения новых более эффективных севооборотов, увеличения площадей мелиорированных земель, повышения уровня и качества механизации аграрной сферы, увеличения объемов применения минеральных удобрений, модернизации системы организации производства и др.

4. Можно выделить следующие пространственно-временные закономерности функционирования и развития территориальных систем сельского хозяйства:

- Процесс эволюции аграрного производства в течение длительного временного отрезка в целом соответствует основным этапам интенсификации сельского хозяйства.
- Главными направлениями развития сельскохозяйственного производства с 1883 г. по настоящее время являются повышение земельной освоенности территории и изменение структуры посевных площадей в направлении увеличения доли кормовых (преимущественно многолетних трав) и некоторых технических (сахарная свекла, подсолнечник и др.) культур. Эта тенденция свидетельствует об углублении специализации сельского хозяйства на животноводстве (птицеводство свиноводство, мясо-молочное скотоводство).



В отличие от общеэкономических, инфраструктурных, демографических и промышленных циклов экономическая цикличность в аграрной сфере имеет более продолжительный период, что связано с более длительным сроком использования основных производственных фондов и меньшей восприимчивостью инноваций.

Цикличность сельского хозяйства обусловлена сопряженным воздействием всей системы социально-экономических, институциональных и организационно-производственных факторов, влиянием технико-технологических и управленческих нововведений, направленных на более полное использование природного агропотенциала территории.

На аграрную цикличность сильное влияние оказывают природные условия, в частности, 11-летние циклы солнечной активности (циклы Швабе). Выявленные 64-летние циклы соответствуют шести циклам солнечной активности.

*Выполнено при поддержке РФФИ (проект № 19-05-00066).*

#### Л и т е р а т у р а

1. Климова, Н. В. Обеспечение продовольственной безопасности России как стратегическая задача государства / Н. В. Климова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2016. – № 2. – С. 74–89.
2. Носонов А. М. Методологические основы перспективных исследований в аграрной сфере / А. М. Носонов // Научно-технологическое развитие АПК: проблемы и перспективы : материалы Междунар. науч.-практ. конф. «XXI Никоновские чтения». – М. : ВИАПИ им. А. А. Никонова : «Энциклопедия российских деревень», 2016. – С. 24–28.
3. Носонов, А. М. Циклично-генетические закономерности инновационного развития сельского хозяйства России / А. М. Носонов // Журн. экон. теории. – 2015. – № 1. – С. 89–96.
4. Иванова И. А. Прогнозирование экономических рисков в сельском хозяйстве с учетом цикличности его развития / И. А. Иванова // Вестн. НГУЭУ. – 2013. – № 4. – С. 229–238.
5. Носонов, А. М. Математическое моделирование принятия решений в агрогеографических исследованиях / А. М. Носонов // Регионал. исслед. – 2017. – № 4. – С. 5–14.

## **ЦЕНОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

**И. В. Охрименко**

*Киевский кооперативный институт бизнеса и права, Украина*

*Изложены варианты возможных ценовых стратегий на рынке. Рассмотрены и проанализированы такие типичные ценовые стратегии, как сохранение стабильного положения на рынке, увеличение объемов сбыта и доли, а также максимизация прибыли и уровня рентабельности. Исследовано поведение предприятия с использованием специальных ценовых стратегий.*

Важным элементом функционирования производственно-хозяйственных систем является определение инструментов реализации (осуществления) их ценовых стратегий. Как известно, в условиях рыночной экономики цена на продукцию, как правило, формируется рынком и выступает в роли объективного параметра внешних условий хозяйствования. Однако это вовсе не означает, что предприятие должно занимать пассивную позицию относительно цен на производимую им продукцию. Напротив, как показывает мировой опыт, в условиях современного динамичного рынка достичь предпринимательского успеха можно только при условии, что производственно-хозяйственные системы проводят сознательную и целенаправленную ценовую стратегию. Под ценовой стратегией понимают определенное отношение к формированию цен на продукцию собственного производства и соответствующее направление поведения на рыночной арене. Имеется в виду лишь аренда свободного рыночного ценооб-

разования, т. е. ценообразования исключительно под влиянием спроса и предложения, в среде преимущественно чистой конкуренции, потому что, например, в Украине кроме свободных рыночных цен в хозяйственной практике используются предусмотренные Законом Украины «О ценах и ценообразовании» регулируемые и фиксированные цены, а также контрактные цены как элемент контрактной интеграции. Эти три вида цен являются в большей степени продуктом переговоров или расчетов, чем продуктом сопоставления спроса и предложения на открытом рынке.

Проблематику ценообразования с позиций обеспечения производственно-хозяйственных систем финансами, достаточными для их нормального функционирования, исследовали многие зарубежные и отечественные ученые-экономисты. Вместе с тем механизм ценообразования и построение ценовой стратегии являются категориями близкими, но не тождественными, что оставляет поле для дальнейших исследований указанных вопросов.

Тот или иной вид ценовой стратегии, в пределах свободного рыночного ценообразования, определяется типом и состоянием рынка соответствующего товара, экономическими возможностями и финансовым состоянием производственно-хозяйственной системы, особенностями имеющегося правового поля. Различают две группы ценовых стратегий – типичные и специальные стратегии. В составе типичных выделяют следующие основные разновидности:

- сохранение стабильного положения предприятия на рынке;
- увеличение объемов сбыта и доли предприятия на рынке;
- максимизация прибыли и уровня рентабельности.

Первой типичной стратегии может придерживаться стабильно функционирующая производственно-хозяйственная система, которая имеет свои «рыночные ниши» на насыщенном соответствующей продукцией рынке, а ее возможности для дальнейшего интенсивного развития ограничены. Вторая берется на вооружение системами со значительными возможностями повышения качества и наращивания объемов производства продукции, требующими дополнительных рынков сбыта. Третья применяется мощными лидерами при условии, что они пользуются доверием потребителей и могут влиять на ситуацию на рынке при его недостаточной насыщенности соответствующей продукцией.

К основным специальным стратегиям относятся следующие:

- поддержание стабильной платежеспособности (ликвидности) как безусловный экономический приоритет производственно-хозяйственной системы;
- выход на рынок с новой продукцией;
- выживание.

Специальные ценовые стратегии используются в течение более коротких по сравнению с обычными отрезков времени и главным образом при определенных обстоятельствах. В частности, поддержание стабильной ликвидности может оказаться необходимым при возврате долгосрочных кредитов или других долгов, в том числе по заработной плате. Выход на новые или на традиционные рынки с новой продукцией возникает как экономический приоритет для тех производственно-хозяйственных систем, которые диверсифицируют направления своей деятельности и товарную номенклатуру или ставят целью завоевание новых рынков. Необходимость применения стратегии выживания определяется многими причинами, а чаще всего – угрозой банкротства.

Любая из перечисленных стратегий не должна выходить за пределы действующего хозяйственного законодательства, поскольку это может квалифицироваться как применение запрещенной стратегии ценообразования. К запрещенным стратегиям от-

носятся монополистическое ценообразование и согласования ценовой политики субъектами хозяйствования. Законом Украины «О защите экономической конкуренции» установление монополюно высоких и монополюно низких цен, согласование антиконкурентных действий рассматривается как злоупотребление монополюным положением, что влечет за собой соответствующие санкции в виде штрафов и административной ответственности.

Современные производственно-хозяйственные системы отмечаются широкой диверсификацией не только производственной, но и сбытовой деятельности. Они выступают операторами на различных товарных рынках. Это требует использования почти всех элементов рыночной инфраструктуры, начиная от товарных бирж и заканчивая собственной сбытовой сетью в виде киосков и палаток, а также разнообразных форм и каналов реализации – от оптовых до розничных. При таких обстоятельствах производственно-хозяйственной системе нельзя ограничиваться какой-то одной, общей для всех товаров ценовой стратегией. Необходимо применять отдельные стратегии для каждого товара или группы товаров с одинаковыми маркетинговыми свойствами.

Однако при всем разнообразии форм и каналов сбыта продукции инструменты практического осуществления любой ценовой стратегии остаются единственными. В их роли выступают цены продаж и объемы реализации продукции. Для обоснования их уровня обязательно нужна информация об эластичности спроса на соответствующий товар по ценам и доходам, фактические рыночные цены, фактическая и потенциальная емкость рынка. Показатель эластичности означает величину изменения спроса в расчете на каждый процент изменения цены на товар или доходов на душу населения соответственно. Фактическая емкость рынка – это фактические объемы продаж определенной продукции, потенциальная – возможные объемы продаж для полного удовлетворения потребностей потребителей независимо от их покупательной способности.

Важно подчеркнуть, что конкретное хозяйственное управленческое решение по практическому осуществлению ценовой стратегии в отношении определенного продукта в итоге сводится к определению объемов и цен реализации на открытом (свободном) рынке, т. е. при формировании цен исключительно на основе спроса и предложения.

При применении первой типичной ценовой стратегии производственно-хозяйственная система определяет цену на свою продукцию на основе анализа рыночных цен или цен конкурентов. Как первые, так и вторые могут колебаться, и тогда определяется возможное влияние ценовых колебаний на величину прибыли и рентабельности. При этом важно отслеживать связь качественных характеристик товаров конкурентов с их ценовыми предложениями и применять соответствующую систему надбавок или скидок на свою продукцию. Особое внимание в рамках этой стратегии производственно-хозяйственная система должна обратить на расходы и себестоимость продукции с точки зрения поиска резервов их снижения при сохранении достигнутых объемов производства и сбыта. Проводят вариантыные расчеты удешевления себестоимости за счет повышения производительности путем использования доступных факторов интенсификации. Активизируют также рычаги внутрихозяйственного управления затратами и себестоимостью. Объемы реализации поддерживают общими средствами воздействия на поведение покупателей – рекламой, условиями поставок, послепродажным сервисом и т. д.

Целью второй типичной стратегии является увеличение объемов продаж и доли производственно-хозяйственной системы на рынке, что достигается двумя путями: 1) при повышении доходов населения за счет роста платежеспособного спроса; 2) при стабильных доходах – за счет снижения продажной цены и эластичности спроса по ценам. Второй из этих путей – это классическая ценовая конкуренция. Предприятие применяет экономический маневр, не выходя за рамки добросовестной конкуренции и не ослабляя своих экономических возможностей.

Повышение доходов населения способствует расширению рынка, увеличивает платежеспособный спрос, превращает потенциальную емкость рынка в реальную и позволяет производственно-хозяйственным системам наращивать объемы продаж без снижения цен. Возможные объемы увеличения сбыта можно определить на основе информации о будущем росте доходов населения и эластичности спроса по ценам.

Третья типичная ценовая стратегия – максимизация общей суммы прибыли и уровня рентабельности – применяется производственно-хозяйственными системами с использованием перечисленных выше рычагов – себестоимости, объемов продаж и цен реализации. Обязательным остается и получение информации о динамике доходов населения, характере рынка соответствующего товара, эластичности спроса по доходам и ценам, определенной локализации обменных процессов. Эти особенности могут сделать рыночную конъюнктуру благоприятной для максимизации прибыли за счет объемов сбыта и взвешенного снижения цен, а при определенных условиях – и повышения цен. Поэтому необходимо постоянно и внимательно следить за рынком и сосредоточивать основное внимание на ценовой эластичности продуктов и особенностях отдельных сегментов рынка. Напомним, что сегмент рынка – это группа потребителей (покупателей) с одинаковыми требованиями к товару и примерно одинаковой покупательной способностью.

Эта стратегия предполагает активное рыночное поведение и в первую очередь может использоваться предприятиями-лидерами и потенциально мощными предприятиями. Им обязательно нужно учитывать такие особенности современного рынка, как неполное удовлетворение потребностей населения в продуктах питания из-за низких доходов, объективную необходимость их наращивания до уровня хотя бы прожиточного минимума.

Таким образом, имеющиеся методики позволяют производственно-хозяйственной системе достаточно точно определить инструменты реализации типичных ценовых стратегий и обеспечить получение дополнительной прибыли. Следует отметить, что в зарубежной практике уровень рентабельности в 10–15 % считается вполне приемлемым результатом хозяйствования. Поэтому заслуживают внимания даже незначительные размеры снижения цены и наращивания объемов сбыта, поскольку это повысит доходность путем применения типичных ценовых стратегий.

При выделении первой специальной ценовой стратегии – поддержание стабильной платежеспособности, не стоит думать, что при охарактеризованных выше типичных ценовых стратегиях такая задача не ставится. Наоборот, стабильная платежеспособность всегда выступает одним из ведущих экономических приоритетов в условиях рынка. Типичные ценовые стратегии просто предусматривают автоматическое создание предпосылок стабильной и гарантированной платежеспособности за счет прибыльного ведения производственно-сбытовой деятельности. Выделение такой стратегии как отдельной необходимо и целесообразно в конкретных специфических ситуациях, когда в течение определенного времени предприятию необходимо срочно погасить долги. Поэтому ценовую стратегию обеспечения ликвидности (пла-

тежеспособности) так же, как и другие специальные ценовые стратегии следует рассматривать как ситуативные.

Долги могут иметь различную природу (кредиты банков, неуплаченные налоги, невыплаченная заработная плата, расчеты с поставщиками и т. д.). Однако в подавляющем большинстве случаев их суммы и сроки возврата четко определены. Поэтому содержанием применения специальной ценовой стратегии поддержания платежеспособности является получение целевой прибыли или целевых безубыточных денежных поступлений. За счет прибыли можно покрывать долгосрочные кредиты банков, товарные кредиты зарубежных инвесторов и т. п. Краткосрочные банковские кредиты, задолженность по заработной плате, поставщикам, налоги в составе себестоимости можно возвращать за счет безубыточных денежных поступлений. Термины «целевая прибыль» и «целевые денежные поступления (денежная выручка)» означают соответствующие предварительно известные суммы прибыли как превышение выручки над полной себестоимостью или просто определенную сумму выручки от реализации продукции или услуг.

Основной инструмент применения специальной ценовой стратегии поддержания платежеспособности производственно-хозяйственной системы – объемы продаж. Дополнительным (вспомогательным) инструментом выступают цены. Маневрирование уровнем цены для получения целевой прибыли в этой стратегии оправдано в случае низкой или высокой активности покупателей и при условии гарантированного сбыта нужного количества продукции. При низкой активности цену целесообразно снижать и соответственно увеличивать объем продаж, при высокой – повышать, обеспечивая получение целевой прибыли несколько меньшим объемом реализации продукции. При этом можно воспользоваться методикой и техникой расчетов, приведенной для третьей типичной ценовой стратегии. Взаимосвязь и взаимозависимость между уровнем цены и объемами сбыта определяется коэффициентом эластичности по ценам.

Целевые безубыточные денежные поступления как единственная цель специальной ценовой стратегии поддержки ликвидности применяются производственно-хозяйственной системой прежде всего относительно низкорентабельных видов продукции двойного назначения – для использования в натуральном виде и как сырье для переработки. Инструментами реализации этой разновидности стратегии также выступают цены реализации и объемы сбыта. Однако цена теперь сопоставляется с воспроизведенной себестоимостью и не может быть ниже ее. Важно также определить безубыточный объем сбыта. Практически объемы сбыта продукции в натуре могут быть и меньше от количества производимой продукции. Однако желательно, чтобы они были не меньшими определенного предела, который носит название границы безубыточности. Если реальный объем сбыта продукции в натуре будет равен безубыточному, то неизменные, постоянные и сервисные затраты окажутся возмещенными и остаток продукции может передаваться на переработку (для этого используются внутрихозяйственные трансфертные цены). Если же для поддержания ликвидности можно ограничиться объемами сбыта меньшими от безубыточного, тогда трансфертные цены соответственно повышаются. Однако и таким образом доходность продуктов переработки поддерживается на высоком уровне.

Вторая специальная ценовая стратегия – выход на рынок с новым товаром – полностью подчиняется логике жизненного цикла товара. Первым этапом является выведение товара на рынок при максимально возможной реализационной цене, которая при низких объемах сбыта может даже не возмещать производственных затрат.

Производственно-хозяйственная система постепенно, по мере расширения круга покупателей, будет снижать цены реализации, но растущие объемы сбыта обеспечат доходность нового товара. Поэтому на следующих этапах его жизненного цикла можно применять ценовые стратегии увеличения объема продаж и доли рынка (для этапа роста сбыта) и стратегию максимизации прибыли (для этапа зрелости нового товара). При этом можно воспользоваться коэффициентами эластичности для товаров-аналогов.

Третья специальная ценовая стратегия – выживание – применяется производственно-хозяйственной системой при крайне неблагоприятных внутренних обстоятельствах ведения предпринимательства через низкую ресурсную обеспеченность и отсутствие собственных средств или при значительном ухудшении рыночной конъюнктуры. В обоих случаях ценовая стратегия должна быть адаптационной, т. е. стратегией или скорее тактикой пассивного копирования рыночных цен или цен конкурентов. Однако есть некоторые особенности. В первом случае особое внимание необходимо уделить определению безубыточного объема производства, исходя из рыночных цен на ресурсы и продукцию. Если экономические возможности производственно-хозяйственной системы не позволяют обеспечить объемы производства выше безубыточного уровня, то от производства такой продукции временно необходимо отказываться.

Таким образом, как видим из проведенного обзора возможных ценовых стратегий, несмотря на ограниченность непосредственного влияния каждого отдельного предприятия на ценовую ситуацию на рынке, в общем возможности для «маневренности» его менеджмента достаточно широки. В зависимости от того или иного уровня финансового обеспечения, определенного для себя производственно-хозяйственной системой, есть по крайней мере шесть вариантов ее поведения, каждый из которых, в свою очередь, может иметь варианты низшего уровня, с присущими им особенностями и результатами. Только глубокий анализ всех возможных ценовых ситуаций и четкое определение финансовых приоритетов, с соответствующим согласованием этих двух задач, может обеспечить производственно-хозяйственной системе относительную стабильность в ее деятельности как внутри системы, так и на рыночной арене.

**Секция I**  
**РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ:  
ГЛОБАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ,  
ТЕНДЕНЦИИ, ПРИОРИТЕТЫ, ФАКТОРЫ  
И ИНСТРУМЕНТЫ СТРУКТУРНЫХ РЕФОРМ**

---

**ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ  
СФЕРЫ РЕГИОНА**

**Е. А. Алексейчук**

*Международный университет бизнеса и права, г. Херсон, Украина*

*Формирование инвестиционного потенциала устойчивого развития агропродовольственной сферы региона – важнейшая народнохозяйственная задача, где формируются материальные предпосылки для выхода аграрной экономики на новый путь устойчивого расширенного воспроизводства. С целью формирования инвестиционного потенциала устойчивого развития агропродовольственной сферы региона необходимо: исследовать региональные особенности развития агропродовольственной сферы; обеспечить достижение стабильной экономической и политической ситуации; обеспечить разработку научно обоснованной стратегии реформирования отрасли; усовершенствовать соответствующую законодательную базу.*

Активизация инвестиционной деятельности – одна из важнейших народнохозяйственных задач в области сельского хозяйства как определяющей составляющей агропродовольственной сферы региона, где формируются материальные предпосылки для выхода экономики из финансового кризиса и дальнейшего устойчивого воспроизводства.

На инвестиционный процесс в агропродовольственной сфере региона влияет ряд факторов. На одни товаропроизводитель может непосредственно влиять, а другие обусловлены внешними обстоятельствами и условиями и не зависят от товаропроизводителя. Жизненно важными становятся разработка концептуальных подходов к организации инвестиционной деятельности предприятий агропродовольственной сферы региона и поиск необходимых источников финансирования инвестиционных ресурсов и их эффективное вложение.

Отсутствие достаточных объемов внутренних финансовых ресурсов требует использования опыта международного инвестиционного сотрудничества, учета его положительных и отрицательных сторон, имеющих место в социально-экономической жизни других стран. Анализ сравнительных преимуществ Украины в международном разделении труда, динамики прямых иностранных инвестиций в основные отрасли ее экономики, их географической и отраслевой структуры доказывают целесообразность использования иностранных инвестиций в качестве наиболее подходящей формы международного инвестиционного сотрудничества, поскольку она имеет ряд преимуществ.

Мы считаем, что существующие подходы к анализу инвестиционных вложений не в полной мере раскрывают все стороны процессов инвестирования. Для построения модели анализа реальных инвестиций необходимо изучить их взаимосвязь

с внутренней средой субъекта хозяйственной деятельности, где будут вложены денежно-материальные ресурсы. Считаем, что целесообразно рассматривать реальный инвестиционный процесс как целостную систему взаимосвязанных операций с учетом определенных особенностей взаимодействия различных вариантов вложения инвестиционных ресурсов и форм собственности, источников инвестирования. При этом выделим несколько групп взаимосвязей между: инвестированием в производственные и непроизводственные объекты; реальными и финансовыми инвестициями; инвестированием и производством, с одной стороны, и сбытом продукции, с другой стороны; инвестированием и финансированием в разрезе источников.

По нашему мнению, такая структура взаимосвязей реальных инвестиций с операциями финансово-хозяйственной системы позволит изучить инвестиционные процессы с учетом их многослойности и взаимозависимости с основными сферами принятия решений в системе бизнеса. Кроме того, эти взаимосвязи можно использовать для построения динамических и статических моделей реального инвестиционного процесса, которые отличаются степенью количественного и временного охвата инвестиционной модели указанных групп взаимосвязей. Именно поэтому они существенно влияют на выбор методики анализа реальных инвестиций.

Системная рациональность инвестиционной деятельности агропродовольственной сферы региона со всей очевидностью проявляется через комплекс мер регулирования инвестиционной деятельности и в способности инвестиций влиять на структурную перестройку экономики области в направлении ее технической и технологической модернизации, способствует переходу от случайных инвестиционных проектов к разработке инвестиционной политики, направленной на подъем экономики и повышение эффективности производства, на сохранение и воспроизводство трудовых, материальных и природных ресурсов, решение проблем устойчивого развития территорий.

С целью формирования инвестиционного потенциала устойчивого развития агропродовольственной сферы региона необходимо: исследовать региональные особенности развития агропродовольственной сферы; обеспечить достижение стабильной экономической и политической ситуации; обеспечить разработку научно-обоснованной стратегии реформирования отрасли; усовершенствовать соответствующую законодательную базу. Кроме того, следует обеспечить реальную приоритетность развития сельского хозяйства и агропромышленного производства; действенное функционирование инфраструктуры аграрного рынка; преодоления инфляционных процессов и коррумпированности и тенизации экономической сферы на всех уровнях.

#### Литература

1. Економіка і організація агропромислових формувань : навчальний посібник / С. І. Демьяненко [та інш.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 181 с.
2. Зади́хіна, О. Є. Основні засади інвестиційної діяльності підприємств АПК : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. Є. Зади́хіна. – Херсон, 2010. – 194 с.
3. Лагодієнко, В. В. Реалізація інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності у харчовій галузі / В. В. Лагодієнко // Бізнес-Навігатор. – 2013. – № 2 (31). – С. 178–183.



## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА: ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ

М. Н. Андриянчикова

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Эффективность производства сельскохозяйственной продукции распределяется по территории страны неравномерно. В основе устойчивого экономического роста национальной экономики страны лежит индуктивная региональная экономика, позволяющая точно выделить и минимизировать проблемы развития региона.*

В современных условиях глобального макроэкономического развития в основе стабильного и устойчивого экономического роста лежит экономика региона. Проблема формирования новых подходов к устойчивому развитию региональной экономики представляет повышенный интерес, что связано с разными уровнями организации экономических отношений на основе эволюционных процессов хозяйствующих субъектов. При этом многообразие видов региональных систем приводит к необходимости индуктивного экономического направления развития народнохозяйственного комплекса страны.

Существующее административное деление Беларуси сложилось к началу 1960-х гг. Следует отметить, что с 1944 г. в течение почти десяти послевоенных лет республика делилась на 12 областей, которые по своей территории, количеству населения и районов напоминали укрупненные округа 20-х гг. В январе 1954 г. пять областей (Барановичская, Бобруйская, Пинская, Полеская и Полоцкая) были ликвидированы, а в начале 1960 г. упразднена Молодечненская область, за счет чего были укрупнены пять оставшихся областей. В Беларуси в 50–60-х гг. произошло сначала укрупнение районов с уменьшением их численности до 77, а затем их число к 1966 г. было доведено до 117. Современное административно-территориальное деление Беларуси сложилось в 1989 г., когда в Могилевской области был образован новый 118-й район (Дрибинский, созданный с учетом необходимости минимизации последствий на Чернобыльской АЭС) [1, с. 80–81].

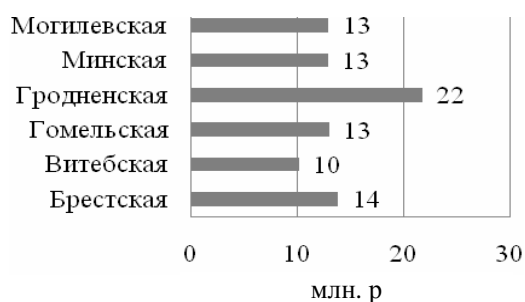
Несмотря на отсутствие принципиальных изменений в административно-территориальном делении нашей страны в течение трети столетия (что свидетельствует о его оптимальности), происходят изменения в структуре городского и сельского населения, численности городов и др. Так, если в 1959 г. в Беларуси, было всего четыре города с численностью населения 100 тыс. и более жителей, то в настоящее время таких городов уже 15 (Минск, Гомель, Могилев, Витебск, Гродно, Брест, Бобруйск, Барановичи, Борисов, Пинск, Орша, Мозырь, Новополоцк, Солигорск и Лида). В них проживает 47,4 % всего населения Беларуси, или 2/3 городского [1, с. 80–81].

Народнохозяйственный комплекс Республики Беларусь сложился под влиянием исторических систем расселения, отражающих влияние природных условий хозяйственной деятельности, социально-демографического и историко-культурного развития регионов. Страна разделена на 118 районов, в которых расположены 115 городов и 86 поселков городского типа, 1151 сельских Советов. По состоянию на начало 2018 г. в городах проживало 78 % населения, в сельских регионах – 22 % [2].

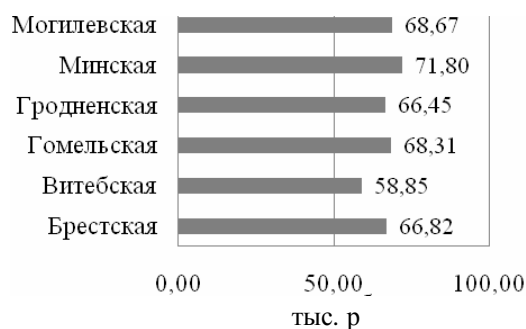
В основе экономической стабильности лежит продовольственная безопасность страны. Основу агропромышленного комплекса составляют растениеводство и животноводство. В Республике насчитывается более 1300 сельскохозяйственных организаций, хотя производство агропромышленной продукции распределено по терри-

тории страны неравномерно: наибольшее количество организаций зарегистрировано в Минской области – 359, в Брестской – 259, в Витебской – 231, в Гомельской – 226, в Могилевской – 171 и в Гродненской – 143.

Предприятия агропромышленного комплекса производят продукцию на внутренний и внешний рынок и остаются одним из ведущих производителей сельскохозяйственной продукции среди стран СНГ. Тем не менее эффективность производства сельскохозяйственной продукции распределяется по территории страны неравномерно: наилучшие показатели по производству сельскохозяйственной продукции в Гродненской области – произведено в среднем 22 млн р. одной сельскохозяйственной организацией, в Брестской области – 14 млн р., в Могилевской, Минской и Гомельской областях – 13 млн р. (рис. 1). Наибольшая результативность труда наблюдается в Минской области – в среднем одним работником произведено 71,80 тыс. р. сельскохозяйственной продукции, потом идут Могилевская область – 68,67 тыс. р., Гомельская – 68,31 тыс. р., Брестская – 66,82 тыс. р. и Витебская – 58,85 тыс. р. (рис. 2).



*Рис. 1.* Производство продукции сельского хозяйства Республики Беларусь в среднем на одну сельскохозяйственную организацию по областям на 01.01.2019 г.  
*Источник:* собственная разработка на основе данных [3, с. 31].



*Рис. 2.* Производство продукции сельского хозяйства Республики Беларусь в среднем на одного занятого в сельскохозяйственных организациях по областям на 01.01.2019 г.  
*Источник:* собственная разработка на основе данных [3, с. 31].

Значительные отличия результатов хозяйственной деятельности организаций подтверждают важность индуктивной региональной политики развития отдельных регионов. Анализ в территориальном разрезе агропромышленного комплекса Гомельской области выявил следующие проблемы:

- *Низкая эффективность труда работников агропромышленного комплекса.* Особенность сельского хозяйства Гомельской области Республики Беларусь в том, что оно представлено крупными сельскохозяйственными организациями. В этом есть определенные экономические и технологические преимущества. Однако крупное предприятие с точки зрения системного подхода очень уязвимо – требует наивысшего качества менеджмента, где должны работать все составляющие элементы.

- *Наличие сельскохозяйственных площадей, загрязненных радионуклидами.* Значительная часть последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС, случившейся на территории Украины, пришлось на Республику Беларусь, и в первую очередь на Гомельскую область. На загрязненных землях расположено 1308 населенных

пунктов с численностью проживающих более 889 тыс. человек. Загрязнение почв радионуклидами переориентировало развитие сельского хозяйства с достижения экономической эффективности на производство экологически чистой продукции, для чего необходимо проведение дорогостоящих агротехнических мероприятий [4, с. 92].

- *Слабая связь интеграции субъектов хозяйствования с научно-исследовательскими организациями и учреждениями образования.* Потенциал научных учреждений Гомельской области позволяет осуществлять исследования всех значимых направлений устойчивого развития области – отраслей экономики (промышленности, транспорта, строительства, торговли, связи, сельского хозяйства, здравоохранения, образования, культурной сферы, экологии и природопользования). Однако ориентация сельскохозяйственных организаций на рыночный механизм хозяйствования приводит к минимальной ориентированности предприятий реального сектора экономики на научные, исследовательские и учебные учреждения для проведения совместных исследований и разработок.

- *Низкий уровень практической ориентированности подготовки специалистов.*

В регионе создана и функционирует система подготовки кадров, начиная от рабочих различных специальностей до кадров высшей научной квалификации. Однако на текущем этапе подготовки специалистов существует низкая степень вовлечения предприятий и организаций в обучение и организацию производственных практик, развитие профессиональных компетенций студентов, востребованных на рынке труда.

Следовательно, для улучшения экономического и ресурсного состояния агропромышленного комплекса исследуемого региона необходима единая платформа взаимодействия всех участников инновационного процесса в следующих направлениях:

- учреждения высшего образования – подготовка практикоориентированных специалистов, способных внедрять новые идеи и подходы;
- научные и исследовательские организации – разработка инновационных элементов в агропромышленном комплексе региона;
- производственная сфера – готовность к совместной работе по внедрению и разработке новых решений.

Таким образом, для улучшения экономического состояния агропромышленного комплекса Республики Беларусь, необходимы преобразования, позволяющие сформировать новую экономическую модель – от региона к национальному хозяйству страны, построенную на принципах индуктивного развития – от региона к национальной экономике страны.

#### Л и т е р а т у р а

1. Байнев, В. Ф. Экономика региона : учеб. пособие // В. Ф. Байнев, С. А. Пелих. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, ИВЦ Минфина, 2007. – 272 с.
2. Республика Беларусь = Republic of Belarus : стат. ежегодник, 2019 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск, 2019. – 472 с.
3. Регионы Республики Беларусь : стат. сб. : в 2 т. / редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск : М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, 2019. – Т. 1. – 808 с.
4. Атлас современных и прогнозных аспектов последствий аварии на Чернобыльской АЭС на пострадавших территориях России и Беларуси (АСПА Россия – Беларусь) / Т. А. Авраменко [и др.]. – Москва – Минск : РУП «Белкартография» Гос. ком. по имуществу Респ. Беларусь, 2009. – 139 с.

## АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

К. А. Баранюк

*Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина*

*Проведен анализ состояния предприятий малого бизнеса в Украине и аспектов их государственного регулирования, проведено исследование поддержки субъектов хозяйственной деятельности в зарубежных странах. Особое внимание уделено развитию предприятий именно малого бизнеса как сектора современного и быстро развивающегося бизнеса в экономике любой страны.*

Развитие экономики любой страны зависит от обеспечения функционирования предприятий страны, а именно обеспечения эффективности функционирования деятельности предприятий и роста уровня их конкурентоспособности. На развитие функционирования предприятий, в свою очередь, влияет много факторов, среди которых, следует отметить:

- возможность быстрого реагирования государства на внешние факторы влияния в национальной и международной экономиках;
- возможность быстрого противодействия предприятиями внешним и отдельным внутренним факторам воздействия.

На наш взгляд, результатом роста уровня эффективности функционирования каждого предприятия являются:

- успешная экономическая и регуляторная политика государства;
- защита отечественного товаропроизводителя и внутреннего рынка страны от некачественных товаров и недобросовестных иностранных товаропроизводителей, рейдерских захватов предприятий и др.;
- внедрение эффективной финансовой и кредитной политики в государстве;
- обеспечение эффективности деятельности предприятия за счет реализации эффективных управленческих решений;
- обеспечение конкурентоспособности на предприятиях вследствие их постоянного развития и создания особых конкурентных преимуществ.

По нашему мнению, из-за неблагоприятных условий функционирования субъектов хозяйственной деятельности в Украине остро стоит вопрос о государственной поддержке и государственном регулировании деятельности субъектов хозяйственной деятельности. В первую очередь это касается предпринимательской деятельности и именно предприятий наиболее незащищенного и наименее развитого сектора экономики, но которое, на наш взгляд, является и наиболее перспективным для любой экономики страны в будущем – малого бизнеса. Поэтому особое внимание, на наш взгляд, следует уделить развитию именно предприятий малого бизнеса как сектора, что может решить проблему повышения уровня эффективности экономики и ее конкурентоспособности в Украине. Также, по нашему мнению, при изучении этого вопроса следует учитывать успешный опыт государственного регулирования и поддержки предприятий малого бизнеса в зарубежных странах.

Как показали исследования, малый бизнес является основой экономики в большинстве развитых стран. Доля таких предприятий составляет примерно от 70 до 95 %. Во многих странах именно своевременное развитие предприятий малого бизнеса позволило вывести страну из экономического кризиса и привести экономику своих стран в более стабильное русло. В Украине доля вновь созданных предприятий малого бизнеса ежегодно растет, но доля обанкротившихся предприятий также ста-

бильно увеличивается из года в год, что является отрицательной тенденцией. Большинство предприятий малого бизнеса в Украине закрываются в период 1–3 лет своей деятельности. По мнению некоторых иностранных специалистов [1], лишь одно из трех малых предприятий может продержаться на рынке более четырех лет. В Украине, на наш взгляд, данный показатель еще ниже. Большинство банкротств в мировой практике принято связывать с неэффективным управлением, в том числе из-за отсутствия внутренней спецификации на предприятиях малого бизнеса. К трудностям при открытии предприятий малого бизнеса в Украине также следует отнести следующие [1]:

- неблагоприятное экономическое положение и непривлекательный инвестиционный климат в государстве;
- отсутствие государственных гарантий и защищенности бизнеса;
- отсутствие реальной поддержки со стороны государства;
- наличие большого количества сдерживающих параметров при открытии бизнеса.

Также следует отметить, что в нормативных документах Украины по регулированию государственной помощи субъектам хозяйственной деятельности [2] установлены основные рычаги регулирования, поддержки и помощи субъектам предпринимательской деятельности, но практика показывает, что действующая в стране система регулирования, поддержки и помощи несовершенна и малоэффективна.

Предприятия малого бизнеса в большинстве развивающихся зарубежных стран получают активную государственную поддержку на всех уровнях власти, обеспечивая собственное развитие. Так, начав формирование системы регулирования и поддержки малого бизнеса примерно в семидесятые годы прошлого века, страны ЕС смогли достичь весомых результатов по развитию таких предприятий уже в девяностых годах прошлого века, создав как государственные, так и частные организации поддержки предприятий малого и среднего бизнеса [1].

Для государственной политики Соединенных Штатов Америки характерны следующие рычаги по оказанию поддержки предприятиям малого бизнеса [1]: свободный доступ к капиталу; налоговое стимулирование; техническая и информационная поддержка; предоставление гарантий по кредитам; помощь в получении государственных заказов; защита в судах и на уровне законодательства и др.

Различные инструменты налоговой и кредитной политики широко используются в Великобритании. Например, основными из них являются [1]: уменьшение ставок на прибыль; предоставление налоговых льгот и отсрочки от платежей; предоставление государственных гарантий по кредитам; выплата субсидий по процентным кредитным ставкам. Также государством в стране предоставляются гарантии относительно экспортных операций.

Кроме применения эффективной налоговой политики, во Франции уделяют большое внимание социальным и политическим аспектам, таким как [1]: создание новых рабочих мест; возможности обеспечения занятости населения; возможности развития личности; возможности получения образования в необходимых сферах.

В Китайской Народной Республике (далее – КНР) малый бизнес также развивается достаточно быстро и успешно, о чем свидетельствует большое количество более дешевых товаров на мировом рынке. Именно благодаря развитию предприятий малого бизнеса в КНР и резкого повышения уровня конкурентоспособности среди таких предприятий страна значительно повысила качество своей продукции, а из-за их большого количества на рынке смогла оставить цену на достаточно низком уровне по сравнению с аналогичной мировой продукцией [1].

Предприятия малого бизнеса в КНР получают широкий спектр высокотехнической помощи со стороны государства. Например, предприниматели имеют возможность получить необходимую информацию с помощью специализированных сайтов и электронных библиотек, а также принять участие в вебинарах или видеоконференциях, которые организуются ведущими китайскими и мировыми специалистами в области развития малого бизнеса [3]. Также государством разработана мощная система стимулирования предприятий малого бизнеса, в том числе через уменьшение налогового давления на предприятия, развития системы тендерных аукционов, которая позволяет малым предприятиям получить государственный заказ на поставку товаров или оказание услуг, уменьшение сдерживающих параметров при открытии бизнеса [3].

Таким образом, проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы:

- развитие экономики в любой стране зависит от конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий, приоритетом для которых является повышение уровня их конкурентоспособности и эффективности функционирования;
- для успешного развития экономики любой страны необходимо содействовать развитию предприятий малого бизнеса как быстро развивающегося сектора экономики;
- развитие предприятий малого бизнеса в современных условиях невозможно без внедрения направлений государственного регулирования, поддержки и помощи таких субъектов хозяйственной деятельности и необходимости совершенствования законодательства, для чего следует учитывать именно успешный опыт поддержки предприятий малого бизнеса в зарубежных странах, что требует дальнейших исследований.

#### Литература

1. Розвиток малого бізнесу в Україні та Світі // Мир знаній. – Режим доступу: <http://mirznaniy.com/a/256716/rozvitok-malogo-bznesu-v-ukran-ta-svt>. – Дата звернення: 28.09.2019.
2. Закон України про державну допомогу суб'єктів господарювання від 01.07.2014 р. (із змінами та доповненнями від 02.08.2018 р.). – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18#n201>. – Дата звернення: 28.09.2019.
3. Черненко, С. М. Зарубіжний досвід розвитку малого підприємництва в контексті інноваційного розвитку економіки / С. М. Черненко // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 45. – С. 243–252.
4. Купріна, Н. М. Підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості малого бізнесу / Н. М. Купріна, Х. О. Баранюк // Науково-методичні проблеми оціночної діяльності в Україні : монографія / за заг. ред. проф. В. В. Немченка. – Київ, 2018. – С. 127–136.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ВЗАИМНОЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕЙ МНОГОУРОВНЕВОЙ АДАПТАЦИИ**

**В. А. Голуб**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Для повышения результативности процесса достижения целей хозяйственной организации возможно осуществление ее влияния на параметры внешней среды на основе положений теории взаимной опережающей многоуровневой адаптации. Опережающий многоуровневый характер взаимной адаптации хозяйственной организации со средой обуславливает заблаговременное формирование определенной структуры и стратегии хозяйственной организации, ориентированных на взаимную адаптацию с внешней средой в определенном диапазоне изменения параметров среды.*

В настоящее время хозяйственные организации сталкиваются с высоким динамизмом и неопределенностью условий осуществления их деятельности. Это обуславливает необходимость формирования таких качеств хозяйственных организаций, которые реализуются не только через реагирование на изменение внешней среды, но и активно участвуют в формировании этой среды. Для этого требуется совершенствование организации и управления хозяйственными организациями, а также целенаправленное, непрерывное развитие процесса качественных преобразований их состояния.

В процессе своего функционирования хозяйственные организации определяют собственные цели и осуществляют деятельность по их достижению. Этот процесс является динамическим и требует синхронизации деятельности иерархических компонентов самой организации (системы управления и производственных подразделений) и внешней среды, которая, в свою очередь, имеет собственные цели. Для повышения результативности этого процесса возможно осуществление влияния хозяйственной организации на параметры внешней среды на основе положений теории взаимной опережающей многоуровневой адаптации.

Опережающий многоуровневый характер взаимной адаптации хозяйственной организации со средой обуславливает заблаговременное формирование определенной ее структуры, ориентированной на взаимную адаптацию с внешней средой в определенном диапазоне изменения параметров среды. При ожидаемом выходе параметров внешней среды за пределы этого диапазона предприятие должно своевременно изменить свою структуру и способ функционирования – стратегию.

Опережающая динамическая адаптация предполагает реализацию в системе управления хозяйственной организацией свойств, обеспечивающих опережающую и динамичную перестройку деятельности по выработке качеств, необходимых для решения будущих проблем. Требования к содержанию опережающего отображения должна обеспечить реализация решения задач в системе управления по этапу управленческого цикла «прогнозирование». Для этого необходимо построение системы моделей прогнозов изменения параметров, существенных для развития внешней среды функционирования хозяйственной организации.

Применение опережающей динамической адаптации способствует процессу средообразования, который предполагает активное воздействие на внешнюю среду в случае, если изменения во внешней среде затрудняют организации достижение поставленных целей.

Таким образом, опираясь на основы взаимной опережающей многоуровневой адаптации с целью формирования благоприятной внешней среды, можно выделить следующие основные этапы проектирования и функционирования системы управления организацией:

- Обследование действующей структуры организации.
- Построение моделей развития внутренних и внешних параметров, определяющих функционирование организации в долгосрочной перспективе.
- Определение целей развития организации и внешней среды.
- Построение критериев эффективности деятельности организации и внешней среды.
- Разработка программы подготовки специалистов по осуществлению проектирования документов организационного проекта управления и подготовка специалистов по разработанной программе.
- Разработка системы материального стимулирования, ориентирующей работников организации на достижение поставленных целей.

- Разработка программы мероприятий по переходу к новой системе управления.
- Разработка и внедрение автоматизированной системы управления организацией (обусловлено сложностью решаемых задач, высокими требованиями, предъявляемыми к точности прогнозов, времени и качеству принятия решений).

Проектирование и внедрение системы управления следует проводить в строгой последовательности, обеспечивающей единство решения вопросов целеполагания, подготовки и участия в процессе разработки, внедрения и функционирования специалистов различных уровней управления.

Применение взаимной многоуровневой опережающей адаптации с целью формирования внешней среды хозяйственной организации будет способствовать решению таких актуальных социально-экономических проблем, как согласование целей хозяйственных организаций и целей повышения уровня и качества жизни населения.

Последовательность действий в этом направлении должна заключаться в решении следующих вопросов:

- выявление групп людей, которые в результате преобразований ухудшат свое социальное положение;
- выявление групп людей, которые в результате преобразований улучшат свое социальное положение;
- определение степени конструктивного и деструктивного соотношения социальных сил в результате преобразований;
- разработка программы мероприятий по максимально возможному превышению конструктивных сил над деструктивными;
- создание условий для осознания своего положения, предстоящего изменения образа жизни, предъявляемых к ним требований в новых условиях в отношении всех задействованных социальных групп;
- реализация перехода к новому способу функционирования.

Эффективность данного процесса достигается проработкой сущности деятельности задействованных социальных групп и тщательной подготовкой и осознанием предстоящего положения в изменяющихся условиях функционирования.

#### Л и т е р а т у р а

1. Венда, В. Ф. Системы гибридного интеллекта: эволюция, психология, информатика / В. Ф. Венда. – М. : Машиностроение, 1990. – 448 с.
2. Голуб, В. А. Управление хозяйственными организациями / В. А. Голуб. – Гомель : ГПИ им. П. О. Сухого, 1996. – 157 с.
3. Голуб, В. А. Эффективность территориального управления / В. А. Голуб. – Минск : Выш. шк., 1992. – 106 с.
4. Ломоносов, Б. П. Развитие производства и управления на предприятиях машиностроения (теория и практика) : монография / Б. П. Ломоносов, Н. А. Саломатин. – М. : ЛЕНАНД, 2014. – 616 с.



## РЕФОРМИРОВАНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ БЕЛАРУСИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА ЕАЭС

А. М. Бондарева, Р. И. Громыко

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Рассмотрен процесс реформирования энергетической отрасли, а также перспективы создания электроэнергетического рынка ЕАЭС. Отмечена сложность и противоречивость этого процесса.*

Структурная реформа энергетической отрасли является важным условием повышения эффективности ее деятельности и рационального использования производственного потенциала. Необходимость реформирования электроэнергетической отрасли вызвана: непрозрачностью формирования тарифов на услуги монополиста, необходимостью привлечения инвестиций в отрасль, важностью стимулирования энергосбережения. Цели реструктуризации отрасли: отделение естественно-монопольной составляющей (транспортировку) от коммерческой (генерирующие мощности); создание конкурентного рынка и уход от затратного ценообразования; обеспечение прозрачности финансовых потоков; рост инвестиционной привлекательности отрасли [1, с. 245].

В основе существующих вариантов реформирования естественных монополий лежит их разделение на производственную и инфраструктурную стадии. Выделяют три основные теоретические модели с соответствующими вариантами структурной политики [2]. Во-первых, сохранение традиционной модели, т. е. полностью интегрированной монопольной компании. Во-вторых, возможна модель с разделенными стадиями производства и сетевого хозяйства, причем последняя может быть организована как крупный монополист, а на стадии производства появляются элементы конкуренции. В-третьих, теоретически возможна модель, включающая элементы как конкуренции, так и интеграции. Речь идет о сетевом монополисте, который одновременно является одним из конкурентов в сфере производства. Получается своего рода вариант вертикальной интеграции с конкуренцией. Опыт реформирования естественных монополий показывает, что для энергетики лучшей является модель вертикального разделения.

Теоретическая разработка проблем конкуренции на рынках естественной монополии получила широкое развитие в 60-х гг. в работах Х. Демсеца, О. Вильямсона, У. Баумоля и др. В 80-е гг. была реформирована естественная монополия отраслевых рынков природного газа и телефонной связи. Структурное реформирование энергетики в большинстве стран относится к 90-м гг. прошлого века.

В ЕАЭС первыми электроэнергетическое хозяйство реформировали Россия и Казахстан. В России реформа энергетической отрасли завершилась к середине 2008 г. Реформирование электроэнергетики было направлено на выделение естественно-монопольного ядра – в данном случае это магистральные линии передач и диспетчерская служба управления, а остальные процессы переводятся на рыночные принципы функционирования. Разделение конкурентных и монопольных видов деятельности в электроэнергетике позволило создать необходимые структурные условия для запуска конкурентного оптового рынка электроэнергии и мощности. Конкурентный оптовый рынок со свободными ценами на электроэнергию (ценовые зоны) сегодня охватил Европейскую часть страны и Сибирь с объемом электропотребления 95 % от общего объема электропотребления в стране. Реформа электроэнергетики

с переходом к новым инвестиционным механизмам в генерации и сетевом комплексе позволила привлечь в отрасль значительные (в том числе частные) инвестиции и значительно нарастить производственные мощности [3].

Однако развитие конкурентных отношений – это длительный и сложный процесс. Рыночная структура отрасли в настоящий момент до конца не сформирована, ее оценивают как несовершенную конкуренцию – олигополию. Во-первых, сохраняется доминирующая роль государственной собственности ( $\frac{3}{4}$  генерирующих мощностей находятся под контролем государственных компаний, а  $\frac{1}{4}$  – принадлежит частным инвесторам). Государственные компании (ОАО «Концерн Росэнергоатом» и гидроэлектростанции в рамках ОАО «РусГидро») контролируют значительную долю рынка (63,99 % – в первой ценовой зоне и 21,87 % – во второй) [4]. Во-вторых, не устранены противоречия между государством-собственником и частными собственниками, так как государство выступает в роли как собственника, так и макрорегулятора. Эксперты отмечают, что реформа пока не решила и проблему перекрестного субсидирования (не менее половины производимой электроэнергии продается не по рыночным ценам, а по регулируемым тарифам), а использование модели котлового тарифообразования не обеспечивает прозрачное распределение затрат, не позволяет приблизить размер платы за услуги по передаче электроэнергии к реальным затратам на передачу [3].

Концепция формирования общего рынка электроэнергетического рынка ЕАЭС утверждена Высшим Евразийским экономическим советом 8 мая 2015 г. Общий электроэнергетический рынок ЕАЭС должен был заработать к 1 июля 2019 г. Однако в этом году странами принято решение запустить Общий электроэнергетический рынок ЕАЭС в более поздние сроки – с 1 января 2025 г. Изменение сроков вызвано медленным реформированием энергетического хозяйства Беларуси, Киргизии и Армении, а также незаинтересованностью в ускорении интеграционных процессов со стороны России и Казахстана. По заключению экспертов создание общего рынка электроэнергии позволит свободно выбирать поставщиков энергоресурсов, что положительно скажется на себестоимости производимой продукции. Кроме того, это укрепит энергетическую безопасность государств ЕАЭС.

Из числа потенциальных поставщиков электроэнергии в другие страны ЕАЭС Концепцией общего рынка исключены вертикально-интегрированные компании (ВИНК). Это означает, что компании, которые занимаются одновременно генерацией электроэнергии и передачей ее по сетям, поставлять электроэнергию на ОЭР не могут. Таким образом, пока Беларусь не проведет реформу отрасли, ее компании не смогут войти в число трансграничных поставщиков. Производит, распределяет, транспортирует и продает электроэнергию сегодня только «Белэнерго». Незаинтересованность Республики Беларусь в участии в оптовом электроэнергетическом рынке ЕАЭС вызвана тем, что в Беларуси около 95 % электроэнергии вырабатывается на природном газе, который дороже для белорусских предприятий, чем для российских потребителей. Поэтому полномасштабное функционирование общего электроэнергетического рынка на конкурентных началах Беларусь не рассматривает без создания рынка газа. Кроме того, излишки электроэнергии в Беларуси появятся только после ввода в действие дополнительных генерирующих мощностей БелАЭС.

В Беларуси отсутствуют оптовый и розничный рынок электроэнергии. В отрасли не работают экономические механизмы, стимулирующие снижение затрат, а ценообразование осуществляется по методу «издержки плюс». Отрасль продолжает работать по принципу «общего котла». Концепция реформирования энергетического хозяйства страны, предложенная «Белэнерго» еще в 2003 г., до сих пор не реализо-

вана. Не создана и правовая база для работы на евразийском ОЭР. Существующий проект закона «Об электроэнергетике» предполагает создание оптового и розничного рынков, где электроэнергия рассматривается как товар, а не услуга. В ходе реформирования предполагается создать системно-сетевой оператор, оптовую генерирующую компанию, управляющую организацию с функциями оператора оптового и розничного электроэнергетических рынков. Электроэнергию на оптовый рынок должны поставлять РУП «Белгенерация», БелАЭС, а также крупные независимые производители электроэнергии, закупаемой по импорту. Предусмотрена возможность двух способов торговли на оптовом рынке – централизованной и децентрализованной. При децентрализованной торговле субъект оптового рынка может выбирать контрагента при заключении договора купли-продажи электроэнергии. На оптовом рынке в первую очередь предстоит покупать электроэнергию от БелАЭС и комбинированных источников (которые вырабатывают одновременно и тепловую энергию). Механизм госрегулирования цен (тарифов) сохранится. Свободные цены на оптовом и розничном рынках проектом Закона предлагается применять лишь в отношении части электроэнергии, которая не будет охвачена госрегулированием. Таким образом, на основании изложенного можно сделать следующие выводы:

1. С вводом в действие «БелАЭС» энергетическая отрасль Беларуси станет профицитной и необходимость продавать излишки электроэнергии на биржевом рынке ЕАЭС возрастет, что требует ускорения реформ на энергетическом рынке Беларуси.

2. Остается неопределенной конкурентоспособность Беларуси на оптовом рынке ЕАЭС в связи с отсутствием конкурентных механизмов на стадии генерации энергии и роста кредитной составляющей в тарифах, связанной с «БелАЭС».

#### Литература

1. Шамаев, И. Н. К вопросу о реформировании естественных монополий в России / И. Н. Шамаев // Соц.-экон. явления и процессы. – 2011. – № 1/2. – С. 244–247.
2. Дерябина, М. Институциональные особенности российской экономики. Реформирование естественных монополий: теория и практика / М. Дерябина. – Режим доступа: <https://library.by/portalus/modules/economics/referat>. – Дата доступа: 19.09.19.
3. Кожуховский, И. Ключевые результаты реформы электроэнергетики и новые вызовы / И. Кожуховский. – Режим доступа: <https://energy.s-kon.ru/i-s-kojuchovskii-klyuchevie-rezultati-reformi-el.ektroenergetiki-i-novie-vizovi/>. – Дата доступа: 19.09.19.
4. Бургонов, О. В. Современные проблемы реформирования естественных монополий / О. В. Бургонов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – № 5. – С. 31–34.

## **АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И НАРАЩИВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Д. А. Дворкин**

*магистр экон. наук, аспирант Академии управления  
при Президенте Республики Беларусь, г. Минск*

*Обозначены наиболее актуальные, по мнению автора, задачи, решение которых позволит в средне- и долгосрочной перспективе обеспечить комплексное развитие инновационного потенциала организаций Республики Беларусь.*

Задачи, которые сегодня стоят перед национальным хозяйством республики, и степень их разрешения явно показывают, что проблемы формирования, развития и наращивания инновационного потенциала в широком понимании содержания этой категории крайне актуальны для своего решения.

Инновационный потенциал не может наращиваться и развиваться в будущем, если в текущем периоде нет условий для этого в виде квалифицированной научной и производственной, а также экономической базы, отсутствует историческая практика данного производства, незначительный рыночный опыт.

Справочно можно отметить, что инновационный потенциал – тема, которая достаточно хорошо позиционирована в научном пространстве нашей страны и за ее пределами, потому что опять-таки это актуально с научных, методологических и практических позиций. Говорят и пишут об инновационном потенциале менеджмента, молодежи, ученых, предприятий, общества, организаций и т. д. Проведенный автором анализ мнений о сущности инновационного потенциала организации (предприятия) показывает, что в наиболее общем виде под ним понимается, во-первых, совокупность ресурсов, во-вторых, предназначенных для инновационной деятельности, в-третьих, такая деятельность направлена на получение конкурентных преимуществ на основе новых или значительно улучшенных качеств продукта, процесса или ресурсов.

Инновации сегодня являются не просто драйвером роста, но и мультипликатором экономического, социального и политического развития. Высокотехнологичные инновационные кластеры не только себя воспроизводят, но и мультиплицируют новое качество роста, создают технико-технологические отрывы от ближайших конкурентов.

При этом для реальных инноваций требуется создание определенной социальной и экономической основы. И именно инновационный потенциал, как и реальные и возможные инновационные ресурсы, могут ей послужить.

Полагаем, что нужен анализ такой проблемы в региональном срезе, по крупным и средним городам, где сосредоточены основные производственные мощности промышленности. Это обусловлено тем, что проблемы состоят, прежде всего, в человеческом факторе. Это и мотивация труда, и системы подготовки специалистов, их переподготовки и повышения квалификации в перманентном режиме. Актуально также реформирование системы профессионально-технического и высшего образования. Инновационный потенциал состоит в формировании новой системы трудовых мотивов, культуры труда и новом качестве трудовой жизни. В конечном счете, развитие инновационного потенциала означает смену обывательской парадигмы «как платят, так и работаю» на «как работаю, так и платят».

В глобальных отношениях для страны актуально тотальное заимствование и адаптация заимствований на обновленную почву – новое развитие, мировоззрение, рыночные смыслы, социально-экономические коммуникации глобального уровня. Нужны развитые национальные коммуникации и соответствующая подготовка бизнеса, государственного аппарата, сферы обслуживания, в первую очередь лингвистическая культура и профессиональные навыки в сфере информационно-компьютерных технологий. Многие международные деловые коммуникации в настоящее время не развиваются по причине простого незнания международных языков общения.

Режим «догоняющей модернизации» не является радикальным решением стратегических проблем. Совершенно очевидно, что быть постоянно догоняющими – бесперспективно. Это подобно «ямочному» ремонту по весне, которого хватает до наступления зимы. Ни МАЗ, ни МТЗ не станут высокотехнологичными на имеющейся технико-технологической базе и трудовой философии большинства рядовых работников этих гигантов отечественного машиностроения. Связанная с этим большая социальная проблема во многом может быть решена созданием параллельно с этими производствами гибких и мобильных во времени и пространстве малых производств.

Сначала нужно высокотехнологичное мышление, потом 5-й или 6-й технологический уклад. Мышление должно опережать на полшага технико-технологическую составляющую, но не настолько, чтобы они существовали асинхронно, сами по себе, а в учебных заведениях необходимо совершенствовать образовательные стандарты, формы, технологии и средства обучения. Фактически нужна новая технико-технологическая база в вузах и колледжах, учреждениях профессионального образования.

Нужно реально оценивать уровень инноваций, не заниматься самоуспокоением, считая инновацией приобретение легкового автомобиля для руководителя организации. Это касается учетной и аналитической политики, формируемой в соответствующих ведомствах. Такая политика должна быть объективной и служить реальным управленческим инструментом для принятия эффективных решений.

У Республики Беларусь имеются значительные возможности в области научных исследований и разработок в виде широкой сети исследовательских институтов, что является неплохой базой для осуществления активной инновационной политики. Однако, наряду с хорошим ресурсным обеспечением процессов разработки, воплощение научных знаний в новые продукты и процессы испытывает определенные затруднения.

В то же время уже сейчас можно говорить о многих точечных сегментах, где национальный интеллект и даже производственный опыт если и не на первых местах в мировых рейтингах, то в первой десятке-двадцатке. А производимые продукты вполне конкурентоспособны на мировых рынках и широко востребованы. Это нано- и биотехнологии, сфера создания информационно-компьютерных продуктов и технологий, экспорт интеллектуального капитала и интеллектуальных услуг, медицина, фармацевтика, создание продуктов военного и гражданского назначения, робототехника, электротранспорт, авиакосмические технологии и продукты.

#### Литература

1. Завлин, П. Н. Инновационный менеджмент : справ. пособие / П. Н. Завлин ; под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЦИСН, 2001. – 561 с.
2. Базанкова, Д. Н. Экономическая динамика инноваций : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Д. Н. Базанкова ; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – М., 2013. – 24 с.
3. Булойчик, С. И. Экономические инновации в современной сфере культуры : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / С. И. Булойчик ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2015. – 24 с.
4. Ляшко, О. О. Экономическая оценка и моделирование социальных молодежных инноваций : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. О. Ляшко ; Ставропол. гос. ун-т. – Ставрополь, 2012. – 23 с.
5. Анищик, В. М. Инновационная деятельность : словарь-справ. / В. М. Анищик, А. В. Русецкий, Н. К. Толочко ; под ред. Н. К. Толочко. – Минск : Издат. центр БГУ, 2006. – 176 с.
6. Николаев, А. В. Формирование механизма оценки и эффективного использования инноваций (на примере компаний нефтегазового комплекса) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. В. Николаев ; Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – М., 2006. – 24 с.
7. Тимченко, А. А. Финансовые инновации коммерческих банков России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / А. А. Тимченко ; Кубан. гос. ун-т. – Краснодар, 2014. – 26 с.
8. Бондарь, А. В. Анализ инновационного потенциала Республики Беларусь в контексте эффективного использования интеллектуального капитала / А. В. Бондарь, М. А. Протасова // Бух. учет и анализ. – 2015. – № 12. – С. 24–28.
9. Гамидов, Г. С. Основы инноватики и инновационной деятельности / Г. С. Гамидов, В. Г. Колосов, Н. О. Османов. – СПб. : Политехника, 2000. – 323 с.
10. Промышленность, Республики Беларусь, 2018 г. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – 194 с. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector>.
11. Основные показатели деятельности организаций промышленности. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnayastatistika/realny-sector>.
12. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – 136 с. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.

## ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

С. В. Деревянко

*Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,  
г. Москва*

*Рассмотрены основные составляющие компоненты инновационного потенциала и их роль для социально-экономического развития региона, а также процессы связи между различными этапами инновационного и технического развития.*

В современном мире инновационный потенциал регионов играет важную роль в становлении экономики инновационного типа. Поэтому основная доля обязанностей ответственности за формирование и эффективное использование инновационного потенциала регионов ложится именно на сами регионы.

В данный момент понятие инновационного потенциала широко используется в экономической теории и практике и дало начало исследованиям, которые посвящены анализу и оценке различных путей к изучению этой экономической категории. Задача этих исследований состоит в том, что инновационно-технический потенциал можно определить как совместную производственную составляющую различных регионов для создания производства наукоемкой продукции, которая отвечает требованиям мирового рынка [3].

Инновационный потенциал также можно рассматривать как способность изменения уровня производственных процессов с целью удовлетворения потребностей потребителя, новатора, рынка и др. Инновационный потенциал определяет способность системы к изменению и улучшению эффективности развития экономической ситуации в стране.

Структуру инновационного потенциала можно представить как комплекс трех составляющих (ресурсная, внутренняя, результативная), которые сосуществуют взаимно и определяют друг друга.

Как представляется, инновационный потенциал региона нужно рассматривать прежде всего с точки зрения ресурсного обеспечения субъекта (рис. 1).

Научно-технический потенциал региона	Трудовой потенциал региона	Инвестиционный потенциал региона	Рыночный потенциал региона	Организационно-управленческий потенциал региона	Воспроизводственный потенциал региона
Ресурсно-результативные компоненты инновационного потенциала региона					
<b>Инновационный потенциал региона</b>					
Инновационный потенциал хозяйствующих субъектов					
Научно-исследовательский потенциал предприятий	Материально-технический потенциал предприятий	Кадровый потенциал предприятий	Финансовый потенциал предприятий	Организационно-управленческий потенциал предприятий	

Рис. 1. Структура инновационного потенциала региона

Ресурсная составляющая включает материально-технические, финансовые, информационные и человеческие ресурсы.

Второй составляющей инновационного потенциала является внутренняя составляющая. Она способствует эффективной работе всех предыдущих элементов. Данная составляющая помогает объединить процессы создания и выведения на рынок нового продукта, обеспечивает взаимосвязь новых технологий с наукой и рынком, который использует готовый продукт, а также методы ноу-хау и способы управления инновационным процессом [4].

Третья составляющая – это результативная составляющая, которая отражает конечный результат создания нового продукта, полученного в ходе проведения инновационного процесса.

Тесная взаимосвязь трех составляющих инновационного потенциала устанавливает необходимость выявления на применение в производстве их оптимального соотношения, исходя из применения их в теории и на практике [4].

Понятие инновационный потенциал региона означает способность региона адаптироваться к изменениям и генерировать продукты научно-технического прогресса.

Таким образом, под инновационным потенциалом региона подразумевается совокупность условий рынка, информационных ресурсов и факторов, обеспечивающих готовность и результативность регионов к инновационному развитию, которые направлены на эффективную реализацию не только в пределах внутреннего рынка, но и на международном уровне.

Оценка инновационного потенциала региона предполагает наличие показателей статистической базы, включающей исследования и обработку данных, которые могут быть использованы при оценке инновационно-технологических показателей потенциала страны. Показатели наиболее развитых регионов предполагают их использование в регионах с недостаточно развитой инновационной составляющей. Для этого берется оценка развития инновационного потенциала, формируется анализ специфики развития отдельного региона и целесообразно применяется, исходя из наличия кадров, ресурсов, географического расположения региона.

Следует отметить, что в большинстве регионов стран ЕАЭС научно-инновационный комплекс в виде совокупности образовательных учреждений, инновационных и исследовательских центров, крупных производств еще не сформировался. Существует несогласованность между прикладной и фундаментальной наукой, востребованной и фактической системой подготовки кадров.

Существующие проекты развития производств не выходят за рамки международных границ, а если это удастся, то взаимодействие ограничивается корпоративными или узкоотраслевыми проектами. Границами формирования ограничивается зона компетенции и полномочий, административно-государственного управления.

В связи с этим основой инновационного потенциала региона является:

- развитая инфраструктура крупных производственных мощностей;
- научные школы;
- создание и развитие научно-образовательных центров, которые специализируются на тематике фундаментальных исследований;
- сохраняющийся кадровый потенциал и постоянно растущий интеллектуальный капитал за счет увеличения числа занятых с высшим образованием, подготовки кадров высшей квалификации;
- международное сотрудничество в сфере инновационной деятельности, развитие совместных разработок и передачи технологий, обмен знаниями ученых, специалистов с ведущими европейскими научными центрами.

Необходимо выделить несколько приоритетных направлений в формировании и внедрении проектов для развития регионов стран ЕАЭС. Каждое направление является повышением эффективности и применением одного или нескольких принципов с учетом формирования системного дополнения всеми остальными.

Первым направлением является проект в области энергосбережения и использования энергии. Особым принципом в развитии реализации данного инновационного направления является принцип реалистичности, поскольку особое значение имеет точный учет ресурсов и временных ограничений реализации проекта, а также согласование текущих потребностей уже существующих хозяйствующих субъектов.

Следующее направление – это формирование инфраструктуры инновационной системы экономики. Особенностью этого направления является обеспечение реализации принципа системной инновации по отношению к уже имеющемуся организационно-производственному комплексу. Глобализация формирования инновационных технологий должна стать первоочередной задачей в условиях конкурентоспособности в других отраслях и комплексах.

Третьим направлением является проект развития человеческого потенциала, повышения его мобильности и применение его к современным технологиям и социально-производственным программам. Данное направление предполагает проектирование и грамотное применение накопленных образовательных и культурных ресурсов. Важной перспективой данного направления является создание уникальных комплексов, которые будут сохранять и создавать возможность для кадровой и исследовательской специализации, возможность повышения квалификации, информационно-ресурсных центров и исследовательских программ, внедряющих разные социальные и культурно-политические группы в зону активной профессиональной деятельности на основании инновационного прогресса.

Существующие процессы связи между различными этапами инновационного и технического развития необходимо поощрять средствами государственной поддержки. Данные средства направлены на поддержку высокотехнологичных производств. Для увеличения эффективности использования инновационного оборудования необходимо расширить сферу передачи необходимых закрытых разработок в открытый доступ, решить ряд задач организационного и научно-технического характера, а также устранить имеющиеся узкие места в законодательной базе.

#### Литература

1. Абрамов, Р. А., Конкурентоспособность инновационных систем Союзного государства в целях экономической безопасности в мире / Р. А. Абрамов, С. Г. Стрельченко, С. В. Деревянко // Междунар. отношения. – 2017. – № 4. – С. 55–73.
2. Бутова, Т. В. Инновационный потенциал региона: его структура, оценка состояния, влияние региональных властей на его развитие / Т. В. Бутова [и др.] // Науковедение. – 2014. – № 3. – С. 11–22.
3. Литвиненко, И. Л. Формирование инновационного потенциала региона / И. Л. Литвиненко // Инновац. деятельность. – 2015. – № 4. – С. 19–33.
4. Трухляева, А. А. Сущность, условия и факторы формирования инновационного потенциала региональных хозяйственных систем // Вестн. ВолГУ. Сер. 3. Экономика. – 2013. – № 2 (23). – С. 72–79.
5. Цифровая повестка Евразийского экономического союза до 2025 года: перспективы и рекомендации / Офиц. сайт Евраз. экон. комис. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/SiteAssets/%D0%9E%D0%B1%D0%B7-D0%BE%D1%80%20%D0%92%D0%91.pdf>.



## ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н. П. Драгун

*НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, г. Минск*

И. В. Ивановская

*Белорусско-Российский университет, г. Могилев, Республика Беларусь*

*Представлены результаты эконометрического исследования факторов сложного экономического положения административно-территориальных единиц базового уровня Республики Беларусь. Сформулированы рекомендации по снижению вероятности попадания названных территорий в сложное экономическое положение.*

**Методика исследования и исходные данные.** Для определения факторов сложного экономического положения (далее – СЭП) административно-территориальных единиц базового уровня (далее – АТЕ) Республики Беларусь рассматривались следующие индикаторы СЭП, представленные в работе Н. Г. Берченко [1]:

$i1_{sep}$  – отношение уровня номинальной начисленной среднемесячной заработной платы к бюджету прожиточного минимума в среднем на душу населения, коэф.;

$i2_{sep}$  – динамика списочной численности работников в среднем за год (с учетом микро- и малых организаций) (отношение к пороговому значению не более 8 %), коэф.;

$i3_{sep}$  – удельный вес собственных доходов в общем объеме доходов местного бюджета (отношение к пороговому значению не менее 55 %), коэф.;

$i4_{sep}$  – удельный вес среднесписочной численности работников неплатежеспособных организаций, скорректированной на численность безработных, в общей их численности по АТЕ (отношение к пороговому значению не более 8 %), коэф.;

$i5_{sep}$  – доля неплатежеспособных организаций (отношение к пороговому значению не более 30 %), коэф.;

$ii_{sep}$  – сумма значений индикаторов  $i1_{sep} – i5_{sep}$ , коэф.

Территория со сложным экономическим положением – АТЕ, по которой не менее трех из пяти перечисленных выше индикаторов сложного экономического положения ( $i1_{sep} – i5_{sep}$ ) превышают пороговый уровень (оценка по индикатору выше 1) при суммарном значении индикаторов  $i1_{sep} – i5_{sep}$  более пяти в оцениваемом периоде.

Учитывая установленную в результате проведенного исследования тесноту связи между факторами и индикаторами СЭП, а также корреляционную матрицу факторов, нами для дальнейшего исследования были взяты следующие статистически значимые факторы сложного экономического положения АТЕ:

*Группа 1. Факторы структуры экономики АТЕ и динамики структуры* – характеризуют прогрессивность структуры экономики АТЕ и направления ее изменения:

$s2$  – среднее за 2014–2016 гг. значение доли обрабатывающей промышленности по объему производства продукции (работ, услуг), %;

$sd1st$  – средний за 2014–2016 гг. абсолютный прирост доли сельского и лесного хозяйства по списочной численности работников в среднем за год, %;

$sd2os$  – средний за 2014–2016 гг. абсолютный прирост доли обрабатывающей промышленности по первоначальной стоимости основных средств, %.

*Группа 2. Факторы масштаба экономической деятельности в АТЕ* – характеризуют возможность использования эффектов масштаба и разнообразия:

$o1$  – среднее за 2015–2017 гг. значение отношения объема производства продукции (работ, услуг) в сопоставимых ценах 2016 г. к среднегодовой численности населения, тыс. р./человек.

*Группа 3. Факторы конкурентоспособности и экспортоориентированности субъектов хозяйствования АТЕ* – характеризуют возможности увеличения масштаба деятельности за счет расширения рынков сбыта и, косвенно, конкурентоспособность продукции субъектов хозяйствования АТЕ:

$k$  – среднее за 2015–2017 гг. значение отношения экспорта товаров и услуг к объему производства продукции (работ, услуг), коэф.

*Группа 4. Факторы внешней эффективности (прибыльности) субъектов хозяйствования АТЕ* – характеризуют результаты функционирования субъектов хозяйствования АТЕ с точки зрения того, как их оценивает рынок (т. е. на выходе производственной системы):

$eout1$  – среднее за 2015–2017 гг. значение рентабельности продаж, %.

*Группа 5. Факторы внутренней эффективности (производительности ресурсов) субъектов хозяйствования АТЕ* – характеризуют способность субъектов хозяйствования АТЕ эффективно (производительно) использовать производственные ресурсы:

$ein1$  – среднее за 2015–2017 гг. значение отношения объема производства продукции (работ, услуг) в сопоставимых ценах к списочной численности работников в среднем за год, тыс. р./человек;

$ein2$  – среднее за 2015–2017 гг. значение отношения экспорта товаров и услуг к списочной численности работников в среднем за год, тыс. долл./человек.

*Группа 6. Факторы обеспеченности труда капиталом* – характеризуют фондовооруженность персонала:

$ein4$  – среднее за 2014–2016 гг. значение отношения первоначальной стоимости основных средств к списочной численности работников в среднем за год (фондовооруженность), тыс. р./человек.

*Группа 7. Факторы пространственного размещения АТЕ* – характеризуют преимущества пространственного размещения АТЕ на территории Беларуси:

$g1$  – наличие на территории АТЕ областного центра, города областного подчинения или АТЕ является городом областного подчинения (да = 1, нет = 0);

$g2$  – приграничное положение АТЕ в отношении государственной границы Беларуси с ЕС (да = 1, нет = 0);

$g3$  – приграничное положение в отношении государственной границы Беларуси с РФ, Украиной (да = 1, нет = 0).

**Результаты построения логистических моделей для индикаторов СЭП АТЕ Республики Беларусь** представлены в таблице.

Таким образом, для вероятности попадания АТЕ в СЭП по интегральному индикатору  $ii\_ser$  значимыми факторами являются доля обрабатывающей промышленности по объему производства продукции (работ, услуг) ( $s2$ ), рентабельность продаж ( $eout1$ ) и отношение экспорта товаров и услуг к списочной численности работников в среднем за год ( $ein2$ ). При этом для среднестатистического АТЕ: при увеличении  $s2$  на 1,0 % вероятность попадания АТЕ в СЭП увеличивается на 1,0 п. п.;  $eout1$  на 1,0 % – снижается на 5,7 п. п.;  $ein2$  на 1 тыс. долл. США/человек – снижается на 10,6 п. п.

**Выводы и рекомендации.** Снижение вероятности попадания АТЕ в СЭП возможно по уровню: а) номинальной начисленной среднемесячной заработной платы возможно на основе увеличения масштабов экономической деятельности в АТЕ и повышения ее экспортоориентированности; б) занятости населения – на основе создания новых рабочих мест в сельском и лесном хозяйстве, а также инвестирования в индустриальное развитие АТЕ; в) бюджетной самообеспеченности АТЕ –

на основе увеличения масштабов экономической деятельности в АТЕ, повышения ее экспортной ориентированности, эффективности (маржинальности и своевременности оплаты) экспортных поставок, а также функционирования модели диффузии инноваций и экономического развития центров экономического роста «центр–периферия»; г) доле неплатежеспособных организаций – на основе расширения использования недолговых источников финансирования производственной и инвестиционной деятельности, увеличения маржинальности продаж продукции (работ, услуг) и производительности труда персонала. В целом снижение вероятности попадания АТЕ в СЭП возможно на основе опережающего развития сферы услуг, повышения эффективности инвестиционных вложений, увеличения маржинальности продаж продукции (работ, услуг) и объемов экспорта продукции и услуг субъектами хозяйствования.

**Результаты построения логистических моделей  
для индикаторов СЭП АТЕ Республики Беларусь**

Фактор	Значения предельных эффектов факторов для моделей индикаторов СЭП АТЕ											
	i1_sep		i2_sep		i3_sep		i4_sep		i5_sep		ii_sep	
	$L_{m=t}$	$L_{m=f}$	$L_{m=t}$	$L_{m=f}$	$L_{m=t}$	$L_{m=f}$	$L_{m=t}$	$L_{m=f}$	$L_{m=t}$	$L_{m=f}$	$L_{m=t}$	$L_{m=f}$
(Int)	0,446*	0,473*	-0,212***	-0,224***	1,863***	0,642***	0,101	0,095	0,523***	0,469***	0,290*	0,203*
Структура экономики АТЕ и динамика структуры												
s2	–	–	–	–	–	–	0,006**	0,006**	–	–	0,010*	0,007*
sd1st	–	–	-0,100*	-0,106*	–	–	–	–	–	–	–	–
sd2os	–	–	-0,015*	-0,016*	–	–	–	–	–	–	–	–
Масштаб экономической деятельности в АТЕ												
o1	-0,024*	-0,026*	–	–	-0,111**	-0,038**	–	–	0,093*	0,083*	–	–
Конкурентоспособность и экспортоориентированность субъектов хозяйствования АТЕ												
k	-0,330*	-0,350*	–	–	-6,100***	2,101***	–	–	–	–	–	–
Внешняя эффективность субъектов хозяйствования АТЕ												
eout1	–	–	–	–	–	–	-0,036**	-0,033**	-0,036**	-0,032*	-0,057**	-0,040**
Внутренняя эффективность субъектов хозяйствования АТЕ												
ein1	–	–	–	–	–	–	–	–	-0,041**	-0,037**	–	–
ein2	–	–	–	–	0,164*	0,057*	–	–	–	–	-0,106**	-0,074**
Обеспеченность труда капиталом												
ein4	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Пространственное размещение АТЕ												
g1	–	–	–	–	-0,656***	-0,656***	–	–	–	–	–	–
g2	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
g3	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Примечания:

1.  $L_{m=t}$  – значения предельных эффектов для среднестатистического АТЕ.
2.  $L_{m=f}$  – значения предельных эффектов в среднем для всех АТЕ.
3. Статистическая значимость: 0 ‘\*\*\*’, 0,001 ‘\*\*’, 0,01 ‘\*’, 0,05 ‘.’, 0,1 ‘.’, 1.

## Литература

1. Берченко, Н. Г. Критерии определения территорий со сложным экономическим положением / Н. Г. Берченко // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития : материалы XIX Междунар. науч. конф., Минск, 18–19 окт. 2018 г. : в 3 т. Т. 1 / редкол.: В. В. Пинигин [и др.]. – Минск : НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь, 2018. – С. 91–96.

**СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ****А. В. Завгородний**

*Николаевский межрегиональный институт развития человека  
высшего учебного заведения «Открытый международный университет  
развития человека «Украина»*

*Определены региональные особенности организации внешнеэкономической деятельности. Обобщена и предложена структура внешнеэкономической деятельности с учетом региональных особенностей. Доказано, что возможность выхода предприятий региона на внешние рынки обеспечивает внешнеэкономический потенциал региона благодаря продуманной региональной политике наравне с эффективной внешнеэкономической политикой государства.*

Внешнеэкономическая активность регионов на сегодняшний день выступает как определенный фактор, который содействует повышению благосостояния населения, улучшению качества его жизни, а также социально-экономическому развитию территории и повышению ее конкурентоспособности. Однако одной из ключевых проблем в исследовании внешнеэкономической деятельности государства остается ее проекция на территории, которые имеют разный экономический потенциал развития.

Материальной основой внешнеэкономической деятельности является внешнеэкономический комплекс страны или региона. Внешнеэкономический комплекс – это совокупность областей, отраслей, объединений, предприятий и организаций, которые занимаются производством продукции на экспорт или используют продукцию, которая была импортирована, а также осуществляют дополнительные формы внешнеэкономической деятельности.

В Украине существует определенная региональная разбалансированность относительно экономического развития, а также регионы неравномерно принимают участие во внешнеэкономических связях, что находит отражение как в объемных, так и в структурных показателях их экономического развития. Внешнеэкономическая ориентация развития наблюдается в индустриальных регионах, поскольку они владеют значимым в современных условиях экспортным потенциалом, занимают выгодное географическое положение, имеют инфраструктуру, которая обеспечивает их функционирование и относительно диверсифицированную производственную структуру. Внешнеэкономические связи осуществляются в основном через большие города. В этих городах функционируют, как правило, большинство всех размещенных в регионе предприятий с иностранными инвестициями, концентрируются внешнеторговые функции, вовлеченные в регионе иностранные кредиты, обслуживающие и сопутствующие виды деятельности, но значительная часть периферийных территорий находится вне процессов интернационализации экономики.

Поэтому в основе государственной региональной политики Украины положено принципиальное осознание, что повышение уровня конкурентоспособности всех ре-

гионов невозможно без создания таких условий, которые бы дали возможность регионам реализовать свой внутренний потенциал, осуществить свой взнос в национальную экономику и эффективно использовать конкурентные преимущества региональной экономики на внешнем рынке.

По убеждению большинства ученых, на региональном уровне внешнеэкономическая деятельность осуществляется по таким направлениям, как: экспорт; импорт; иностранные инвестиции; собственные инвестиции; обеспечение экономической безопасности; финансово-экономические меры для стимулирования экспорта, развития экспортного потенциала и производств для замещения импорта; усовершенствование правовой базы и системы информационного, дипломатического и организационного обеспечения; развитие инфраструктуры внешнеэкономической деятельности и др.

По нашему мнению, главные цели региональной внешнеэкономической политики состоят в: поддержке и развитии существующих форм и направлений внешнеэкономической деятельности; развитии новых форм внешнеэкономической деятельности; формировании и развитии внешнеэкономической инфраструктуры; привлечении как национальных, так и иностранных инвестиций; развитию экспортного потенциала регионов; повышении конкурентоспособности регионов как необходимой предпосылки их международной интеграции.

Заслуживает внимания механизм формирования региональной внешнеэкономической политики, который может быть представлен в виде системы регулирования внешнеэкономической деятельности на макро-, мезо- и микроуровнях. Внешнеэкономическая политика региона, формируясь под влиянием внешнеэкономической политики государства и государственной региональной политики, представляет собой совокупность мер и инструментов, которые осуществляют влияние на субъекты микроуровня и, в пределах своей компетенции, регулируют внешнеэкономическую деятельность. Вместе с тем внешнеторговая и инвестиционная составные внешнеэкономической политики государства определяют векторы региональной внешнеторговой и инвестиционной политики, тогда как таможенная и валютные ее составные осуществляют непосредственное влияние на среду макроуровня, определяя условия осуществления внешнеэкономической деятельности на территории государства в целом.

Проанализировав наработки исследователей внешнеэкономической политики и деятельности региона, была усовершенствована схема внешнеэкономической деятельности с учетом региональных особенностей. Ядро такой системы внешнеэкономической деятельности региона составляют отечественные и иностранные субъекты внешнеэкономической деятельности, которые действуют на территории региона. От того, насколько будут конкурентоспособными отечественные субъекты (предприятия) и их продукция, зависит развитие региона и уровень жизни населения в нем. Но не менее важным является вопрос, каким внешнеэкономическим потенциалом владеет тот или другой регион.

Однако отдельные регионы имеют определенные особенности развития и специализацию, а следовательно, имеют разный потенциал. По нашему мнению, внешнеэкономический потенциал региона имеет три основных составляющих. Роль ресурсной составляющей в формировании внешнеэкономического потенциала региона трудно переоценить. Большинство исследователей, как было показано выше, ассоциируют потенциал именно с ресурсными возможностями региона. К ним принадлежат основные ресурсы (их состав определяется по каждому региону отдельно), развитые ресурсы (общая инфраструктура региона, научный потенциал, уровень образования населения), специальные ресурсы (инфраструктурное обеспечение внешнеэкономической деятельности региона, наличие специальных экономических зон, специалисты соответствующего профиля, личное технологическое лицо региона и др.).

Технологическая составляющая принадлежит к тем элементам внешнеэкономического потенциала, которые определяют его эффективность и конкурентоспособность и испытывают постоянные изменения под влиянием научно-технического прогресса. Технологический мониторинг в регионе должен стать средством активизации инновационных процессов и повышения технологического уровня региона.

Структурная составляющая внешнеэкономического потенциала региона создает возможности удовлетворения нужд потребителей в экспортной продукции, которая производится в регионе. Структура производства региона в значительной мере влияет на общий уровень эффективности внешнеэкономического потенциала. Из-за того, что отдельные виды деятельности имеют существенные расхождения по уровню эффективности, их структурные пропорции становятся фактором роста (уменьшения) общей эффективности внешнеэкономического потенциала региона.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ТУРКМЕНИСТАНА

И. И. Колесникова

*Белорусский государственный экономический университет, г. Минск*

*Большинство стран мира стремятся обеспечить развитие рынка труда в условиях наиболее полной занятости для получения наивысших результатов путем максимального использования имеющегося трудового потенциала. Целью исследования является сравнительный анализ сложившейся ситуации на рынке труда Республики Беларусь и Туркменистана.*

Республика Беларусь и Туркменистан являются бывшими республиками СССР, а ныне странами-участницами СНГ. Туркменистан является самой закрытой страной на постсоветском пространстве, что находит отражение в ограниченности распространённой статистической информации. При проведении международных сравнений показателей рынка труда Республики Беларусь и Туркменистана использованы данные Всемирного Банка и Статкомитета СНГ [1], [2].

Для сравнения занятости населения в Республике Беларусь и Туркменистане проанализируем динамику численности занятого населения за 2013–2017 гг. по данным Статкомитета СНГ. Численность занятых в Республике Беларусь рассчитана по данным баланса трудовых ресурсов, а в Туркменистане – по оценке МОТ.

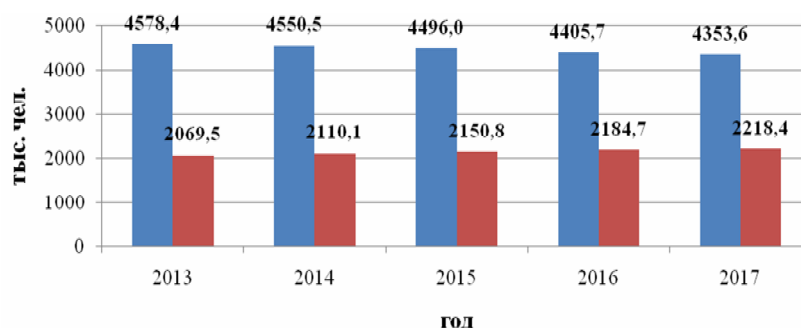


Рис. 1. Динамика численности занятого населения в Республике Беларусь и Туркменистане в 2013–2017 гг.:

■ – Республика Беларусь; ■ – Туркменистан

Источник: собственная разработка на основе данных [3], [4, с. 38].

Как видно из рис. 1, численность занятого населения в Республике Беларусь в 2–2,2 раза выше, чем в Туркменистане. При этом в Республике Беларусь в 2017 г. по сравнению с 2013 г. отмечается снижение численности занятого населения на 4,9 %, а в Туркменистане, напротив – рост на 7,2 %.

Результаты анализа динамики коэффициента занятости населения Республики Беларусь и Туркменистана за 2011–2018 гг., по данным Всемирного Банка, представлены на рис. 2. В данном случае под коэффициентом занятости населения понимается доля занятого населения в численности населения страны. Лица в возрасте 15 лет и старше, как правило, рассматриваются как трудоспособное население.

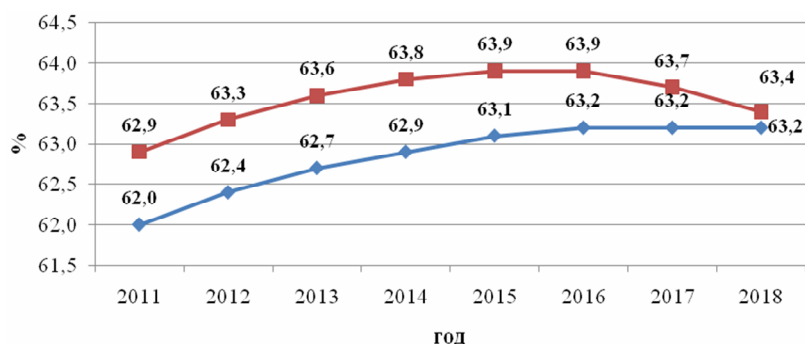


Рис. 2. Динамика коэффициента занятости населения Республики Беларусь и Туркменистана за 2011–2018 гг.:

— Туркменистан; — Республика Беларусь

Источник: собственная разработка на основе данных [1], [2].

Анализируя данные рис. 2, можно отметить, что в 2011–2018 гг. значения коэффициентов занятости в Республике Беларусь превышают соответствующие значения коэффициентов в Туркменистане. Однако коэффициент занятости в Беларуси возрастал до 2016 г., а в 2017–2018 гг. наметилась тенденция к снижению. Динамика коэффициента занятости Туркменистана, напротив, в 2011–2018 гг. характеризуется положительной тенденцией. К 2018 г. коэффициенты занятости этих стран практически уравнились (63,4 % в Беларуси, 63,2 % в Туркменистане).

Для обеих стран уровень зарегистрированной безработицы за 2011–2018 гг. характеризуется снижением (таблица). Безработица в Туркменистане в 2018 г. достигла 3,3 %, что на 0,04 п. п. меньше, чем в 2011 г. (3,7 %). В Республике Беларусь уровень безработицы сократился с 0,6 % в 2011 г. до 0,3 % в 2018 г. Несмотря на снижение безработицы в двух странах, за анализируемый период имеет место увеличение разрыва этого показателя между государствами: если в 2011 г. уровень безработицы Туркменистана в 6,2 раз был выше уровня безработицы Беларуси, то в 2018 г. – уже в 11,1 раза.

**Динамика уровня безработицы в Республике Беларусь и Туркменистане в 2011–2018 гг., % (смоделированная оценка МОТ)**

Год	Уровень безработицы		Превышение уровня безработицы Туркменистана над уровнем безработицы Республики Беларусь, раз
	Туркменистан	Республика Беларусь	
2011	3,7	0,6	6,2
2012	3,7	0,5	7,3

Окончание

Год	Уровень безработицы		Превышение уровня безработицы Туркменистана над уровнем безработицы Республики Беларусь, раз
	Туркменистан	Республика Беларусь	
2013	3,6	0,5	7,1
2014	3,6	0,5	7,3
2015	3,6	1,0	3,6
2016	3,5	0,8	4,3
2017	3,4	0,5	7,1
2018	3,3	0,3	11,1

Источник: собственная разработка на основе данных [1], [2].

В настоящее время в Туркменистане проводится гендерная политика, направленная на укрепление принципов равноправного участия женщин и мужчин в общественно-политической, экономической, социальной и культурной сферах, также созданы законодательные и практические условия. Конституционный принцип равенства прав и свобод мужчины и женщины является основой национальной нормативно-правовой базы, не допускающей дискриминацию по признаку пола. В 2015 г. был принят Закон Туркменистана «О государственных гарантиях обеспечения равных прав и равных возможностей женщин и мужчин», который устанавливает государственные гарантии обеспечения равных прав и равных возможностей женщин и мужчин во всех сферах государственной и общественной жизни.

Степень участия женщин в трудовой деятельности в Туркменистане отражает уровень их экономической активности. Так, в 2016 г. в численности рабочей силы женщины составляли 42,8 % (в Беларуси 49,4 %), в численности населения, занятого в экономике – 45,1 % (в Беларуси 49,5 %). В 2015 г. эти показатели составляли, соответственно, 42,6 и 44,9 % (в Беларуси 49,6 и 49,7 %) [3], [4].

Наибольший удельный вес занятых женщин в Туркменистане сосредоточен в таких видах экономической деятельности, как обрабатывающая промышленность (легкая, пищевая), сельское, лесное хозяйство и рыболовство (без учета арендаторов и фермеров), здравоохранение и социальное обслуживание населения, образование, искусство, информация и связь, гостиничный бизнес и другие, в которых заработная плата женщин лишь на 5–10 % ниже зарплаты мужчин.

Исследование женской занятости по видам экономической деятельности в Республике Беларусь показывает, что первые места удерживают такие сферы, как здравоохранение и социальные услуги, образование, финансовая и страховая деятельность, торговля, обрабатывающая промышленность.

Подводя итог, можно отметить, что в настоящее время, несмотря на то что Туркменистан обладает мощным природно-экономическим потенциалом, ситуация на рынке труда в Беларуси является более благоприятной.

#### Литература

1. База данных Всемирного банка. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/>. – Дата доступа: 27.03.2019.
2. База данных Статкомитета СНГ. – Режим доступа: <http://cisstat.com/0base/index.htm>. – Дата доступа: 26.03.2019.
3. Мониторинг показателей качества жизни населения в странах Содружества Независимых Государств 2014–2017 : стат. сб. / Межгос. стат. ком. СНГ. – М., 2018. – 70 с.
4. Мониторинг показателей качества жизни населения в странах Содружества Независимых Государств 2013–2016 : стат. сб. / Межгос. стат. ком. СНГ. – М., 2017. – 71 с.



## ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРУКТУРНЫХ РЕФОРМ

**Н. Н. Корсикова**

*Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина*

*Обоснованы безальтернативность, первоочередные направления и проблемы внедрения инновационной модели как инструмента экономического роста в современной экономике. Основное внимание уделено финансовым инструментам решения проблемы технического и технологического переоснащения производства.*

Сегодня общепризнанным является факт, что именно инновации – это главный источник общественного прогресса, и именно они играют ведущую роль в решении проблем экономического, социального и культурного развития. Научно-технологическое и инновационное развитие является неотъемлемой составной частью удовлетворения широкого комплекса национальных интересов государства, которое обеспечивает его реальную независимость и безопасность.

Современный этап научно-технического и технологического прогресса характеризуется превращением парадигмы массового производства в парадигму доминирования гибких техно-экономических систем (см. таблицу) .

### Характеристики техно-экономических систем

Составляющая	Характеристики
Ресурсы	Информо- и интеллектоемкость Материало- и энергосбережение
Продукты	Диверсифицированные Легко модифицируются в соответствии с интересами заказчика и потребителей
Рынки	Высокая степень диверсификации Узкие ниши на рынке Жесткая конкуренция
Технологии	Постоянное совершенствование, поиск оптимальных операционных методов Гибкость как основной операционный стандарт
Структуры	Централизация на уровне стратегического центра Децентрализованные полуавтономные многофункциональные единицы (бизнес-единицы) Интегральные (горизонтальные и вертикальные связи)
Кадры	Рабочая сила как актив Профессиональная подготовка как инвестиции в будущее Социальная ответственность

Однако в границах действующей модели экономической политики широкомасштабная техническая и технологическая модернизация национальной экономики невозможна. Важным направлением при формировании и внедрении модели инновационного развития является концентрация научного потенциала на разрешении самых актуальных научно-технических проблем, а также применение технологий, в наибольшей степени подготовленных к использованию в производстве.

К негативному состоянию инновационных процессов привели кризисные явления в экономике в целом и возникшие вследствие этого проблемы финансового характера: отсутствие финансирования, большие затраты, отсутствие средств у заказчика, высокие кредитные ставки, несовершенство законодательства, высокий экономический риск, отсутствие спроса на продукцию, недостаток информации о рынках сбыта.

Поэтому наиболее актуальной проблемой на сегодняшний день является поиск таких форм функционирования предприятий, которые позволят создать действенный механизм финансирования инновационной деятельности. Существующая в настоящее время система финансирования затрат на создание и освоение выпуска прогрессивной технологии, включая НИОКР, не способствует ускорению НТП. Из-за отсутствия на предприятиях финансирования сдерживается создание новых изделий, выполнение престижных прикладных исследований.

Главным средством финансового обеспечения инновационного процесса в нормальных рыночных условиях считаются банковские кредиты. Однако сегодня возможности предприятий использовать кредитные средства для реализации научно-технологических проектов очень ограничены. Среди основных факторов, которые ограничивают кредитование инновационной деятельности предприятий, особенно долгосрочное, следует выделить следующие: большой кредитный риск, высокий уровень процентных ставок по банковским кредитам, преимущественно краткосрочный характер банковских пассивов, заинтересованность банков в кредитовании хозяйственных операций с быстрым обращением денежных потоков.

Механизм изыскания внутренних резервов инвестиционного обеспечения в ближайшие годы должен базироваться на реализации стратегии повышения финансовой устойчивости, что предполагает самые разнообразные формы. Так, например, основными формами сокращения и рефинансирования дебиторской задолженности в настоящее время могут стать: факторинг и форфейтинг. Продавцом форфейтинга может быть предприятие, которое исполнило обязанности по контракту и стремится рефинансировать дебиторскую задолженность с целью уменьшения кредитного риска и улучшения ликвидности.

В отдельную группу выделяют иностранные источники финансирования инновационной деятельности, в частности такие, как прямые иностранные инвестиции, международная научно-техническая помощь, международные и национальные научные и венчурные фонды. В Украине уже длительное время идет полемика о необходимости и целесообразности привлечения иностранных инвестиций. Большинство экономистов указывают на необходимость привлечения таких инвестиций в условиях дефицита финансовых ресурсов и современных технологий. В то же время подчеркиваются негативные последствия таких инвестиций. Так, доля иностранных инвестиций в виде новых технологий очень невысока, они направляются в основном в отрасли с быстрым оборотом капитала, т. е. в те сферы, где требуются минимальные вложения. Происходит их быстрая окупаемость при невысоком риске вложений.

В США и странах Западной Европы одним из эффективных механизмов обеспечения инновационной деятельности является венчурное финансирование. Однако в Украине эта форма финансирования еще не имеет необходимого распространения, предпринимательские структуры венчурного капитала находятся на начальной стадии развития.

Мировой опыт показывает, что одним из важных факторов привлечения дополнительных ресурсов является механизм фондового рынка. Именно он, как механизм перемещения средств от инвесторов (поставщиков) к эмитентам (потребителям), со-

действует рыночному перераспределению капиталов и направлению их в сферы наиболее эффективного использования. Однако следует отметить, что в мировой практике в последнее время выпуск акций превратился в «крайний» метод мобилизации финансовых ресурсов, который используется в случаях, когда уже использованы другие возможности внешнего и внутреннего финансирования. Причинами этого является: относительно высокая стоимость эмиссии акций по сравнению с большинством заемных операций; нежелание владельцев контрольных пакетов акций увеличивать общую численность акций; возможность снижения показателя дохода на акцию (что снижает их биржевой курс).

Привлечение средств через выпуск облигаций рассчитано на массового инвестора. Именно за счет выпуска облигаций предприятия мобилизуют основную часть финансовых ресурсов на фондовых рынках. Однако именно этот метод финансирования может быть эффективным только для успешно действующих организаций с высоким имиджем. Сегодня, как и раньше, такой распространенный на мировых фондовых рынках инструмент, как корпоративные облигации, в Украине используется мало.

Для преодоления неконкурентоспособности и обеспечения вхождения в мировой рынок высокотехнологической продукции необходимы специальные и значительные усилия со стороны как предприятий, так и государства.

Однако большинство методов хорошо срабатывает в зрелой, налаженной экономике с развитой рыночной инфраструктурой, с подготовленными предприятиями. Следовательно, только с помощью регулирования финансовой системы невозможно добиться прорыва в сфере научно-технологического прогресса. Для этого необходимо:

- техническое переоснащение производства;
- реализация системы мер, направленных на поддержание сравнительно низких издержек производства;
- государственное стимулирование структурных изменений и экспорта высокотехнологической продукции путем программ реконструкции промышленности, нацеленных на развитие конкурентоспособных экспортно-ориентированных производств;
- организация льготных кредитных линий, предоставляемых под те же цели;
- предоставление льгот по налогообложению реинвестируемой в реконструкцию и создание новых производственных мощностей прибыли;
- осуществление активных внешнеполитических усилий по снятию всякого рода нетарифных ограничений на зарубежных рынках в отношении украинского высокотехнологического экспорта;
- создание инфраструктуры кредитования и страхования экспорта;
- создание условий для передачи передовых зарубежных технологий и их усвоение отечественными предприятиями;
- категорическое требование устранения всех политических барьеров на пути импорта технологий и капитала и перехода к поддержке со стороны иностранных государств политики сотрудничества с украинскими предприятиями.

#### Л и т е р а т у р а

1. Корсикова, Н. Н. Научно-технологическое развитие промышленного производства / Н. Н. Корсикова. – Одесса : Астропринт, 2004. – 66 с.
2. Меркулов, Н. Н. Научно-технологическое развитие и управление инновациями : монография / Н. Н. Меркулов. – Одесса : Феникс, 2008. – 344 с.

## АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РОСТА ОТКРЫТОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Н. В. Лагодиенко

*Николаевский национальный аграрный университет, Украина*

*Устойчивое развитие аграрного производства – одна из первоочередных задач для нашей страны, поскольку это является базовой предпосылкой обеспечения продовольственной безопасности. В современных условиях роста открытости национальной экономики особое значение имеет проблемно-ориентированное управление устойчивым развитием аграрного производства. Основными сдерживающими факторами устойчивого развития является ухудшение плодородия и состояния почв, ценовые диспропорции в отрасли, финансовая недоступность кредитных ресурсов, недостаточное развитие инновационных процессов, снижение трудового потенциала на селе и в небольших аграрных городах.*

На сегодня отсутствует подход к пониманию устойчивости развития аграрного производства как системной комплексной характеристики. По уровню эффективности использования природных, трудовых и интеллектуальных ресурсов Украина пока отстает от экономически развитых стран.

Обеспечение устойчивого развития аграрного производства выступает одним из условий обеспечения национальной безопасности Украины и благосостояния ее народа. Эффективное определение концепта «устойчивое развитие» сформулировано в материалах, принятых на сессии ФАО (продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН) в 1996 г. следующим образом: «главной задачей программы постоянной агропродовольственной сферы и сельского развития является рост объемов производства продуктов питания и обеспечения продовольственной безопасности наций. Для ее решения следует поддерживать инновационные образовательные инициативы, использование социально-экономических инноваций и развитие технологических инноваций, чтобы обеспечить стабильный доступ к продуктам питания, которые к тому же отвечают потребностям человека в витаминах и питательных микро- и макроэлементах; доступ к ним для всех слоев населения; сокращение безработицы и повышения уровня доходов в целях борьбы с бедностью; управление использованием природоресурсного потенциала и защиту окружающей среды» [1]. По словам Генерального директора ФАО Хосе Грациано да Сильва, «следует трансформировать существующие системы сельского хозяйства и продовольствия, в том числе путем поддержки небольших и семейных фермерских хозяйств, сокращения использования пестицидов и химических веществ и совершенствования методов сохранения земель» [1].

Следует отметить, что главными проблемами, препятствующими устойчивому развитию аграрного производства, являются: значительное истощение природоресурсного потенциала, низкий платежеспособный спрос населения, ценовой диспаритет между сельскохозяйственной и промышленной продукцией, сложное социально-демографическое и социально-экономическое положение в небольших аграрных городах и на сельских территориях, значительные потери продукции из-за недостаточной развитости инфраструктуры хранения продукции, слабая мотивация владельцев и руководителей предприятий к соблюдению экологических требований производства и др. Функционирование и развитие современного аграрного производства требует интеграции методов регулирования естественных (биологических) и экономиче-

ских процессов в единую методологию концепции управления сложными системами. В хозяйственной деятельности следует учитывать, что любая экосистема имеет предельно допустимый уровень использования ее потенциала [2], [3].

Устойчивое развитие аграрного производства является одной из первоочередных задач для нашей страны, поскольку это является базовой предпосылкой обеспечения продовольственной безопасности. Устойчивое развитие аграрного производства – это способность всех его составляющих сбалансированно и эффективно пропорционально развиваться, осуществлять расширенное воспроизводство, влиять на формирование его продовольственной безопасности и страны в целом.

Итак, следует отметить, что в современных условиях роста открытости национальной экономики особое значение имеет проблемно-ориентированное управление устойчивым развитием аграрного производства. Устойчивость аграрного производства имеет свои особые отличия, к которым мы относим почвенно-климатические, биологические, экологические факторы; технологии выращивания и переработки сельскохозяйственной продукции, организацию сельских территорий и др. Устойчивость производства является важнейшим условием эффективного развития аграрного производства. Основными сдерживающими факторами устойчивого развития является ухудшение плодородия и состояния почв, ценовые диспропорции в отрасли, финансовая недоступность кредитных ресурсов, недостаточное развитие инновационных процессов, снижение трудового потенциала на селе и в небольших аграрных городах.

#### Литература

1. Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Режим доступа: <http://www.fao.org>.
2. Козловський, С. В. Стійкість розвитку аграрної сфери регіону як чинник економічного зростання України / С. В. Козловський, В. О. Козловський, О. М. Бурлака // Економіка України. – 2014. – № 9 (634). – С. 59–73.
3. Кропивко, М. Ф. Напрями реформування системи управління аграрним сектором в умовах децентралізації влади та розвитку євроінтеграційних процесів / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2016. – № 6. – С. 26–36.

## СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

С. А. Машканцева

*Национальный университет «Одесская морская академия», Украина*

*Активизация функционирования транспортной системы Украины благоприятно влияет на состояние показателей внешнеэкономической деятельности. Движущими факторами усиления степени глобализации в сфере транспортных услуг является повышение уровня товарообмена между странами, перспективы развития мировых рынков, международная конкуренция, экспансия технологий, развитие транспортно-логистической инфраструктуры. Особый характер международной торговли, неотъемлемым элементом которой является перемещение товара от продавца к покупателю, требует на современном этапе участия большого количества посредников, без которых практически не может быть начат и закончен сложный процесс перевозки грузов. В задачи развития мультимодальных перевозок входит: создание цифровой экономики; упрощение процедур торговли; создание электронной версии документа, опираясь на форму – образец ООН для внешнеторговых документов в рамках таможенного «единого окна».*

В условиях современной глобализации экономики, определяющим проявлением которой является усиление международных экономических связей, транспортные услуги являются приоритетной составляющей национального продукта Украины, а концепция интегрированной логистики приобрела первостепенное значение. Активизация функционирования транспортной системы Украины благоприятно влияет на состояние показателей внешнеэкономической деятельности.

В задачи развития мультимодальных перевозок входит: создание цифровой экономики; упрощение процедур торговли; создание электронной версии документа, опираясь на форму – образец ООН для внешнеторговых документов в рамках таможенного «единого окна».

В научных кругах транспортная система Украины рассматривается не только как отрасль, способная перевозить грузы и пассажиров, а прежде всего как специфическая межотраслевая система, которая не формирует новых материальных благ, зато является необходимым условием для функционирования других отраслей. В Украине функционирует разветвленная сеть таких видов транспорта: железнодорожный, автомобильный (наземные), морской, речной, озерный (водные), воздушный, трубопроводный. Все они тесно связаны между собой и взаимно дополняют друг друга. Согласно прогнозу, предоставленному Всемирным банком на ближайшие 10 лет, рынок транспортных услуг увеличится до 15–20 млрд долл. США, а в перспективе – до 50 млрд долл. США. Для стран – Либерия, Кипр, Панама, Мальта экспорт транспортных услуг является основой национальной экономики, формируя от 20 до 35 % ВВП. В Украине в 2017 г. доля транспортных услуг в ВВП составляла около 10 %.

Следует отметить, что транспортная система Украины в значительной мере не соответствует мировым стандартам, а также требованиям, принятым в Европейском Союзе, а ее инфраструктура и оборудование существенно отстают от европейской из-за отсутствия последовательной реализации общей стратегии развития транспортного сектора и программ для отдельных видов транспорта.

Европейский опыт функционирования транспортной системы показывает, что определяющим направлением минимизации затрат и объединения участников процесса доставки грузов является организация транспортных мультимодальных перевозок.

Научной платформой возникновения дефиниции «мультимодальные перевозки» стала идея увеличения грузовых единиц и перевозки груза с использованием различных видов транспорта в США [1].

Чтобы понять содержание теоретических основ и закономерностей трактовки этой категории, определим понятие «мультимодальные перевозки», которое в некоторых научных трудах отождествляется с понятием «комбинированные и смешанные перевозки». Так, в условиях евроинтеграции термин «мультимодальные перевозки» получил широкое распространение и является общеупотребительным в сфере научных исследований ученых. Согласно практике внешнеэкономической деятельности мультимодальными называются перевозки с использованием нескольких видов транспорта, выполняемых под ответственностью одного перевозчика по единому транспортному документу и по единой сквозной ставке. Такой формой доставки охвачено более трети внешнеторговых операций [2].

По мнению М. П. Войнаренко, мультимодальные перевозки – это интегрированная и взаимосвязанная транспортная система, задачей которой является ускорение, удешевление и упрощение технологических процедур в течение полной цепи доставки «от двери до двери» в условиях организационно-технологического взаимодействия всех звеньев перевозочного процесса [3].

Итак, согласно диалектическим подходам мультимодальные перевозки определяются как международная перевозка, выполняемая двумя или более видами транспорта, организуется оператором, который берет на себя ответственность за доставку грузов «от двери до двери» по единому договору и сквозной ставке фрахта. Важно подчеркнуть, что именно наличие оператора смешанной перевозки, который несет ответственность за груз и возможные риски, связанные с доставкой на всем пути следования, независимо от количества видов транспорта, участвующих в процессе доставки при оформлении единого транспортного документа, является главной отличительной чертой от всех родственных концепций транспортировки.

Объектом транспортировки при мультимодальных перевозках в общем могут быть любые грузы – наливные, навалочные, тарно-штучные. Однако наиболее широкое распространение имеют мультимодальные перевозки, которые используют так называемые ITU (в англоязычном варианте – Intermodal Transport Units, ITU) – контейнеры (containers), контрейлер (controllers), съемные кузова (swap-bodies). Груз находится в ITU на всем пути следования, а все транспортные и грузовые операции при этом выполняются не с разнородными грузовыми местами, а со стандартными ITU (так называемая бесперегрузочная транспортная технология), что значительно ускоряет и удешевляет технологические процессы, повышает сохранность грузов и дает ряд других преимуществ. Мультимодальные перевозки с использованием ITU являются альтернативными интермодальным перевозкам. Для грузоотправителя интермодальные перевозки выглядят как перевозки, выполняемые одним видом транспорта (в англоязычной литературе применительно к такой перевозке часто встречается термин *seamless* – «бесшовная»). Клиент имеет дело с единственным оператором. Оператор принимает на себя полную ответственность за доставку груза, обеспечивает выполнение необходимых дополнительных услуг, согласовывает с клиентом «сквозной» тариф и выдает клиенту один транспортный документ на весь путь следования груза, выступая перед ним в качестве единственного перевозчика по договору.

В Конвенции ООН по международным мультимодальным перевозкам грузов 1980 г. предлагается следующее определение: термин «международные мультимодальные перевозки» означает перевозку груза как минимум двумя видами транспорта на основе смешанной перевозки из пункта в одной стране, где груз принимается мультимодальным транспортным оператором, в пункт назначения, расположенный в другой стране [4], [5]. В то же время в определениях, связанных с «континентальной» моделью, акцент делается на участии в транспортной цепи различных видов транспорта, а в ряде случаев прямо подчеркивается необходимость в минимальном участии в перевозке автомобильного транспорта.

Мы предлагаем, наряду с использованием системно-комплексного подхода к определению категории «мультимодальные перевозки», использовать холистический подход относительно трактовки понятия «мультимодальные перевозки», согласно которому виды транспорта должны взаимодействовать, давая пользователям возможность гибкого выбора транспортных и нетранспортных сервисов без ограничений, обусловленных особенностями каждого из видов транспорта.

Таким образом, формирование мультимодальных перевозок является эффективным направлением оптимизации перевозочного процесса и создания конкурентоспособного регионального рынка транспортно-логистических услуг. Развитие мультимодальной системы перевозки грузов является комплексным решением финансово-экономических проблем региона; обеспечивает координацию и организационно-технологическое взаимодействие всех звеньев цепи доставки грузов; способствует комплексному развитию инфраструктуры и ресурсов различных видов транспорта.

## Литература

1. Бурмистров, М. М. Мировое морское судоходство / М. М. Бурмистров. – М. : Транспорт, 1979. – 280 с.
2. Лагодієнко, В. В. Логістика по-японськи: підвищення ефективності діяльності підприємств / В. В. Лагодієнко, О. В. Корнієцький // Культура народів Причорномор'я. – 2014. – № 275. – С. 207–210.
3. Войнаренко, М. П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. П. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 15–21.
4. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України / С. В. Льченко [та інш.] ; за ред. О. М. Котлубая. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2011. – 427 с.
5. Лагодиєнко, В. В. Понятие сущности и функций управления в логистических системах / В. В. Лагодиєнко, А. В. Корнієцький // Балт. гуманит. журн. – 2014. – № 4 (9). – С. 145–147.

**ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ МИРОВОГО ОПЫТА ДЕТЕНИЗАЦИИ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ****Р. Н. Скупский**

*Николаевский межрегиональный институт развития человека  
высшего учебного заведения «Открытый международный университет  
развития человека «Украина»*

*Обоснованы специфические особенности проявления теневой экономической деятельности в стране. Рассмотрены основные причины бессистемных и некомплексных методов борьбы с теневой экономикой в Украине. Определено, что дальнейшее развитие теневой экономики и расцвет коррупции в государстве приводят к тому, что государственные услуги и общественные блага распределяются по рыночным принципам. Обобщен опыт стран мира относительно детенизации экономической системы, обоснованы рекомендованные мероприятия по ее реализации.*

Теневая экономика охватывает все фазы общественного воспроизводства – от производства до обмена, распределения и потребления в любой стране. Радикальное уменьшение ее масштабов и влияния на экономический рост является одним из первоочередных задач государственной политики в Украине. Для разработки эффективной политики детенизации национальной экономики необходимо в первую очередь определить, на каких основных принципах она будет основываться, и комплексную программу мер, которые нужно реализовать. Детенизация экономики должны охватывать блоки вопросов, связанных с налогообложением, банковской сферой и борьбой с коррупцией. Акцентируется внимание на реформировании банковского бизнеса. Важным фактором успеха в детенизации является развитие партнерства государства и бизнеса, политическая поддержка этого сложного процесса, последовательность действий реформирования общества, избежание популизма и наказание безответственной деятельности должностных лиц, изменение менталитета граждан в направлении осознания гражданской позиции и причастности к общему процессу развития.

На разных этапах организации и осуществления финансово-хозяйственной деятельности проявления теневой экономической деятельности имеет свои специфические особенности. Это обуславливает взвешенный дифференцированный подход к решению проблем детенизации, делает актуальной необходимость усовершенствования комплексного использования соответствующих хозяйственно-правовых, административно-правовых и криминально-правовых средств. Приоритетными направлениями деятельности органов государственной власти должны стать не только внедрение механизмов прямого противодействия теневой экономике, а и трансфор-



мация финансовых, человеческих и организационных ресурсов теневой экономики в легальное русло. На современном этапе социально-экономического развития это является определяющим в деятельности правительства, каждого министерства, ведомства, органов местного самоуправления.

Такое состояние вещей обусловлено, на наш взгляд, несколькими причинами.

Во-первых, в государстве отсутствует надлежащая координация усилий по разработке и, что очень важно, практической реализации эффективных мер относительно противодействия росту теневой экономики во всех ее проявлениях, существенно снижая ее объемов.

Во-вторых, в Украине в академической, ведомственной и отраслевой науке отсутствуют мощные исследовательские структуры, которые могли бы на постоянной основе (а не эпизодически) заниматься исследованиями по этой проблематике.

В-третьих, имеющиеся на сегодня исследования носят большей частью обобщающий характер, содержат характеристику функционирования теневой экономики в Украине в целом без надлежащей секторальной (отраслевой) дифференциации, которая усложняет оценку, а следовательно, и разработку действенных мероприятий по детенизации тех или других областей национального хозяйственного комплекса и секторов отечественной экономики.

В-четвертых, такая направленность научных исследований во многом обусловлена тем, что Государственная служба статистики Украины приводит лишь обобщающие параметры тенезации ВВП без надлежащей детализации, не обращаясь к отражению ее отраслевых и секторальных признаков.

В-пятых, в высших учебных заведениях не ведется на надлежащем уровне подготовка высококвалифицированных специалистов по выявлению конкретных проявлений, анализу причин и противодействию росту теневой экономики в разных сферах экономических отношений.

Методы борьбы с теневой экономикой в Украине пока что остаются бессистемными и некомплексными. Все методы в основном сводятся к карательным санкциям за нарушения условий запрета. Использование санкций без системы обратной защиты физических и юридических лиц от власти раскручивает опасный маховик создания и поддержки развития теневой экономики. Реальные предприниматели и субъекты хозяйствования несут на себе повышенное экономическое бремя: во-первых, за их счет наполняется государственный бюджет; во-вторых, их принуждают платить дополнительные средства за государственные услуги, которые должны были бы предоставляться бесплатно. Поэтому единым образом защиты у реальных субъектов хозяйствования от бюрократически-олигархической власти остаются методы теневой экономики.

Усиление конфронтации между властью и реальными производителями дает основания утверждать, что основной причиной тенезации экономики Украины, как, кстати, и в большинстве других стран, есть чрезмерное, нерациональное вмешательство государства в экономическую деятельность через чрезмерные требования, ограничение, регламентацию деятельности субъектов хозяйствования.

Дальнейшее развитие теневой экономики и расцвет коррупции приводят к преобразованию Украины как государства в новое макроэкономическое образование – «теневую парадержаву», т. е. формирование государственного типа, в котором, вследствие высокого уровня коррупции и тенезации, государственные услуги и общественные блага распределяются по рыночным принципам. В таком образовании окончательно формируются и эффективно действуют коррупционные рынки государственных услуг и общественных благ, в частности: рынок административно-хо-

зяйственных решений, рынок государственных должностей, рынок государственных привилегий, рынок государственной защиты прав и свобод граждан, рынок государственного образования и науки и др.

В противовес, борьба с развитием теневой экономики в Европейском Союзе проходит на трех уровнях: национальном, региональном (в рамках союза) и международном (в рамках международных организаций, в которые входят страны ЕС). При этом детенизация экономики проходит по следующим направлениям: борьба с коррупцией; изменения в налоговой политике; ограничение теневого рынка рабочей силы в ЕС; борьба с отмыванием грязных средств; борьба с криминальным сектором теневой экономики, прежде всего с наркобизнесом.

Противодействие развитию теневой экономики в Европейском Союзе носит комплексный характер. С точки зрения методов, борьба с негативными проявлениями теневой экономики не ограничивается лишь санкциями за нарушения условий запрета (поскольку для эффективного внедрения санкций необходимое большое количество бюджетных средств).

Основным оружием в арсенале правительств стран ЕС в борьбе с теневой экономикой выступают: прозрачное налоговое, криминальное и гражданское право; высокий уровень оплаты труда государственных служащих; высокое качество предоставления государственных услуг населению; эффективный механизм защиты прав и свобод граждан перед посягательствами государственных структур; действенный рыночный механизм и высокий уровень конкуренции. Именно эти условия, а не жесткие санкции, является фундаментом для борьбы с теневой экономикой в любой стране.

В связи с тем, что Украина подписала соглашение об ассоциации с ЕС только в 2014 г., вопрос имплементации рекомендаций международных организаций и опыта зарубежных стран Украиной в сфере детенизации экономических отношений остается актуальным (см. таблицу).

#### Обобщение опыта стран мира относительно детенизации экономической системы

Исследуемая страна	Рекомендованные мероприятия по детенизации
Польша	Запрет ведения хозяйственной деятельности тех физических лиц, которые раньше совершили серьезное налоговое преступление. Введение имущественной ответственности юридических лиц за совершения экономического преступления
США	Усиление роли государственных специальных служб в контроле за распространением теневой экономики в стране и их взаимодействие с государственной структурой в целом. В Украине похожие функции должны выполнять сотрудники Службы безопасности Украины (СБУ)
Франция	Ограничение возможности проведения экспортно-импортных операций национальными субъектами хозяйствования с компаниями в офшорных зонах, поскольку это не дало бы возможность в некоторых случаях зависить или занижить цены товаров сравнительно с мировыми и при этом уклониться от уплаты налогов и получить дополнительную прибыль на различии в ценах
Великобритания	Повышение уровня доверия граждан к власти, усиление независимости судов, отдавших их под общественный контроль, усилить наказание за взяточничество

Исследуемая страна	Рекомендованные мероприятия по детенизации
Германия	Оптимизация налоговой системы, упрощение механизма исчисления размеров налогов, снижение ставок отчислений из заработной платы и др. Создание ряда организаций: Федеральная финансовая полиция, Отдел борьбы с организованной преступностью и коррупцией, DIA (Департамент внутренних расследований)
Австрия	Внедрение мер по предотвращению коррупции среди государственных служащих
Нидерланды	Разработка системы мониторинга за возможными источниками возникновения коррупции и подозрительными лицами. Функционирование системы государственной безопасности по борьбе с коррупцией типа социальной полиции. Жесткая система наказаний, в частности, запрет занимать государственные должности, штрафы
Бельгия	Создание Центрального управления по борьбе с коррупцией (OCRC)

*Источник:* обобщено автором.

Мировое сообщество всегда проводило широкомасштабные меры, направленные на противодействие отмыванию «грязных» денег, поскольку международная теневая экономическая деятельность – общемировая проблема в условиях глобализации, которая отрицательно влияет не только на мировую экономику, а и на неэкономичные сферы общества (политику, мораль, общественное сознание и др.).

## **ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЗЕМЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Ю. В. Савченко, Н. С. Сталович**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*В земельном кодексе Республики Беларусь земля рассматривается как компонент природной среды, средство производства в сельском хозяйстве, пространственная материальная основа хозяйственной и иной деятельности. В статье представлен анализ оценки земельных ресурсов в Республике Беларусь.*

Земля является пространственным базисом всех без исключения хозяйственных систем (территориальным ресурсом размещения хозяйственных объектов и осуществления хозяйственной деятельности) и в то же время выступает в качестве средства производства.

Являясь составной частью природной среды, земля выполняет экологические, социальные и экономические функции, с учетом которых работают хозяйственные системы.

В Земельном кодексе Республики Беларусь земля определена как земная поверхность, включая почвы, рассматриваемая как компонент природной среды, средство производства в сельском и лесном хозяйстве, пространственная материальная основа хозяйственной и иной деятельности. Земельные ресурсы обозначены как земли, зе-

мельные участки, которые используются или могут быть использованы в хозяйственной или иной деятельности. Земельные участки – части земной поверхности, имеющие границу и целевое назначение и рассматриваемые в неразрывной связи с расположенными на них капитальными строениями.

Согласно статьи 130 Гражданского кодекса Республики Беларусь особым видом недвижимого имущества определены земельные участки, соответствующие следующим критериям:

- относятся к категории индивидуально-определенных вещей с присущим только им признакам, которые установлены законодательством о государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним и позволяют индивидуализировать каждый земельный участок или его часть как самостоятельный объект прав на собственность;

- попадают под определенный режим собственности, предусмотренный действующим законодательством;

- могут быть делимыми или неделимыми с учетом целевого назначения земельного участка и соблюдения действующих норм и правил;

- являются самостоятельным объектом правового регулирования, который не включает в свой состав другие компоненты природной среды в пределах земельного участка, а также расположенные на нем строения и сооружения.

При определенных обстоятельствах земля может рассматриваться в качестве составляющей определенного пространства, на котором осуществляется хозяйственная деятельность, выступая частью природных и (или) природно-антропогенных территориальных образований (городская застройка, особо охраняемые природные территории, зоны экологических катастроф и др.)

Согласно статьи 6 Кодекса о земле Республики Беларусь земли, имеющие определенный законодательством правовой режим использования и охраны, по основному целевому назначению группируются по категориям: земли сельскохозяйственного назначения; земли населенных пунктов, садоводческих товариществ, дачных кооперативов; земли промышленности, транспорта, связи, энергетики, обороны и иного назначения; земли природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения; земли лесного фонда; земли водного фонда; земли запаса.

В рамках экономической оценки земля рассматривается как природный ресурс и как объект недвижимости (либо его часть).

Земля как природный ресурс характеризуется пространством, структурой, рельефом, почвами, биологической составляющей и оценивается с позиций возможности выполнения множества функций, не всегда связанных с получением дохода.

Как объект недвижимости земля оценивается с позиции дохода от ее использования. Оценка земельного участка в рамках действующего законодательства производится с выделением земельной составляющей из стоимости объекта недвижимости без учета произведенных улучшений.

Отличительными особенностями земельных участков как объектов оценки являются следующие:

- земля природный ресурс, процесс формирования которого искусственным образом невозможен;

- при оценке необходимо учитывать возможность многогранного использования земельного участка (природного и (или) природно-хозяйственного объекта);

- оценка земли не учитывает физического и функционального износа, но зависит от ее свойств.

Стоимость земли определяется широким перечнем факторов, которые можно объединить в следующие группы:

- физические и качественные характеристики земельного участка;
- география участка;
- природно-экологические факторы;
- социально-экономические факторы;
- особенности правового регулирования, включая систему налогообложения;
- доходность.

Земельные участки всех форм собственности и назначения, расположенные на территории Республики Беларусь, подлежат обязательному государственному кадастровому учету.

Кадастровая стоимость земельного участка представляет собой расчетную денежную сумму, отражающую ценность (полезность) земельного участка при использовании по существующему целевому назначению.

Технология проведения кадастровой оценки регламентируется государственным стандартом СТБ 52.2.01–2017 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка земельных участков» и инструкциями по кадастровой оценке различных категорий земель.

Кадастровая стоимость земельного участка должна быть максимально приближена к рыночной стоимости на дату оценки.

Для кадастровой оценки исследуются цены продаж объектов недвижимости, тенденции изменения цен, спроса и предложения на недвижимое имущество, условия продажи, условия финансирования, время, в течение которого они находились в форме публичного предложения на рынке до их продажи, рыночные арендные ставки, условия заключения договоров аренды и другие показатели.

Кадастровая стоимость земельных участков используется в следующих целях:

- взимание платежей за землю (определение налоговой базы земельного налога и определение величины арендной платы за земельный участок);
- определения размера платы за право заключения договоров аренды;
- установления начальных цен на аукционах;
- передачи земельных участков в частную собственность граждан и негосударственных юридических лиц Республики Беларусь;
- определения стоимости земельного участка, передаваемого в ипотеку;
- определения стоимости земельных участков, находящихся в частной собственности, при совершении сделок по их возмездному отчуждению;
- выкупа у граждан земельных участков при изъятии их для государственных нужд или предоставления взамен равноценных земельных участков;
- оценки недвижимого имущества (определения стоимости местоположения объекта недвижимости);
- определения размера денежной компенсации наследникам при принятии по наследству земельного участка, находившегося на праве частной собственности у наследодателя.

Масштабные работы по оценке земельных ресурсов в Республике Беларусь были проведены в 2003–2007 гг. Полученные результаты стали отправной точкой для определения стоимости земли. Законодательство предусматривало проведение кадастровой оценки не реже чем один раз в пять лет, а данный вопрос был включен в компетенции местных властей. На практике в одних районах обновление приводилось своевременно, в других – не выполнялось по 7–10 лет. В результате стоимость земельных участков не только не соответствовала их рыночной цене, но и существенно разнилась по районам.

В 2014 г. в республике было принято решение централизовать процедуру кадастровой оценки земли в рамках четырехлетнего цикла. Национальным кадастровым агентством Госкомимущества (НКА) в период с января 2015 по май 2016 г. были проведены работы по кадастровой оценке земельных участков по видам функционального использования земель «жилая многоквартирная зона», с января 2016 г. по январь 2017 г. – «жилая усадебная (включая садовые товарищества и дачные кооперативы) и рекреационная зона». В 2018 г. НКА были завершены работы по кадастровой оценке земель по видам функционального использования «общественно-деловая зона» (с января 2017 по апрель 2018 г.) и «производственная зона» (с января 2018 по ноябрь 2018 г.).

Специалистами НКА были оценены земли 201 города и поселка городского типа, земли 23153 сельских населенных пунктов, а также земли, расположенные за пределами населенных пунктов, садоводческих товариществ и дачных кооперативов 118 районов Республики Беларусь.

По итогам проведенной работы на 31 декабря 2018 г. в регистр стоимости были внесены и доступны для использования результаты кадастровой оценки земель по всем видам функционального использования по 93 % территорий республики.

В 2019 г. начался второй четырехлетний цикл (второй тур) оценки земельных ресурсов Республики Беларусь.

## **ИСТОРИКО-ЛАНДШАФТНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ СЕВЕРНОГО КАЗАХСТАНА НА РУБЕЖЕ XIX И XX ВЕКОВ**

**С. А. Тесленок**

*Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск, Российская Федерация*

**К. С. Тесленок**

*ООО «Сурская горно-геологическая компания», г. Саранск, Российская Федерация*

*Рассмотрены исторические и ландшафтные аспекты развития производственно-хозяйственных систем Акмолинского, или Верхнего Приишимья, являющегося ареной активной хозяйственной деятельности человека в порубежный период XIX и XX вв., в этапы казачьей и крестьянской колонизации и сельскохозяйственного освоения исходных геосистем этой территории.*

Территория Акмолинского, или Верхнего Приишимья (часть современной Акмолинской области Северного Казахстана), характеризующаяся значительным разнообразием природных условий и ресурсов, в физико-географическом отношении относится (большая часть ее территории) к Казахскому мелкосопочнику (Центральноказахстанская страна) и (крайний северо-восток) к Западной Сибири (Западно-Сибирская страна) [3].

Обладая благоприятным для земледелия и скотоводства умеренным климатом, относительно выровненным рельефом, достаточным количеством водных источников и богатым почвенно-растительным покровом лесостепных и степных ландшафтов (разнотравно-ковыльные степи с березовыми и березово-осиновыми колками на черноземах и типчаково-ковыльные степи на темно-каштановых почвах), она с древнейших времен является ареной активной хозяйственной деятельности человека.

Уже первобытное человечество было связано с природной средой сложной системой связей, причем первостепенное влияние на хозяйственную жизнь и развитие производительных сил оказывали ландшафтные условия. При этом функционирование хозяйственных структур основывалось на принципе оптимальной стратегии: общество в конкретных ландшафтно-климатических условиях стремилось к такой форме хозяйственной деятельности, которая обеспечивала получение максимальной прибыли при минимальных материальных и физических затратах. На ее выбор оказывали влияние ландшафтно-экологические и культурные факторы. Тому или иному фазовому состоянию геосистемы соответствовали определенный тип хозяйства и способ хозяйственного освоения ландшафтной структуры, в совокупности образующие хозяйственно-ландшафтные системы, среди которых исторически и территориально преобладали сельскохозяйственные [5].

Начиная уже с эпохи поздней бронзы, на геосистемы территории Верхнего Приишимья, как и других степных и пустынно-степных территорий Евразии, значительное влияние стало оказывать пастбищно-кочевое скотоводство.

Современные же производственно-хозяйственные системы Северного Казахстана, представленные в первую очередь пахотными агроландшафтами, начали активно формироваться в порубежный период XIX и XX вв. До этого для ландшафтов исследуемой территории, особенно имевших небольшой видовой состав растительности, низкую продуктивность и незначительную площадь проективного покрытия, было характерно дальнекочевое пастбищно-животноводческое хозяйство.

Идеальное сочетание и географическое положение массивов пастбищ, различавшихся оптимальными типами содержания скота и сезонами использования, образывало единый пространственно-временной пастбищный цикл, что и определяло преимущества кочевого хозяйства. Пастбищные нагрузки, вследствие их распределенности во времени и пространстве, были невелики, что позволяло растительному покрову пастбищ после прохождения скота и получения нового количества органических удобрений (унавоживания) своевременно восстанавливаться. В результате преобладавшее на большей части территории традиционное пастбищно-кочевое использование природного потенциала ландшафтов оставалось практически неизменным до конца XIX в., и было являясь наиболее оптимальным и приемлемым и с хозяйственной, и с экологической точки зрения.

К 1876 г. закончился этап казачьей, а с конца 70-х гг. XIX в. начался этап крестьянской колонизации и сельскохозяйственного освоения исходных геосистем территории Акмолинской области. Если результатом первого было становление первых очагов оседлого земледелия, развитие сенокосения и оседлого скотоводства, оказавших определенное влияние и на перестройку традиционного казахского хозяйства, то со вторым связаны более быстрые темпы развития земледелия в последующее время, в результате чего некоторые ландшафты территории окончательно теряют черты своей первоначальной скотоводческой освоенности [2]. В связи с этим 1897 г. и был выбран нами в качестве одного из временных срезов диахронного анализа процесса развития производственно-хозяйственных систем.

Основу существующей в настоящее время в регионе системы сельского расселения и, соответственно, освоения заложили немногочисленные казачьи станицы, пикеты и поселки первых переселенцев из Европейской России, а также появлявшиеся вблизи них первые оседлые поселения казахского населения. В рассматриваемый период эта редкая сеть пополнилась большим количеством крестьянских переселенческих поселков. Анализ серии цифровых карт сельскохозяйственного освоения ландшафтов конца XIX в. блока «История сельскохозяйственного освоения» ГИС «Ландшафты Акмолинского Приишимья» [2], [3] показал, что в этот период в той или иной степени соблюдалось правило природно-сельскохозяйственной адаптации. Так, в менее влагообеспеченных ландшафтах развивалось скотоводство, а

увлажненные в большей степени и имевшие лучший почвенно-климатический и водохозяйственный потенциал (с более плодородными, легкими по механическому составу и не комплексными почвами) были освоены преимущественно в сельскохозяйственном отношении. В мизерных размерах и выборочно использовались под пашню ландшафты с неблагоприятными почвами (рис. 1).

Интересно, что создаваемые в последующий – советский период освоения исходной ландшафтной структуры территории и дальнейшего формирования агроландшафтных систем колхозы и отчасти совхозы «наследовали» именно эти, освоенные в конце XIX – начале XX в. сельскохозяйственные массивы [4]. В значительно меньшей степени и выборочно использовались под земледелие ландшафты с черноземными и темно-каштановыми почвами (с высокой долей аккумулятивных комплексов и почв неблагоприятного механического состава). Их освоение началось позже – в 30-х гг. прошлого века (с 1928 г.), с созданием животноводческих совхозов и их населенных пунктов. В это же время, в связи с переходом казахского населения на полную оседлость, возникло много небольших казахских колхозных поселений [4].

В порубежный период XIX и XX вв. период большая часть формирующихся производственно-хозяйственных систем, представленных сельскохозяйственными угодьями, была достаточно хорошо вписана в контуры морфологических единиц осваиваемых геосистем. Тем не менее их границы, как правило, не совпадали, и это в первую очередь было характерно для пахотных земель (рис. 1, 2).

Для пашни в Европейской части России того периода были типичны (да и во многом сохраняются сейчас) мелкоконтурность, сильная изрезанность, расчлененность, сложная неправильная форма и чересполосица. В рассматриваемом же регионе, благодаря его ландшафтным особенностям (прежде всего выровненному рельефу плоских, пологоволнистых, плоскозападных цокольных и древнеозерных равнин, пойм и надпойменных террас с однородными черноземными, темно-каштановыми, аллювиальными и луговыми почвами) [1], [3], а также наличию значительных свободных пространств, массивы пашни имели достаточно большие размеры, как правило, не отличались сложностью конфигурации, имея геометрически правильные очертания и простую форму [2] (рис. 1, 2).

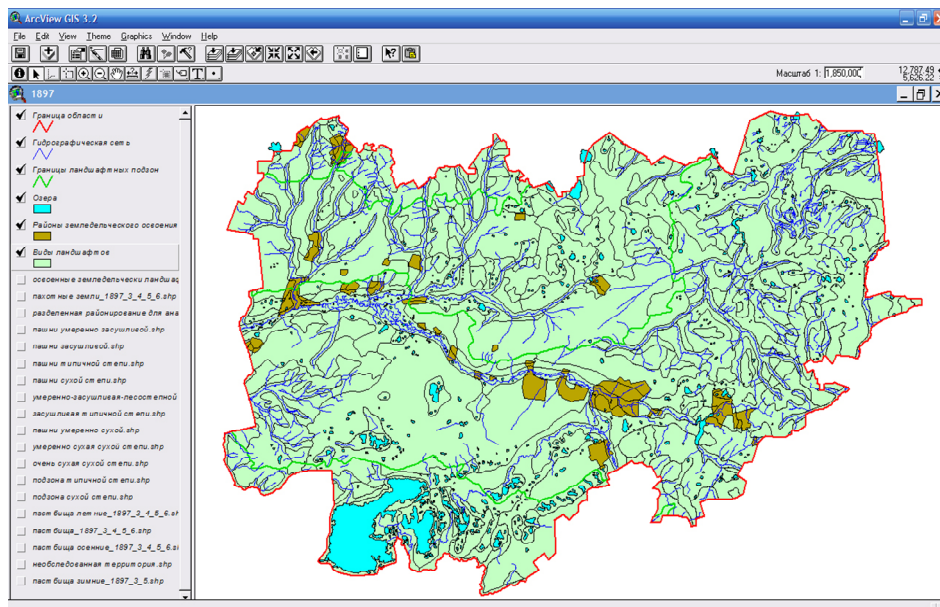


Рис. 1. Районы формирования сельскохозяйственных производственно-хозяйственных систем в конце XIX в. в ГИС «Ландшафты Акмолинского Приишимья» [2], [3]



В связи с этим наиболее значительная степень несовпадения границ приходилась преимущественно на краевые пограничные (экотонные) зоны агроурочищ и агроместностей. Но центральные (ядровые) части исходных природных и формирующихся и развивающихся пахотных ландшафтов тем не менее в большинстве случаев пространственно совмещались (рис. 1). Происходило своеобразное вложение производственно-хозяйственной (в данном случае – земледельческой) сетки границ в исходную природную [1]. В общих чертах рассмотренная картина сохранялась до начала освоения целинных и залежных земель в 1954 г. [4].

Основные массивы пашни размещались в пределах наиболее благоприятных для земледелия геосистем с лучшими почвенно-климатическими условиями: лесостепных и степных на обыкновенных и южных черноземах и лугово-черноземных почвах (районах более раннего заселения и высокой плотности населения) (рис. 1). Особенности пространственно-морфологической структуры лесостепных ландшафтов (наличие лесных массивов, многочисленных колков, заболоченных и закустаренных западин) нередко способствовали формированию довольно большой раздробленности, сложной конфигурации и мелкоконтурности пашни. В сухостепных ландшафтах на темно-каштановых почвах главным лимитирующим фактором процесса сельскохозяйственного освоения являлись условия водоснабжения. В связи с этим степень использования огромных площадей ландшафтов даже в качестве естественных кормовых угодий – пастбищ и сенокосов – была все же незначительной.

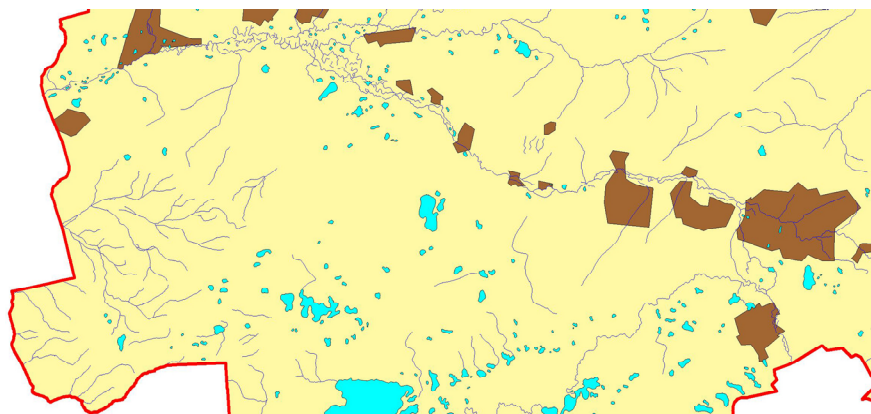


Рис. 2. Фрагменты электронных карт сельскохозяйственного использования ландшафтной подзоны сухих степей Акмолинского Приишмия в 1897 г.:

■ – агроландшафты; ■ – пастбищные ландшафты

По данным картометрического анализа, в 1897 г. общая площадь 29 районов формирования земледельческих производственно-хозяйственных систем, занимавших 3,51 % территории региона, составляла 3191,25 км<sup>2</sup> (таблица), изменяясь от 9,06 до 705,87 км<sup>2</sup> при среднем размере 110,04 км<sup>2</sup>. Периметры массивов изменялись от 13,85 до 149,99 км при среднем значении 45,91 км [2].

#### Земледельческая освоенность ландшафтов в 1897 г.

Номер п/п	Природная подзона I и II порядка [3], территория	Общая площадь, км <sup>2</sup>	Площадь пашни, км <sup>2</sup>	Земледельческая освоенность, %
1	Типичная (засушливая) степь	28561,74	855,59	3,00
1.1	в том числе умеренно-засушливая степь	4194,34	233,84	5,58

Окончание

Номер п/п	Природная подзона I и II порядка [3], территория	Общая площадь, км <sup>2</sup>	Площадь пашни, км <sup>2</sup>	Земледельческая освоенность, %
1.2	в том числе засушливая степь	24367,40	621,75	2,55
2	Сухая степь	62436,17	2 335,66	3,74
2.1	в том числе умеренно сухая	54451,86	2 335,66	4,29
2.2	в том числе очень сухая	7984,31	–	–
3	Акмолинское Приишимье	90997,91	3 191,25	3,51

Из восьми крупнейших районов площадью более 100 км<sup>2</sup> шесть (75 %) располагались в подзоне умеренно сухой степи [3] (рис. 1, 2; таблица), занимая более 2 тыс. км<sup>2</sup>, два (25 %) – в умеренно-засушливой и засушливой подзонах типичной степи [3] (рис. 1; таблица), имели площадь более 300 км<sup>2</sup>. Из двенадцати массивов, имеющих наименьшие площади (менее 50 км<sup>2</sup>), подавляющая часть – десять районов (83,33 %) – находились также в подзоне умеренно сухой степи (рис. 1, 2; таблица) и имели площадь более 175 км<sup>2</sup>, два (16,67 %) – в засушливой подзоне типичной степи занимали чуть более 30 км<sup>2</sup> (рис. 1; таблица) [2].

Выявлена четко выраженная приуроченность формировавшихся в конце XIX в. массивов агроландшафтных производственно-хозяйственных систем к долине крупнейшей реки региона – Ишима и его правых притоков (Жабая, Аршалы, Колутона, Мойылды) (рис. 1, 2). При переходе к умеренно-сухой подзоне сухой степи и уменьшении степени увлажненности и влагообеспеченности массивы районов формирования земледельческих производственно-хозяйственных систем располагались непосредственно в долине Ишима (рис. 1, 2). В условиях более северных, лучше увлажненных районов засушливой подзоны типичной степи, они находились уже на достаточном удалении от реки, выходя на водоразделы ее притоков (рис. 1, 2) [2].

Ретроспективный диахронический анализ комплексного территориального сочетания природно-антропогенных факторов исходной ландшафтной структуры рассматриваемой территории и истории ее сельскохозяйственного освоения, использования и преобразования позволяет рассматривать современные производственно-хозяйственные системы в эволюционно-историческом плане, выявлять основные этапы процесса сельскохозяйственного ландшафтообразования (агроландшафтогенеза), их особенности, экологические и экономические последствия.

*Выполнено при поддержке РФФИ (проект № 19-05-00066).*

#### Литература

1. Николаев, В. А. Основы учения об агроландшафтах // Агроландшафтные исследования. Методология, методика, региональные проблемы / В. А. Николаев. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1992. – С. 4–57.
2. Тесленок, С. А. Геоинформационно-картографический анализ земледельческого освоения ландшафтных подзон Акмолинского Приишимья к концу XIX века / С. А. Тесленок // Картография и геодезия в современном мире : материалы Всерос. науч.-практ. конф., посвящ. 50-летию кафедры геодезии, картографии и геоинформатики Мордов. гос. ун-та им. Н. П. Огарева, Саранск, 1 дек. 2010 г. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2011. – С. 111–123.
3. Тесленок, С. А. Ландшафтная ГИС в физико-географическом районировании первого порядка / С. А. Тесленок, В. Ф. Манухов // Геодезия и картография. – 2010. – № 1. – С. 46–51.
4. Тесленок, С. А. Сельскохозяйственное освоение Северного Казахстана в первой половине XX в. / С. А. Тесленок, К. С. Тесленок // X Зырянские чтения : материалы Всерос. науч.-практ. конф. (Курган, 6–7 дек. 2012 г.). – Курган : Изд-во Курган. гос. ун-та, 2012. – С. 194–196.
5. Тесленок, С. А. Становление и развитие хозяйственно-ландшафтных систем Акмолинского Приишимья до периода присоединения Казахстана к России / С. А. Тесленок // И. И. Орловский и современные проблемы краеведения : сб. науч. ст. – Смоленск : Универсум, 2009. – С. 477–487.

## АСПЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНОМ АГРОБИЗНЕСЕ

Н. В. Турленко

*Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина*

*Развитие рыночных отношений способствовало формированию новых каналов привлечения и использования финансовых ресурсов. Экономическое положение большинства субъектов агробизнеса в регионах не позволяет осуществлять инвестиции по причине низкой рентабельности производства. При оценке эффективности инвестиционных проектов необходимо предварительно проанализировать и оценить все возможные последствия любого рискованного решения. Инвестирование структурных изменений в региональном агробизнесе обеспечивает: реализацию долгосрочных целей; реальную оценку инвестиционных возможностей; максимально возможное использование инвестиционного потенциала для достижения цели; быструю реализацию новых инвестиционных возможностей; возможность оценить сравнительные преимущества в инвестиционной деятельности относительно конкурентов; объединение стратегического, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью.*

В ходе проведенной аграрной реформы рыночно ориентированная система организации финансирования инвестиций заменила планово-распределительную систему. Развитие рыночных отношений способствовало формированию новых каналов привлечения и использования финансовых ресурсов. Кроме того, произошли определенные институциональные изменения, появились новые нормативные и законодательные акты. Однако наряду с положительными моментами существуют и отрицательные. Так, за годы реформ произошло резкое уменьшение объемов инвестирования в аграрный сектор из всех источников финансирования, а также снижение всех бюджетных ассигнований в общем объеме финансирования инвестиций. Кроме того, экономическое положение большинства субъектов агробизнеса в регионах не позволяет осуществлять инвестиции по причине низкой рентабельности производства.

С точки зрения субъекта инвестиций, целесообразно использовать в практике хозяйственной деятельности различные источники инвестиций. В связи с этим важным вопросом является установление оптимальной пропорции между различными источниками. Считаем, что как теперь, так и в ближайшей перспективе удельный вес собственных средств в структуре источников финансирования инвестиций будет чрезмерно высокий – 55–60 %. Сегодня государство не может найти необходимых финансовых ресурсов для инвестирования даже приоритетных направлений реформирования аграрной экономики, тормозит процесс структурных преобразований, не способствует повышению конкурентоспособности отечественного агропроизводства, не позволяет решать острые социальные и экономические проблемы на селе.

Эффективность инвестиций зависит от множества факторов, в том числе от факторов риска и неопределенности, а также определенных региональных особенностей. Дело в том, что любые инвестиционные решения принимаются в условиях риска и неопределенности. Последствия таких решений обычно неизвестны, когда решения уже сделаны, а результаты могут быть лучше или хуже, чем ожидалось. В агробизнесе проблема учета факторов риска и неопределенности еще более острая, так как многие из его отраслей, в силу специфики воспроизводственного процесса, являются более рискованными в структуре всей экономики. Изменчивость цен и урожаев, региональные особенности, изменения в технологии, правовые, социальные и человеческие факторы также являются источниками риска.

Следовательно, при оценке эффективности инвестиционных проектов необходимо предварительно проанализировать и оценить все возможные последствия любого рискованного решения. В экономической литературе для анализа риска инвестиционного проекта предлагается использовать различные методы. К наиболее распространенным из них следует отнести: методы анализа безубыточности и динамичности; метод корректировки нормы дисконта; метод определения необходимой нормы прибыли; метод достоверных эквивалентов; анализ чувствительности критериев эффективности; метод сценариев; метод определения вероятности результатов; дерево решений; методы, использующие элементы прикладной теории игр. Выбор того или иного метода оценки риска, критериев целесообразности инвестирования определяется в каждом конкретном случае отдельно с учетом экономического состояния аграрного предприятия.

Выбор инвестиционной стратегии в агробизнесе региона обеспечивает: реализацию долгосрочных целей (в том числе и инвестиционных), реальную оценку инвестиционных возможностей; максимально возможное использование инвестиционного потенциала для достижения цели; быструю реализацию новых инвестиционных возможностей, возникающих под влиянием внешних и внутренних изменений функционирования среды; учет возможных альтернатив инвестиционного поведения; возможность оценить сравнительные преимущества в инвестиционной деятельности относительно конкурентов; объединение стратегического, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью.

#### Литература

1. Лагодієнко, Н. В. Дослідження регіональних особливостей розвитку інвестиційних процесів в агропромисловому виробництві / Н. В. Лагодієнко // Бізнес-навігатор. – 2011. – № 1. – С. 95–99.
2. Непочатенко, О. О. Сучасні проблеми кредитування сільськогосподарських товаровиробників / О. О. Непочатенко // Зб. наук. праць Уманського державного аграрного університету. – 2003. – Вип. 56. – С. 130–138.
3. Чорний, Р. В. До питання залучення інвестиційних ресурсів в АПК України / Р. В. Чорний // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 177–180.
4. Толмачев, В. А. Инвестиционная привлекательность в системе корпоративного управления предприятием / В. А. Толмачев // Собственность и рынок. – 2008. – № 3. – С. 11.

## **ЗАВИСИМОСТЬ СФЕРЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ОТ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

**А. В. Швец**

*Международный университет бизнеса и права, г. Херсон, Украина*

*Рассмотрены выделенные современной наукой модели развития экономики: индустриальная, постиндустриальная и информационная (сервисная), а также их основные особенности в контексте формирования занятости и развития экономической активности населения. Обоснованы специфические черты инновационной модели развития страны, которая непосредственно основывается на получении новых научных результатов и их технологическом внедрении в производство.*

Глобализация мирового экономического пространства обуславливает усиление роли человеческого фактора в повышении конкурентных возможностей национальной экономики. В условиях настоящего место страны в мировом рейтинге конкуренции определяется образовательным уровнем наций, развитием ключевых производственно-технологических систем новейшего технического уклада и информационной среды,

появлением новейших информационных технологий в условиях усиления глобализационных процессов, возможностями экономики к генерации высокой инновационной активности. Современная наука выделяет следующие модели развития экономики: индустриальную, постиндустриальную и информационную (сервисную).

Индустриальная модель экономики характеризуется такими структурными сдвигами на рынке труда и в современной структуре занятости: повышением спроса на квалифицированных рабочих с инструментом в условиях усиления автоматизации производства, специализации; усилением трудовой мобильности населения; повышением роли образования и квалификации; урбанизацией; формированием учреждений и культурных ценностей (образования); регулированием отношений с помощью контракта найма; сохранением значительной доли низко квалифицированной работы; неэффективной структурой экономики; низкой инновационной активностью предприятий и населения; чрезмерной дифференциацией населения по доходам; слабой мотивацией к работе; тенезацией доходов.

На смену индустриальной модели экономики пришла постиндустриальная модель, которой присущи следующие черты: повышение спроса на профессионалов и специалистов; усиление интеллектуализации производства и информатизации общества; сужение демографического базиса; усиление роли интеллектуальной работы; потребность в обновлении знаний; развитие информационной инфраструктуры; взаимодействие между государственными и частными учреждениями; развитие социального партнерства; усиление индивидуализации.

Постиндустриальная модель характеризуется повышением спроса на профессионалов и специалистов; усилением интеллектуализации производства и информатизации общества; сужением демографического базиса; усилением роли интеллектуальной работы; возрастающей потребностью в обновлении знаний; развитием информационной инфраструктуры; взаимодействием между государственными и частными учреждениями; развитием социального партнерства; усилением индивидуализации; повышением уровня адаптивности кадров к инновационным изменениям (особенно в IT-секторе, науке); распространением информационных технологий в условиях глобализации.

Современную модель развития экономики – информационную (сервисную) – характеризуют такие признаки: увеличение спроса на высококвалифицированные кадры с высоким уровнем адаптивности, инновационности, мобильности в контексте постоянного развития информационных технологий; усиление роли непрерывного образования; внедрение инновационных технологий предоставления образовательных услуг; осуществление социальных реформ для развития высокотехнологических учреждений и культуры; активизация процесса эффективного перераспределения функций между государственными и негосударственными учреждениями; развитие публично-частного партнерства; распространение социальной ответственности бизнеса; развитие инновационных принципов социально-трудовых отношений.

Трансформация производства в Украине пока не вызывает адекватного сокращения занятости, процессы, которые происходят в социально-экономической сфере, приводят к углублению структурных диспропорций между спросом на работу и ее предложением. В сдвигах, которые произошли на рынке труда, тяжело выделить влияние разных факторов: глубоких кризисных процессов в экономике, политике, духовной сфере, на фоне которых осуществляются реформы; мер экономической политики правительства и др. Целиком обоснованно можно лишь указать на усиление взаимосвязи и взаимозависимости экономических, демографических и социальных процессов, которое оказывается, в частности, в том, что в современных условиях

экономические процессы все более четко приобретают социальную и демографическую форму. Взаимодействие разных факторов влияния на рынок труда в значительной мере объясняет иррациональные, с точки зрения теории рынка, мотивы, которые формируют предложение работы и спрос на нее.

Обеспечить существенный рост конкурентоспособности украинской экономики может переход к модели инновационного развития, провозглашенный на уровне государственной стратегии. Источником экономического роста должны стать научные знания, технологические инновации и информация, которая обеспечит утверждение Украины как высокоразвитого государства, способного достойно интегрироваться в европейское и мировое пространство.

В современной литературе инновационный тип развития экономики связывают с созданием и использованием информационных ресурсов с целью создания новых продуктов, внедрением новых и усовершенствованием существующих технологий. Одной из основных отличительных черт инновационной экономики есть направленность системы государственных расходов непосредственно на развитие образовательного и творческого потенциала личности. В широком понимании инновационную деятельность определяют как процесс накопления и реализации научных знаний и опережающего роста научного, профессионально-квалификационного и культурно-технического уровня населения.

Инновационное развитие – это непрерывный процесс качественных изменений в структуре производства и социальной сферы, которые обусловлены созданием и распространением новых знаний, технологий, повышением уровня образования и квалификации работников, основной целью которого являются достижения эффективности развития экономики и повышения уровня и качества жизни населения. То есть это трансформация новых знаний в высокие жизненные стандарты. Инновационное развитие характеризуется новаторскими целями, инновационными средствами их достижения и инновационными результатами. Инновация в социально-экономической системе является образцом более качественного и эффективного использования ресурсов.

Инновационным фактором экономического развития становится формирование нового типа работника, который имеет достаточный уровень образования, квалификации, способностей, трудовых привычек и умений и способен обеспечить функционирование и дальнейшее его развитие на основе достижений науки и техники. Таким образом, необходимой предпосылкой и составляющей развития в Украине инновационной модели развития является высокая конкурентоспособность и эффективное использование имеющегося трудового потенциала.

Формирование инновационной модели занятости и экономической активности населения предусматривает повышение интеллектуализации труда, увеличение его творческой составляющей, наращивание многопрофильности труда, а также увеличение количества работы, израсходованной на создание и обработку информации и возникновение нового вида работы – информационной. Результаты труда становятся все более неотчуждаемыми от ее владельца. И именно эта черта, с точки зрения общественного отношения, является ключевым отличием социально-трудовых отношений инновационного общества от всех предыдущих, которые были накоплены за тысячелетия развития общества.

Развитие инновационной модели развития национальной экономики может быть обеспечено на основе расширения спектра действия инновационно-ориентированных форм предпринимательской деятельности, внедрения соответствующей инновационной инфраструктуры, усиления материальной и нематериальной мотивации к сложной, креативной работе. Инновационной выступает такая модель разви-

тия страны, которая непосредственно основывается на получении новых научных результатов и их технологическом внедрении в производство, обеспечивая прирост ВВП за счет производства и реализации наукоемкой продукции и услуг, которой присущие следующие черты:

- направленность государственной политики и нормативно-правового обеспечения на стимулирование инновационной деятельности;

- приоритетное развитие таких сфер, как электронная промышленность, производство компьютеров и программного обеспечения, информационных услуг, нанотехнологий и биотехнологий;

- переход к интеллектуальному характеру труда;

- приоритетность государственной поддержки образования, науки и саморазвития и др.

**Секция II**  
**РЕФОРМИРОВАНИЕ**  
**ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ**  
**(ПРЕДПРИЯТИЙ): ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ,**  
**ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ, ФИНАНСОВЫЕ,**  
**РЫНОЧНЫЕ ФАКТОРЫ И МЕРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ**

---

**ФОРМАТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ**  
**СИСТЕМЫ**

**Р. А. Абрамов**

*Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, г. Москва*

*Международные экономические отношения сначала в виде натурального обмена, а затем в форме натуральной торговли возникли в глубокой древности. Прошло много веков, прежде чем такие разрозненные хозяйственные связи между различными племенами, а позже – государствами переросли в устойчивое международное разделение труда. Благодаря этому, его участники получили возможность концентрировать свои трудовые ресурсы и капиталы на производстве тех товаров и услуг, которые в условиях данной страны возможно создавать с наибольшей экономической отдачей, а также получить через посредничество международного обмена. Такое взаимодействие опосредуется денежным оборотом и разнообразными кредитно-финансовыми связями, шаг за шагом объединяя эти национальные хозяйства в более или менее целостную экономическую систему – мировое хозяйство.*

Мировое хозяйство, как и любая сложная система, обладает новыми свойствами, которые не присущи составляющим его национальным хозяйствам [1]. К таким специфическим характеристикам мирового хозяйства относятся:

- появление форматов, которые не всегда могут быть доставлены к месту назначения;
- ценовая политика формируется таким образом, что помимо затрат на производство продукции дополнительно учитываются также и иные ценности;
- ссудный капитал может не только ограничиваться определенными критериями, но также и глобализацией как основой альтернативного понимания и денежной политики иных ресурсов;
- динамика переноса производств и услуг, а значит, и перенос точек экономического роста в другие регионы.

Мировое хозяйство на стадии глобализации характеризуется рядом качественно новых свойств, которые отличают его от предыдущих ступеней интернационализации хозяйственной жизни. Они обусловлены тем, что степень экономического, правового и информационного взаимодействия стран достигла такой стадии, когда стали возможными такие явления.

Мировая экономика завершила трансформацию из дифференцированных источников и стала единой системой, которая определяется свободами. Не только капитала или его перемещения, но также и путей оптимизации и формирования отдельных трансграничных форм сотрудничества. В частности, сюда относят свободу



передвижения капитала, рабочей силы, ресурсов. В отдельных отраслях можно говорить о том, что формируется уже готовая планетарная система, которая определяется сотрудничеством не государств, а только их экономических агентов [3]. Например, такие формы сотрудничества, как межгосударственные или транснациональные корпорации, основной формой которых является владение средствами производства вне зависимости от юрисдикции. Таким образом, глобальное преобразование экономики отмечается также и глобальными спадами, и подъемами отдельных национальных экономик в гармонии, т. е. негативные экономические явления в одной из стран могут стать глобальными. Глобализация экономики стала всеобъемлющим саморазвивающимся процессом, своего рода цепной реакцией, которая прокладывает путь через все барьеры и границы.

До последнего времени регулирование экономики в мировом масштабе основывалось на том, чтобы политическими методами определить возможности роста и, соответственно, ограничения для деятельности отдельных экономических агентов. Мы считаем, что данные организации могут лишь корректировать и декларировать общее экономическое развитие на основе прогнозов ученых и институциональных требований [2].

Существует дополнительный риск относительно того, насколько то или иное качество экономических отношений влияет на формирование национальных экономик. Сюда относят, прежде всего, такие процессы, как концентрация капитала, военной мощи и всех неэкономических факторов на основе взаимодействия между отдельными организациями, которые могут влиять на глобальную мировую систему экономических отношений. В этой связи мы рассматриваем возможность и структуру сотрудничества не только организаций, но также и отдельных корпораций. Необходимо поддерживать системы экономических отношений и в идеальных условиях не допускать возможности роста кризисных явлений.

Одной из основных задач внешнеэкономической политики России в этой ситуации является разработка алгоритма оптимального взаимодействия национальной экономики с мировой экономикой в условиях быстрых и переходных изменений и преобразований, происходящих как в мире, так и в стране. Высокая динамичность этих процессов затрудняет выбор модели внешнеэкономической стратегии, которая в самом общем виде должна быть направлена на создание открытой экономики и быть структурно ориентированной, близкой к импортозамещающему типу с определением основного внимания развитию емкого внутреннего рынка.

Тремя важнейшими подсистемами являются национальные хозяйства, международные экономические организации и международные экономические отношения. Эти хозяйства находятся на ступенях общественного развития: 150 – слаборазвитые; примерно 35 государств – развитые; из них более 10 являются высокоразвитыми [5].

Национальные хозяйства и международные экономические организации находятся в процессе взаимодействия и взаимозависимости через систему международных экономических отношений. Их структурными элементами являются международные экономические отношения в сфере производства, учета, валютно-финансовые связи, информационные, научно-технические. Сейчас мировое хозяйство все явственнее приобретает черты целостности, характерным признаком которой является сближение стран, экономик, предприятий [4]. Совокупность производственных систем мирового хозяйства проявляется в системе свойственных ему экономических интересов. Разрешение противоречий, возникающих между экономическими интересами партнеров в рамках мирового хозяйства, происходит через согласование их экономических интересов, поиск и реализацию оптимальных форм, принципов, методов их существова-

ния, компромиссов. Мировое хозяйство развивается по соответствующим законам: закону интернационализации производства; закону интернационализации обмена; закона стоимости в его интернациональной форме; закону неравномерности экономического развития. С провозглашением государственной независимости Россия стала субъектом мирового хозяйства.

#### Литература

1. Абрамов, Р. А. Правовое регулирование международного научно-технического сотрудничества / Р. А. Абрамов, Я. М. Уринсон, И. В. Морозов // Публичное и частное право. – 2018. – № 3 (39). – С. 232–240.
2. Иванова, Е. В. Влияние глобализации экономики на валютную политику и валютное регулирование / Е. В. Иванова, М. С. Николаенкова // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения : сб. науч. тр. по итогам междунар. науч.-практ. конф., 2016. – С. 135–137.
3. Миронов, В. В. Трансформация экономики, политики и права в условиях глобализации / В. В. Миронов // Вестн. Рос. акад. наук. – 2016. – Т. 86, № 2. – С. 99.
4. Степанова, Е. А. Влияние процессов глобализации и тенденций мировой экономики на социально-экономическое развитие России / Е. А. Степанова // Научные зап. ОрелГИЭТ. – 2016. – № 1 (13). – С. 34–41.
5. Тюкавкин, Н. Глобализация экономики или экономический империализм / Н. Тюкавкин // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2016. – № 1. – С. 134–136.

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

С. Е. Астраханцев

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Оценка предпринимательского потенциала университета необходима для анализа его возможностей обеспечивать жизнеспособность в условиях системной трансформации высшего образования, в частности, представлена оценка предпринимательского потенциала технического вуза.*

Основными конкурирующими моделями развития университетов являются университет как коллегиальное сообщество, университет как бюрократия и предпринимательский университет. Предпринимательский университет – это университет, способный эффективно решать вопросы адаптации к вызовам внешней среды и обеспечивать свое развитие гибкой политикой, направленной на поиск новых способов привлечения ресурсов на основе реализации своих основных функций. Оценка предпринимательского потенциала университета необходима для анализа его возможностей обеспечивать жизнеспособность в условиях системной трансформации высшего образования.

На протяжении длительного времени считалось, что у университетов есть две ключевые сферы деятельности (две «миссии»): образование и исследования. В последние десятилетия стало очевидным, что университеты должны становиться «активными участниками процессов экономического и культурного развития; преобразовываться в организации, тесно связанные с промышленностью и обществом в целом» [1], [2]. Эту ориентацию на вклад в социально-экономическое развитие, трансформацию своего потенциала в общественно полезные продукты и услуги стали называть «третьей миссией» университетов, реализующих в своем развитии модель предпринимательского университета. Тенденции в изменении роли университетов [3] в экономическом развитии страны и в функционировании национальных, и особенно региональных, инновационных систем, модели взаимодействия университетов, бизнеса и государства ставят новые задачи перед отечественными универси-

тетами. Трансфер знаний наряду с исследовательской и преподавательской деятельностью становится третьим «столпом» науки и в своем значении для развития высшего образования и вовлечения вузов в региональные и международные отношения завоевывает все более широкое признание и поддержку на университетском и экономико-политическом уровнях. Это основной «лейтмотив» и тема большого числа современных научных конференций и публикаций. Например, ежегодные конференции, начиная с 1996 г., такие как Triple Helix International Conference. – <http://www.triplehelixconference.org/>; Лиссабонская декларация «Университеты Европы после 2010 года: многообразие при единстве целей» и др.

В настоящее время одна из наиболее новых и обсуждаемых моделей производства знания – модель «Тройная спираль» (Triple Helix Model), активно продвигаемая Г. Этцковицем и его соавторами [4], [5]. Данная модель развивает гипотезу о «третьей миссии университетов» (первая миссия – образование; вторая – фундаментальные исследования; третья – вклад в удовлетворение социальных нужд), которая вытекает из общественных потребностей экономики, основанной на знаниях, во-первых, и недостатка государственного финансирования университетов, во-вторых. В модели «Тройная спираль» ведущее значение отводится университетам, которые превращаются в предпринимательские университеты и через собственные каналы для трансфера знаний применяют знания на практике и вкладывают результаты в новые образовательные дисциплины.

В белорусской модели формирования социально ориентированной экономики стратегии устойчивого развития и развитию университетской науки, и вопросам трансфера знаний и коммерциализации научных результатов также уделяется много внимания. Современный этап развития требует от университетов более активного вклада в развитие экономики, основанной на знаниях, посредством коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности и создания новых наукоемких предприятий [6]. Этим задачам в полной мере отвечает модель предпринимательского университета (Entrepreneurial university) или Университет 3.0. Концепция «Университет 3.0» была разработана в 1998 г. Бертоном Р. Кларком и им же введен в научный оборот сам термин «Entrepreneurial Universities» (в русскоязычной литературе чаще используется термин «Университет 3.0»).

В соответствии с приказом Министерства образования Республики Беларусь «О совершенствовании деятельности учреждений высшего образования на основе модели «Университет 3.0» от 1 декабря 2017 г. № 757 начал реализовываться экспериментальный проект «Совершенствование деятельности учреждений высшего образования на основе модели «Университет 3.0». Реализация проекта рассчитана на период 2018–2023 гг. [6]. Реализация экспериментального проекта предусматривает два направления действий: 1) внесение изменений и дополнений в учебно-программную документацию образовательных программ высшего образования I ступени, направленных на системное взаимосвязанное изучение вопросов инновационной, изобретательской и предпринимательской деятельности (создание бизнес-среды), и в учебно-программную документацию образовательных программ высшего образования II ступени, направленных на реализацию стартапов в бизнес-инкубаторах, командное выполнение высокотехнологичных проектов в рамках практико-ориентированного и научно-ориентированного обучения; 2) реализацию комплекса мер по созданию субъектов инновационной инфраструктуры (научно-технологические парки, центры трансфера технологий), отраслевых лабораторий, бизнес-инкубаторов, а также по повышению эффективности научно-исследовательской, инновационной деятельности, которые будут обеспечивать на завершающем этапе коммерческую реализацию инновационной продукции и (или) результатов интеллектуальной деятельности. Мероприятия и опыт реализации экспериментального проекта представлен в [6]–[10].

Таким образом, современные тенденции и вызовы подразумевают активное участие университетов в процессе трансфера технологий и реализации совместно с промышленными компаниями наукоемких проектов. Одним из основных направлений совершенствования научно-исследовательской деятельности в технических вузах является увеличение эффективности коммерциализации результатов научно-технической деятельности, повышение привлекательности научно-исследовательских проектов для внешних инвесторов и развитие сотрудничества с предприятиями, организациями и органами государственного управления.

В аналитической записке [10] обращается внимание на то, «что предпринимательская миссия УВО больше не связана и не приравнивается к стартапам и передаче знаний, а все чаще рассматривается как процедурная основа поведения УВО и индивида. Это стало одной из причин совместной инициативы Европейской комиссии и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), направленной на обеспечение целостного подхода и руководящих рамок для УВО и других заинтересованных сторон на национальном и субнациональном уровнях для поддержки инноваций и предпринимательства – инструмента HEInnovate». Речь идет о методическом подходе и инструменте для оценки предпринимательского потенциала университета.

В работе [11] приведен обзор современных подходов к определению и оценке предпринимательского потенциала университета (далее – ППУ). Авторы отмечают, что в настоящий момент существует несколько определений ППУ, обусловленных разными точками зрения в отношении предпринимательского университета.

HEInnovate [12] является инициативой Европейской комиссии, Генерального директората по образованию и культуре и Форуму ОЭСР по LEED (The Leadership in Energy & Environmental Design), и это бесплатный инструмент самооценки предпринимательского потенциала образовательного учреждения. HEInnovate предназначен для высших учебных заведений (университеты, университетские колледжи, политехникумы). Он позволяет оценивать ППУ, используя ряд утверждений, связанных с его предпринимательской деятельностью, включая руководство, кадровое обеспечение и связи с бизнесом. Обширные учебные и вспомогательные материалы вместе с практическими примерами доступны для поддержки семинаров и дальнейшего развития в вашем учреждении. HEInnovate позволяет заинтересованным сторонам в высших учебных заведениях собираться вместе и сравнивать свои оценки внутри страны, а также сравнивать с предыдущими оценками и видеть, как восприятие меняется со временем. По итогам оценки автоматически генерируется «предпринимательский профиль» университета, сформированный по результатам оценок по всем критериям. На профиле визуально представлены сильные и слабые стороны ППУ по результатам самооценивания. Для справки выдается также сравнение результатов самооценивания со средними результатами всех самооценок, которые проводились на данном интернет-ресурсе. Кроме того, пользователь получает доступ к кратким описаниям кейсов тех университетов, которые особенно успешно развивают направления, являющиеся слабыми сторонами оцениваемого университета.

#### Литература

1. Etzkowitz, H. The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm / H. Etzkowitz, A. Webster, C. Gebhardt, B. Regina Cantisano Terra // *Research Policy*. – 2000. – Vol. 29, issue 2. – P. 313–330. – Режим доступа: [http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048-7333\(99\)00069-4](http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048-7333(99)00069-4).
2. Киртон, Дж. Дж. «Группа восьми» и глобальное управление в сфере образования / Дж. Дж. Киртон, Л. Сандерлэнд // *Вестн. междунар. организаций: образование, наука, новая экономика*. – 2012. – № 1. – С. 30–35.

3. Mowery, David C. Sampat Universities in National Innovation Systems / David C. Mowery, N. Bhaven. – Режим доступа: <http://www.oxfordhandbooks.com/>.
4. Etzkowitz, H. The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university-industry-government relations / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // Research Policy. – 2000. – February. – Vol. 29. – P. 109–123. – Режим доступа: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0048733399000554>.
5. Ицковиц, Г. Тройная спираль. Университеты–предприятия–государство. Инновации в действии / Г. Ицковиц ; пер. с англ. под ред. А. Ф. Уварова. – Томск : Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 238 с.
6. Совершенствование деятельности учреждений высшего образования на основе модели «Университет 3.0» / Республ. ин-т высш. шк. – Режим доступа: <http://nihe.bsu.by/index.php/university-3>.
7. Модель «Университет 3.0»: по итогам Коллегии Министерства образования Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.bsuir.by/ru/news/101011-model-universitet-3-0--po-itogam-kollegiya-ministerstva-obrazovaniya-respubliki-belarus->.
8. Карпенко, И. В Беларуси созданы все условия для реализации модели «Университет 3.0» / И. Карпенко. – Режим доступа: <http://edu.gov.by/news/igor-karpenko-v-belarusi-sozdany-vse-usloviya-dlya-realizatsii-modeli-universitet-30/>.
9. Модель «Университет 3.0» нацелена приносить пользу экономике – проректор БНТУ. – Режим доступа: <https://www.belta.by/society/view/model-universitet-30-natselena-prinosit-polzu-ekonomike-prorektor-bntu-262950-2017/>.
10. Морозов, Р. Модернизация и развитие белорусских учреждений образования на основе концепции «предпринимательского университета» / Р. Морозов // Центр экон. исслед. BEROС. – Режим доступа: [http://www.beroc.by/publications/policy\\_papers/pp-marozau/](http://www.beroc.by/publications/policy_papers/pp-marozau/).
11. Кузьмин, А. Оценка предпринимательского потенциала университетов / А. Кузьмин, Г. Подольный // Проектирование, мониторинг и оценка. – 2015. – № 2. – Режим доступа: [www.pmojournal.ru](http://www.pmojournal.ru). – Дата доступа: 25.05.2015.
12. HEInnovate / Инициатива Генерал. директората по образованию и культуре Европ. ком. в партнерстве с Программой развития экономики и занятости ОЭСР (LEED). – Режим доступа: <https://heinnovate.eu/en/about>.

## МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Я. В. Емельяненко

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Представлена авторская модель механизма формирования инновационной восприимчивости промышленной организации. Отражен авторский подход к определению места инновационной восприимчивости организации в структуре жизненного цикла инноваций.*

В настоящее время, когда инновационность организации является чуть ли не самым важным конкурентным преимуществом, активизация инновационной активности промышленных организаций достаточно актуальна. Таким образом, важнейшей задачей современного менеджмента в инновационной сфере с целью усиления способности организации к восприятию инноваций и созданию своих конкурентных преимуществ становится создание механизма формирования инновационной восприимчивости организации.

Весь спектр имеющихся сегодня позиций по определению понятия «инновационная восприимчивость» представим в виде нескольких основных подходов. Первый подход – инновационная восприимчивость формулируется как часть инновационного потенциала. Второй подход – инновационная восприимчивость как основа инновационной

активности. В рамках третьего подхода инновационная восприимчивость рассматривается как комплексная, интегральная характеристика всего инновационного процесса.

Если рассматривать инновационный процесс как процесс последовательного превращения идеи в товар через этапы фундаментальных, прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства и сбыта, то стоит перечислить шесть основных этапов (фаз), которые в нем принято выделять (рис. 1):

- 1) фундаментальные исследования, теоретические разработки, инновационная идея;
- 2) прикладные исследования, создание новшества;
- 3) опытно-конструкторские работы, создание опытного образца новшества;
- 4) освоение промышленного производства, внедрение инноваций;
- 5) серийное производство, распространение (диффузия), использование инноваций;
- 6) устаревание товара, ликвидация.

На первом этапе инновационного процесса управляют наукой, на второй и третьей фазе – НИОКР. Управление инновационной восприимчивостью организации начинается на четвертом этапе и продолжается до пятого. На шестом этапе можно управлять совершенствованием устаревшего продукта, его модификацией, или его плановой ликвидацией.

При этом у каждого из перечисленных этапов будут свои объекты и результаты управления. Автором было установлено, что объектом при управлении инновационной восприимчивостью промышленной организации следует считать процесс внедрения новшества, коммерциализацию нововведения. Результатом управления инновационной восприимчивостью организации должно стать повышение конкурентоспособности организации.



Рис. 1. Инновационная восприимчивость организации в структуре жизненного цикла инновации

Источник: собственная разработка.

По мнению автора, для того чтобы создать механизм формирования инновационной восприимчивости организации, необходимо принять во внимание требования законов и закономерностей внешней среды, являющейся источником воздействий на организацию, которые, в свою очередь, вызывают необходимость инновационных преобразований элементов производственно-хозяйственной системы организации. Автор считает возможным предложить следующую модель механизма формирования инновационной восприимчивости промышленной организации, отвечающую требованиям изменяющейся внешней и внутренней среды (рис. 2).

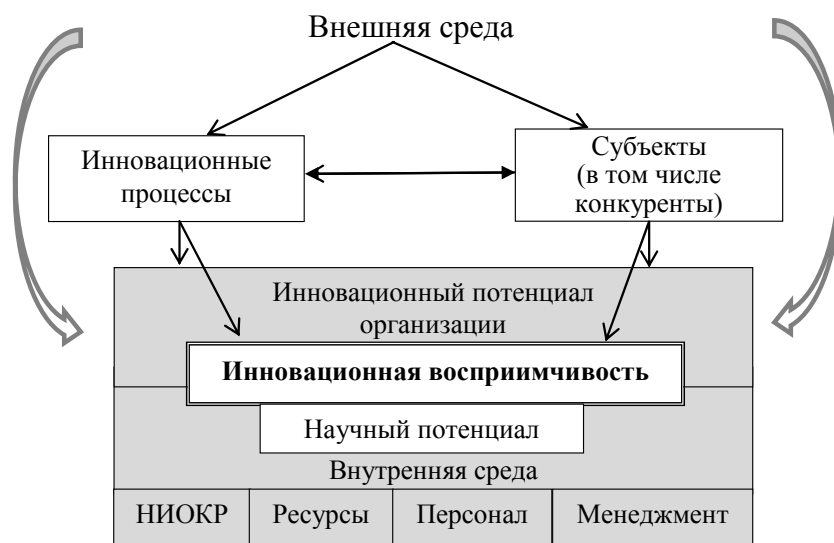


Рис. 2. Механизм формирования инновационной восприимчивости промышленной организации  
Источник: собственная разработка.

Как видно из рис. 2, во внешней среде непосредственное влияние на формирование инновационной восприимчивости промышленной организации оказывают инновационные процессы и субъекты внешней среды. Кроме того, стоит отметить и косвенные факторы внешней среды, которые играют не такую важную роль, как представленные на рисунке, однако их влияние также присутствует. К ним отнесем: развитость финансово-экономической системы; социально-экономические и политические факторы; наличие благоприятного инновационного климата и активная государственная инновационная политика; развитость инновационной инфраструктуры; позиционирование организации в отрасли и характеристика самой отрасли.

Что же касается внутренней среды организации, то исходя из ее прямого воздействия на формирование инновационной восприимчивости промышленной организации, необходима действенная система управления организацией и ее инновационным потенциалом. Инновационная восприимчивость организации или ее инновационность должна стать элементом организационной структуры промышленного предприятия. Только так можно достичь успеха в инновационной деятельности организации.

Завершая исследование, отметим, что объектами управления предлагаемого механизма являются как компоненты самой промышленной организации (социально-экономической системы), так и действия по созданию инноваций и иные внешние воздействия. В силу целостности промышленной организации и сложности ее поведения каждое действие по созданию инноваций может вызывать в ней как положительную, так и отрицательную для инноваций реакцию. К тому же промышленная организация постоянно испытывает изменяющиеся ее свойства воздействия внутренней и внешней среды. Поэтому для повышения инновационной восприимчивости организации должен быть разработан механизм управления, обеспечивающий воздействие на рассмотренные факторы, от состояния которых зависит результат деятельности всей организации и ее конкурентоспособность.

Итак, в рамках проведенного исследования установлено, что инновационную восприимчивость организации можно определить как основу инновационной активности организации. При этом основу инновационной восприимчивости организации составляют характеристики ее инновационного потенциала.

Формирование инновационной восприимчивости организации происходит на четвертой и пятой фазе жизненного цикла инноваций, а именно – в процессе освоения промышленного производства и внедрения инноваций, распространения (диффузии) и использовании инноваций.

Механизм формирования инновационной восприимчивости промышленной организации, предложенный в работе, может быть представлен в виде схемы, на которой прослеживается влияние факторов внешней и внутренней среды. Ядром внутренней среды, оказывающим непосредственное воздействие на инновационную восприимчивость организации, будут характеристики ее инновационного потенциала и входящего в него научного потенциала организации. Во внешней среде ключевую роль играют инновационные процессы и субъекты внешней среды.

Результатом формирования инновационной восприимчивости промышленной организации будем считать процесс восприятия инноваций со стороны организации, который обеспечивает организации повышение эффективности ее деятельности и конкурентные преимущества на рынке.

## **О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ТЕРРИТОРИИ РАДИОАКТИВНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ**

**И. В. Ермонина**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Представлена модель расчета фактической денежной доплаты работникам лесного хозяйства с учетом в лесхозах продолжительности их работы в каждой зоне радиоактивного загрязнения за конкретный месяц.*

Характер и масштабы проявления негативных последствий Чернобыльской аварии (ЧАЭС), а также величина ущерба, вызванного ею, явились дестабилизирующими факторами социально-экономического развития Республики Беларусь, резкого и долговременного ухудшения состояния природной среды, привели к значительной вынужденной миграции населения из загрязненных районов, изменению уклада и образа их жизни, морально-психологическому стрессу людей, росту их заболеваемости.

В Беларуси территории, подвергшиеся радиоактивному загрязнению, получили официальный статус региона экологического бедствия – экологически дестабилизированного региона. Основными негативными последствиями аварии на ЧАЭС для такого региона являются: ухудшение условий жизни, снижение возможностей социально-экономического развития; нарушение экологического равновесия; угроза распространения загрязнений на «чистые» территории, включая трансграничный перенос [1]. Перед экологически дестабилизированным регионом ставятся задачи реабилитации и ускорения социально-экономического развития. Эти важные задачи стоят и перед государственными лесохозяйственными учреждениями (лесхозами), которые работают в этом регионе [2].

Для государственных лесохозяйственных учреждений, расположенных на загрязненной радионуклидами территории, в Беларуси действует специальная система стимулирования труда. Оплата труда работников лесного хозяйства осуществляется на основе приложения № 20 Постановления Министерства труда Республики Беларусь «О мерах по совершенствованию условий оплаты труда работников организаций, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями» от 21 янва-



ря 2000 г. № 6. Согласно п. 6 этого документа, установлены проценты повышения тарифных ставок работникам, занятым тушением лесных пожаров в зонах с различным уровнем радиоактивного загрязнения: от 5 до 15 Ки/км<sup>2</sup> – 20 %; свыше 15 Ки/км<sup>2</sup> – 40 %. В примечании 3 определено, что тарифные ставки первого разряда работникам пяти лесхозов Гомельской области (Ветковский, Комаринский, Наровлянский, Чечерский, Хойникский) и двух лесхозов Могилевской области (Краснопольский, Чериковский) повышаются на 10 %. Спецлесхозы (Ветковский, Наровлянский и Чечерский) относятся к первой группе по оплате труда руководителей.

Вопросы, связанные с социальными гарантиями и льготами для работников лесного хозяйства, выполняющих работы на загрязненной радионуклидами территории, определяются Законом Республики Беларусь «О правовом режиме территорий, подвергшихся радиоактивному загрязнению в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС» от 26 мая 2012 г. № 385-З, Законом Республики Беларусь «О социальной защите граждан, пострадавших от катастрофы на Чернобыльской АЭС, других радиационных аварий» от 6 января 2009 г. № 9-З и Законом Республики Беларусь «О государственных социальных льготах, правах и гарантиях для отдельных категорий граждан» от 14 июня 2007 г. № 239-З.

Проведенные научные исследования [3] позволили сделать вывод о высоких дозовых нагрузках (вследствие специфичности профессиональных обязанностей работающих в лесном хозяйстве) и о том, что работники лесного хозяйства должны быть отнесены к критической группе населения из-за повышенного радиационного риска. Сделанные выводы подтверждают выводы других авторов, опубликованных ранее в научных работах [4], [5].

Учитывая вышеизложенное, для работников лесного хозяйства, выполняющих работы на загрязненной радионуклидами территории, необходимо разработать систему денежных доплат в зависимости от группы тяжести радиоактивного загрязнения территории лесхоза (1–6), профессиональной группы, зоны радиоактивного загрязнения и продолжительности пребывания в зоне.

Предлагается нормативы ежемесячной доплаты работникам лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории формировать на основе использования размера месячной минимальной заработной платы (МЗП) (см. таблицу).

#### Нормативы ежемесячной доплаты работникам лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории (фрагмент)

Группа тяжести радиоактивного загрязнения	Профессиональная группа	Зона радиоактивного загрязнения	Размер ежемесячной доплаты
1 (катастрофические условия жизнедеятельности и организации лесохозяйственного производства)	Лесники, егеря; рабочие лесохозяйственного производства	1–5 Ки/км <sup>2</sup>	1 МЗП
		5–15 Ки/км <sup>2</sup>	2 МЗП
		15–40 Ки/км <sup>2</sup>	4 МЗП
		40 Ки/км <sup>2</sup> и >	8 МЗП
	Водители, Трактористы	1–5 Ки/км <sup>2</sup>	0,8 МЗП
		5–15 Ки/км <sup>2</sup>	1,8 МЗП
		15–40 Ки/км <sup>2</sup>	3,8 МЗП
		40 Ки/км <sup>2</sup> и >	7,8 МЗП

Окончание

Группа тяжести радиоактивного загрязнения	Профессиональная группа	Зона радиоактивного загрязнения	Размер ежемесячной доплаты
	Рабочие лесопромышленного производства	1–5 Ки/км <sup>2</sup>	0,6 МЗП
		5–15 Ки/км <sup>2</sup>	1,6 МЗП
		15–40 Ки/км <sup>2</sup>	3,6 МЗП
		40 Ки/км <sup>2</sup> и >	7,6 МЗП
	Руководители, специалисты, служащие лесничества, лесхоза	1–5 Ки/км <sup>2</sup>	0,4 МЗП
		5–15 Ки/км <sup>2</sup>	1,4 МЗП
		15–40 Ки/км <sup>2</sup>	3,4 МЗП
		40 Ки/км <sup>2</sup> и >	7,4 МЗП

Источник: собственная разработка автора.

В основу разработки нормативов положены исследования по размеру доз внешнего облучения работников лесного хозяйства по профессиональным группам [3], опыт Российской Федерации и Украины по установлению размера ежемесячных денежных доплат работающим на загрязненной радионуклидами территории, а также исследования, проводимые в НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь Л. Е. Тихоновой и Н. И. Ларченко [6].

Для определения размера фактической денежной доплаты работнику лесного хозяйства необходимо учесть продолжительность его работы в каждой зоне радиоактивного загрязнения за месяц:

$$P_{ф.дi} = \sum_{ij} (P_{н.дij} K_{рij}), \quad (1)$$

где  $P_{ф.дi}$  – размер фактической денежной доплаты в месяц работнику лесного хозяйства  $i$  – профессиональной группы, р.;  $i$  – профессиональная группа;  $j$  – зона радиоактивного загрязнения;  $P_{н.дij}$  – норматив ежемесячной доплаты в месяц работнику лесного хозяйства  $i$  – профессиональной группы в  $j$  – зоне радиоактивного загрязнения, р.;  $K_{рij}$  – коэффициент продолжительности работы в месяц работника лесного хозяйства  $i$  – профессиональной группы в  $j$  – зоне радиоактивного загрязнения.

Коэффициент продолжительности работы в месяц работника лесного хозяйства  $i$  – профессиональной группы в  $j$  – зоне радиоактивного загрязнения рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{рij} = \frac{Ч_{ij}}{О}, \quad (2)$$

где  $Ч_{ij}$  – продолжительность работы работника лесного хозяйства  $i$  – профессиональной группы в  $j$  – зоне радиоактивного загрязнения в месяц, ч;  $О$  – установленная продолжительность рабочего времени в месяц, ч.

Расчет фактической денежной доплаты работникам лесного хозяйства может быть проведен только после организации учета в лесхозах продолжительности их работы в каждой зоне радиоактивного загрязнения за конкретный месяц. Причем при расчетах

следует учесть, что нормативы ежемесячной доплаты работникам лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории гибко связаны с размером минимальной заработной платы по республике – нижней границей оплаты труда работников, которая регулярно пересматривается Советом Министров Республики Беларусь.

#### Литература

1. Козловская, Л. В. Устойчивое развитие экологически проблемных регионов Беларуси /Л. В. Козловская // Белорус. экон. журн. – 2002. – № 3. – С. 6–14.
2. Ермолина, И. В. Устойчивое развитие лесхоза на загрязненной радионуклидами территории / И. В. Ермолина // Тр. БГТУ. Сер. 7. Экономика и упр. – 2012. – С. 63–66.
3. Оценка влияния лесного фактора на дозы облучения работников лесного хозяйства / И. В. Ермолина [и др.] // Сб. науч. тр. / Ин-т леса НАН Беларуси. – Гомель, 2000. – Вып. 51: Проблемы лесоведения и лесоводства. – С. 167–179.
4. Шевчук, В. Е. Дозы внешнего и внутреннего облучения работников лесного хозяйства в Белоруссии в 1990 году / В. Е. Шевчук, А. М. Скрябин // Научно-практические аспекты охраны здоровья населения, подвергшегося облучению в результате Чернобыльской аварии : тез. докл. респ. конф., Минск, 12–14 марта 1991 г. – Минск, 1991. – С. 18.
5. Лес. Человек. Чернобыль. Лесные экосистемы после аварии на Чернобыльской АЭС: состояние, прогноз, реакция населения, пути реабилитации / под общ. ред. В. А. Ипатьева. – Гомель : ИЛ НАНБ, 1999. – 454 с.
6. Тихонова, Л. Е. Социально-демографические проблемы населения, проживающего на загрязненных территориях Беларуси / Л. Е. Тихонова, Н. И. Ларченко // Белорус. экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 1999. – № 3. – С. 2–10.

## **АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПЕРСИСТЕНТНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

**Н. М. Куприна**

*Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина*

*Обоснована необходимость оценки персистентности деятельности пищевой промышленности в зависимости от уровня исследования субъектов национальной экономики. Проведен анализ методов такой оценки и обосновано усовершенствованные КЕФ-анализа для нано-, микро- и отдельных мезоуровней исследования.*

Глобализационные процессы, влияющие на развитие экономики Украины, требуют в настоящее время поиска методов защиты отечественного товаропроизводителя, способствующих обеспечению их конкурентоспособности и эффективности деятельности всех субъектов национальной экономики на различных ее уровнях как экономической системы.

Предыдущее исследование позволило обосновать выделение такой экономической категории как персистентность деятельности экономических субъектов, например, отрасли или отдельных ее предприятий или их объединений, характеризующей эффективность их деятельности и конкурентоспособности [1]. Объектом исследования была выбрана пищевая промышленность Украины с целью обеспечения ее конкурентоспособности, что требует трансформации ее деятельности в современных условиях развития экономики Украины. Проведенное исследование позволило систематизировать классификацию уровней конкурентоспособности в зависимости от иерархии объекта исследования в национальной экономической системе, а также выделить уровень исследования объекта конкурентоспособности с учетом функционирования субъекта предпринимательской деятельности, выявить закономерность

между конкурентоспособностью национальной экономики – страны и конкурентоспособностью ее субъектов – предприятий [2]. Так, исследование показало, что под национальной экономической системой понимается экономика страны, в которой выделяется четыре уровня: макро-, мезо-, микро- и наноуровни [2]:

- наноуровень – конкурентоспособность продукции частного предпринимателя;
- два микроуровня – конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия;

- конкурентоспособность кластерных структур как инструмент защиты отечественного товаропроизводителя и сохранения эффективности его деятельности и конкурентоспособности предлагается выделить отдельным базовым элементом в данном структурировании, способствующим дальнейшей диверсификации, и как базу для формирования отраслевых, межотраслевых, региональных и межрегиональных объединений и национальных транснациональных структур, что требует выделения отдельного (третьего) уровня исследования конкурентоспособности, представляющего собой как микроуровень II, так и мезоуровень I размещения объекта исследования в национальной экономической системе;

- четыре мезоуровня, отражающие мезоуровень исследования объекта конкурентоспособности с выделением конкурентоспособности отрасли, конкурентоспособности региона, а также конкурентоспособности межрегиональных и межотраслевых объединений, промышленных групп, ПФГ и др.;

- макроуровень – конкурентоспособность страны; отражающий макроуровень (пятый уровень) исследования объекта конкурентоспособности.

Для оценки персистентности деятельности необходимо выбрать метод или систему методов для такого исследования, которая позволяла бы оценить, как эффективность деятельности, так и конкурентоспособность через систему показателей. Оценивание конкурентоспособности субъектов национальной экономики, например, предприятий и их объединений, как правило, охватывает не только оценку рыночных параметров (позиция на рынке, цена реализации, охват сегментов рынка и т. д.), но и показатели эффективности деятельности предприятия. Так, к количественным методам оценки конкурентоспособности относятся дифференцированный метод, интегральный метод, метод разниц, метод баллов, а к качественным – SWOT-анализ, метод экспертных оценок, эвристические методы по способу оценивания. Нельзя не согласиться с А. В. Кваско [3], что количественные методы оценки конкурентоспособности связаны в основном с расчетом относительных величин, которые определяют уровень ключевых показателей по отдельным аспектам конкурентоспособности (сферами деятельности) с их последующим объединением в групповые и интегральные показатели, и необходимы для определения в конкурентной борьбе за стратегические зоны хозяйствования и принятия эффективных управленческих решений, а качественные – имеют низкую степень математической формализации, что связано с экспертными оценками, но являются достаточно гибкими и позволяют оценить реальные показатели.

Поэтому использования только количественных или отдельных качественных методов, по-нашему мнению, недостаточно, нужно выделить именно комбинированные – наиболее эффективные. Для оценки персистентности деятельности на микроуровне и мезоуровнях I и IV необходимо применение такого комбинированного метода, как КЕФ-анализ, разработанного К. А. Васильковской [4]. Данный комплексный методический подход базируется как на анализе эффективности функционирования предприятия, так и на анализе его внешней среды (конкурентоспособности функционирования предприятия). Включает в себя пять основных методов оценки уровня кон-

курентоспособности (методы построены на теории эффективной конкуренции; методы оценки конкурентоспособности по рыночной доле; матричный и графический методы оценки конкурентоспособности; метод портфельного анализа; SWOT-анализ) и эффективности деятельности предприятия (анализ финансовых результатов деятельности предприятия в целом и по отдельным видам обычной деятельности предприятия на основе абсолютных показателей; анализ эффективности отдельных видов операционной деятельности по частным показателям; анализ финансового состояния предприятия; анализ эффективности деятельности маркетинговой службы). Анализ осуществляется с помощью определенной системы показателей [4].

По мнению авторов, данный метод требует изменения в части оценки такого блока, как эффективность деятельности предприятия, анализ финансовых результатов от обычной деятельности, т. е. необходим анализ результативности обычной деятельности предприятия не только на основе абсолютных, но и относительных показателей, который охватывает следующее: анализ именно реализации продукции, анализ финансовых результатов по абсолютным показателям с факторным анализом с использованием аддитивной модели, анализ показателей рентабельности деятельности предприятия. И для оценки персистентности деятельности предприятий малого бизнеса (наноуровень оценивания) данный метод требует упрощения и изменения.

Если рассматривать мезоуровень II и III (отрасль и регион), то более эффективным, по-нашему мнению, является такой матричный метод, как матрица McKinsey. Как правило, матричные методы базируются на анализе двумерных матриц, построенных по принципу системы координат при наличии релевантной информации об объемах реализации продукции для достоверной оценки конкурентоспособности субъекта хозяйствования и отличаются простотой применения [3]. Данный метод позволяет оценить не только рыночные параметры, но учитывает и показатели эффективности отрасли или региона по заданным и выбранным параметрам и показателям для определения развития, обеспечения конкурентоспособности и эффективности.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

- конкурентоспособность национальной экономики в любой стране зависит от конкурентоспособности ее субъектов – регионов, отраслей, предприятий и объединений, что требует ее обеспечения в современных условиях при жестком изменении внешней среды;
- для определения степени трансформации отрасли, например, пищевой промышленности, необходимо использовать усовершенствованный комбинированный метод – КЕФ-анализ для хозяйствующих субъектов национальной экономики на нано-, микро- и микроуровне и мезоуровнях I и IV, а на мезоуровнях II и III (отрасль и регион) такой эффективный матричный метод, как матрица McKinsey.

#### Л и т е р а т у р а :

1. Kuprina, N. Persistent transformation of the subjects of the national economy as a tool to ensure their competitiveness / N. Kuprina // *Gospodarka Materialowa i Logistyka*. – 2019. – Т. LXXI, No 5. – P. 388–404.
2. Kuprina, N. Competitiveness of the national economy and its subjects in modern conditions: theoretical and practical aspects of management / N. Kuprina, Kh. Baraniuk, K. Vaskovska / *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*. – 2019. – August. – Vol 7, No 2. – P. 794–805. – Bosnia, Scopus. – Mode of access: <http://pen.ius.edu.ba/index.php/pen/article/view/563/345>.
3. Кваско, А. В. Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятий / А. В. Кваско // *Экон. науки : науч. зап.* – 2017. – № 1 (54). – С. 111–118. – Режим доступа: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-54/14.pdf>.
4. Vaskovskaya, E. A. Methodical approach to the analysis of competitiveness of the wine-making industry enterprises activity / E. A. Vaskovskaya // *Meždunarodnyj naučno-teoretičeskij žurnal «Socialno-ekonomičeskie âvleniâ i processy»*. – No. 1. – P. 51–60.

## ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ: ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ

**В. В. Мякинська**

*Могилевский филиал частного учреждения образования  
«БИП-Институт правоведения», Республика Беларусь*

*Представлены принципы формирования эффективной системы управления затратами в организациях, которые должны быть положены в основу разрабатываемой автором концептуальной модели обоснования тарифов на услуги почтовой связи.*

Согласно Закону Республики Беларусь «О почтовой связи» почтовая связь как элемент системы общественного разделения труда представляет собой единый производственно-технологический комплекс технических и транспортных средств, обеспечивающий прием, обработку, хранение, перевозку, доставку (вручение) почтовых отправлений и оказание иных услуг почтовой связи. Аналогичное понятие почтовой связи трактуется и в законодательстве Российской Федерации [2], и в экономической литературе [3].

В мировой практике для оказания услуг почтовой связи организуется:

- сеть отделений почтовой связи, в которых осуществляется прием и вручение почтовых отправлений и переводов денежных средств и либо первоначальная, либо последняя обработка (регистрация, документальное и технологическое оформление);
- сеть региональных пунктов, в которых происходит сортировка и перемещение (перевозка) почтовых отправлений;
- сеть почтовых маршрутов с использованием различных видов транспортных средств, как собственных, так и других ведомств.

Часто для сети региональных пунктов и маршрутов применяют понятия «магистральные» и «внутренние». Магистральные пункты и маршруты предназначены для обработки и перевозки почтовых отправлений, печатных средств массовой информации (СМИ) и тому подобного из центрального пункта страны в центральные пункты округов, областей, штатов и т. п. Внутренние пункты и маршруты предназначены для обработки и перевозки почтовых отправлений, печатных СМИ из центральных пунктов округов, областей, штатов и так далее в более мелкие по административно-территориальному и региональному признаку пункты – районов и т. п.

В условиях реализации социальной функции по отношению к пользователям почтовых услуг, конкурентной борьбы за потребителя услуг связи, совершенствования организационных структур организаций связи важная роль в повышении эффективности хозяйственной деятельности и конкурентоспособности операторов связи принадлежит обоснованному формированию, распределению и использованию затрат.

Система управления затратами на оказание услуг связи должна строиться на системных принципах и учитывать отраслевые особенности производственной деятельности в связи.

Во-первых, для мировой системы почтовой связи характерна территориально-распределенная структура: предприятия почтовой связи насчитывают сотни и тысячи отделений в пределах одной страны в зависимости от ее размеров. Поэтому для формирования себестоимости необходим сначала сбор всех затрат, а затем уже их распределение по объектам калькулирования.

Во-вторых, большое количество участников процесса. В процессе оказания почтовой услуги осуществляется прием, обработка, перевозка, доставка и вручение. Эти этапы выполняются предприятиями почтовой связи, которые находятся в пунк-

тах приема, обработки, доставки и вручения почтовых отправлений. Перевозку осуществляют транспортные участники процесса. При осуществлении международных отправлений в данную технологическую цепочку включаются участники разных стран и транспорт различных видов (автомобильный, железнодорожный, авиа и др.). Это предопределяет осуществление внутренних расчетов за выполненные объемы работ между всеми участниками полного процесса оказания.

В-третьих, характер оказания услуги, которая может быть незавершенной. Услуга считается завершенной, когда почтовое отправление прошло все этапы пересылки от отправителя до потребителя, включая прием, обработку, перевозку и доставку.

В-четвертых, особенности технологического процесса оказания услуг почтовой связи обуславливают необходимость выбора объекта калькулирования таким образом:

- 1) по видам услуг (письма, посылки, переводы и др.);
- 2) по этапам обработки почтовых отправлений (исходящий, входящий, транзитный);
- 3) по укрупненным технологическим этапам производства услуги (прием и доставка, обработка/сортировка и перевозка);
- 4) посредством комплексного подхода, в котором затраты учитываются в разрезе услуг, ресурсов, бизнес-процессов.

Немаловажным моментом является тот факт, что определенные виды услуг включают различные категории почтовых отправлений. Например, письменная корреспонденция включает письма, почтовые карточки, бандероли, мелкие пакеты. Различные способы перевозки (авиаперевозка и перевозка различными видами наземного транспорта) и их ценность формируют схожие услуги, но с разной объявленной ценностью (простые, заказные, с объявленной ценностью).

В-пятых, особенности разных этапов технологического процесса приема, обработки, перевозки и доставки услуг почтовой связи предусматривают разные единицы измерения. В мировой практике в почтовых предприятиях письменная корреспонденция учитывается в разрезе исходящих, входящих и транзитных отправлений в разных единицах измерения: в количественных (в штуках) и в весовых (в килограммах), либо только в килограммах с последующим переводом в количество.

В организациях, осуществляющих перевозку, учет письменной корреспонденции, посылок, печатных изданий ведется только в весовом-измерении (кг). Поэтому при калькулировании услуг надо выбить единицу измерения, которая применяется во всех организациях.

В-шестых, многоуровневая иерархия управления оказанием почтовых услуг обуславливает выбор объектов затрат, на которых необходимо осуществлять сбор всех затрат и определять полную себестоимость (отрасль, почтовый оператор, отдельные организации и т. п.).

Следует еще осуществлять определение объектов, где будут формироваться локальные затраты (неполная себестоимость): филиалы, отдельные отделения почтовой связи (ОПС), транспортные предприятия и другие, а также центров затрат, на которых необходимо и целесообразно производить распределение всех затрат и определять полную себестоимость услуг: отрасль, организация, и неполную себестоимость: филиал, структурная единица.

В-седьмых, в настоящее время характерным для почтовой связи становится совмещение основного вида деятельности с другими видами: банковской, розничной, посреднической.

В-восьмых, результаты оказания новых и нетрадиционных услуг, относящихся к почтовой и непочтовой (торговой, банковской) деятельности, отражаются в бухгалтерской отчетности «котловым» способом: доходы от коммерческой деятельности, прочие доходы, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы.

В организационном отношении система почтовой связи Республики Беларусь реализована назначенным национальным оператором РУП «Белпочта» и его 7 областными филиалами посредством сформированных более 100 узлов почтовой связи, осуществляющими оказание почтовых и иных услуг через организацию работы:

1) предприятий почтовой связи, реализующих прием, обработку почтовых отправлений и оказание иных услуг;

2) транспортных средств, осуществляющих реализацию перевозки почты между предприятиями связи.

С точки зрения управления затратами целесообразно выделить следующие составляющие системы почтовой связи:

1. Администрация РУП «Белпочта» осуществляет функции планирования, управления и контроля персонала, имущества (находится в государственной собственности), финансов, маркетинга, логистики, автоматизации, материально-технического снабжения и иными возложенными на него функциями по организации функционирования всей почтовой сети Республики Беларусь.

2. Производство «Минская почта» (без городских ОПС) занимается организацией и обработкой почты республиканского назначения, организацией ее перевозок, обработкой и организацией отправлений международной почты (прием от всех ОПС для отправки за границу, сортировка и отправка зарубежным получателям, прием от зарубежных отправителей, сортировка и отправка во все ОПС), организацией экспедирования печатных средств массовой информации, нормированием труда и т. п.

3. Областные, районные, городские и сельские населенные пункты стационарных ОПС (без автотранспорта), для которых Бизнес-почта оказывает услуги населению и корпоративным клиентам.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О почтовой связи» [1] к услугам почтовой связи общего пользования относятся:

– относятся прием, обработка, хранение, перевозка, доставка (вручение) почтовых отправлений, их досылка и возвращение;

– ускоренная почта;

– прием подписки на печатные средства массовой информации, их доставка и переадресование;

– выплата пенсий, пособий, компенсаций и осуществление других выплат;

– упаковка письменной корреспонденции и других посылок;

– предоставление в пользование абонентных почтовых ящиков;

– оказание услуг почтовой связи на дому;

– иные услуги, не запрещенные законодательством.

Всего предоставляется свыше 100 услуг, включающих в себя и финансовые, и страховые услуги, реализацию товаров народного потребления и т. п. Ключевым моментом является одновременное оказание операторами почтовой связи всех услуг в течение рабочего времени.

4. Автотранспортное производство (г. Минск) и автобазы областных и районных ОПС осуществляют транспортное сообщение для доставки-получения почтовых сообщений и печатных СМИ:

– в точки отправки-получения международных почтовых отправлений;

– по маршрутам движения транспорта из Минска и в Минск;

– по маршрутам движения внутри областей и районов;

– по маршрутам движения городских перевозок;

– при оказании услуг сторонним организациям.



5. Мобильные ОПС, являющиеся одновременно и предприятиями, оказывающими почтовые и иные услуги, и транспортными средствами.

В настоящее время организации почтовой связи производят широкий ассортимент услуг и согласно проведенному анализу затрат РУП «Белпочта» в целом и в разрезе структурных подразделений основная часть затрат (до 70 %) приходится на оплату труда. При этом операторы почтовой связи оказывают одновременно услуги, которые являются не только почтовыми, но и финансовыми, банковскими, а также осуществляют реализацию лотерей, товаров народного потребления и др. Поэтому упрощенные методы распределения косвенных расходов, к которым относится фактически большая часть затрат, возникающих при оказании почтовых и иных услуг ОПС перестают оправдывать себя. В тоже время вследствие развития информационных технологий затраты на сложные методы и детальную обработку и распределение данных бухгалтерского и оперативного учета перестали быть барьером для их использования.

Существенным также является то, что, с одной стороны, в почтовой связи увеличивается перечень объектов, учет по которым должен вестись отдельно. Это виды деятельности, виды услуг, иерархия системы управления производством, бизнес-процессы.

С другой стороны, применяемые упрощенные методы учета и распределения затрат дают искаженную информацию о себестоимости отдельных объектов затрат. Особенно это актуально при масштабном осуществлении почтовой связью деятельности, не связанной с оказанием почтовых услуг.

Все это свидетельствует о необходимости научного обоснования себестоимости и тарифов, в основе которых должен лежать раздельный учет затрат.

#### Л и т е р а т у р а

1. О почтовой связи : Закон Респ. Беларусь от 15 дек. 2003 г. № 258-3 // КонсультантПлюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
2. О СВЯЗИ : Закон Рос. Федерации от 7 июля 2003 г. № 126-ХФЗ : в ред. Закона Рос. Федерации от 6 июня 2019 г. // Гарант / ООО «Гарант», Нац. центр правовой информ. Рос. Федерации. – М., 2019.
3. Артемьева, Г. С. Бухгалтерский учет в отрасли связи / Г. С. Артемьева, Л. Ю. Красикова. – М. : Эко-Трендз, 2009. – 304 с.

## СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Е. В. Николук

*Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина*

*Определено, что восходящее социально-экономическое развитие аграрного производства основывается на функционировании соответствующей системы, которая включает следующие подсистемы: обеспечительную, функциональную, целевую, контролирующую и регулирующую.*

Система социально-экономического развития аграрного производства предполагает разработку ее эффективной организационно-функциональной структуры, которая может включать научную теорию устойчивого развития аграрного производства, концепцию продовольственной безопасности, продовольственной политики, государственные и общественные институты, обеспечивающие процесс развития, организационно-экономический механизм, показатели и индикаторы социально-экономического развития, мониторинг фактического состояния социально-экономического развития аграрного производства.

В отдельных случаях существует множество систем. Среди них нас интересуют те, которые имеют отношение к социально-экономическому развитию аграрного производства. Мы относим к таким следующие системы: производственную; ресурсную; социальную; управления качеством продукции; социальных индикаторов; страхового обеспечения; государственного регулирования; мониторинга; машин; занятости населения; торговли и оптовых продовольственных рынков; научного обеспечения; формирования и распределения продовольственных и сырьевых ресурсов; потребления; управления и др. [1]–[3].

Под системой производства в контексте социально-экономического развития предлагаем понимать тип организации производственного процесса, осуществляемый с целью выпуска определенной продукции для обеспечения необходимого количества продуктов питания. Это совокупность элементов, необходимых для осуществления производственного процесса со стороны его организации.

Систему производства можно считать основным элементом комплексной системы социально-экономического развития аграрного производства, поскольку от уровня эффективности функционирования отечественных агропроизводителей напрямую зависит и уровень эффективности работы аграрного производства и продовольственного самообеспечения конкретных территорий. Чем выше этот уровень, тем меньше зависит регион от импортных поставок, соответственно, тем выше уровень его социально-экономического развития.

Ресурсная система включает все элементы, связанные с природной средой, находящиеся в определенном взаимосвязи и взаимозависимости [4], [5]. Относительно аграрного производства к природной среде относятся такие ее составляющие, как земля (почвенный покров) и ее качественные характеристики, растительность, которая используется на корм животным, и сами животные. Наиболее влиятельными на развитие аграрного производства элементами ресурсной системы являются земельные, водные и лесные ресурсы, и особенно их количественная и качественная характеристики. Именно они определяют ту среду животного и растительного мира, где осуществляется производственная деятельность как основной элемент социальной системы, которая является в то же время и частью системы ресурсной. Чем лучше качественные характеристики названных ресурсов и выше потенциальные возможности продовольственного и сырьевого самообеспечения территории, тем надежнее будет функционировать и вся система социально-экономического развития аграрного производства.

К социальной системе села предлагаем относить всю совокупность социальной инфраструктуры, трудовые ресурсы и трудовые резервы, что определяет потенциальные возможности воспроизведения квалифицированных кадров сельскохозяйственного производства, осуществляемого через систему профессионального образования. В данной системе важным является фактор устойчивости, т. е. стабильности функционирования всех ее названных элементов. К сожалению, значительный спад аграрного производства как основы экономической устойчивости сельского хозяйства серьезно «подорвал» не только социальную инфраструктуру села, но и весь процесс воспроизводства кадрового потенциала, когда уровень надежности социальной системы в основном зависит от состояния экономической системы. В этом проявляется их постоянная взаимозависимость, поскольку постоянство экономической и производственной систем будет определяться характеристиками системы социальной. При значительных отклонениях от нормального развития этой системы возможны катастрофические процессы как в экономической системе в целом, так и в производственной. Чем ниже характеристики элементов социальной системы, тем

хуже функционирует производство, слабее экономика, а в конечном итоге ухудшается надежность социально-экономического развития аграрного производства.

Система социальных индикаторов – это совокупность показателей, характеризующих состояние социальной сферы, тенденции в уровне жизни различных групп населения. Система социальных индикаторов включает в себя следующие основные показатели: динамику обеспеченности, численность безработных, динамику цен, уровень и темпы инфляции, товарную обеспеченность денежной единицы, реальные доходы, реальную заработную плату и др. Данную систему можно считать дополнением к социальной системе, своеобразным мониторингом уровня ее функционирования.

Можно сделать вывод о существовании двух систем, но разного уровня: системы регулирования субъектами аграрного производства и системы регулирования территорией (районом, областью, регионом). В рамках нашего исследования мы говорим о системе регулирования социально-экономическим развитием аграрного производства как о совокупности структур регулирования разного уровня. Именно наличие эффективной структуры регулирования в системе социально-экономического развития позволит более квалифицированно решать такие задачи, как определение приоритетов развития элементов комплексной системы социально-экономического развития аграрного производства, установление рациональных пропорций между уровнем продовольственного и сырьевого самообеспечения территории и объемами импорта пищевых продуктов, контроль за деятельностью системы регулирования качеством продукции. Данная система имеет важное значение в комплексной системе социально-экономического развития аграрного производства, поскольку от надежности ее функционирования будет зависеть уровень защищенности населения территории от недоброкачественной продукции. Особенно это относится к импортным продуктам, качество которых зачастую не соответствует установленным нормативным требованиям. Продукция местных производителей аграрной продукции при значительном влиянии импорта – менее недоброкачественная. В другом случае положение аграриев еще более усложняется в связи со снижением их имиджа на локальных продовольственных и сырьевых рынках.

Система регулирования качеством продукции связана не только непосредственно с продовольствием и сельскохозяйственным сырьем, ведь она касается и сферы обслуживания (переработка, агросервис и т. д.), из-за которой чаще всего ухудшаются качественные характеристики продукции сельского хозяйства. Однако данная система на сегодняшний день не может выполнять свои функции, как это было в период административно-командных методов управления. Сейчас эти функции берет на себя рынок, где присутствуют соответствующие службы, которые обеспечивают продавцов агропродукции соответствующими сертификатами качества, т. е. возникла новая, более эффективная система регулирования качеством продукции. Хотя о результативности ее функционирования говорить рано.

Важная составляющая комплексной системы социально-экономического развития – система управления запасами. Она необходима как для компенсации возможного недопроизводства продукции в сложные годы во время стихийных бедствий, так и для регулирования ситуации на рынке, а именно – в случае его монополизации. При наличии запасов соответствующих видов продукции можно регулировать цены на рынке путем проведения интервенционных «выбросов» аналогичных товаров из резерва. Такую систему можно представить в виде совокупности соответствующих регулирующих структур, обеспеченных необходимым оборудованием, осуществляющих процесс контроля за ценами на рынке и своевременно реагирующих на их повышение путем использования интервенционных запасов продовольствия и сырья,

и выполняя периодическое обновление необходимых запасов, объем которых зависит от фактического наличия на момент производства. С такой системой тесно коррелируется система страхового обеспечения. В связи с возможными проблемами и неустойчивостью экономической политики властных структур формирование продовольственных и сырьевых запасов может не соответствовать интересам сельских товаропроизводителей; возникает потребность в формировании системы страхования таких резервов.

Вышепредставленные системы тесно взаимосвязаны с системой государственного регулирования развития аграрного производства. Эта система является более широкой и состоит из совокупности уже обоснованных элементов (финансовые рычаги, введение паритетных, залоговых, целевых, предельных цен, поддержка сельских товаропроизводителей, регулирование объемов импорта и т. д.), влияет на рыночные стихийные процессы с целью поддержания необходимого уровня социально-экономического развития аграрного производства. В элементы этой системы должны входить и соответствующие управленческие структуры, функции которых регламентирует правительство. Чем эффективнее работает система государственного регулирования, тем рациональнее взаимодействуют и все элементы комплексной системы социально-экономического развития аграрного производства.

Следующая составляющая системы социально-экономического развития аграрного производства – система торговли и оптовых рынков. Данная система представляет собой совокупность пунктов (мест) на соответствующей территории для проведения операций по продаже аграрной продукции, где встречаются интересы продавцов и покупателей, соответственно, реализуется данная система социально-экономического развития аграрного производства. Если сельские товаропроизводители, учитывая поддержку государства, продадут через систему торговли необходимое для своего дальнейшего функционирования количество продукции, а население будет питаться на соответствующем уровне по научно обоснованным нормам, станут удовлетворяться требования обслуживающих сельское хозяйство отраслей, соблюдаться договорные отношения с импортерами продовольственных товаров без ограничения интересов внутреннего продовольственного рынка, сформируются необходимые резервы для соответствующей территории, то можно утверждать, что такая система социально-экономического развития функционирует эффективно [4], [5].

Функциональная структура системы мониторинга представляет собой совокупность соответствующих служб, методов и приемов по отслеживанию состояния развития аграрного производства с целью своевременного ввода необходимых коррективов в процесс взаимодействия ее элементов. Данная система добавляет комплексной системе социально-экономического развития аграрного производства гибкость и предсказуемость и достаточно высокую результативность [6]. В современных условиях возникла необходимость в экологическом мониторинге аграрного производства как в постоянном контроле за уровнем содержания загрязняющих веществ во всех средах (воде, воздухе, почве, растениях, кормах, организмах животных и производимой агропродукции).

Важной составляющей комплексной системы социально-экономического развития аграрного производства является система занятости населения. Ведь чем выше занятость (чем ниже безработица), тем выше покупательная способность населения, и удовлетворенность в качественных продуктах питания, т. е. достигается главная цель системы социально-экономического развития аграрного производства. В свою очередь, повышение занятости населения гарантирует снижение социальной напряженности, косвенно влияет и на развитие аграрного производства. В современных

условиях такая система еще не функционирует, и представлена пока только территориальными службами занятости населения, которые выплачивают официально зарегистрированным безработным соответствующую помощь. Возникает необходимость в разработке комплексной программы и механизма ее реализации в контексте проведения структурной перестройки экономики соответствующего региона, в том числе по рационализации структуры аграрной сферы. Только с учетом вопросов данной проблемы целесообразно создавать целевую программу занятости сельского населения путем создания новых рабочих мест.

Система научного обеспечения аграрного производства, которая является элементом в комплексной системе социально-экономического развития аграрного производства, включает все имеющиеся на соответствующей территории научно-образовательные учреждения и учреждения аграрного профиля. Во-первых, решается задача кадрового обеспечения аграрного производства, во-вторых – научно-исследовательского обеспечения путем разработки соответствующих программ социально-экономического развития аграрного производства на уровне конкретных территорий.

Конечным этапом функционирования комплексной системы социально-экономического развития аграрного производства является потребление. Система потребления обеспечивает работу промышленности, калорийность питания человека, отвечающую затратам организма. Наряду с этим необходимо выдержать оптимальную экологическую чистоту продуктов и их насыщенность минеральными веществами с учетом требований, предъявляемых физиологией человека.

Обеспечение эффективного функционирования системы социально-экономического развития аграрного производства напрямую зависит от устойчивости подсистем ее обеспечения, структурных изменений в производственном процессе, инвестиционной политике, уровня сформированности подсистем материально-технического обеспечения, действенности налогового законодательства, организации банковского обслуживания, формирования товарных запасов материально-технических средств, эффективной системы страхования, научно-информационного обеспечения и др.

Итак, нами было исследовано, что важнейшим теоретическим вопросом в проблеме социально-экономического развития аграрного производства является определение системы, в которой происходят процессы его обеспечения. По нашему мнению, основные факторы, которые влияют на тенденции социально-экономического развития в аграрном секторе, находятся, во-первых, на макроэкономическом уровне, во-вторых, в рамках деятельности самого агроформирования. Поэтому структура должна отражать как факторы первого, так и второго уровней. Для определения направлений и средств реализации системы социально-экономического развития аграрного производства обоснован комплекс институционально-организационных и функционально-управленческих подходов к регулированию, которые способствуют обеспечению селективного подхода в решении социально-экономических проблем аграрного производства и соответствия предлагаемых мер институциональным особенностям функционирования их субъектов. Это предполагает распределение функций между субъектами регулирования социально-экономического развития аграрного производства и направлений их реализации на региональном и местном уровнях.

#### Л и т е р а т у р а :

1. Аграрный сектор Украины (состояние и перспективы развития) / М. Присяжнюк [и др.]; под ред. М. В. Присяжнюка [и др.]. – М. : ННЦ ИАЭ, 2011. – 1008 с.
2. Бабка, В. Н. Организационный механизм государственного регулирования развития агробизнеса в Украине / В. Н. Бабка ; под общ. ред. В. К. Присяжнюка, В. Д. Бакуменко. – М. : Издат.-полиграф. центр Акад. муниципал. упр., 2010. – С. 158–165.

3. Йохна, М. А. О некоторых подходах к определению институтов / М. А. Йохна // Науч. тр. ДонНТУ. – 2007. – Вып. 31-1. – С. 127–131. – Режим доступа: [http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip31-1/31-1\\_22.pdf](http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip31-1/31-1_22.pdf).
4. Кваша, С. М. Плотность торговли в анализе внешних рынков / С. М. Кваша // Актуальные проблемы экономики. – 2014. – № 6 (156). – С. 42–50.
5. Наливайко, А. П. Теория стратегии предприятия: современное состояние и направления развития / А. П. Наливайко. – М. : Финансы, 2001. – 227 с.
6. Николок, Е. В. Развитие социальных связей предприятий агропродовольственной сферы / Е. В. Николок, Ю. М. Мельник // Бизнес-навигатор. – 2015. – № 1 (36). – С. 48–52.

## **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»**

**А. С. Сайганов**

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, г. Минск*

**В. К. Липская**

*Научно-технический центр комбайностроения ОАО «Гомсельмаш»,  
Республика Беларусь*

*Представлены разработанные эффективные рекомендации по повышению конкурентоспособности предприятий сельскохозяйственного машиностроения на примере крупнейшего производителя зерноуборочных комбайнов в Республике Беларусь.*

В настоящее время термин «конкурентоспособность» стал одним из наиболее часто употребляемых в научной литературе, так как конкуренция выступает основным двигателем экономического развития в условиях рынка. В этой связи очевидно, что для большинства предприятий сельскохозяйственного машиностроения Республики Беларусь весьма актуальным является повышение их конкурентоспособности. В первую очередь, это способствует эффективной и рентабельной работе, а также позволяет видеть перспективу. Однако требует от производства постоянного улучшения качественной составляющей выпускаемой продукции для возможности наращивания экспортного потенциала. В то же время все большую роль играет инновационный потенциал и использование эффективных гибких стратегия развития предприятий в ответ на изменения внешней среды.

Методической основой при разработке эффективных мероприятий по повышению конкурентоспособности одного из крупнейших предприятий сельскохозяйственного машиностроения в Республике Беларусь – ОАО «Гомсельмаш» послужили имеющиеся базовые наработки по данной проблеме, а также проведенные дополнительные углубленные исследования.

Как показали данные исследования, одним из способов повышения конкурентоспособности производителей продукции сельскохозяйственного машиностроения является совершенствование структуры их выпуска. Так, применение данной стратегии в ОАО «Гомсельмаш» позволит повысить привлекательность техники для потребителей, поскольку выступает возможностью удовлетворения их требований в зависимости от имеющихся условий эксплуатации комбайнов (видов убираемых культур или их соотношения; почвенно-климатических условий; размера посевных площадей; урожайности и контурности полей; характеристик убираемых культур (полеглость, влажность, засоренность и т. д.)) и уровня финансовой состоятельности.

Следует отметить, что зерноуборочные комбайны занимают основной объем в структуре производства ОАО «Гомсельмаш». В настоящее время серийно выпускают-

ся комбайны следующих классов пропускной способности: КЗС-5/КЗС-575 – 5–6 кг/с; КЗС-812/КЗС-812С/КЗС-812К – 8 кг/с; КЗС-10К – 10 кг/с; КЗС-1218/КЗС-1218А-1/КЗС-2-1218Р/КЗС-4118К – 12 кг/с; КЗС-3119КР – 13 кг/с; КЗС-1420 – 14 кг/с и КЗС-1624-1/КЗС-2124КР – 16 кг/с. Величина пропускной способности машин указана для их работы в стандартных условиях, при нормативных требованиях к агрофону. Техника агрегируется со специальными адаптерами для уборки различных зерновых и ряда других культур: зерновыми жатками и подборщиками, приспособлениями для уборки рапса, комплектами для уборки кукурузы на зерно, жатками для уборки подсолнечника и сои [1].

Заметим, что ОАО «Гомсельмаш» выбрано верное направление расширения ассортимента (в 2015, 2018 и 2019 гг. поставлены на производство машины низкой пропускной способности (5–6 кг/с) и высокой (13, 14 и 16 кг/с)), так как для удовлетворения потребности максимально широкого круга покупателей целесообразно осуществлять производство машин различных классов пропускной способности. Однако для выхода на новые рынки сбыта, например, стран Юго-Восточной Азии и Северной Африки, требуется дополнить линейку выпускаемых самоходных зерноуборочных комбайнов машинами еще более низкой пропускной способности – около 3–4 кг/с [2]. Данное предложение принято к внедрению ОАО «Гомсельмаш», разработана конструкторская документация, изготовлен опытный образец комбайна. В 2019 г. он успешно прошел предварительные испытания. В следующем году запланирована доработка конструкции машины и постановка на производство.

Кроме того, целесообразно осуществлять разработку и выпуск унифицированных модельных рядов зерноуборочных комбайнов. Это позволит повысить эффективность производства за счет сокращения номенклатуры деталей и сборочных единиц, снизить затраты как на производство машин, так и на проведение их технического обслуживания и ремонта.

Установлено, что поскольку в зависимости от условий эксплуатации потребители нуждаются в комбайнах, отличающихся также системами обмолота и сепарации зерна, то, следовательно, в структуре выпуска должна присутствовать техника с различными конструктивными схемами молотильно-сепарирующих устройств (МСУ). Следует отметить, что до последнего времени в Республике Беларусь производились самоходные зерноуборочные комбайны, МСУ которых выполнено в виде отдельных функционально-конструктивных блоков обмолота хлебной массы и сепарации грубого вороха (1 тип МСУ) [3]. При этом молотильный блок у них был представлен однобарабанной классической молотилкой или перед молотильным барабаном дополнительно устанавливался барабан-ускоритель (в зерноуборочном комбайне «Лида-1600» молотильный блок кроме молотильного барабана и битера включает еще сепарирующий барабан), а сепарирующий блок представлен соломотрясом клавишного типа с различным сочетанием количества клавиш и каскадов. У комбайнов КЗС-1624-1, КЗС-2124КР и КЗС-3219КР, выпускаемых соответственно, с 2015, 2018 и 2019 гг., МСУ существенно отличается от других серийных отечественных машин. В конструкции первых двух моделей использован более широкий молотильный аппарат, а сепарирующий блок во всех трех моделях представлен соломосепаратором, выполненным в виде двух продольно расположенных роторов.

В то же время в Республике Беларусь до настоящего момента не производятся самоходные зерноуборочные комбайны с МСУ с совмещенными функционально-конструктивными блоками обмолота хлебной массы и сепарации грубого вороха (2 тип МСУ) [3]. Как показывает практика, они имеют преимущества по производительности, потерям, повреждению зерна и чистоте зернового вороха, которые осо-

бенно проявляются при уборке кукурузы на зерно, рапса и подсолнечника. Такие машины востребованы в стране. Для нужд хозяйств республики в последние годы было приобретено несколько комбайнов фирмы «John Deere» «S690» и «New Holland» «CR9080», оснащенных МСУ 2-го типа. Это связано, в первую очередь, с расширением посевов кукурузы на зерно и возможностью уборки такой техникой кукурузы с зернами, имеющими влажность более 25,0 % без их повреждения.

Следует отметить, что рассмотренное предложение уже принято к внедрению в ОАО «Гомсельмаш». В 2018 г. разработан и прошел предварительные испытания на ГУ «Белорусская МИС» опытный образец комбайна с МСУ 2 типа. Он оборудован аксиально-роторным МСУ и двигателем мощностью 394 л. с. В 2019 г. конструкция машины дорабатывается и пройдет испытания. После завершения опытно-конструкторских работ данная машина будет поставлена на серийное производство.

Выявлено, что для удовлетворения потребителей с разным уровнем финансовой состоятельности, в том числе с низким, рекомендуется производить зерноуборочные комбайны базовой комплектации, а дальше в зависимости от пожеланий покупателей по отдельным заказам устанавливать различные опции. Сегодня в современных моделях комбайнов предусматривается возможность применения бортовых систем различной степени автоматизации, в том числе устройств, необходимых для работы в комплексной системе интеллектуального земледелия, также их оснащают электронной системой управления и контроля качества сбора урожая. Все это приводит к удорожанию машин, но становится востребованным все большим количеством потребителей [2].

В то же время изучение зарубежного опыта показывает, что, например, на рынках некоторых стран дальнего зарубежья, таких, как Юго-Восточная Азия и Северная Африка, спросом пользуются комбайны, не оснащенные устройствами автоматики, комфорта и другими компонентами, улучшающими удобство и условия работы оператора, но удорожающими машины, так как основным критерием при выборе техники в этих странах является цена.

Таким образом, предложенные нами рекомендации по повышению конкурентоспособности производителей сельскохозяйственного машиностроения, в частности, ОАО «Гомсельмаш», направлены на удовлетворение требований потребителей в зависимости от имеющихся у них условий эксплуатации машин и уровня их финансовой состоятельности. Их суть заключается в совершенствовании структуры выпуска путем расширения ассортимента: 1) по классам пропускной способности; 2) по типам МСУ; 3) по комплектации. Кроме того, эти рекомендации позволят получить экономический эффект за счет предотвращения потерь выгоды. Заметим, что сформированы они были в результате анализа ассортимента зерноуборочных комбайнов, выпускаемых отечественными предприятиями сельскохозяйственного машиностроения, и проведения маркетинговых исследований. Поскольку маркетинговые исследования призваны снижать неопределенность функционирования предприятия на рынке, прогнозировать возможные варианты развития рыночной ситуации, предусматривать возникающие риски и обеспечивать своевременное реагирование на изменение конъюнктуры рынка, то у предприятия появляется возможность заработать больше средств путем экономии времени, т. е. предотвращения потерь выгоды за счет реализации выявленных направлений на более ранних сроках [4]. Так, осуществление разработанных рекомендаций по повышению конкурентоспособности производителей зерноуборочных комбайнов на примере ОАО «Гомсельмаш» позволит получить минимальный экономический эффект за счет предотвращения потерь выгоды в течение одного года в размере 320 тыс. р. В то же время применение пред-



лагаемых к проектированию комбайнов белорусского производства взамен техники из стран дальнего зарубежья позволит получить экономический эффект потребителям от эксплуатации этих машин, который составит 33,67 млн р.

#### Литература

1. Шантыко, А. С. Опыт повышения конкурентоспособности массового белорусского зерноуборочного комбайна / А. С. Шантыко, С. А. Федорович, В. К. Липская // Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2018. – № 1. – С. 117–121.
2. Сайганов, А. С. Повышение конкурентоспособности зерноуборочных комбайнов на предприятиях сельскохозяйственного машиностроения Республики Беларусь / А. С. Сайганов, В. К. Липская. – Минск : Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2017. – 219 с.
3. Липская, В. К. Особенности формирования конкурентоспособности зерноуборочной техники / В. К. Липская // Аграр. экономика. – 2013. – № 6. – С. 52–63.
4. Хан, Р. С. Оценка эффективности маркетинговых исследований с позиции экономических показателей / Р. С. Хан // Инженер. вестн. Дона. – 2013. – № 3. – Режим доступа: [http://www.ivdon.ru/uploads/article/pdf/R\\_51\\_khan.pdf\\_1936.pdf](http://www.ivdon.ru/uploads/article/pdf/R_51_khan.pdf_1936.pdf). – Дата доступа: 12.04.2019.

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПРОВЕДЕНИЯ КОНВЕРСИИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

И. Н. Симонцев, Е. Н. Стрижакова

*Брянский государственный технический университет,  
Российская Федерация*

*Необходимость рассмотрения наиболее рациональных способов конверсии оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации, все чаще возникающая в последнее время, обусловила актуальность выбранной темы. Представлены ретроспективный обзор результатов конверсии военно-промышленного комплекса в СССР и России, достигнутые результаты, а также сформулированы принципы проведения конверсии на оборонных предприятиях страны.*

Конверсия оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации (ОПК РФ) (от латинского *conversio* – «превращение», «изменение») – это перевод оборонно-промышленного комплекса на выпуск гражданской продукции.

Она проводится, когда нет необходимости выпускать большое количество продукции оборонными предприятиями или гражданскими предприятиями для нужд обороны. Так уже было после гражданской войны, Великой Отечественной войны, окончания холодной войны и прекращения гонки вооружения со странами блока НАТО.

Обеспечение обороноспособности страны занимает значительную часть бюджета Российской Федерации. Так, согласно данным Стокгольмского института исследований проблем мира, Россия по военным расходам за 2018 г. заняла 6 место в мире (доля от ВВП страны – 3,9 %, что составило 61,4 млрд р.). Рост расходов на военные нужды по отношению к 2009 г. увеличился на 27 % [1]. В условиях действия санкционной политики в отношении России следующим шагом Правительства Российской Федерации ожидаемо будет проведение конверсии оборонной промышленности.

С целью недопустимости снижения обороноспособности страны в ходе конверсии ОПК должны соблюдаться определенные правила (условия), при выполнении которых конверсия принесет положительные результаты.

Конверсия ОПК проводилась по стабильно циклическому сценарию за редким исключением. Принято считать, что в СССР конверсия проводилась в три этапа (рис. 1). С 1992 г. уже в России продолжили реструктуризировать ОПК в призме целей третьего этапа.



Рис. 1. Этапы конверсии ОПК в СССР

Цикличность конверсии ОПК заключается в постоянном столкновении с проблемами, которые не были принципиально решены ни тогда, ни сейчас. Основными из них являются:

- высокие затраты на запуск производств, которые являются непрофильными для ОПК (перепрофилирование производственных мощностей часто нерентабельно или невозможно);
- обучение работающего на конверсируемых предприятиях персонала;
- проблемы с передачей технологий военного назначения в связи с длительными сроками снятия с них грифа секретности (до 10 лет).

Это, в свою очередь приводит к отставанию гражданских средне- и высокотехнологичных отраслей (автомобилестроение, авиация, электроника и т. д.) от обладающих конкурентными преимуществами в этих секторах сфер оборонного производства. Со временем это приводит к утрате достигнутых результатов в оборонной промышленности и лишает перспективы промышленного прорыва отечественной промышленности на внешние рынки.

В этих условиях государство вынуждено предпринимать активные усилия не только по модернизации оборонного комплекса, но и стимулировать развитие двойных технологий [2].

Эффективное использование двойных технологий считается одним из основных направлений конверсии. Опыт проведения реструктуризации ОПК показывает, что новая гражданская продукция пользовалась спросом в тех отраслях, в которых аналогичные направления производств являются традиционными (выпуск на предприятиях, ранее производивших газотурбинные авиадвигатели, газоперекачивающих станций и установок, производство самолетов для нужд сельского хозяйства, пассажирских самолетов и т. п.).

Анализируя тот или иной вариант конверсии ОПК, необходимо учитывать влияние на рассматриваемую модель внешних (отсутствие интереса к конверсии со стороны оборонных предприятий, рост цен и низкий платежеспособный спрос, создающий узкую потребительскую основу реструктуризации оборонного комплекса) и внутренних (отсутствие комплексного подхода к реструктуризации ОПК и эффективных механизмов трансфера высоких технологий из оборонного сектора в гражданский) факторов сопротивления конверсии оборонной промышленности, которые негативным образом отражаются на ее проведении.

Главной особенностью конверсии ОПК страны должна быть основа в виде незыблемости обороноспособности государства. Одним из принципов, которого следует придерживаться в ходе реструктуризации ОПК, является сохранение высокого уровня готовности промышленности к мобилизационному развертыванию в случае начала военной агрессии против Российской Федерации.

Другими словами, для достижения наилучшего результата необходимо системный (комплексный) подход, который, с одной стороны, обеспечивал бы оптимальное построение оборонной промышленности, а с другой – общепромышленную политику государства.

Системный подход к построению оборонной промышленности был впервые применен начальником главного артиллерийского управления А. А. Маниковским в 1916 г. Основу этого подхода составлял принцип комплексного взаимодействия между группами оборонных производств, как казенных, так и частных, с гражданской промышленностью, которая еще в мирное время должна быть подготовлена к работе в интересах обороны [3].

Наполеон Бонапарт сказал: «Народ, который не хочет кормить свою армию, будет кормить чужую». Возможность мобилизации и демобилизации промышленности в максимально короткий срок на постоянной основе – один из важных принципов подхода к организации конверсии ОПК именно для этого.

Поэтому государство устанавливает контроль над стратегически значимыми организациями оборонно-промышленного комплекса страны с целью возможности влияния на них. Одной из задач развития ОПК как раз и является сохранение государственного контроля над стратегически значимыми организациями оборонно-промышленного комплекса [4]. Такая же задача стояла в Военной доктрине Российской Федерации, утвержденной Президентом Российской Федерации от 5 февраля 2010 г. № 146.

При этом основными принципами конверсии ОПК являются следующие:

- сохранение централизованного управления государством реструктурированными оборонными предприятиями;
- размещение оборонных предприятий по территориальной составляющей (с учетом прогноза возможных внешних угроз);
- применение комплексного подхода при реструктуризации ОПК;
- сохранение высокого уровня готовности промышленности к мобилизационному развертыванию (возможность мобилизации и демобилизации промышленности в максимально короткие сроки на постоянной основе).

Таким образом, конверсия ОПК представляет собой сложный процесс реструктуризации оборонной промышленности, требующий комплексного подхода с соблюдением основных принципов ее проведения.

#### Л и т е р а т у р а

1. Официальный сайт Stockholm International Peace Research Institute. – URL: [http:// www.sipri.org](http://www.sipri.org). – Дата обращения: 15.09.2019.
2. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 17 нояб. 2008 г. № 1662-р (в ред. от 28 сент. 2018 г.) // КонсультантПлюс. – М., 2018.
3. Алексагин, А. А. Российский оборонно-промышленный комплекс: история, современное состояние, перспективы / А. А. Алексагин, С. В. Гарбук, А. М. Губинский. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 2011. – 240 с.
4. Военная доктрина Российской Федерации : утв. Президентом Рос. Федерации от 25 февр. 2014 г. № Пр-2976 // КонсультантПлюс. – М., 2014.

**ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ  
ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ  
НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Л. Л. Соловьева, А. А. Зинина**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Информационные технологии и интегрированные системы позволяют выявить скрытые резервы повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, повысить управляемость организации посредством реструктуризации, совершенствования методов и процессов управления.*

Информатизация экономической сферы в Республике Беларусь выдвигает новые научно-теоретические и практические задачи систем управления предприятием, от чего и зависит конкурентоспособность белорусских предприятий.

Цель данной работы: дать системное описание проблем перехода от традиционных методов управления к новым автоматизированным системам управления предприятием.

Объектом исследования являются машиностроительные предприятия Республики Беларусь.

Информационное обеспечение управления – связь информации с системами управления предприятием и управление процессом в целом. Для принятия наиболее рациональных управленческих решений в условиях современного развития рыночной экономики предприятию необходима система информационного обеспечения, которая будет объективно и конструктивно отражать сложившуюся экономическую ситуацию.

Совершенствование форм и методов управления происходит на основе достижений научно-технического прогресса, развития информатики, занимающейся изучением законов, методов и способов накопления, обработки и передачи информации с помощью различных технических средств. Для принятия рентабельного, перспективного решения на предприятии необходимо обрабатывать ретроспективную и текущую информацию, а это увеличивает объемы обрабатываемой информации и сложность ее обработки. Внедрение современных информационных технологий в процесс стратегического и оперативного управления позволит не только повысить качество принимаемых решений, но и снизить затраты на аппарат управления.

В настоящее время информационные системы большинства машиностроительных предприятий функционируют с помощью интегрированных информационно-вычислительных центров (ИВЦ), созданных в 70-е гг. XX в. на основе научно-исследовательских разработок. Сегодня ИВЦ на предприятии обеспечивают координацию исполнения работ во времени, по объемам и по стоимости, предоставляют руководителям всех уровней наглядно-вещественную информацию по многим функциональным вопросам. Также сейчас наблюдается прорыв в науке в области волоконно-оптических средств связи, плазменных технологий, программного обеспечения. Все это создает благоприятные условия для развития информационных систем предприятий. Тем не менее на сегодняшний день состояние информационной коммуникации на многих машиностроительных предприятиях не отвечает требованиям эффективного управления. Выявляется замедленное движение информационных потоков по организационной вертикали (от руководителей к подчиненным и обратно). Это в опреде-

ленный момент приводит предприятие к недопустимым задержкам при принятии важных управленческих решений. К тому же медленный и недостаточного качества «горизонтальный» информационный поток, т. е. обмен данными между организационными единицами одного уровня, не дает возможности руководителю оперативно получать целостную и полную информацию для принятия решений [1].

Информационные системы на машиностроительных предприятиях существуют, но не охватывают все области компетенции руководителей, устарели, трудно поддаются изменению и развитию.

Наиболее распространенной является работа с базами данных; клиент (компьютер, желающий воспользоваться ресурсом) – сервер (компьютер управляющий определенным ресурсом) – взаимосвязь компьютеров в сети. Как правило, каждый компьютер имеет свое назначение, отвечает и выполняет функции информационно-вычислительных ресурсов (службы почты и печати, файловая система, база данных и т. д.). Дана возможность обращаться к этим службам другим компьютерам. Конкретный сервер определяется видом ресурса, которым он владеет. Если файловая система является ресурсом, то задействован файл-сервер. Если база данных является ресурсом, то задействован сервер базы данных, он обслуживает запросы клиентов, связанные с обработкой данных в базах. Один компьютер в сети выполняет несколько ролей (сервера, клиента). В информационной системе все компьютеры в организации могут выполнять как функции в качестве сервера данных, обслуживая запросы клиентов, так и в качестве клиента, направляя запросы. Этот принцип аналогичен при взаимодействии программ. Если одна из них предоставляет соответствующий набор услуг, то эта же программа выступает в качестве сервера. Программы, пользующиеся этими услугами, называются клиентами [2].

Среди передовых белорусских машиностроительных предприятий, где происходит развитие автоматизации бизнес-процессов и информационного обеспечения, можно выделить холдинг «Гомсельмаш», ОАО «Брестмаш», ОАО «Бобруйский машиностроительный завод», концерн точного машиностроения холдинг «Планар», ОАО «Техноприбор», УП завод «Кранмаш», ОАО «Строммашина», ОАО «Гидромаш», ОАО «Кузнечный завод тяжелых штамповок» и др.

Введение новых информационных систем является непростым дорогостоящим спецпроектом, при осуществлении которого происходит столкновение трудно детерминируемых рисков, что может привести к недостижению поставленных целей. Помимо этого анализ эффективности спецпроекта автоматизации бизнеса методологически непрост и требует дополнительных научных разработок. От уровня автоматизации управления предприятием зависит конкурентоспособность отечественных компаний и на внутреннем, и на мировом рынках. Внедрение инструментария информационного обеспечения управления предприятием можно рассматривать в качестве полноценного инвестиционного спецпроекта, имеющего свою цену и уровень рентабельности и доходности. И как все инвестиционные спецпроекты, он подвержен различным видам количественных рисков. Теоретическая и методологическая необходимость проработки вопросов внедрения инструментария информационного обеспечения определяет значимость данного исследования.

Сертификация системы качества предприятия по новому стандарту СТБ ИСО 9001–2001 исключает неиспользование новейших методик и форм организации производства, которые жизненно необходимо документировать, компьютеризировать с помощью средств новых информационных технологий. Подобная ситуация была актуальна для западных предприятий 10–15 лет назад, сегодня предложены новые решения, которые освоены за рубежом, на российских предприятиях, а также не неко-

торых предприятиях Республики Беларусь. Workflow-системы (системы, обеспечивающие управление потоками работ) имеют отличительную особенность, так как позволяет автоматизировать (проектирование, сбыт, обслуживание и т. д.) и поддерживать всех клиентов и при этом вести контроль общего функционирования. На сегодняшний день важно применение современных технологий управления, потому что это обеспечивает рентабельное использование как внешних, так и внутренних ресурсов, что в свое время привлекает новых деловых партнеров, инвесторов, клиентов. Во всех развитых промышленных странах развитие информатики относится к сфере государственных интересов и уделяется огромное внимание освоению CALS-технологии, в основе которой лежит электронный обмен информацией на всех этапах жизненного цикла изделия, описанный в международных стандартах. Из этого вытекает рост экономической эффективности, так как она увеличивается без расширения управленческого аппарата (замещение живого труда информационной системой).

Информатизация бизнес-процессов вызывает ряд проблем, что снижает ее эффективность:

- использование современных информационных технологий (ИТ) на предприятии не приводит к изменениям в самой структуре управления предприятием;
- внедрение ИТ носит фрагментарный характер;
- противодействие персонала, связанное с угрозой сокращения вследствие внедрения ИТ;
- высокая стоимость увеличивает риски.

Будущее стоит за технологиями, которые объединяют людей, информацию и бизнес-процессы, что жизненно необходимо для эффективности управления всеми сферами деятельности предприятий.

#### Литература.

1. Стефановский, И. Л. Программирование в internet : учеб.-метод. пособие / И. Л. Стефановский, Л. К. Титова ; М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2015. – 112 с.
2. Когаловский, М. Р. Перспективные технологии информационных систем / М. Р. Когаловский. – М. : ДМК Пресс, 2018. – 287 с. – Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISB>. – Дата доступа: 12.09.2019.

## УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ РИСКАМИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Е. Н. Стрижакова, Д. В. Стрижаков**

*Брянский государственный технический университет,  
Российская Федерация*

*Рассмотрена проблематика расширения инновационной активности предприятий Российской Федерации. Приведены причины низкого спроса на инновационную продукцию и технологии со стороны промышленности России. Проанализированы существующие подходы к управлению инновационными процессами с учетом фактора инновационных рисков. Оценены возможности базовых подходов и методов риск-менеджмента, даны рекомендации по внедрению системы менеджмента инновационных рисков.*

Современное состояние мировой экономической системы диктует хозяйствующим субъектам все более сложные и возрастающие требования для эффективного функционирования. Для того чтобы производить конкурентоспособную продукцию,

пользующуюся спросом на рынке, предприятия должны использовать инновации и новые технологии в своей деятельности, причем не только в процессе производства, но и процессах сбыта и реализации продукции, а также управлении персоналом и коммуникации с контрагентами.

В Российской Федерации понятия «инновация», «инновационная деятельность», «инновационный проект», «инновационная инфраструктура» и другие, связанные с ними, регламентирует Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ (в редакции от 26 июля 2019 г.). Согласно данному Федеральному Закону, инновации – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга), или процесс, новый метод продаж, или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

В свою очередь, инновационная деятельность – это деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

Инновационный проект – комплекс используемых для достижения экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов.

Инновационная инфраструктура – совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг.

В общем случае можно выделить три основные группы факторов, побуждающие современные предприятия осуществлять инновационные изменения, заниматься организацией и управлением инновационных процессов:

1. Внешняя среда, в частности, конкуренты.
2. Возможность отвлечения ресурсов для осуществления инновационной деятельности без ущерба для финансового состояния предприятия.
3. Психологическая склонность предпринимателя к риску.

Однако в Российской Федерации сложилась парадоксальная ситуация низкого спроса на инновационную продукцию и технологии. Причины названного факта – следующие:

- относительно недорогое сырье, материалы и рабочая сила, экономия которых обуславливает экономическую целесообразность инноваций и инновационной деятельности, что существенно снижает стимулы инвестиций в инновации;
- дефицит собственных денежных средств, а также жесткие условия, связанные с привлечением средств для осуществления инноваций у кредитных организаций;
- необходимость совершенствования мер государственной политики по предоставлению налоговых, кредитных, амортизационных льгот;
- потребность в действенном и эффективно функционирующем на государственном уровне механизме защиты интеллектуальной собственности.

Таким образом, инновационная деятельность для российских предприятий несет в себе неопределенность и сопряжена с множеством рисков. В словаре Райзберга<sup>1</sup> приведены следующие определения понятий «неопределенность» и «риск».

---

<sup>1</sup>Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 467 с.

Неопределенность – недостаточность сведений об условиях, в которых будет протекать экономическая деятельность, низкая степень предсказуемости, предвидения этих условий. Неопределенность сопряжена с риском планирования, принятия решений, осуществления действий на всех уровнях экономической системы.

Риск – опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Измеряется частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь. Наиболее опасны риски с осязаемой вероятностью уровня потерь, превосходящих величину ожидаемой прибыли.

Необходимо учитывать, что ситуация неопределенности характеризуется тем, что вероятность негативного или позитивного исхода не подлежит количественному измерению, в то время как риск можно измерить, причем чаще всего измерение основано на оценке вероятности событий или получения результатов.

Существует два основных подхода к трактовке термина «инновационный риск». Согласно первому, инновационный риск включает только тот риск, который возникает в процессе разработки, реализации и сбыта новой продукции. Согласно второму подходу, инновационный риск представляет собой вероятность потерь, возникающих непосредственно при осуществлении инновационной деятельности, а также потерь от совокупности прочих рисков, с которой сталкивается инновационное предприятие в процессе своего хозяйствования, например, риск возникновения неблагоприятных последствий для здоровья работников предприятия.

Если трактовать риск согласно первому подходу, то максимальный ущерб возникает в следующих случаях:

- отсутствие возможности сбыта продукции (полностью или частично);
- невозможность получения запланированного уровня прибыли;
- несанкционированное (пиратское) копирование идеи;
- повреждение или утеря опытных образцов;
- загрязнения окружающей среды;
- выход из строя оборудования.

Согласно второму подходу, помимо ущерба от специфических рисков, касающихся разработки и реализации инновационного проекта, в расчетах учитывают ущерб от рисков общехозяйственной деятельности инновационного предприятия в случаях:

- ужесточения кредитной политики банков по отношению к предприятиям, вкладывающим средства в венчурные проекты;
- девальвации национальной валюты, ужесточения экономической, бюджетной и налоговой политики государства;
- ослабления экономической активности в стране и мире, инфляции, безработицы, замедления экономического роста;
- проблем с логистикой и организацией транспортного обеспечения;
- высокой конкуренции и низкой эффективности маркетинговой службы предприятия.

Вне зависимости от того, какой трактовки придерживаться по отношению к понятию «инновационный риск», очевидна необходимость организации и внедрения работоспособной системы по его управлению. На сегодняшний день в Российской Федерации существует национальный стандарт ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010–2011 «Менеджмент риска. Методы оценки риска», который был введен 01.12.2012 г. Стандарт регламентирует выбор и применение методов оценки риска, тем самым дополняя и расширяя ГОСТ Р ИСО 31000–2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство».



Согласно ISO 31000 : 2018, управление риском должно строиться на следующих принципах:

- a) риск-менеджмент создает и защищает ценность;
- b) риск-менеджмент является неотъемлемой частью всех организационных процессов;
- c) риск-менеджмент является частью процесса принятия решений;
- d) риск-менеджмент явным образом связан с неопределенностью;
- e) риск-менеджмент является систематическим, структурированным и своевременным;
- f) риск-менеджмент основывается на наилучшей доступной информации;
- g) риск-менеджмент является адаптируемым;
- h) риск-менеджмент учитывает человеческие и культурные факторы;
- i) риск-менеджмент является прозрачным и учитывает интересы заинтересованных сторон;
- j) риск-менеджмент является динамичным, итеративным и реагирующим на изменения;
- k) риск-менеджмент способствует постоянному улучшению организации.

В общем случае для управления инновационными рисками рекомендуется использовать четыре основных группы методов: уклонения, локализации, диссипации и компенсации риска.

Применение методов уклонения основано на том, что руководство компании старается избегать ситуаций риска; в случае осуществления инновационной деятельности данная группа методов управления малоприменима. Максимально используются в процессе создания и производства новой инновационной продукции методы локализации рисков. С этой целью крупные компании выделяют в отдельное юридическое лицо – венчурную компанию, которая может быть присоединена снова после того, как станет понятно, что инновационный риск – минимальный.

Иногда применяется противоположная по сути группа методов – методы диссипации рисков, предполагающие объединение компаний с целью распределения рисков между партнерами. Данные методы можно рекомендовать использовать малым инновационным предприятиям с целью минимизации последствий инновационного риска. Другая разновидность методов диссипации основана на диверсификации видов деятельности, продукции, рынков сбыта и закупок.

Методы компенсации риска основаны на так называемом управлении по возмущению: создании системы мониторинга, создании резервов или страховании инновационных рисков. Применение метода страхования экономически целесообразно и оправдано в том случае, если существует статистика их возникновения и в идеале – причиненного ущерба. Данный метод позволяет минимизировать множество рисков, однако не все подвиды инновационного риска подлежат страхованию: риски, относящиеся непосредственно к венчурной деятельности, страхованию не подлежат, однако часть можно застраховать аналогично осуществлению страхования коммерческих рисков. Именно данный подход лежит в основе страхования основных инновационных рисков.

Итак, понятие «инновационный риск» имеет несколько трактовок. Согласно первой, в него включены только риски, возникающие в процессе осуществления предприятием специфической деятельности по разработке, реализации и внедрению инновационных идей (проектов). Согласно второй, в понятие включена общая совокупность рисков как специфических для инновационных проектов, так и рисков, имеющих общехозяйственный характер. Жизнеспособность инновационного пред-

приятия зависит от наличия эффективного риск-менеджмента, построение которого рекомендуется начать с изучения и внедрения принципов ISO 31000 : 2018. Управление рисками инновационному предприятию рекомендуется базировать на группах методов локализации и диссипации как наиболее эффективных и менее затратных в сравнении с методами компенсации.

## FOREIGN TRADE IN THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA: STATE AND PROSPECTS

Natalliya Parkhomenko, Hu XiaoQi

*Sukhoi State Technical University of Gomel, Belarus*

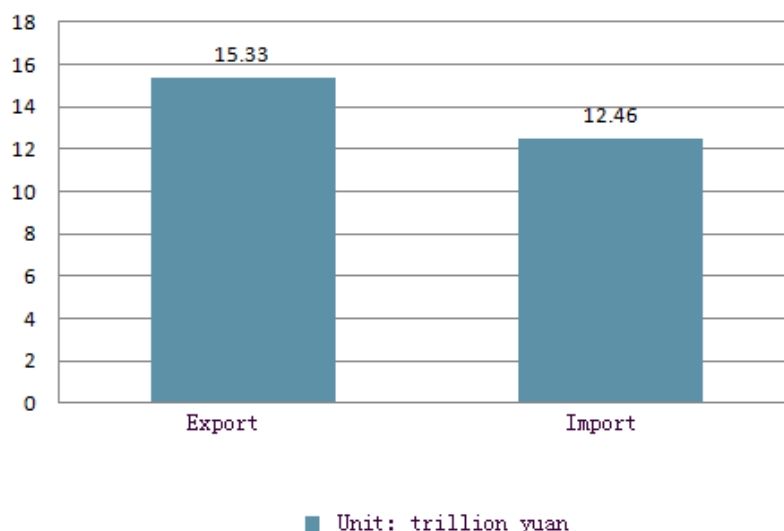
*The article presents an analysis of the trends in the development of international trade in China at the present time. The authors have identified the reasons for the decline in the growth rate of China's international trade and the reasons for the growth of the Chinese RMB.*

For a long time, international trade has played a leading role in the world economy. The development of foreign economic trade is an important methods for countries to speed up their national economic development.

Since China's reform and opening up, the resulting that international trade has greatly promoted the development of China's economy, and people's living standards have been greatly improved. International trade has promoted the sustained growth of China's economy. At the same time, China's technical level has been improved because of national exchanges, and China has developed into the largest import and export trading country.

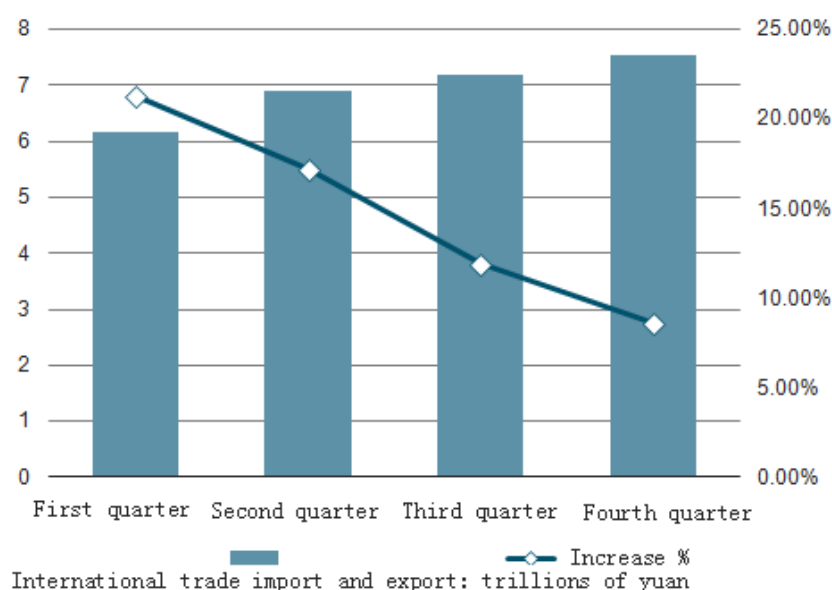
In this dissertation, I will talk about the current situation and development trend of China's international trade, as well as some specific methods to operate international trade because international trade has a great effect on China, in fact, it is the same for other countries.

Let's look at a few sets of data firstly.



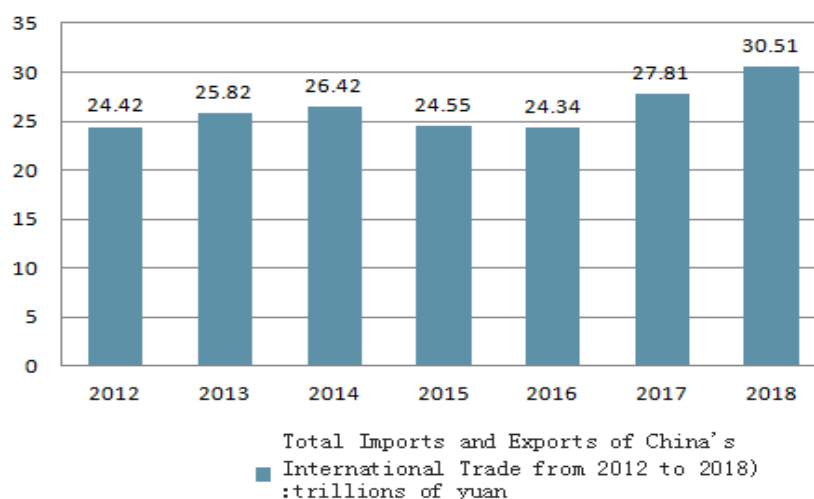
Picture 1. China International Trade Import and Export Data in 2017

In 2017, China's imports amounted to 1,840.098 billion US dollars, 15.9 % more than 2016. The export value was 2,263.522 billion US dollars, 7.9 % more than 2016.



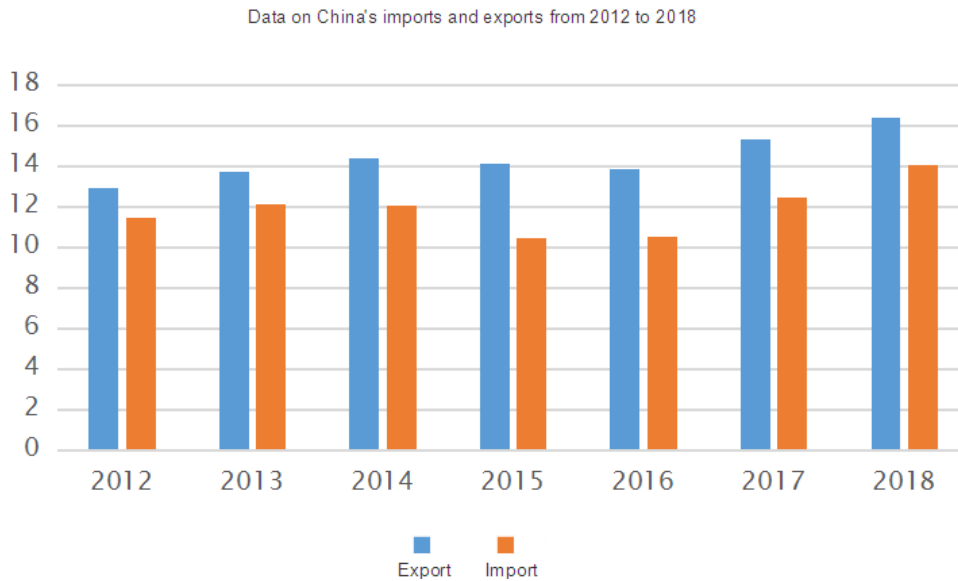
Picture 2. China's international trade import and export data for each quarter of 2017

In 2017, China's total import and export reached \$ 4104504 million, an increase of 11.4 % over 2016. In 2017, China's export volume was \$ 2263522 million, an increase of 7.9 % over 2016. In 2017, the total import and export volume was on the rise, with the largest import and export volume in the fourth quarter. In the first quarter, it grew by more than 20 %, in the second quarter, by more than 15 %, in the third quarter, by more than 10 %, and in the fourth quarter, by more than 5 %, a total increase of 11.4 % over 2016.



Picture 3. Total imports and exports of China's international trade from 2012 to 2018

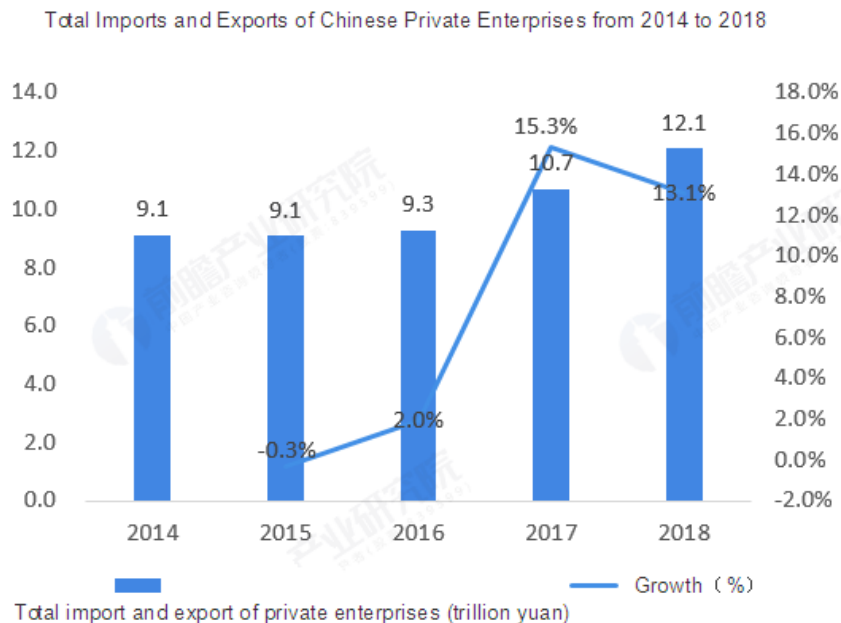
From 2012 to 2018, China's foreign trade is generally stable with steady progress, and the scale of import and export has reached a new record, which will continue to maintain the position of the world's largest trade country in goods. According to customs statistics, in 2018, China's total foreign trade import and export value reached 4.62 trillion US dollars, an increase of 12.6 % over 2017; of which, export reached 2.48 trillion US dollars, an increase of 9.9 % over 2017; import reached 2.14 trillion US dollars, an increase of 15.8 % over 2017.



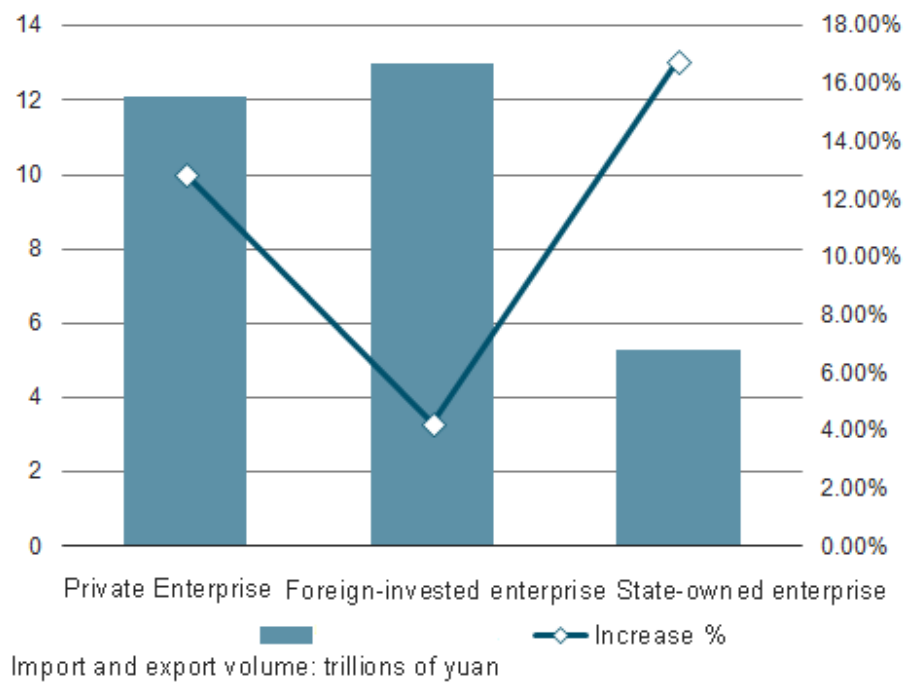
Picture 4. Data on China's imports and exports from 2012 to 2018

Through this table, we can see that China's exports of goods are larger than China's imports, because of China's low wages, large population and good working attitude. Large international enterprises are willing to set up factories in China. With the increase of Chinese wages and the increase of land prices, this advantage will decrease.

In 2018, the import and export of China's private enterprises reached 12.1 trillion yuan, an increase of 12.9 % over 2017, accounting for 39.7 % of China's total import and export value, 1.1 percentage points higher than that in 2017. Among them, export reached 7.87 trillion yuan, an increase of 10.4 % over 2017, accounting for 48 % of the total export value, and the proportion increased by 1.4 percentage points, maintaining the largest country of export and import; import reached 4.23 trillion yuan, an increase of 18.1 % over 2017.

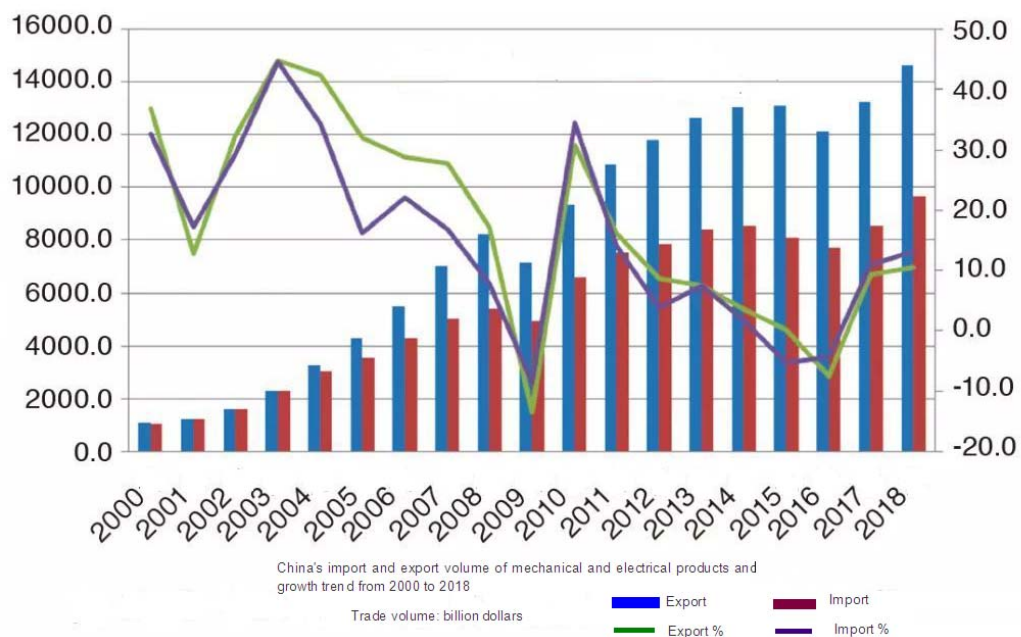


Picture 5. Total Imports and Exports of Chinese Private Enterprises from 2014 to 2018



Picture 6. Import and export volume: trillions of yuan

In 2018, China's private enterprises contributed more than 50 % to the growth of foreign trade import and export. Over the same period, the import and export of foreign-funded enterprises reached 12.99 trillion yuan, an increase of 4.3 % over 2017, 42.6 % of total import and export, the import and export of state-owned enterprises reached 5.3 trillion yuan, an increase of 16.8 % over 2017, 17.4% of of total import and export. Because after the reform and opening up, many Chinese open their own companies and trade.



Picture 7. China's import and export volume of mechanical and electrical products and growth trend from 2000 to 2018

The chart shows that China's export of mechanical and electrical products has been growing continuously for 18 years.

In 2018, China's exports of mechanical and electrical products reached 9.65 trillion yuan, an increase of 7.9 %, accounting for 58.8 % of China's total export value. Among of them, automobile exports increased by 8.3 %, and mobile phone exports increased by 9.8 %.

China's export of mechanical and electrical products is processing trade, mainly processing with supplied materials. This is because of China's weak industrial foundation, and also because of the large number of Chinese people, so the wages is low. The export of mechanical and electrical products in this way accounts for about 70 %, and the export of mechanical and electrical products in China accounts for more than half of the export.

China's international trade development trend analysis:

1. China's international trade's growth rate will slow down because Chinese wages have increased a lot and land prices have become more expensive, so many manufacturers have turned to other cheap countries for processing trade.

2. Before China's reform and opening up, general trade was the main mode of China's international trade. After the reform and opening up, the rise of processing trade, Currently accounting for 55 % of China's export trade, and accounting for 39 % of China's import trade. Especially the processing trade for coming material is developing rapidly.

Processing trade will also slow down for the same reasons (1).

3. In 2018, the United States increased tariffs on most of Chinese goods. The United States is one of China's largest foreign trade countries. So, in the future, the trend is China's exports to the United States Will be reduced.

At the same time, China's RMB will increase in value, which is what the United States and the Chinese are willing to do, so the growth rate of international trade will slow down.

4. E-commerce represents the development direction of international trade because its low cost and wide range of users.

5. China is currently actively building many free trade zones. As an experiment, it is an experiment for signing a duty-free treaty with lots countries. The trend is that in industrial parks, zero tariffs will be done with some countries because the tariff exemption with the contracting countries will increase the import and export volume of the two countries

## **THE PECKING ORDER THEORY AND START-UP FINANCING OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES: INSIGHT INTO AVAILABLE LITERATURE IN THE LIBYAN CONTEXT**

**Nassr Saleh Mohamad Ahmad**

*University of Gharyan, Libya*

**Mr. Ramadan Ahmed A Atniesha**

*Libyan Academy, Tripoli*

*The Pecking Order Theory states that internal financing is preferred when available; and, if external financing is required, debt is preferred over equity. Thus, this paper aims to test the application of The Pecking Order Theory as an exploitation of start-up financing of Small and Medium Enterprises in Libya.*

The firm life cycle is divided into four different stages. Each stage has its own prescribed characteristics. The different stages of the firm lifecycle are Birth or Startup stage, Growth stage, Maturity Stage and finally the Decline or Revival stage. The startup stage is considered to be the starting point where the entrepreneur tries to convert an idea

into a business opportunity. In the startup stage founder and the key personnel are the main employees of the firm followed by small funding requirements.

Access to finance for startup firms has always been an issue of debate within the circle of Economists and Researchers. Issues related to the capital structure decision have attracted lot of attention, because of the reason that these issues are primarily dominant in small size and young firms. Capital structure has been defined as the mixture of debt and equity used to finance the business activities of a firm (Myers, 1984). The ability to gain adequate access to financial capital enables SMEs to establish and subsequently operate effectively. The capital structure decisions of SMEs therefore have important implications for their performance, their ability to succeed, their risk of failure and their potential for future development.

Several major financial theories have been developed to explain the capital structures that firms adopt (Johnsen and McMahon, 2005). Pecking Order Theory (POT) is more suitable to identify the SME capital structure compared to other theories even though it is developed for large corporations (Mlohaolas [et al.], 1998; Osei-Assibey [et al.], 2011).

However, there is a lack of such studies in Libyan context, particularly in SMEs. Therefore, this study attempts to fill this gap in the finance literature addressing the research question, "To what extent does the POT appear to explain financial structure of SMEs in Libya?". Thus, the objectives of this study are two-fold: first, to investigate the financing preference of SMEs in Libya at start-up stage; second, to examine whether the POT can explain such financing preferences of SMEs in Libya at start-up stage. The study is organised as follows; Section two discusses the research methodology. Section three is devoted to a review of the relevance of POT for start-up SMEs. Section four deals with literature on SMEs start-up finance in Libya and application of POT. The last section concludes the paper.

The research is based on the structured review of the literature. The first part of literature review includes the selection of most relevant articles on SMEs access to finance at start-up stage in Libya. A comprehensive literature search of published academic, peer reviewed professional literature using a variety of databases including journal articles, conference papers and thesis, both published and unpublished, was conducted. The main sources were the Internet. Once the articles are selected it is followed by the next step, which is the analysis of the selected articles. Based on the definitions of POT, the results of such studies will be analysed to find out various components that are available to answer the research questions of the paper. Furthermore, the results gathered from the analysis will be merged to give a meaningful interpretation and help in more structured literature review.

However, the main limitation of the literature review, as a study methodology, is that it relies on information which has already been researched (secondary information), and if there is none, then specific questions on the new study might not be adequately answered. Secondly, owing to different objectives and methodologies (and study designs) of previous studies, the data might not be in the right format or specific enough to answer the current study. Because of these limitations, a literature review is always conducted in preparation for primary and more detailed research (NCR, 2011). Thus, this research aims to provide a theoretical framework for the research followed by other researchers in future.

Financing decision at start-up stage of SMEs, selecting one or more sources of finance mainly depends on available financial sources in the financial system, preferences of owners and accessibility to finance. This decision is one of a vital decision for any firm regardless of the size, industry, etc. This is because business continuity has a direct relationship with firm finance and its effect on ability of taking competitive advantage. As a result, financing decisions are imperative for SMEs similar to large enterprises as SMEs are functioning as backbone of any country specially a developing country like Libya.

SMEs can use different types and sources of financing methods especially informal sources, which differ from traditional or formal sources of finance, namely equity and debt.

Johnsen and McMahon (2005) briefed five capable theories which is more relevant in SME financing, which named as Static Trade-off Theory, Agency Theory, Growth Cycle Theory, Alternative Resources (Bootstrapping) Explanations and Pecking Order Theory (POT). POT to date remains essential part of corporate finance. It is considered as one of the most influential theories. The Pecking Order Model developed by Myers (1984). According to this model firms prefer internal funding over external funding. In case firms require external funding, they would prefer debt over equity. Traditional methods represent a logical sequence for start-up companies to start raising money, and most start-up companies enter the entrepreneurial world in this way. If the start-up project founders do not have their own financial resources (prefer internal funding) and cannot independently raise the start-up without external investments they usually turn to the traditional financing sources such as: 3F (i. e. Friends, Family and Fools), business angels, bank loans and venture capital investments. Equity is generated as last resort .

The POT sought mainly to explain the observed financing practices of large publicly traded corporations. However, it was soon recognised that the theory may also relevance of SMES and apply to the financing practices of non-publicly traded SMEs that might not have the additional financing alternative of issuing external equity finance. Scherr et al. consider the POT to be an appropriate description of SMEs' financing practices, because the 'Pecking order hypothesis is in keeping with the prior findings that debt is by far the 4 largest sources of external finance for small business'. In addition, Holmes and Kent suggest that in SMEs 'managers tend to be the business owners and they do not normally want to dilute their ownership claim'. Thus, the issue of external equity finance, and the consequential dilution of ownership interest, may be further down the pecking order. The theory's application to SMEs implies that external equity finance issues may be inappropriate. In relation to the owner-manager's control over operations and assets, if the POT holds, then internal equity finance will be preferred, because this form of finance does not surrender control. When external financing is required, obtaining debt rather than equity finance is favoured, because this places fewer restrictions on the owner-manager.

A growing number of researchers have sought to establish whether the pecking-order theory can assist in explaining the capital structures adopted by SME. This study attempts to contribute to the existing literature focusing the debate on capital structure and financing behavior of SMEs from a developing country perspective and examines the capital structure and financing patterns that represents by Libyan SMEs based on POT.

**Definition of SMEs in Libya.** Understanding the SMEs and its contribution to the economy is not complete without identifying the still unresolved question of what really constitutes SMEs. There is no universally agreed definition of SMEs. Generally, there are two common approach to defining the SMEs. The first is a functional definition in which the small businesses are distinguished from the larger ones on the basis of suspected or proven characteristics. For example, Ang (1991), suggest that a business is classified as small if it possesses most of the following characteristics: a) it has no publicly traded securities; b) the owners have undiversified personal portfolios; c) limited liability is absent or ineffective; d) first generation owners are entrepreneurial and prone to risk taking; e) the management team is not complete; f) the business experiences the high cost of market and institutional imperfections; g) relationships with stakeholders are less formal; h) it has a high degree of flexibility in designing compensation schemes. The second approach to the definition of a small business employs some quantitative measures, such as number of employees, sales turnover, level of output or capital assets.



However, in Libya, the Ministry of Manpower, Training and Employment (MMTE) adopted the second approach in defining the SMEs in Libya. It establishes a national standard for SMEs, which stated that: "private productive or service businesses and instruments for economic and social development, accommodate the strengths of youth, and which includes professional administrative, and technical specifications which are suitable to operate efficiency". The MMTE classified SMEs in Libya as shown in the table 1.

Table 1

**Libyan classification for productive, service, and commercial businesses**

Business	Size of employment	Size of fixed assets
Small	No more than 25	Less than 2.5 Million Libyan Dinars
Medium	26–50	Less than 5 Million Libyan Dinars
Large	More than 51	More than 5 Million Libyan Dinars

Source: MMTE Report of 2004 (reported in Hajjaji, 2012).

Finally, it is worth to mention that there is a large number of SMEs in the Libyan economy, though the exact size of the sector is unknown. This is due to the fact that most SMEs in Libya have conducted their business outside the formal economy to avoid taxation and other fiscal and regulatory considerations. Currently the SME sector is dominated by the production of food products, wood products, and metal for construction. Some SMEs also engage in the production of clothing, ceramics and bricks, grain milling and press and publication goods.

**Importance of SMEs in Socio-Economic Development in Libya.** In general, there is a growing recognition that SMEs can be a vital resource to combating some of the challenges facing the region by contributing to job growth and the economy, and bridging some of the regional economic development imbalances that have emerged within developed and developing countries.

However, it is generally acknowledged that there is substantial evidence that SMEs face large growth constraints and have less access to formal sources of external finance, potentially explaining the lack of SMEs contribution to the country's economic growth.

Accordingly, SMEs are very important to Libyan economy because of the fact that the economy of Libya suffers from lack of economic diversification in its activities. The government has proactively created the national programs for SMEs in 2008 to promote a vibrant SME sector. However, although 96 % of the enterprises in Libya are SMEs, their contribution to the GDP of the country is only 4 %. This is supported by UN's report of 2008. It stated that: "the contribution of SMEs to the Gross Domestic Product (GDP) is estimated to be less than 10 percent in most African counties". The main aspects of this disadvantaged position is due to: 1) the Libyan economy is heavily dependent on the exports of oil for state revenue; more than 96 % of exports are from the oil sector (Eltaweel, 2012, UN, 2008), and 2) the financial difficulties for these enterprises to have accessed for bank loan successfully (Zarook [et al.], 2013 a, b).

**Literature on SMEs Start-up Finance in Libya.** By reviewing the available literature on SMEs start-up finance in Libya, one can say that in Libya, bank lending to SMEs Firms is relatively low. Falah (2006) reported that only 4 % of Libyan SMEs borrow money from banks. Moreover, Eltaweel (2011) and Elmansori and Arthur (2013) found out that loans from banks represent only 11 and 8 %. Wahab and Furthermore, Abdesamed (2012) examined the issue of financing SMEs in the startup phase and when they were

established as businesses. They found that 81.6 % of startup firms used informal sources of finance and among these; 60.5 % preferred personal savings, whereas only 17.1 % preferred formal sources of finance. Moreover, 71.1% of the mature businesses were still using informal financing such as personal savings (25 %); family subsidies (25 %); trade credit (15.8 %) and their own profit (5.3 %); whereas 27.6 % were relying on bank loans. Table 2 gives a description of this trend.

Table 2

#### Source of Finance of SMEs in Libya

Source at the Startup stage	Percentage	Source after the Startup stage	Percentage
Personal Saving	60.5	Personal Saving	25.0
Family Loan	3.9	Family Loan	25.0
Friend Loan	9.2	Trade Credit	15.8
Active Partner	2.7	Firm Profit	5.3
Inactive Partner	5.3	–	–
<b>Bank Loan</b>	<b>17.1</b>	<b>Bank Loan</b>	<b>27.6</b>
Total	98.7	Total	98.7
Missing System	1.3	Missing System	1.3
Overall Total	100	Overall Total	100

Source: Abd Wahab and Abdesamed (2012, p. 1538–1539).

Abdulsaleh stated that: "overall, the three most common sources of funds used by SMEs in the sample to finance business start-up were as follows: owner-managers' own savings, venture capital and bank finance. Just a above half of enterprises in the whole sample has used the own savings of their owner-managers as the primary source for start-up capital". Moreover, regarding to the source for post start-up, he stated that: "a cross the sample financing source generated internally (retained earnings and personal saving) were the most preferred source for ongoing finance... when it comes to external sources banks and trade credit from suppliers were found to be the most preferred other sources of finance (equity finance and government assistance) were found to be least". However, Abdulsaleh and Worthington (2018) found out that bank loans in Libya are largely made on the strength of the relationship between the bank and the SME rather than the financial statement-, asset-, or credit scoring based approaches to bank lending found in more developed economies with stronger banking sectors.

Samawi et al. also confirmed such fact by saying that: "When asked about sources of finance, 75 % of respondents said that they had started their businesses by using informal finance, which is consistent with the 73 % of Libya SMEs that were found to rely on informal sources of funding in a study by Falah (2006). Most had used their personal and family savings at startup".

The above results of literature clearly consistent with the pecking order theory of capital structure and suggest that SMEs Start-up (even post start-up) finance in Libya tends to finance their expansion with debt over equity after exhausting their internal resources. This conclusion was supported by Masoud (2014) who stated that: "the empirical finding of this study contribute towards a better understanding of financing decisions of these firms can be explained by the determinants suggested by much of extant the empirical literature. Specifi-

cally, it is found that liquidity and profitability are negatively and significantly related to the leverage ratios, which is consistent with pecking order theory. This implies that firms prefer to finance investment with internally returned funds before issuing debt".

This study attempts to contribute to the existing literature focusing the debate on capital structure and financing behavior of SMEs from a developing country perspective and examines the capital structure and financing patterns that represents by Libyan SMEs based on Pecking Order Theory. Based on the literature review, it can be more or less concluded that financing businesses from personal savings, family and friends have been considered as very significant source for providing seed capital for most start-ups and expansion, as it remains the popular choice for SMEs in Libya. Moreover, when it comes to external sources banks and trade credit from suppliers were found to be the most preferred and equity finance was found to be least.

Although this study does not provide empirical evidences of SMEs but at least this study will contribute in addition of literature review and knowledge regarding SMEs in Libya. However, as the main limitation of the literature review, as a study methodology, is that it relies on information which has already been researched (secondary information), an empirical study is recommended to provide more support to findings of this study.

#### References

1. Abd Wahab, K. Small and Medium Enterprises (SMEs) Financing Practice and Accessing Bank Loan Issues / K. Abd Wahab, K. Abdesamed ; The Case of Libya // World Academy of Science, Engineering and Technology. – 2012. – 72 (1). – P. 1535–1540.
2. Abdesamed, K. Do experience, Education and Business plan influence SMEs start-up Bank loan? / K. Abdesamed, K. Abd Wahab ; The Case of Libya // Australian Journal of Basic and Applied Sciences. – 2012. – 6 (12). – P. 234–239.
3. Abouzeedan, A. Financing Swedish Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs): Methods, Problems and Impact / A. Abouzeedan // Paper presented at the 43rd European Congress of the Regional Science Association, Jyväskylä, Finland, 2003.

**Секция III**  
**СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА**  
**РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ:**  
**ДИНАМИЧНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ,**  
**ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ**

---

**ПРИНЦИПЫ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА**  
**В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Т. Н. Байбардина, О. А. Бурцева, Л. С. Наливайко**

*Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель*

*Определены тенденции и перспективы использования мирового опыта кластерного подхода в системе высшего образования Республики Беларусь. Рассмотрены принципы формирования образовательных кластеров как моделей многоуровневого и непрерывного образования на территории Республики Беларусь.*

В последние годы в мире наблюдается активный рост разнообразных кластерных форм интеграции, при которых организационные и функциональные структуры не изменяются, но усиливается процесс совместного взаимодействия, что порождает благоприятные условия для развития корпоративных структур и экономики территорий их базирования. Тенденции расширения кластерной интеграции способствуют созданию среды распространения имеющихся в регионах «точек роста», получению синергетического эффекта в результате сотрудничества отдельных организаций по цепям взаимодействий. Эффективность кластерной интеграции доказана теоретически и подтверждена многочисленными зарубежными и отечественными примерами [1].

Системный анализ зарубежного опыта по исследуемой проблеме показал, что развитие образования на основе кластерного подхода началось в Европе в 1990-е гг. в результате экстраполяции теории кластеров и кластерного развития, разработанной М. Портером (The Competitive Advantage of Nations, 1990; On Competition, 1998). Им дан анализ образовательного кластера Массачусетса, лидерами которого являются Массачусетский и Гарвардский университеты, подробно показана роль кластера в образовательной сфере страны в сравнении с другими штатами (прежде всего, с Калифорнией) и другими странами [2].

К наиболее развитым в Европе относятся кластеры на территории Великобритании, Франции, Нидерландов, Польши. Самыми конкурентоспособными образовательными кластерами в мире являются кластеры, сосредоточенные на территории США. По данным Института стратегии и конкурентоспособности Гарвардской школы бизнеса, ведущие образовательные кластеры находятся в таких американских штатах, как Калифорния, Нью-Йорк, Массачусетс, Пенсильвания, Нью-Джерси.

Образовательный кластер в Нью-Джерси создан на базе Принстонского университета. Ключевыми учебными институтами кластера являются Mercer County Community College, New Jersey Medical and Dental University, Princeton University, Rider University и др. В учебных заведениях кластера обучаются свыше 73 тыс. студентов очного обучения, занимающихся по бакалаврским программам, и около 14 тыс. сту-

дентов, учащихся по магистерским программам. К преимуществам образовательного кластера Нью-Джерси следует отнести его местоположение – он находится вблизи Нью-Йорка и Филадельфии, где концентрация предприятий родственных и поддерживающих отраслей выше (10 %), чем в целом по штату (7 %). Среди них: предприятия финансовых услуг, фармацевтики, медицинского оборудования, аналитических инструментов, информационных технологий, печатного дела [3].

В ОАЭ образовательный кластер начал создаваться в 2002 г. по принципу свободных экономических зон. По инициативе правительства Дубая путем привлечения международных академических институтов формировалась «Деревня знаний». Цель ее организации – создание условий для удержания в регионе молодежи, которая ранее предпочитала обучение за рубежом. В настоящее время в образовательном кластере насчитывается свыше 30 учебных заведений, которые предлагают программы обучения от одного до четырех лет по различным специальностям. В этих учебных заведениях обучаются более 12 тыс. студентов. Успеху создания образовательного кластера в ОАЭ способствовали особенности данной страны: наличие значительных финансовых ресурсов, отсутствие коррупции, дисциплина, небольшая территория.

Опыт Китайской Народной Республики в выработке стратегий территориального развития регионов показывает, что крупные университеты со значительным исследовательским потенциалом, и в особенности комплексные университетские кампусы, объединяющие различные вузы, имеют большие возможности стать активным участником процесса формирования территориальных производственных кластеров мирового уровня, обеспечивая свой вклад в социально-экономическое благополучие региона и страны.

Образовательный кластер в Гуанчжоу (провинция Гуандун) складывается из нескольких составляющих: территориальной близости нескольких градостроительных объектов, таких как промышленный центр (город Гуанчжоу), свободной экономической зоны (города Шэньчжэнь), которая в свою очередь граничит с Гонконгом – крупнейшим в Азии финансово-административным, управленческим и логистическим центром. В городе функционирует 30 самостоятельных колледжей и университетов, из которых 10 выбраны для участия в проекте нового кластера. Университеты различного профиля объединены общей социально-культурной инфраструктурой, транспортной и инженерной системой, которая выходит за пределы провинции и имеет прямое сообщение со столицей и внутренними районами, а также с Шэньчжэнем и Гонконгом [2].

В России также проводится работа по внедрению образовательных кластеров в экономику регионов. Создание кластеров, основанных на развитой базе знаний, позволяет, по мнению специалистов, обеспечить экономику регионов России, которые не обладают большими запасами топливно-энергетических ресурсов, но имеют мощный научный и образовательный потенциал.

В настоящее время в Республике Беларусь планируется создание образовательного кластера, ядром которого должны стать: Белорусский государственный университет, Белорусский национальный технический университет, Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники и Белорусский государственный технологический университет. В кластер могут войти: средние специальные учебные заведения – Минский государственный высший радиотехнический колледж; Минский государственный политехнический колледж; Минский государственный профессионально-технический колледж электроники; научно-исследовательские организации – научно-исследовательские институты Национальной академии наук Беларуси (отделение физики, математики и информатики и отделение физико-технических наук); Научно-исследовательский институт электронных вычислительных машин; Научно-исследовательский институт техниче-

ской защиты информации; производственные объединения – Открытое акционерное общество «Интеграл», ОАО «Горизонт», ОАО «Минское производственное объединение вычислительной техники»; компании, входящие в состав Парка высоких технологий. Образовательный кластер должен быть основан на принципах: единого учебного, научного и инновационного процесса во взаимосвязи с экономикой и социальной сферой; непрерывности образовательного процесса и взаимосвязи программ различных уровней, в том числе с целью сокращения сроков их освоения; организационного, учебно-методического научного и информационного взаимодействия между всеми подразделениями кластера.

Основные задачи данного образовательного кластера: создание современной экспериментальной базы для подготовки специалистов по приоритетным направлениям; оптимизация объема и структуры подготовки и повышения квалификации кадров на основе создания единой, научно обоснованной системы кадрового аудита, мониторинга республиканского рынка труда, прогнозирования перспективных потребностей рынка образования; кардинальное усиление качества подготовки кадров путем создания единой, научно обоснованной и практико-ориентированной системы непрерывного профессионального образования, совершенствования ее кадрового потенциала, модернизации материально-технической базы, внедрения новейших технологий; обеспечение интеграции образования и науки в рамках кластера за счет использования результатов научных исследований в учебном процессе, установления постоянных контактов между образовательными, научными учреждениями и производственными организациями; создание единой информационной среды учреждений-партнеров для повышения эффективности их образовательной, научной и инновационной деятельности и др.

В основе взаимодействия субъектов всех представленных моделей лежат следующие принципы:

– принцип результативности, предполагающий четкое определение целей и задач каждого субъекта, нацеливание на конечный результат, выражающийся в создании образовательно-продуктивной среды для самоопределения обучающихся, развития их творческого потенциала;

– принцип синергетичности, в основе которого лежит консолидация материальных и нематериальных ресурсов (идеи, образовательные продукты, кадры, материально-техническое оснащение);

– принцип системности и персональной ответственности каждого субъекта модели.

Таким образом, при соблюдении данных принципов и решении соответствующих задач образовательный кластер позволяет создать такую систему обучения, которая основана на развитии горизонтальных, вертикальных и интеграционных связей между образовательными организациями и направлена на получение взаимной выгоды: совместное использование ресурсов, распространение педагогических новаций, современных технологий, создание новых образовательных продуктов.

Целесообразность и необходимость использования мирового опыта при формировании образовательных кластеров как моделей многоуровневого и непрерывного образования на территории Республики Беларусь подтверждается выбранными приоритетами государственной политики в области высшего образования страны.

#### Литература

1. Проскурина, Т. Л. Образовательный кластер как региональная инновационная стратегия / Т. Л. Проскурина // *Образоват. технологии.* – 2011. – № 3. – С. 53–63.
2. Стенякова, Н. Е. Кластерная модель организации партнерства образовательных учреждений / Н. Е. Стенякова, О. Г. Груздова // *Мир науки.* – 2017. – Т. 5, № 5. – Режим доступа: <https://mir-nauki.com/PDF/56PDMN517.pdf>.

3. Ждановская, Н. В. Образовательный кластер как фактор инновационного развития страны / Н. В. Ждановская // Экон. бюл. Науч.-исслед. экон. ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2013. – № 7. – С. 51–58.

## **СЕРТИФИКАЦИЯ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ: ПРИМЕР США**

**О. Г. Винник**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Рассмотрены основные аспекты сертификации органической продукции в США: необходимость, требования к продукции и всем этапам ее производства, переработки и реализации, особенности маркировки.*

Стремительное развитие рынка органической продукции в США свидетельствует о все возрастающем интересе к органическим продуктам в этой стране, равно как и во всем мире. Тенденции последних лет отражают стабильный рост объемов производства и потребления экологических продуктов питания, что во многом объясняется стремлением сохранить окружающую среду, модой на здоровый образ жизни и нежеланием определенной категории потребителей употреблять в пищу продукты, выращенные или переработанные с применением химикатов, искусственных добавок, ГМО и прочих компонентов, которые могут негативно отражаться на здоровье человека. Интерес к США вызван тем фактом, что эта страна стояла у истоков органического сельского хозяйства и в настоящее время является одним из мировых лидеров в данной сфере. Тем самым анализ основных аспектов ведения экологического земледелия может послужить ярким примером успешного развития данного направления сельского хозяйства и может быть использован при развитии органического производства в Республике Беларусь.

По последним данным органической торговой ассоциации США (ОТА) объем розничных продаж органических продуктов в настоящее время превысил 5 % от общего объема реализации продуктов питания, при этом 83 % американских семей покупают экологически чистые продукты. Специалисты отмечают, что наблюдается тенденция повышения осведомленности населения об органических методах производства.

Успешное прохождение процедуры органической сертификации позволяет непосредственным производителям (фермерам) или перерабатывающим предприятиям маркировать свою продукцию как органическую путем нанесения на нее специального знака. Органический бренд предоставляет потребителям более широкий выбор на рынке. Министерство сельского хозяйства США защищает потребительских параметров, защищая органические уплотнения.

Процесс органической сертификации курирует Министерство сельского хозяйства США (USDA) совместно с Национальной органической программой (NOP) и Национальным советом по органическим стандартам (NOSB). NOP разрабатывает правила и нормы для производства, обработки, маркировки и обеспечения соблюдения всех органических продуктов.

Обратиться в соответствующие органы для прохождения сертификации могут различные заинтересованные лица:

– производители органической продукции растениеводства и животноводства, в том числе не только продуктов питания, но и кормов, сырья для производства тканей, косметики, товаров для дома и прочей подобной продукции;

- переработчики органической продукции;
- продавцы и посредники, специализирующиеся на реализации экологически чистой продукции;
- владельцы ресторанов, предлагающих органические продукты своим посетителям.

Органической может быть признана только та продукция, которая произведена и доведена до потребителя с учетом требований органической сертификации на всех этапах: от сертификации земель, на которых будет выращиваться продукция или корм для животных, до магазинов, реализующих органические продукты. ОТА представляет данный процесс следующим образом:

- сертификация земель, предназначенных для выращивания органических культур;
- сбор урожая с обязательной сертификацией всех этапов данного процесса; обязательная подготовка, очистка и дезинфекция всего используемого оборудования и техники, исключающая внесение запрещенных веществ в собираемую продукцию;
- инспекция собранной продукции и последующая упаковка с обязательным присвоением кода продукции;
- обработка, гарантирующая сохранение органической ценности продукта;
- маркировка с учетом того, как обрабатываются и комбинируются с другими ингредиентами органические продукты;
- перевозка в соответствии с требованиями к доставке органической продукции, исключающей ее загрязнение неорганическими продуктами;
- распределение и, при необходимости, переупаковка продукта с учетом всех требований к упаковке и маркировке;
- реализация через торговую сеть или по другим каналам с учетом требований к хранению органических продуктов, исключающих их смешивание или загрязнение неорганическими.

Органические продукты должны соответствовать следующим требованиям [1]:

- производиться без использования запрещенных методов;
- производиться с использованием только разрешенных веществ;
- производиться под контролем представителя органа сертификации, утвержденного Национальной Органической Программой USDA, в соответствии с установленными требованиями.

Полная процедура сертификации предполагает прохождение трех этапов: подачи заявки на сертификацию, инспекцию производства уполномоченным лицом, собственно сертификацию. Продукт, не прошедший сертификацию, не может быть маркирован соответствующим знаком, а производитель может лишь указывать на информационной панели товара сведения о содержании в нем органических компонентов с указанием их доли в продукте.

С учетом того, что не вся продукция производится исключительно из органических компонентов, в США используется следующая маркировка [2]:



- 100 percent organic. Продукция, на 100 % состоящая из сертифицированных органических компонентов, произведенных в соответствии с требованиями органического производства.

- Organic. Все входящие в состав сельскохозяйственные ингредиенты должны быть сертифицированы как органические (за исключением отдельных, перечень которых приводится в специальном списке). Неорганические компоненты не должны превышать 5 % (за исключением воды и соли);



- Made with organic (с указанием трех ингредиентов или категорий ингредиентов). Мультикомпонентные продукты в данной категории должны содержать не менее 70 % органических компонентов (за исключением воды и соли) с использованием разрешенных несельскохозяйственных компонентов.

- Не содержащие слова «organic» на лицевой стороне продукта. Мультикомпонентный продукт, содержащий менее 70 % сертифицированных органических компонентов. Не требует сертификации. Может быть приведен список сертифицированных компонентов.

#### Литература

1. Organic Labeling. Unated States Department of agriculture. Agricultural marketing service. – Режим доступа: <https://www.ams.usda.gov/rules-regulations/organic/labeling/>. – Дата доступа: 12.09.2019.
2. Labeling organic products. USDA National Organic Program | Agricultural Marketing Service. – Режим доступа: <https://www.ams.usda.gov/sites/default/files/media/Labeling%20Organic%20Products.pdf>. – Дата доступа: 12.09.2019.

## ИНТЕГРАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ю. А. Волкова

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Рассмотрены предпосылки и динамика развития интеграционных процессов в промышленном комплексе Республики Беларусь в современных условиях хозяйствования.*

Совершенствование организационно-правовых форм хозяйствования промышленных организаций на базе формирования корпоративных и интегрированных структур с учетом важности включения в них научных организаций, банковских и иных финансово-кредитных учреждений, региональных представителей малого и среднего бизнеса является одним из основных инструментов достижения стратегических целей развития промышленного комплекса Республики Беларусь.

Проведенный анализ состояния промышленного комплекса и целевых ориентиров его развития позволил определить условия, которые на настоящем этапе развития национальной экономики способствуют расширению интеграционных процессов в промышленности Республики Беларусь:

1. *Социальные.* Повышение мобильности трудовых ресурсов и высокая дифференциация доходов населения республики в зависимости от географической локализации (низкие доходы населения в регионах) диктует необходимость включения малых и средних предприятий регионов в крупные корпоративные структуры с целью внедрения прогрессивных форм организации производства и управления, роста доходности малых и средних организаций, роста заработной платы работников.

2. *Технологические.* Актуальная для национальных промышленных предприятий задача повышения конкурентоспособности производимой продукции при объединении промышленных организаций, входящих в одну цепочку создания ценности товара, реализуется за счет минимизации издержек производства и реализации, повышения контроля качества производства и реализации, снижения цен конечной продукции [1].

3. *Конкурентные.* Рост конкурентной борьбы со стороны третьих стран на отечественном и мировых рынках создает угрозы экономической безопасности государства и сохранения положительного внешнеторгового сальдо. В условиях глобализации целесообразным является консолидация активов отечественных однородных предпри-

ятий с целью согласования их конкурентных стратегий и внедрения консолидированных отечественных производств в глобальные цепочки создания стоимости товаров [4].

4. *Финансовые.* Неудовлетворительное финансовое состояние промышленных предприятий Республики Беларусь, снижение инвестиционной и инновационной активности предприятий свидетельствует о необходимости консолидации активов предприятий с целью временной финансовой поддержки нерентабельных организаций, внедрения прогрессивных форм организации производства и управления, роста их доходности и повышения инвестиционной привлекательности организаций, а также обеспечение доступа к заемным и привлеченным, в том числе иностранным, финансовым ресурсам.

5. *Регуляторные.* Создание и деятельность корпоративных и интегрированных структур в промышленности Республики Беларусь регулируется следующими нормативно-правовыми актами [2]: Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З; Закон Республики Беларусь от 12 декабря 2013 г. «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»; Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 «Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации»; Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь»; Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 октября 1999 г. № 1665 «О государственной регистрации хозяйственных групп»; Закон Республики Беларусь от 16 декабря 2002 г. «О естественных монополиях» (2/911).

В Республике Беларусь в настоящее время интеграционные процессы предприятий наиболее активно представлены в форме образования холдинговых структур, что обусловлено вектором государственной промышленной политики. Создание холдингов регламентируется Указом Президента Республики Беларусь от 28.12.2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» с изменениями и дополнениями, установленными Указом Президента Республики Беларусь от 13.10.2011 г. № 458 «О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам создания и деятельности холдингов», Указом от 24.09.2012 г. № 414 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660» и другими нормативными актами [2]. С 2010 г. в Республике Беларусь создано более 100 холдингов (рис. 1).



Рис. 1. Динамика количества зарегистрированных холдинговых структур в Республике Беларусь

Примечание. Разработано автором на основании данных Министерства экономики Республики Беларусь [2].

Из созданных интегрированных структур 3,37 % являются организациями агропромышленного комплекса, 13,48 % – организациями строительства, 10,11 % организациями оптовой и розничной торговли, 8,99 % – организациями прочих видов экономической деятельности, 64,04 % – промышленными организациями.

В Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 г. создание холдингов рассматривается как способ минимизации административного начала в управлении, концентрации усилий государственных органов управления на выработке и проведении государственной политики. Холдинговая модель организации бизнеса призвана повысить конкурентоспособность входящих в холдинги организаций за счет [3]:

- консолидации активов, способствующей привлечению внешних инвестиций, в том числе кредитов, на более благоприятных условиях;
- оптимизации отношений между участниками холдинга, выстраивания в рамках законодательства схем внутреннего кредитования и финансирования, расширения возможностей оперирования финансовыми потоками;
- оптимизации структуры управления и сокращения издержек на управление посредством централизации управленческих функций;
- устранения внутренней конкуренции и консолидации усилий по продвижению продукции на внешних рынках; использования единого бренда как основы для признания всей группы организаций, входящих в холдинг;
- снижения рисков посредством диверсификации выпускаемой продукции и рынков сбыта.

Таким образом, главной целью развития интеграционных процессов в промышленном комплексе Республики Беларусь является наращивание экспортного потенциала за счет формирования конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса, ориентированного на рост производства продукции, соответствующей по качественным параметрам мировым стандартам. При этом данное развитие предполагает не только формирование холдингов с постепенной передачей функций оперативного управления управляющим компаниям, но и широкомасштабное создание промышленных кластеров. Достижение поставленной цели развития интеграционных процессов возможно посредством реализации следующих направлений: наращивание взаимодействия предприятий с академической наукой; включение в деятельность холдингов и кластерных структур малых и средних предприятий региона; включение в деятельность холдингов, ориентированных на инвестиции в наукоемкую и высокотехнологичную сферу.

В заключение необходимо отметить, что развитие интеграционных процессов в промышленном комплексе с созданием современных корпоративных структур позволит повысить конкурентоспособность крупных производственных объединений за счет роста их привлекательности для кооперации с транснациональными корпорациями и создания институциональной основы для успешной интеграции в экономическое пространство ЕАЭС.

#### Л и т е р а т у р а

1. Волкова, Ю. А. Интеграция субъектов хозяйствования в современных условиях: сущность, отличительные характеристики и классификация основных форм / Ю. А. Волкова // Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2017. – № 3 (70). – С. 65–74.
2. Интегрированные структуры / М-во экономики Респ. Беларусь. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.by/ru/integrirovannye\\_struktury-ru](http://www.economy.gov.by/ru/integrirovannye_struktury-ru). – Дата доступа: 26.04.2018.
3. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 5 июля 2012 г., № 622 : в ред. постановления

- Совета Министров Респ. Беларусь от 30.12.2015 г. // КонсультантПлюс: Беларусь / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
4. Сенько, А. Н. Влияние корпоратизации на процессы модернизации и развития экономики / А. Н. Сенько // Весн. БДУ. Серыя 3, Гісторыя. Эканоміка. Права. – 2013. – № 2. – С. 46–49.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ СТРАТЕГИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. Б. Каламан

*Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина*

*Рассмотрена актуальность разработки и формулировки понятия «стратегия» для деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования. Проанализированы преимущества определений понятия «стратегия» передовыми учеными. Выделены концептуальные положения понятия «стратегия» в деятельности предприятия.*

Современный этап развития экономики требует от предприятий повышения эффективности производства, поддержания высокого уровня конкурентоспособности продукции и услуг на инновационной основе, эффективных форм управления финансово-хозяйственной деятельностью и производством, инициативы и исполнительской дисциплины на каждом рабочем месте, во время каждой функциональной операции. Разработка стратегии развития любого предприятия является неотъемлемым условием его успешного функционирования на внутреннем и внешнем рынках. Вопросы обоснования стратегических направлений развития актуальны как для предприятий, которые только выходят на рынок, так и для занимающих значительный его сегмент. Поэтому сегодня перед предприятиями всех форм собственности ставится важная задача обеспечения не только выживания, но и непрерывного развития, наращивания собственного потенциала. Достижение сформулированной цели осуществимо исключительно при применении стратегического подхода к управлению.

Вопрос обоснования методов формирования стратегий приобретает для предприятий особую значимость из-за того, что именно они больше всего зависят от изменений, происходящих в мире технологий и маркетинга и должны постоянно учитывать их в своей деятельности с целью удержания и развития своих конкурентных преимуществ.

По мнению первых ученых, которые занимались исследованиями в этой сфере, таких как И. Ансофф, стратегия – это свод правил, применяемых для принятия решений, которыми предприятие пользуется в своей деятельности [1, с. 248]. Другие, такие как А. Чандлер, утверждают, что стратегия – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, принятие курса действий и распределения ресурсов, необходимых для выполнения поставленных целей. С одной стороны, такая трактовка понятия «стратегия» основана на традиционном подходе к определению ее как особенного метода распределения имеющихся ресурсов между текущей и будущей деятельностью. А. Чандлер отмечает, что «стратегическая альтернатива должна строиться сравнением возможностей и ресурсов предприятий с учетом приемлемого (допустимого) уровня риска». С другой стороны, в этом определении основной акцент делается именно на достижении целей [2, с. 128].

Стратегия – это план управления предприятием, направленный на укрепление своих позиций на рынке, удовлетворение потребностей и достижение поставленных целей. Под стратегическим выбором чаще всего подразумевают вопрос, как связать бизнес-решения и конкретные способы действий в единый узел.

Эффективная стратегия и ее своевременная реализация – признак совершенного управления предприятием. Эффективную стратегию характеризуют следующие признаки: занятие на рынке сильной позиции; создание предприятия, способного работать в условиях риска, мощной конкуренции и наличия внутренних проблем.

Стратегия предприятия – это план того, как будет развиваться бизнес, осуществляться удовлетворение потребностей клиентов, какие методы конкурентной борьбы будут применяться [3, с. 89]. Ученые уже продолжительный период времени изучают и анализируют стратегию как важное явление и конкретный инструмент решения разнообразных проблем, так как необходимо решить, как строить свою деятельность в будущем и выбирать методы управления происходящими процессами во внутренней и внешней среде предприятия.

Растет осознание того, что в высоко динамических конкурентных средах традиционно подход к разработке стратегии часто не дает желаемых результатов, и предприятия должны ориентироваться на более динамичные концепции, так как основные условия меняются раньше, чем сформулированные стратегии достигают полноценного воплощения. Но до сих пор не исследовано, как достигнуть динамического подхода к разработке стратегии. Существует несколько взглядов на понятие стратегии: стратегия – это умение управлять или планировать; стратегия – это первоочередное средство достижения основной цели. К тому же, основная цель – это любая цель, которая на данном этапе является приоритетной. Без наличия такой цели невозможно построить стратегию. Рассматривая стратегию в таком аспекте, ее можно определить как неотъемлемую часть соотношения «цель – средство».

М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури считают, что стратегия – это детальный, всесторонний комплексный план, который должен обеспечить осуществление миссии предприятия и достижение его целей [4, с. 128].

Б. Карлоф отмечает, что стратегия – это обобщенная модель действий, необходимых для координации и распределения ресурсов предприятия [5, с. 146].

По мнению Т. В. Калинеску, Ю. А. Романовской, А. Д. Кириллова, стратегия – это установленный набор направлений деятельности (целей и способов их достижения) для обеспечения обновленного отличия и прибыльности предприятия [6, с. 114].

Д. А. Горелов и С. Ф. Большенко считают стратегией определения перспективных ориентиров деятельности предприятия на основе оценки его потенциальных возможностей и прогнозирования развития внешней среды [7, с. 241].

По мнению О. С. Виханского, стратегия – это определение направления и масштабов деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. Она идеально распределяет ресурсы, которые соответствуют условиям изменяющейся среды, клиентам, потребителям с целью удовлетворения ожиданий владельцев предприятия [8, с. 196].

Причину существования различных определений можно объяснить греческим происхождением термина «стратегия»: *strategia* – искусство ведения войны. Сначала оно имело военное значение и означало «искусство генерала» находить правильные пути к достижению победы [9, с. 234]. В бизнес-среде этот термин имеет несколько значений понимания понятия стратегии. Их наличием и объясняется существование такого количества концепций разработки стратегии. Их нельзя считать исключаящими друг друга. Они, наоборот, являются взаимодополняющими.

На сегодня можно выделить две основные концепции стратегии: философскую и организационно-управленческую [10, с. 78].

В основу философской концепции заложено общее значение стратегии для предприятия. С этой точки зрения стратегия – это:

– конкретная позиция и (или) образ жизни, не позволяющие остановиться на достигнутых результатах, а постоянно ориентирующие на развитие;

- интегральная часть менеджмента, которая четко позволяет осознать будущее;
- процесс мышления, требующий специальной подготовки, навыков и компетенций;
- воспроизводимая система ценностей компании, которая не дает возможность достичь лучших результатов активизацией деятельности всего персонала.

Стратегию можно определить как шаблон логического, последовательного поведения, которое складывается на предприятии сознательно или стихийно. В таком контексте стратегия является главной составляющей самоопределения предприятия, тесно связана с характеристиками и особенностями организационной культуры, позволяет формулировать социальные стратегии в целом и элементы социальных направлений в стратегиях другого типа.

Основываясь на привычной для большинства точке зрения, стратегия является фундаментальной основой, с помощью которой предприятие может отстоять свою жизнеспособность. В то же время наличие четкой выбранной стратегии значительно облегчает его адаптацию к быстроменяющейся внешней среде. Сущность стратегии, таким образом, сконцентрирована в целенаправленном управлении, позволяет достичь конкурентных преимуществ в каждом бизнесе, в котором задействовано предприятие. Следовательно, стратегия нацелена на получение выгоды, создавая тем самым основу для множества сделок и социальных контрактов, связывающих предприятие с его владельцами.

Определения, отличающиеся целостным подходом к понятию стратегии, лучше передают ее значение, чем те, что характеризуют определенные ее стороны. В этом разрезе время возникновения определения не имеет никакого значения. Подводя общий итог по стратегии, следует констатировать, что нет общепринятого и согласованного определения. Здесь очень уместно выражение Г. Минцберга: «Каждое определение добавляет важные элементы для нашего понимания стратегии, побуждая нас ставить фундаментальные вопросы о предприятиях и их развитии вообще» [11, с. 48].

#### Литература

1. Ансофф, И. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / И. Ансофф ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Шершнева, С. Е. Стратегическое управление : учебник / С. Е. Шершнева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы, 2004. – 699 с.
3. Стратегическое управление потенциалом предприятия / Б. Шелегеда [и др.]. – Донецк : ДонУЭП, 2006. – 219 с.
4. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
5. Карлофф, Б. Деловая стратегия : пер. с англ. / Б. Карлофф ; науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписнов. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
6. Калинеску, Т. В. Стратегический потенциал предприятия: формирование и развитие / Т. В. Калинеску, Ю. А. Романовская, А. Д. Кириллов. – Луганск : Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2007. – 272 с.
7. Горелов, Д. А. Стратегия предприятия / Д. А. Горелов, С. Ф. Большенко. – Х. : ХНАДУ, 2011. – 133 с.
8. Виханский, О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 2002. – 296 с.
9. Риггс, Дж. Производственные системы: планирование, анализ, контроль / Дж. Риггс. – М. : Прогресс, 2001. – 337 с.
10. Буркинский, Б. В. Активизация инвестиционной деятельности в регионе / Б. В. Буркинский. – Одесса, 2003. – 494 с.
11. Minzberg, H. The Strategy Concept II: Aother Look at Why Organizations Need Strategies / H. Minzberg // California Management Rev. – 1987. – 124 p.
12. Porter, M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / M. Porter // Simon & Schuster. – 1998. – 396 p.
13. Stupnytska, T. Ensuring of the enterprise operation effacacy: management aspect / T. Stupnytska, O. Kalamman, T. Markova // Periodicals of Engineering and Natural Sciences. – 2019.

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НЕФТЕПРОМЫСЛОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В БЕЛАРУСИ

Е. А. Кожевников

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Обоснована необходимость развития нефтегазодобывающей отрасли Беларуси. Отмечены факторы, определяющие результативность ее функционирования; выявлены стратегические направления для динамичного развития нефтепромышленного производства в стране.*

Стратегия экономического развития Республики Беларусь в настоящее время характеризуется особым вниманием к экспортоориентированным и импортозамещающим производствам. В полной мере это относится к нефтегазодобывающей отрасли страны, представленной единственным белорусским производственным объединением «Белоруснефть». Полностью потребности страны в этом углеводородном сырье данная организация не закрывает, однако обеспечивает внутреннюю стабильность, определенную степень защищенности от волатильности, непредсказуемости зарубежных поставщиков и мирового нефтегазового рынка.

Крупнейшим поставщиком нефти в Республику Беларусь была и остается на обозримую перспективу Российская Федерация. В 2018 г. было импортировано из этой страны около 18 млн т [1] по ценам, составляющим приблизительно 73 % от мировых цен соответствующего качества и марки нефти. Казалось бы, такие преференции, а также превышение импорта над собственным производством в 10-кратном размере допускают снижение внимания к нефтепромышленному производству в Беларуси. Однако это совсем не так, поскольку практически постоянно действующими являются следующие факторы:

1. Необходимость согласования на межгосударственном уровне объемов поставок нефти и газа из России в Беларусь. Нередко в предшествующие годы переговоры по этим вопросам шли достаточно долго, не успевали завершаться до начала текущих производственно-хозяйственных периодов. Это отрицательно сказывалось на деятельности нефтеперерабатывающих предприятий и результатах функционирования экономики Республики Беларусь в целом.

2. Нестабильность экономических условий поставок нефти из России в Беларусь.

Текущий 2019 год принес новые проблемы такого рода. Налоговый маневр в отношении добывающих полезные ископаемые предприятий России, вызванный внесенными поправками в Налоговый кодекс и Закон «О таможенном тарифе», существенно меняет ценовые условия поставки. На первый взгляд это не так заметно, поскольку рост налога на добычу полезных ископаемых до 2024 г. сопровождается снижением экспортной пошлины на нефть с 30 до 0 % приблизительно на аналогичную величину. По оценкам специалистов [2], потери Республики Беларусь от 1-го этапа российского налогового маневра в 2015–2018 гг. составили 3,6 млрд долл. США, а к 2025 г. могут достигнуть 10,6 млрд долл. США. Таким образом, нестабильность и ухудшение экономических условий поставок нефти из России в Беларусь очевидны.

3. Разномасштабность нефтегазодобычи Беларуси и России при наличии декларированного единого рынка труда обеих стран, обозначенного в ряде межгосударственных соглашений. Нами уже приводились данные [3] на примере 2017 г. о том, что нефтегазодобыча России превышает белорусскую в 153 раза, и составила 253 млн т против 1,65 млн т. Даже один Приволжский Федеральный округ добывает в 52 раза

больше нефти (85,1 млн т), чем наша страна. Такая разномасштабность в условиях отсутствия равных условий хозяйствования для субъектов нефтегазодобычи затрудняет функционирование белорусского предприятия.

Все перечисленные проблемы существенно влияют на стратегию и тактику развития нефтепромышленного производства в Республики Беларусь. Они выдвигают на первый план сохранение конкурентоспособности ПО «Белоруснефть» и рост эффективности, производительности труда в его важнейшем подразделении – нефтегазодобывающей организации «Речицанефть».

Однако производительность труда при бурении скважин и нефтегазодобыче в ключевой степени определяется объективными природными, геологическими, климатическими факторами:

- особенностями залегания, количеством и качеством углеводородов, включая физико-химические свойства пород, глубину, пластовые давления и т. д.;

- этапами и стадиями разработки месторождений, последовательно увеличиваясь от стадии нарастания добычи нефти к стадии максимального объема добычи нефти, а затем снижаясь на стадии резкого падения добычи нефти и (или) стадии стабилизации добычи нефти;

- рельефом и географическим положением территории нефтегазодобычи, включая уровень хозяйственного освоения, развития дорожной и трубопроводной сети, инфраструктуры, близость предприятий предварительной очистки и полной переработки нефти и газа и т. д.;

- природно-климатическими условиями, включая температурные режимы, особенно в зимний период, интенсивность и продолжительность осадков и т. д.

Сырьевая база белорусской нефтегазообрабатывающей организации, характеризующаяся количеством открытых и разрабатываемых месторождений, количеством открытых и разрабатываемых залежей и объемом разведанных ресурсов и запасов нефти и газа, вряд ли может конкурировать с мировыми лидерами – странами Ближнего Востока, Россией, странами Южной и Северной Америки. Поэтому стратегия производственного объединения «Белоруснефть» может быть направлена на максимально возможное расширение сырьевой базы внутри страны за счет самых современных методов и технологий геологоразведки, а также освоение и расширение сырьевой базы тех стран, где межгосударственные соглашения и контракты позволяют работать. ПО «Белоруснефть» ведет добычу нефти и газа не только на 60-ти с лишним месторождениях Беларуси, но и в Венесуэле (13 месторождений), Российской Федерации (5 месторождений), Эквадоре (1 месторождение). По нашему мнению, необходимо настойчиво прорабатывать политические, юридические и экономические меры, нацеленные как на расширение сырьевой базы в указанных странах, так и на расширение круга государств, где можно было бы вести нефтепромышленное производство. При этом следует тщательно и системно просчитывать экономические риски такой внешнеэкономической деятельности.

Стратегию развития нефтепромышленного производства Беларуси следует основывать на следующих базовых направлениях:

- масштабное техническое перевооружение нефтегазодобывающего производства и переход на самые современные технологии геологоразведочных, буровых, строительного-монтажных, ремонтных работ на скважинах, на передовые способы нефтегазодобычи;

- совершенствование управления и организации нефтепромышленного производства;



– снижение трудоемкости и затрат при бурении скважин, добыче нефти и газа и всему остальному набору технологических процессов [4];

– внедрение самых передовых форм и методов организации труда, улучшение использования рабочего времени, увеличение норм и зон обслуживания, оптимизация численности работников;

– рост степени использования производственных мощностей нефтегазодобычи с использованием всего комплекса геолого-технических мероприятий (ввод в число действующих скважин из контрольного, бездействующего и законсервированного фонда, перевод на механизированную добычу, бурение вторых стволов и т. д.) путем сокращения продолжительности капитальных и подземных ремонтов скважин;

– всемерное развитие кадрового потенциала организации, особенно рабочих и специалистов, непосредственно занятых геолого-разведочными работами, строительством буровых скважин, буровыми работами и нефтегазодобычей. Последнее направление представляется особенно важным ввиду высоких требований по профессионально-квалификационным и компетентностно-личностным аспектам. Кроме того, оно должно сопровождаться совершенствованием системы мотивации и оплаты труда; тесным взаимодействием и сотрудничеством с учреждениями, ведущими подготовку и переподготовку кадров, например, учреждением образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого» и его Институтом повышения квалификации и переподготовки.

Таким образом, по нашему мнению, для более динамичного развития нефтепромышленного производства в Республике Беларусь необходимо:

1. Продолжить курс на техническое перевооружение нефтедобывающего производства, на внедрение и развитие самых передовых мировых технологий нефтедобычи.

2. Изыскивать источники для масштабных инвестиций в геолого-разведочные работы по поиску залежей нефти, по расширению сырьевой базы, в том числе по количеству открытых и разрабатываемых месторождений, объему разведанных запасов в Беларуси, странах ближнего и дальнего зарубежья.

3. Повысить экономическую эффективность нефтепромышленного производства за счет снижения материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости.

4. Не снижать, а наращивать конкурентоспособность как основного, так и сопутствующих видов продукции, обеспечивая рост конкурентоспособности нефтегазодобывающей организации в целом.

5. Обеспечить рост производительности труда нефтепромышленного производства прежде всего за счет его организации, структуры и управления; за счет оптимизации зон и норм обслуживания, численности работников; за счет совершенствования организации труда и улучшения использования рабочего времени.

6. Улучшить использование производственных мощностей, сокращая длительность капитальных, текущих, подземных ремонтов; добиваясь перевода скважин из контрольного, бездействующего, законсервированного фонда в число действующих.

7. Оптимизировать затраты на геолого-разведочные, научно-исследовательские, производственные и строительные-монтажные работы.

8. Диверсифицировать разработку нефтегазовых месторождений, расширяя круг зарубежных стран, где такая работа уже ведется.

#### Л и т е р а т у р а

1. Чем закончится нефтяной спор с Россией. – Режим доступа: <https://naviny.by/article/20180820/1534739667-chem-zakonchitsya-neftyanoy-spor-s-rossiey>. – Дата доступа: 13.03.2019.

2. Прейгерман, Е. Позиция Беларуси в нефтяном споре с Россией / Е. Прейгерман. – Режим доступа: <https://thinktanks.by/publication/2019/01/31/pozitsiya-belarusi-v-neftyanom-spore-s-rossiey.html>. – Дата доступа: 10.03.2019.
3. Кожевников, Е. А. Проблемы интеграционного взаимодействия для организаций нефтегазодобывающей отрасли Беларуси / Е. А. Кожевников // Менталитет славян и интеграционные процессы: история, современность, перспективы : материалы XI Междунар. науч. конф., Гомель, 23–24 мая 2019 г. / М-во образования Респ. Беларусь [и др.] ; под общ. ред. В. В. Кириенко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2019. – С. 25–27.
4. Кожевников, Е. А. Проблемы снижения затрат в организациях нефтегазодобывающей отрасли Республики Беларусь / Е. А. Кожевников, Р. В. Асвинов // Современные проблемы машиноведения : материалы XII Междунар. науч.-техн. конф. (науч. чтения, посвящ. П. О. Сухому), Гомель, 22–23 нояб. 2018 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого, Фил. ПАО «Компания «Сухой» ОКБ «Сухого» ; под общ. ред. А. А. Бойко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2018. – С. 396–398.

## **АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОТРАСЛЬ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Н. К. Ландова**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Описана система внедрения экологического менеджмента на предприятия пищевой промышленности Республики Беларусь, которая значительно улучшит свой имидж и деловую репутацию, повысит уровень конкурентноспособности предприятия и выпускаемой продукции, расширит масштабы своей деятельности, выходя на международный рынок, и вместе с тем будет иметь возможность конкурировать с мировыми брендами отрасли.*

Система экологического менеджмента на предприятии является частью общей системы управления. Для предприятий пищевых производств экологическая составляющая и процесс внедрения процедур экологического менеджмента относится к приоритетным направлениям успешной деятельности предприятия.

В последнее время в мире стали уделять пристальное внимание вопросам экологической безопасности как производства в целом, так и выпускаемой продукции. Выпуск продукции согласно международным стандартам и требованиям качества, экологическим нормам и требованиям становится естественной нормой деятельности предприятий. Система экологического менеджмента основана на нескольких ключевых составляющих: определение экологической политики предприятия, планирование природоохранной деятельности с определением ответственных сотрудников, сроков реализации мероприятий, финансовых затрат; разработка и утверждение основных процедур, инструкций, правил, памяток; обучение персонала по вопросам охраны окружающей среды; проведение регулярного аудита системы, анализа со стороны руководства [1]. Появление в 2005 г. международного стандарта в области систем экологического менеджмента – ISO 14000 – называют наиболее значимой из всех существующих международных природоохранных инициатив. Сформулируем преимущества, которые получает предприятие в случае реализации на своих промышленных площадках принципов постоянного улучшения в области экологического менеджмента:

– во-первых, достигается значительное улучшение экологических показателей, что ведет к снижению платежей за негативное воздействие на окружающую среду, уменьшению экологических рисков, вероятности получения жалоб со стороны населения;

– во-вторых, появляется экономия на затратах на водопотребление, энергопотребление, снижаются потери за счет экономного использования материалов и их замещения на более экономичные, уменьшаются издержки при использовании технологий, сокращаются образование отходов;

– в-третьих, немаловажным фактором, стимулирующим предприятие внедрять систему экологического менеджмента, является улучшение имиджа предприятия в глазах потребителя.

Что касается другого международного стандарта для пищевых предприятий в области производства безопасных пищевых продуктов – ISO 22000, то он также активно внедряется в процедуры экологического менеджмента отечественными предприятиями пищевых производств. Данный стандарт предназначен для проведения сертификации систем менеджмента безопасности пищевых продуктов организаций, участвующих в цепи поставок, перерабатывающих или производящих: упаковку для пищевой продукции, пищевые ингредиенты, оборудование и очищающие средства.

В Республике Беларусь решением комиссии Таможенного союза утвержден Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевых продуктов» – аналог международному в системе менеджмента безопасности пищевой продукции, где описаны требования к организациям, участвующим в цепи создания пищевой продукции.

Внедрение данного регламента позволило унифицировать требования к влиянию и защите окружающей природной среды для всех предприятий в разных уголках мирового сообщества. Также согласно данному регламенту предприятия имеют единый набор процедур и мероприятий, направленный на снижение нагрузки на окружающую среду, выпуск экологически чистой продукции, использование экологически чистой упаковки. Вместе с тем, все чаще на предприятиях используется система экологической безопасности. Другими словами, предприятие в систему общего менеджмента внедряет комплекс мероприятий в области природоохранных мероприятий, которые позволяют предприятию контролировать уровень своих выбросов и сбросов, повышают степень экологичности выпускаемой продукции и предприятия в целом.

В современном мире отечественные предприятия стали обращаться к процедуре экологического аудита. Аудиторская проверка в области соблюдения всех экологических норм и требований может быть обязательной или добровольной. Данная инициатива позволяет предприятиям выявить прошлые и существующие экологически значимые проблемы и принять необходимые меры по их устранению или минимизации нагрузки на окружающую природную среду.

Благодаря регулярным аудиторским проверкам предприятие может повысить свою инвестиционную привлекательность, снизить риск возникновения различных чрезвычайных ситуаций, связанных с загрязнением окружающей среды, сертифицировать систему экологического менеджмента предприятия на соответствие стандарта ISO 14001, сформировать экологическую стратегию предприятия, выйти на международный рынок, укрепить свои позиции на остро конкурентном рынке. Наконец, повысить уровень своей конкурентоспособности и степень лояльности потребителей к своему бренду. Считается, что проведение экологического аудита – это самый короткий путь к экологически безопасному бизнесу [2].

Также следует отметить, что сами процедуры экологического менеджмента и процесс их внедрения относятся к программам социальной ответственности предприятия.

Предприятия постоянно находятся в поиске источников основных ресурсов для обеспечения надлежащего качества выпускаемой продукции, ее безопасности и экологичности.

В рамках корпоративной социальной ответственности огромное внимание уделяется механизмам повышения стандартов производственной деятельности; вопросам снижения и управления рисками для обеспечения безопасности пищевых продуктов; процедурам совершенствования экологических стандартов.

Подобные инициативы позволяют предприятиям выделиться на фоне своих конкурентов, привлечь дополнительные инвестиции и капиталовложения, внимание общества к своей деятельности, тем самым повысить привлекательность своего товара и, возможно, пролоббировать свои интересы на более высоком уровне.

Вместе с тем, подводя итоги, отметим, что каждое конкретное предприятие разрабатывает свою систему экологического менеджмента в соответствии с особенностями законодательства страны, технологического процесса на производстве, а также приоритетами внутренней политики предприятия. Наряду с системой экологического менеджмента, предприятие обязано создавать и внедрять в практику свою собственную адаптированную под конкретные условия и нужды методику оценки экологических аспектов. Данные процедуры позволяют предприятиям не только улучшать свой имидж и деловую репутацию, повышать уровень конкурентоспособности предприятия и выпускаемой продукции, но и расширять масштабы своей деятельности, выходя в качестве полноценного участника на международный рынок, равноправно конкурируя с известными мировыми брендами отрасли.

#### Литература

1. Анисимов, А. В. Экологический менеджмент : учебник / А. В. Анисимов. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 348 с.
2. Масленникова, И. С. Экологический менеджмент и аудит : учебник и практикум / И. С. Масленникова, Л. М. Кузнецов. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 328 с.

## ТЕНДЕНЦИИ И ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Н. А. Мацукевич

*Брестский областной исполнительный комитет, Республика Беларусь*

*Современные условия экономического развития региона обуславливают тенденции функционирования строительных организаций. Рассмотрены сформировавшиеся предпосылки, влияющие на их деятельность, и определены направления наращивания их инвестиционной активности с учетом развития конъюнктуры строительного рынка.*

Устойчивый рост экономики возможен на основе превращения предприятий в эффективно функционирующие конкурентоспособные хозяйствующие субъекты с высоким уровнем инвестиционной активности и привлекательности для инвесторов.

Особого внимания заслуживает развитие строительной отрасли, предприятия которой в условиях динамично меняющейся конъюнктуры рынка, осуществляя хозяйственную деятельность, зачастую оказываются в сложной финансовой ситуации. Преодоление последней требует мобилизации как внутренних ресурсов, так и поиска внешних источников финансирования.

В свою очередь, динамика производственной деятельности строительных организаций напрямую определяется особенностями динамики инвестиционной деятельности в регионе. Сравнительный анализ, проведенный на примере Брестской области и республики за 2015–2018 гг., свидетельствует о формировании предпосылок, нега-

тивным образом влияющих на дальнейшее эффективное функционирование предприятий отрасли как на уровне региона, так и республики в целом:

1) некоторое оживление инвестиционной деятельности в 2017–2018 гг., выраженное в наращивании объемов инвестиций в текущих ценах, в том числе строительно-монтажных работ, позволило в сопоставимых условиях обеспечить темп роста за 2015–2018 гг. инвестиций в основной капитал по области на уровне 78,8 % к 2014 г., республике – 74,7 %, строительно-монтажных работ – на уровне 77,2 и 74,8 % соответственно [1];

2) поступательное снижение доли строительно-монтажных работ, включая монтаж оборудования, в общем объеме инвестиций в основной капитал наряду с ростом объемов инвестиций, направляемых на приобретение машин, оборудования, транспортных средств (рис. 1, 2).

Совершенствование технологической структуры инвестиций в сторону увеличения доли инвестиций в активную часть основных производственных фондов предприятий способствует, с одной стороны, увеличению производственной мощности предприятий – инвесторов, наращиванию производственного потенциала, а в дальнейшем и инвестиционных возможностей. Вместе с тем, реализация данных процессов требует определенного временного лага и не способствует в краткосрочном периоде поддержке работы строительной отрасли.

Следует отметить, что наблюдающиеся изменения технологической структуры инвестиций в основной капитал в некоторой мере связаны как с неодинаковым изменением уровня цен на СМР, оборудование и проектно-изыскательские работы, так и, прежде всего, со структурными сдвигами в экономике в целом;

3) адаптация к рынку строительных предложений потребовала соответствующих изменений в численности строительных организаций (рис. 3) и занятых в отрасли.

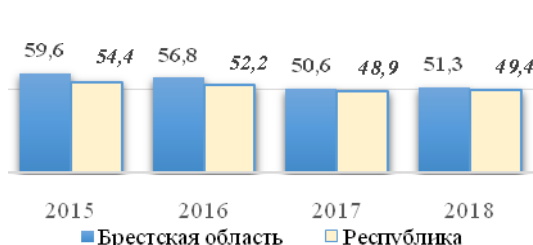


Рис. 1. Удельный вес СМР в объеме инвестиций в основной капитал, %  
Источник: собственная разработка [1].



Рис. 2. Удельный вес затрат на машины, оборудование, транспортные средства в инвестициях в основной капитал, %  
Источник: собственная разработка [1].



Рис. 3. Число организаций строительства, ед.  
Источник: собственная разработка [1].



Рис. 4. Численность населения, занятого в строительстве, тыс. чел.  
Источник: собственная разработка [1].

Одновременно отмечается сокращение и удельного веса занятых в строительстве с 7,1 % в 2015 г. до 6,0 % в 2018 г. по Брестской области и по республике с 7,8 до 6,4 % соответственно (рис. 4) [2]–[4].

На потребность в кадрах значительно повлияло ежегодное сокращение объемов строительства жилья и его кредитования. Так, темп роста ввода в эксплуатацию жилых домов за 2015–2018 гг. к уровню 2014 г. составил по республике 71,8 %, по области 76,9 %. Если в 2015 г. по республике введено в эксплуатацию 5055,3 тыс. м<sup>2</sup> жилья, то в 2018 г. всего 3966,8 тыс. м<sup>2</sup>, по области соответственно 925,2 тыс. м<sup>2</sup> и 634,6 тыс. м<sup>2</sup> [1].

Кроме того, темп роста объема подрядных работ по виду деятельности «Строительство» в сопоставимых ценах за 2015–2018 гг. в целом по республике составил 76,6 %, по области – 83,3 % [1];

4) как следствие – снижение влияния отрасли на один из ключевых макроэкономических показателей, в количественном отношении выражающий развитие экономики региона (валовой региональный продукт) и республики (валовой внутренний продукт). Удельный вес валовой добавленной стоимости строительства сократился соответственно с 8,8 % в 2015 г. до 6,2 % в 2018 г. при приросте за данный период валового регионального продукта области на 0,7 %, по республике – с 7,8 до 5,4 % при темпе валового внутреннего продукта за 2015–2018 гг. в 99,0 % [3]–[5].

5) о негативном влиянии отрасли на экономический рост свидетельствует и постепенно снижающийся удельный вес предприятий строительства в выручке от реализации продукции товаров, работ и услуг по республике с 5,6 % в 2015 г. до 4,3 % в 2018 г., по области – с 5,9 до 3,4 % соответственно [2], [6], [7];

6) как результат – снижающаяся эффективность деятельности организаций строительства. Так, на уровне республики чистая прибыль предприятий строительства составила в 2015 г. 204,02 млн р., в 2018 г. – «минус» 247,5 млн р., по области – 6,71 и 9,5 млн р. соответственно. Вместе с тем удельный вес чистой прибыли строительных организаций в областном объеме сократился с 8,8 % в 2015 г. до 1,3 % в 2018 г. [1], [2], [4], [7].

Наблюдается также динамика снижения рентабельности продаж с 6,3 % в 2016 г. до 6,1 % в 2018 г. по республике, с 4,0 до 3,8 % по области соответственно.

Одним из положительных моментов является наряду со снижением количества организаций строительства снижение удельного веса убыточных организаций как по республике (2015 г. – 29,4 %, 2017 г. – 23,4 %, 2018 г. – 20,9 %) в целом, так и по Брестской области (2015 г. – 31,7 %, 2017 г. – 18,2 %, 2018 г. – 16,9 %) [1].

Вместе с тем вызывают опасения, с одной стороны – поступательно снижающаяся динамика по отрасли коэффициентов текущей ликвидности (по области с 1,25 в 2015 г. до 1,03 в 2018 г.), обеспеченности собственными оборотными средствами (с 0,2 до 0,032 соответственно), а также невыполнение норматива по коэффициенту обеспеченности обязательств активами (2015 г. – 0,23, 2017 г. – 0,21, 2018 г. – 0,23) как на уровне области, так и республики, с другой – рост количества организаций, не имевших собственных оборотных средств. Так, удельный вес таких организаций в отрасли на республиканском уровне вырос в 2017 г. к 2016 г. на 4,5 п.п., по области – на 3,6 п.п. (в 2018 г. к 2017 г. – на 6,8 п.п.) [1], [3], [5].

Кроме того, наблюдается рост дебиторской задолженности предприятий строительства (2018 г. к 2017 г. – 103,3 % по республике; по области – 117,6 % соответственно, а к 2016 г. – 110,2 %) и задолженности по кредитам и займам (2018 г. к 2017 г. 129,9 % по республике; по области – 140,5 % соответственно, а к 2016 г. – 163,7 %) [2], [7], что в совокупности с изложенными выше факторами свидетельствует о сложном финансовом состоянии организаций строительства, которое выражается, прежде всего, в

снижающемся уровне финансовой устойчивости, ограниченности оборотных средств (в том числе собственных), что в свою очередь привело к снижению инвестиционных возможностей строительных организаций и их инвестиционной активности.

Таким образом, основными направлениями наращивания инвестиционной активности предприятий строительства на основе повышения внутренних инвестиционных возможностей и использования имеющегося производственного потенциала с учетом динамики факторов внутренней и внешней среды, являются: 1) строительство индивидуального жилья для граждан индустриальным способом, в том числе за счет собственных средств организаций; 2) наращивание строительства жилья для граждан за счет собственных средств организаций, в том числе с последующей продажей на рынке; 3) с целью увеличения внутреннего инвестиционного потенциала строительных предприятий обеспечение роста их деловой активности; 4) более агрессивная диверсификация направлений вложения инвестиций в основной капитал с наращиванием объемов строительства не только в жилищной сфере (удельный вес в областном объеме инвестиций в основной капитал около 30 % (2016 г. – 36,6 %, 2018 г. – 26,5 %), в республиканском – около 20 % (19,6 и 18,5 % соответственно) [1], но и по другим направлениям экономической деятельности (промышленность, торговля и др.).

#### Л и т е р а т у р а

1. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь, 2019 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – 2019. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public\\_compilation/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/). – Дата доступа: 09.09.2019.
2. Социально-экономическое положение Брестской области в январе–декабре 2018 г. / Гл. стат. упр. Брест. области. – 2019. – Режим доступа: [http://brest.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/public\\_bulletin/page\\_2/](http://brest.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/public_bulletin/page_2/). – Дата доступа: 09.09.2019.
3. Брестская область в цифрах, 2019 / Гл. стат. упр. Брест. области. – 2019. – Режим доступа: [http://brest.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/public\\_compilation/](http://brest.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/public_compilation/). – Дата доступа: 09.09.2019.
4. Статистический ежегодник Брестской области, 2018 / Гл. стат. упр. Брест. области. – 2018. – Режим доступа: [http://brest.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/public\\_compilation/](http://brest.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/public_compilation/). – Дата доступа: 09.09.2019.
5. Беларусь в цифрах, 2019 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – 2018. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/publiccompilation/page\\_2/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/publiccompilation/page_2/). – Дата доступа: 31.08.2019.
6. Финансы Республики Беларусь, 2018 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – 2018. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public\\_compilation/page\\_2/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/page_2/). – Дата доступа: 31.08.2019.
7. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в 2018 году / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – 2019. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public\\_bulletin/page\\_13/page\\_4/?special\\_version=N](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/page_13/page_4/?special_version=N). – Дата доступа: 09.09.2019.

## ВКЛАД СИСТЕМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

И. Н. Ридецкая

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Рассмотрены особенности существующих подходов к оценке вклада региональных систем высшего образования в экономическое развитие, развитие человеческого капитала и инновационное развитие производственно-хозяйственных систем.*

На протяжении последних десятилетий значительное внимание уделяется вопросу оценки вклада университетов в развитие общества – экономическое, социаль-

ное, культурное и инновационное. Университеты начинают позиционироваться в качестве двигателей регионального развития [1].

Внимание к университетам как драйверам развития территорий вызвано тем, что с середины XX в. в государственной политике делается ставка на развитие человеческого капитала как основы долгосрочного экономического успеха. В последние десятилетия многие страны увеличивают расходы на высшее образование. Такие расходы рассматриваются как инвестиции и предполагают значительную отдачу от высшего образования в будущем. Это касается не только «премии за образование» на индивидуальном и общественном уровнях, но и общесистемные положительные экстерналии.

Усиление роли образования в настоящее время можно объяснить мировой направленностью экономического и общественного развития, которую следует учитывать государству при формировании образовательной политики, особенно в условиях создания общеевропейского образовательного пространства. Мировой банк на примере обследования 192 стран пришел к заключению, что только 16 % экономического роста в странах с переходной экономикой обусловлены физическим капиталом, 20 % – природным капиталом, остальные 64 % связаны с человеческим и социальным капиталом.

Впервые ученые попытались оценить вклад университетов в инновационное развитие региона в 90-х гг. прошлого века. Анализировалось, каким образом университеты могут не только производить новые знания и технологии, но и внедрять их в региональные социально-экономические и производственные системы. О региональном характере этого влияния свидетельствует то, что результаты инновационной деятельности университетов в основном локализируются в непосредственной близости от мест нахождения университетов [2].

В связи с необходимостью оценки вклада высшего образования в региональное развитие были сформулированы несколько подходов, различающихся сферой влияния. В зависимости от выбранного предмета анализа выделяют следующие подходы [2]:

- Традиционный подход к оценке экономического влияния – рассматривает университет в качестве генератора экономической базы региона за счет средств, вложенных в образование в форме государственного финансирования университетов, оплаты обучения и трат на проживание студентами из других регионов. Привнесенные таким образом в региональную экономику средства служат толчком к экономическому росту, который выражается в росте доходов местного населения и появлении новых рабочих мест. Для оценки вклада региональной системы высшего образования в экономическое развитие региона используется шесть показателей:

- объем средств, который формируется университетами за счет налоговых отчислений;

- объем финансовых средств университета в расчете на численность приведенного контингента, который может рассматриваться как индикатор финансовой обеспеченности региональных систем высшего образования. Платежеспособный спрос на высшее образование отражают: доля студентов, обучающихся на коммерческих местах за счет собственных средств; доля студентов, обучающихся по системе целевой подготовки, – как индикатор заказа организаций на подготовку кадров;

- отношение заработной платы профессорско-преподавательского состава к средней заработной плате по региону. Уровень заработной платы профессорско-



преподавательского состава влияет на показатель среднего уровня заработных плат в регионе и, соответственно, на показатели экономического развития.

Процесс оценки экономического влияния высшего образования предлагается осуществлять в следующем порядке [3]:

- 1) идентификация типа и масштаба населенного пункта для анализа;
- 2) интервьюирование работников и студентов университетов, выявление доли студентов, которые могли бы эмигрировать в другие регионы в случае отсутствия вузов, в которых они обучаются в данный момент;
- 3) подсчет средств, получаемых университетом из внешних источников (субсидии);
- 4) агрегирование результатов, полученных во втором и третьем пунктах;
- 5) отбор и числовая оценка возможных мультипликаторов для определения конечного экономического эффекта вуза;
- 6) оценка налоговых поступлений в бюджет региона.

Традиционный экономический подход дает представление о степени экономического вклада вузов, однако игнорирует ряд косвенных факторов, таких как изменение уровня квалификации работников, вызванного повышением уровня образования и приобретением новых компетенций.

• Навыко-ориентированный подход – не отрицает основ традиционного экономического подхода, но дополняет его:

– вычисление чистого дохода всех выпускников вуза, оставшихся работать в данном регионе, за вычетом чистого дохода, получаемого ими в случае отсутствия у них высшего образования;

– дисконтирование полученного результата с учетом изменения уровня заработной платы в будущем;

– оценка налогового дохода региона от увеличения заработной платы в результате получения высшего образования с вычетом расходов региона на их образование.

В рамках этого подхода анализируется показатель премии за высшее образование – превышение уровня заработных плат работников с высшим образованием над заработными платами работников с базовым образованием. Этот способ позволяет оценить альтернативные издержки, связанные с тем, что человек выходит на рынок труда вместо продолжения обучения и получения более высокого уровня квалификации.

В краткосрочном периоде различные навыки, умения, а также формы материального капитала не успевают полностью адаптироваться к уровню спроса. Поэтому в краткосрочном периоде возможна, например, оценка объемов средств, привлекаемых в регион от расходов студентов и преподавателей, расходов университета. В долгосрочном периоде формируются новые отрасли экономики и предприятия (созданные выпускниками и преподавателями университета), новый класс высококвалифицированных кадров. Таким образом, предполагается и оценка эффектов от формирования новых отраслей экономики, технологических разработок и т. д.

• Оценка вклада университета в инновационную деятельность региона. Позволяет оценить вклад университета в инновационное развитие регионов: создание устойчивой инновационной системы в регионе, усиление роли вузов в расширении инновационного потенциала региона.

При оценке учитывается связь уровня накопленных способностей по созданию новых технологий с уровнем инновационного потенциала территорий и то, что университеты играют ведущую роль в процессе накопления этих способностей. Для оценки общего уровня академического потенциала используются показатели общего

объема НИОКР региональной системы высшего образования, а также количество цитирований публикаций. Оценивается показатель количества лицензионных соглашений как способность вуза к внедрению инноваций на рынке и получению коммерческого результата. Для выделения влияния региональной системы высшего образования, отсеив влияние сторонних организаций, используется показатель вклада университетского сектора в общий объем региональных расходов на НИОКР.

Таким образом, методология оценки вклада университетов в региональное развитие включает проведение комплексной оценки на основе трех блоков [4]:

1. Вклад высшего образования в развитие инноваций в регионе:

– создание устойчивой инновационной системы в регионе: мультинациональные компании и университеты; университеты и небольшие компании, занимающиеся созданием высоких технологий;

– усиление роли вузов в создании инноваций в регионе;

– усиление кооперации в регионе.

2. Вклад высшего образования в развитие человеческого капитала в регионе:

– расширение доступа к высшему образованию;

– формирование системы непрерывного высшего образования,

– идентификация и привлечение талантливых студентов,

– улучшение баланса между спросом и предложением рабочей силы в регионе;

– усиление взаимодействия с работодателями;

– поддержка предпринимательской деятельности в регионе;

– увеличение числа трудоустроенных в регионе.

3. Вклад высшего образования в социокультурное развитие, а также в развитие окружающей среды:

– улучшение экологической ситуации в регионе;

– вклад в развитие культурной среды;

– улучшение демографической и этнической ситуации в регионе.

При оценке вклада системы высшего образования в региональное развитие необходимо учитывать существующую дифференциацию. Оптимальным решением является разработка и использование комплексного метода, учитывающего в себе основные положения представленных подходов. Кроме этого выбор показателей для оценки должен учитывать особенности национальной системы высшего образования и факторы, связанные с особенностями сбора данных. Такая аналитика сможет оказать помощь при выработке направлений развития региональных систем высшего образования, ориентированных на максимальную помощь в развитии территорий и учитывающих специфику каждого региона.

#### Литература

1. Лешуков, О. В. Высшие учебные заведения в социально-экономическом пространстве / О. В. Лешуков, Л. В. Борисова // Высшее образование сегодня. – 2014. – № 12. – С. 34–40.
2. Лукьянова, А. Л. Отдача от образования: что показывает метаанализ / А. Л. Лукьянова. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – 60 с.
3. Мешкова, Т. А. Анализ опыта федеральных университетов для определения перспективных направлений взаимодействия вузов с российскими регионами / Т. А. Мешкова, О. В. Перфильева // Университетское управление: практика и анализ. – 2008. – № 5. – С. 23–28.
4. Оценка вклада региональных систем высшего образования в социально-экономическое развитие регионов России / О. В. Лешуков [и др.] ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», Ин-т образования. – М. : НИУ ВШЭ, 2017. – 30 с.

## РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ МЕР И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Г. А. Рудченко, Ю. А. Рудченко

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Выполнен анализ достигнутых результатов и перспективных направлений в области энергосбережения в аграрном секторе Республики Беларусь. Установлено доминирование биогазовых технологий в аграрном секторе в целях решения энергетических, экономических и экологических проблем.*

На современном этапе экономического развития эффективное функционирование аграрного сектора Республики Беларусь не представляется возможным без рационального использования применяемых в производственных процессах ресурсов, в том числе энергетических. В связи с этим особый интерес представляет изучение достигнутых результатов и перспективных направлений в области энергосбережения в аграрном секторе Республики Беларусь.

Результативность реализуемых мер по энергосбережению и повышению энергоэффективности в аграрном секторе национальной экономики иллюстрируется данными, представленными в табл. 1. Рост валовой продукции сельского хозяйства сопровождается постоянным снижением удельных показателей потребления топливно-энергетических ресурсов, что свидетельствует об эффективности проводимой энергосберегающей политики.

*Таблица 1*

**Динамика энергоемкости продукции сельского хозяйства за период 2010–2018 гг.**

Показатели	Значения показателей по годам								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Валовая продукция сельского хозяйства (в ценах 2010 г.), млрд р.	22879	24847	26631	25670	26563	26013	26723	28118	27837
Энергоемкость продукции сельского хозяйства, кг у. т./тыс. р.	0,067	0,063	0,059	0,053	0,051	0,046	0,043	0,041	0,039
Расход топливно-энергетических ресурсов на 1 га пашни, кг у. т./га	273,5	273,1	271,4	239,0	228,9	205,3	195,4	195,3	191,0

*Примечание.* Составлено автором на основе данных источников [1], [2].

Дальнейшее снижение потребления топливно-энергетических ресурсов может быть достигнуто как за счет применения передовых энергосберегающих технологий производства агропромышленной продукции, так и развития возобновляемых источников энергии, способствующих энергосбережению, повышению энергобезопасности, а также обеспечивающих защиту окружающей среды и предотвращение изменений климата. Установлено, что системы генерации на основе применения возобновляемых источников энергии в настоящее время успешно функционируют в

аграрном секторе Республики Беларусь. Анализ приведенных на рис. 1 данных позволяет заключить, что наибольшее распространение в настоящий момент получили биогазовые установки. Сложившаяся ситуация объясняется как имеющимися ресурсными возможностями, так и необходимостью снижения негативного воздействия на окружающую среду объектами животноводства.

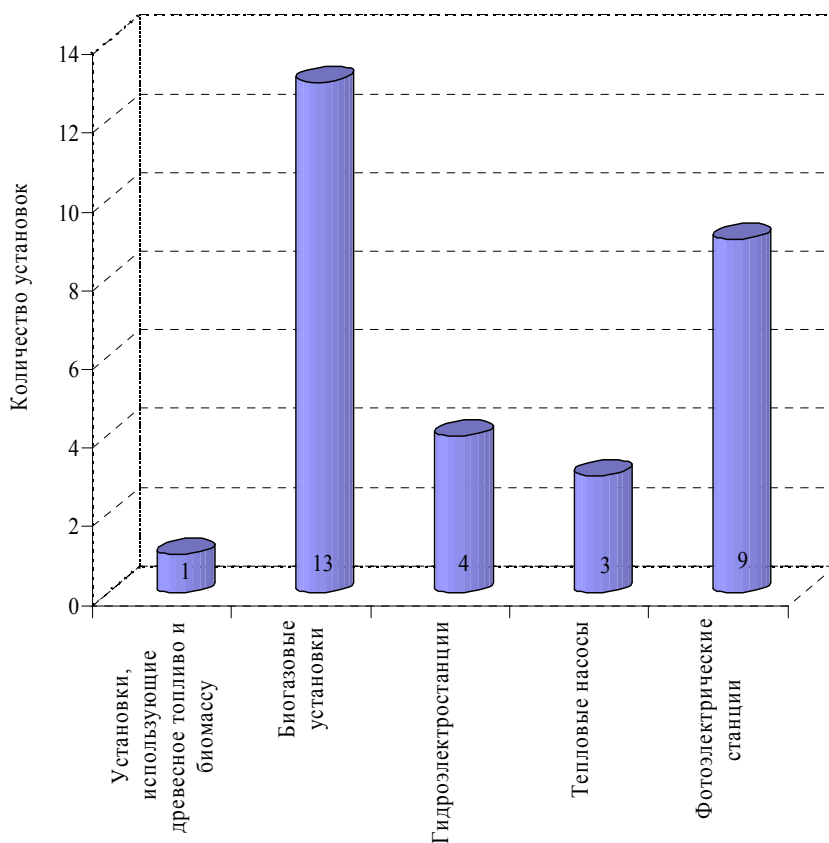


Рис. 1. Установки возобновляемых источников энергии в аграрном секторе Республики Беларусь

Примечание. Составлено автором на основе данных источника [3].

По данным Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [3], в аграрном секторе в перспективе планируется ввод генерирующих объектов, использующих только энергию биогаза. Предварительные данные [3] показывают существенное сокращение потребления традиционных видов топлива за счет их использования – 18258,64 т у. т./год, а также значительный экологический результат – снижение выбросов парниковых газов – 78181,78 т/год.

Возведение новых биогазовых установок по территории страны будет происходить неравномерно (табл. 2). Максимальное количество установок планируется к внедрению в Минском регионе – 7. В Брестском и Могилевском регионах будет введено по 6 установок, Гродненском – 3, Гомельском – 1. Установленная электрическая мощность 13 из 23 планируемых к внедрению объектов не превышает 1 МВт, что обусловлено имеющимися ресурсными ограничениями. Также предусмотрен ввод 4 установок мощностью 1 МВт, 5 – мощностью 1,5–2 МВт, 1 установки мощностью свыше 2 МВт (2,7 МВт в Гомельской области на ОАО «Туровский молочный комбинат») [3].

Таблица 2

**Биогазовые установки, планируемые к внедрению  
в аграрном секторе Республики Беларусь**

Регионы	Количество установок, шт.	Суммарная электрическая мощность, МВт	Суммарная тепловая мощность, МВт
Брестская область	6	3,0	3,16
Гомельская область	1	2,70	0
Гродненская область	3	0,60	0,60
Минская область	7	9,5	9,5
Могилевская область	6	3,90	3,90

*Примечание.* Составлено автором на основе данных источника [3].

Представленные расчеты и прогнозы исходят из задачи обеспечить надежность, экономическую приемлемость и экологическую безопасность энергообеспечения хозяйствующих субъектов аграрного сектора.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы: во-первых, результатом планомерно реализуемых в аграрном секторе Республики Беларусь энергосберегающих мероприятий стало достижение экономии топливно-энергетических ресурсов; во-вторых, необходима активизация деятельности по использованию местных и возобновляемых источников энергии в организациях АПК; в-третьих, в аграрном секторе Республики Беларусь в настоящее время получили наибольшее распространение биогазовые комплексы в крупных хозяйствах по выращиванию скота и птицы, в ближайшей перспективе имеющаяся тенденция сохранится.

#### Л и т е р а т у р а

1. Сельское хозяйство Республики Беларусь, 2019 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; предс. ред. коллегии И. В. Медведева. – Минск : ИВЦ Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2019. – 212 с.
2. Энергетический баланс Республики Беларусь, 2019 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; отв. за вып. А. С. Снетков. – Минск : ИВЦ Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2019. – 154 с.
3. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.ipps.by:9083/apex/f?p=105:2:3979983845443874::NO>. – Дата доступа: 05.09.2019.

## ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

**Т. В. Савенко**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Рассмотрены особенности интеграции системы высшего образования Республики Беларусь в международный рынок образовательных услуг. Выделены тенденции, сдерживающие развитие экспорта образовательных услуг. Приведены факторы, которые будут способствовать развитию экспорта образовательных услуг в Республике Беларусь.*

Развитие и усиление роли системы высшего образования в современном мире предопределило становление международного рынка образовательных услуг. Помимо того, что система образования является ключевым фактором экономического развития госу-

дарства, она также может стать и существенным источником доходов. По данным ОЭСР, объем мирового рынка образовательных услуг составляет примерно 30 млрд долл., а по оценкам Всемирной торговой организации – 50–60 млрд долл., что свидетельствует о значительном потенциале этого рынка. Для многих государств международная торговля услугами образования превратилась в выгодный бизнес и стала частью внешнеэкономической политики. Экспорт образовательных услуг предоставляет большие возможности для расширения образовательной и научно-исследовательской деятельности вузов, совершенствования профессионального уровня профессорско-преподавательского состава, продвижения отдельных образовательных технологий и программ, повышения престижа национальной системы образования в целом [3, с. 5].

На сегодняшний день лидером в области экспорта образовательных услуг являются Соединенные Штаты Америки. В последние годы существенно возросло участие стран Западной Европы на международном рынке образовательных услуг. Во многом это вызвано созданием единого образовательного пространства в рамках Болонского процесса. Считается, что создание единого образовательного пространства усиливает международную конкурентоспособность европейской системы высшего образования.

И хотя лидерство на международном рынке образовательных услуг по-прежнему остается за странами Европы и США, Республика Беларусь также активно развивает экспорт образовательных услуг.

С целью содействия развитию экспорта образовательных услуг в Республике Беларусь разработаны различные государственные и ведомственные документы. Так, вопросы повышения конкурентоспособности национальной системы высшего образования в международном образовательном пространстве нашли отражение в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг., а также в Государственной программе «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 гг. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы акцентирует внимание на увеличении экспортного потенциала образовательных услуг. Кроме того, разработаны Концептуальные подходы к развитию системы образования Республики Беларусь до 2020 г. и на перспективу до 2030 г. Это говорит об осознании на всех уровнях государственного управления огромной экономической и геополитической значимости развития экспорта образовательных услуг.

С 2010 г. количество иностранных студентов, обучающихся в стране, увеличилось в два раза и сегодня превышает 20 тыс. человек. В 2017/18 учебном году в Беларуси обучались 20218 иностранных студентов из 102 стран мира, в основном из СНГ, Южной и Юго-Восточной Азии (Китай, Вьетнам, Шри-Ланки, Индии) [1]. Из общего количества обучающихся в стране иностранных граждан высшее образование получают 19296 человек. Основная доля иностранных граждан, получающих высшее образование, обучаются на I ступени – 75,8 %. По-прежнему лидирующие позиции занимают граждане Туркменистана, однако их доля впервые за пять лет снизилась и составила менее 50 % от общего числа иностранных студентов [4].

В оценках качества образовательных услуг Беларуси есть определенные противоречия. С одной стороны, показатели индекса человеческого развития дают высокую оценку интеллектуальному потенциалу нашей страны. Сильной стороной белорусской системы высшего образования является фундаментальный характер образовательных программ. О высоком качестве белорусского образования говорит и тот факт, что белорусские студенты находятся в лидерах на международных конкурсах по ряду дисциплин. Кроме того, все учреждения высшего образования нашей

страны представлены в рейтинге Webometrics Ranking of World Universities, 47 вузов – в рейтинге International colleges and Universities Rankings [2, с. 17]. Однако реальные позиции занимают всего несколько университетов: БГУ, БНТУ, ГрГУ им. Я. Купалы, БГУИР, БГТУ, БГЭУ. А в рейтинг лучших университетов мира по версии Times Higher Education вошел только один вуз из Беларуси – БГУ, при этом находится он ниже 800-й позиции. В то время как в данном рейтинге присутствуют 11 польских университетов, 5 украинских.

Расширению экспортных возможностей Беларуси на международном рынке образовательных услуг способствует присоединение страны к Болонскому процессу, которое произошло в мае 2015 г. Признание белорусских дипломов за рубежом имеет ключевое значение для увеличения экспорта образовательных услуг. Болонская декларация определяет основные принципы формирования общеевропейского образовательного пространства: создание двухуровневой системы подготовки кадров, введение зачетных единиц для оценки трудоемкости учебных предметов, расширение доступности высшего образования, а также реализация системы непрерывного образования. Однако со стороны Беларуси все еще не выполняется ряд требований Дорожной карты развития системы высшего образования. Среди негативных моментов выделяют следующие:

- до сих пор нет механизма взаимодействия системы образования с рынком труда;
- не улучшается ситуация с академическими свободами и автономией высших учебных заведений страны;
- не до конца проработано приложение к диплому о высшем образовании европейского образца.

Данная ситуация во многом определяется отсутствием возможности существенно увеличить финансирование системы высшего образования. Кроме того, как отмечают эксперты, негативное влияние оказывают непонимание и отторжение со стороны части профессорско-преподавательского состава, отсутствие опыта работы на международном рынке образовательных услуг.

Среди ключевых моментов, сдерживающих рост экспорта образовательных услуг можно также выделить недостаточную развитость инфраструктуры оказания образовательных услуг (отсутствие комфортных условий проживания, недостаточное использование современных информационно-коммуникационных технологий, отсутствие современной материально-технической базы обучения, что особенно актуально для технических специальностей).

Сдерживающим фактором развития экспорта образовательных услуг является также несогласованность действий различных ведомств, в том числе МВД, Министерства труда и социальной защиты, пограничных служб.

Росту экспорта образовательных услуг белорусской системы высшего образования будут способствовать следующие факторы:

- активизация деятельности вузов по увеличению экспорта образовательных услуг, за счет реинвестирования части средств, получаемых от обучения иностранных студентов, на маркетинг улучшение материально-технической базы обучения, развитие инфраструктуры;
- большое значение имеет создание подразделений внутри вузов, непосредственно занимающихся привлечением иностранных студентов и их сопровождением в процессе обучения;
- дальнейшая интеграции белорусской системы образования в общеевропейское образовательное пространство, но с сохранением национальных особенностей системы высшего образования;

– создание общегосударственной службы, занимающейся проблемами интеграции Беларуси в международный рынок образовательных услуг, которая будет способствовать координации действий на общегосударственном и вузовском уровнях, формированию комплексной национальной системы поддержки экспорта образовательных услуг;

– расширение круга специальностей для обучения на иностранном языке, расширение различных форм обучения иностранных студентов, в том числе и послевузовского образования.

Дальнейшая интеграция Республики Беларусь в международный рынок образовательных услуг будет способствовать не только экономическому процветанию, но и повышению качества образовательных услуг национальной системы высшего образования. В этих условиях ключевыми задачами в сфере образования должны стать создание общесистемных условий для модернизации системы высшего образования и активное стимулирование экспорта образовательных услуг.

#### Литература

1. Беларусь увеличивает экспорт образовательных услуг. – Режим доступа: <http://www.belmarket.by/belarus-velichivaet-eksport-obrazovatelnyh-uslug>.
2. Грибанова, Н. Л. Республика Беларусь на международном рынке образовательных услуг: состояние и приоритеты развития / Н. Л. Грибанова // Инновац. образоват. технологии. – 2010. – № 4. – С. 16–20.
3. Косевич, А. В. Российское высшее образование на международном рынке образовательных услуг: проблемы и перспективы / А. В. Косевич // Вестн. Междунар. ин-та экономики и права. – 2011. – № 2. – С. 5–21.
4. О деятельности УВО по развитию экспорта услуг в контексте Концепции развития экспорта услуг (продвижение бренда «Образование в Беларуси») на 2018–2020 гг., утвержденной Министерством образования Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://srrb.niks.by/solution/2018-02-28-1.pdf>.

### **ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

**Т. М. Ступницкая**

*Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина*

*Рассмотрены показатели эффективности использования основного капитала, выделены частные и общие показатели. Также определена экономическая рентабельность «Дюпона» для суммарных активов и обоснована возможность ее применения для расчета рентабельности основного капитала промышленного предприятия. Выделены факторы, влияющие на эффективность использования основного капитала. Для расчета результативности основного капитала предложен коэффициент эффективности основного капитала.*

Эффективная хозяйственная деятельность предприятия, его финансовая устойчивость, платежеспособность и инвестиционная привлекательность находится в прямой зависимости от правильно спланированного вложения денежных средств в его активы. Скорость, адекватность и рациональное принятие решений, а также их реализация должны соответствовать стратегиям внешнего окружения и внутренней динамики для своевременного достижения запланированных стратегических показателей и обеспечения экономической безопасности. Современные предприятия, производства и производственные системы, будучи организационно-техническими системами, характеризуются массовым появлением и существенным ускорением



распространения инноваций, технологий и технических решений, которые увеличивают стоимость основного капитала. Одной из весомых составляющих активов предприятия являются его необоротные активы, т. е. основной капитал предприятия.

Развитие промышленности страны зависит от эффективного использования и управления капиталом предприятий. В экономической литературе рассматриваются разные трактовки сущности основного капитала как экономической категории, его классификации, показателей эффективности его использования, однако изменение условий функционирования предприятий вызывают необходимость поиска показателей, отражающих реальную эффективность его использования.

В экономической литературе вопросы эффективности использования основного капитала рассматривались в трудах И. Бланка, В. Андрийчука, П. Осипова, А. Поддергина, Т. Старицкого, Т. Кулаковской, В. Шеремета и др.

И. Бланк [2] не проводит анализ основного капитала, а рассматривает анализ динамики объема, состава, степени годности, интенсивности обновления и эффективности использования капитала, вложенного в операционные необоротные активы (анализ проводится в таком порядке: расчет коэффициента участия операционных необоротных активов в общей сумме операционных активов предприятия для определения динамики операционных необоротных активов предприятия; изучение состава и динамики структуры операционных необоротных активов; расчет коэффициентов износа и годности основных средств, амортизации и годности нематериальных активов, сводного коэффициента годности операционных необоротных активов, используемых предприятием для оценки состояния необоротных активов предприятия; определение периода оборота операционных необоротных активов, используемых предприятием; расчет коэффициентов выбытия, ввода в действие новых и обновления операционных необоротных активов для оценки интенсивности обновления операционных необоротных активов предприятия; определение скорости обновления операционных необоротных активов предприятия; расчет коэффициента рентабельности операционных необоротных активов, коэффициентов производственной отдачи и производственной емкости операционных необоротных активов для оценки уровня эффективности их использования предприятием).

Использование данных показателей в анализе использования основного капитала мы считаем нецелесообразным, так как они представляют собой частные показатели использования основного капитала и не охватывают всю совокупность его элементов.

А. М. Поддергин [4] предлагает оценивать эффективность использования основного капитала при помощи показателя его рентабельности, которая рассчитывается на основании чистой прибыли.

Т. Старицкий разделяет точку зрения тех экономистов, которые для анализа использования основного капитала применяют системный подход, предполагающий использование системы частных (натуральных) и общих (стоимостных) показателей, включающий показатели движения, состояния и эффективности использования основного капитала. Кроме того, к важнейшим показателям эффективности использования основного капитала он относит капиталотдачу и капиталоемкость.

В. Андрийчук [1], наряду с показателями капиталотдачи и капиталоемкости, предлагает дополнительно использовать интегральный показатель капиталотдачи и условный срок окупаемости.

По нашему мнению, для оценки движения и эффективности использования основного капитала необходимо выделить частные и общие показатели. При этом общие показатели характеризуют движение и использование основного капитала в целом, а частные показатели – отдельных элементов основного капитала (основных

средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых инвестиций). К общим показателям следует отнести рентабельность основного капитала; предельную эффективность капитала; капиталоотдачу; коэффициент оборота основного капитала, а к частным – показатели состояния, движения и использования основных средств; показатели состояния и движения нематериальных активов; показатели эффективности вложения инвестиций в основной капитал. Частные показатели движения и эффективности использования основного капитала охватывают именно эти его элементы, так как они занимают наибольший удельный вес в совокупной величине необоротных активов.

По нашему мнению, одним из важнейших общих показателей эффективности использования основного капитала являются показатели его рентабельности и эффективности использования. Определение коэффициента рентабельности необоротных активов (основного капитала) осуществляется по следующей формуле:

$$КР_{о.в.а} = \frac{ЧП_{о.д}}{ОВА},$$

где  $КР_{о.в.а}$  – коэффициент рентабельности необоротных активов;  $ЧП_{о.д}$  – сумма чистой прибыли, полученная предприятием от его операционной деятельности в отчетном периоде; ОВА – средняя стоимость операционных необоротных активов предприятия в отчетном периоде.

По нашему мнению, для расчета рентабельности основного капитала необходимо использовать экономическую рентабельность «Дюпона» и ее трансформацию для определения влияния факторов на изменения рентабельности основного капитала. Так как объектом исследования является основной капитал промышленного предприятия, целесообразно рассмотреть рентабельность основного капитала, трансформировав ее при помощи экономической рентабельности «Дюпона». Рентабельность основного капитала рассчитывается по формуле

$$P_{о.к} = \frac{ЧП}{ОК},$$

где  $P_{о.к}$  – рентабельность основного капитала; ЧП – сумма чистой прибыли, полученная предприятием в отчетном году; ОК – средняя годовая стоимость основного капитала.

По нашему мнению, на рентабельность основного капитала оказывают влияние следующие факторы: рентабельность товарной продукции; величина затрат на одну гривну товарной продукции; фондоотдача; коэффициент структуры операционных необоротных активов; коэффициент структуры основного капитала.

С учетом вышеперечисленных факторов формула для расчета рентабельности основного капитала трансформируется следующим образом:

$$P_{о.к} = \frac{ЧП}{ОК} = \frac{ЧП}{ОпР} \cdot \frac{ОпР}{ТП} \cdot \frac{ТП}{ОПС} \cdot \frac{ОПС}{ОНА} \cdot \frac{ОНА}{ОК},$$

где ОпР – величина операционных расходов за отчетный год; ТП – объем товарной продукции в стоимостном выражении за отчетный год; ОПС – средняя годовая стоимость основных производственных средств; ОНА – величина операционных необоротных активов за отчетный год.

В случае изменения структуры основного капитала предприятий пищевой промышленности необходимо внесение изменений как в структуру разработанной модели, так и в состав ее факторов.

Еще одним важным показателем эффективности использования основного капитала является предложенный впервые нами коэффициент эффективности основного капитала ( $K_{э.ок}$ ) для предприятий пищевой промышленности, который показывает величину дохода от его использования, приходящуюся на 1 грн. среднегодовой стоимости:

$$K_{э.ок} = \frac{ЧД + ДИ + ДП}{ОК},$$

где ЧД – чистый доход от реализации продукции; ДИ – доход от долгосрочных инвестиций предприятия, включающий доход от участия в капитале (доход от инвестиций в ассоциированные и дочерние предприятия, а также доход от совместной деятельности) и доходы от финансовых инвестиций (дивиденды, полученные проценты, а также доходы от финансовых операций); ДП – доход от прочей деятельности, который включает доход от реализации долгосрочных финансовых инвестиций, имущественных комплексов, безвозмездно полученных активов.

Предложенный подход к анализу эффективности использования основного капитала для предприятий пищевой промышленности может быть применен и для предприятий других отраслей промышленности, который занимает значительное место в системе управления хозяйственной деятельностью предприятия за счет улучшения использования основного капитала предприятий.

Таким образом, проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы: рассмотрены и проанализированы экономические публикации по вопросу определения эффективности использования основного капитала, выделены частные и общие показатели, при этом основными показателями определения эффективности использования основного капитала являются показатели рентабельности и эффективности использования основного капитала; обоснована возможность применения экономической рентабельности «Дюпона» и ее трансформация для расчета рентабельности основного капитала промышленного предприятия; предложена формула для расчета рентабельности основного капитала промышленного предприятия, определены факторы, влияющие на ее изменение; предложен коэффициент эффективности основного капитала для предприятий пищевой промышленности, который показывает величину дохода от его использования, приходящуюся на 1 грн. среднегодовой стоимости.

#### Л и т е р а т у р а

1. Андрийчук, В. Г. Экономика предприятий агропромышленного комплекса : учебник / В. Г. Андрийчук. – Режим доступа: [https://kneu.edu.ua/ua/science\\_kneu/scientific\\_schools/agrm/agrm\\_praci/agrm\\_prazi/escpidapk/](https://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/scientific_schools/agrm/agrm_praci/agrm_prazi/escpidapk/).
2. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. – 4-е изд. – М. : Омега-Л, 2012. – Т. 1. – 653 с.
3. Жук, О. С. Оценка состояния и структуры активов предприятия / О. С. Жук // Науч. записки Нац. ун-та «Острожская академия». Серия «Экономика». – Острог : НУ «ОА». – 2016. – № 3 (31). – С. 16–20.
4. Финансы предприятий : учебник / под ред. А. М. Поддерегина. – Режим доступа: <http://univer.nucz.edu.ua>.

## **ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИС-ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УЧАСТКОВ РАЗВИТИЯ ВОДНОЙ ЭРОЗИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ**

**К. С. Тесленок, С. А. Тесленок, Н. М. Фомин**

*Национальный исследовательский Мордовский государственный  
университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск, Российская Федерация*

*Рассмотрены возможности применения геоинформационных технологий для создания карты эрозии почв на территории Республики Мордовия на основе модели экспозиции склонов. Результаты были проанализированы и использованы для подробного изучения экологически неблагоприятных и опасных природных процессов данной территории.*

Неблагоприятные и опасные природные процессы – это явления природы, которые вызывают экстремальные ситуации, нарушают нормальную жизнедеятельность людей, работу объектов инфраструктуры и наносят огромный ущерб экономике государства. К ним, наряду с землетрясениями, извержениями вулканов, обвалами, селевыми потоками, оползнями, снежными заносами, засухами, ураганами, бурями, наводнениями, относится эрозия почв.

Главную роль возникновения и развития эрозионных процессов играют особенности рельефа производственно-хозяйственных систем. Он в значительной степени обуславливает микроклиматические черты, характер распределения и специфику конфигурации гидрографической сети, почвенного и растительного покрова, экологические условия, специфику антропогенного освоения и преобразования исходного ландшафта. Основой комплексных системных исследований рельефа, включающих получение и изучение его морфометрических показателей, являются технологии географических информационных систем (ГИС) [1].

Геоинформационно-картографическое моделирование неблагоприятных процессов и явлений, влияющих на состояние земельных ресурсов производственно-хозяйственных систем, обеспечение организации и осуществления их мониторинга, заключается в установлении и оценке потенциальных районов проявления и степени развития, прогнозировании возможных последствий, определении стратегии и тактики их ликвидации и базируется на анализе цифровых моделей рельефа (ЦМР). Последние получают в процессе цифрового моделирования рельефа (также ЦМР). Именно на этой основе целесообразно принятие управленческих решений по планированию деятельности сельскохозяйственных предприятий, административных органов и подразделений Министерства сельского хозяйства и системы мероприятий по управлению земельными ресурсами региона [2].

Материалами для построения ЦМР послужили данные, полученные с топографических карт, на территорию Республики Мордовия масштаба 1 : 200 000. Затем на основе ЦМР, полученных с использованием возможностей ГИС ArcGIS, с помощью модуля 3D Analyst создавались поэлементные геоинформационно-картографические модели морфометрических параметров рельефа, одной из которых является модель экспозиции склонов (рис. 1).

Морфометрические параметры имеют важное значение не только в процессе изучения рельефа, но и при предотвращении экологически неблагоприятных и опасных природных процессов в производственно-хозяйственных системах. Экспозиция – это направление максимальной степени изменения в z-значении из каждой

ячейки на растровой поверхности. Она выражается положительными значениями градусов от 0 до 359,9, измеряемыми по часовой стрелке от направления на север. Значения экспозиции склонов позволяют определить, какие склоны получают большее количество солнечной радиации, что в летнее время существенно повышает риск возникновения засухи. От экспозиции склона зависит не только уровень радиации, но и зимнее распределение снега и скорость ветра.

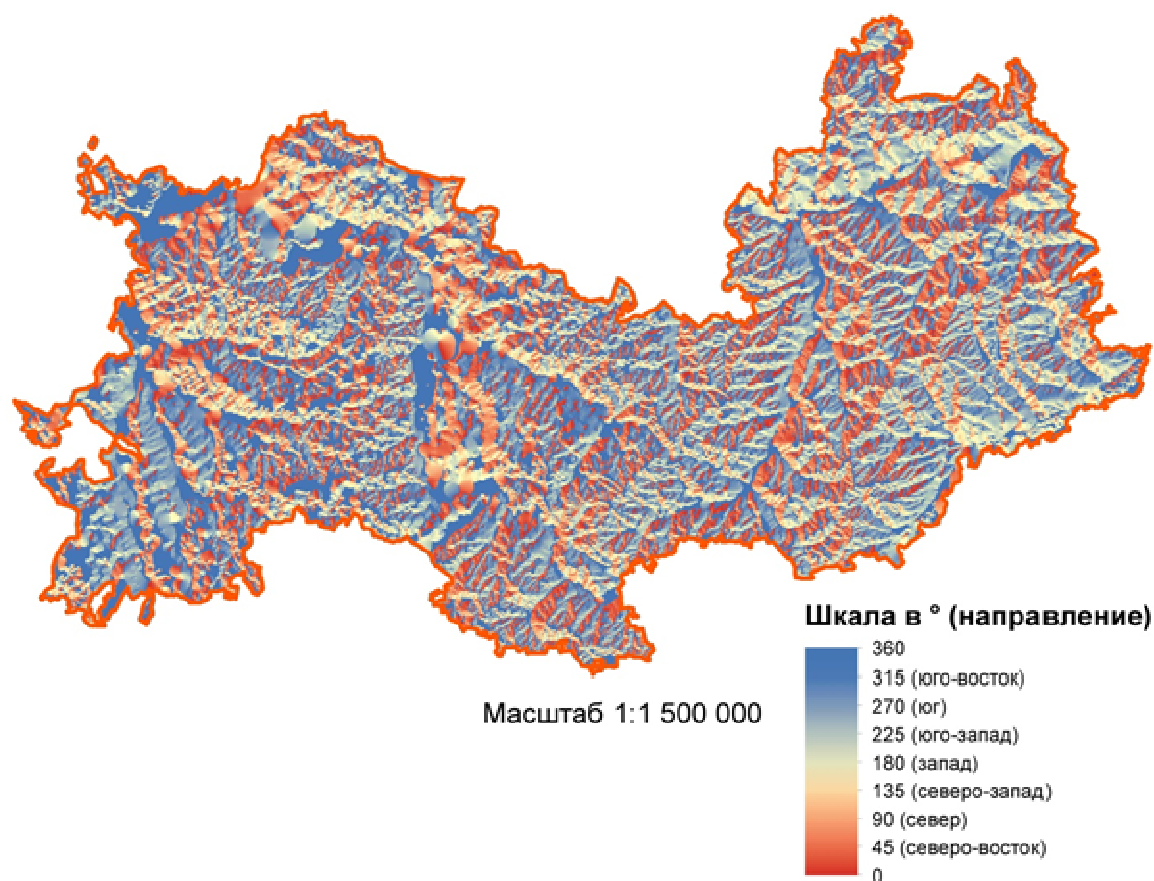


Рис. 1. Модель экспозиции склонов

На основе модели экспозиции склонов была построена карта потенциальных участков развития водной эрозии почв в пределах производственно-хозяйственных систем Республики Мордовия (рис. 2).

Изначальные значения модели экспозиции склонов были разделены на восемь классов, соответствующих восьми румбам – направлениям основных и промежуточных сторон света, интервал между которыми составляет 45°.

Карта потенциальных участков развития водной эрозии почв создавалась на основе переклассификации (реклассификации) данных. Учитывая, что развитие процессов водной эрозии почв в ландшафтно-экологических условиях Республики Мордовия происходит преимущественно в весенний период в результате интенсивного снеготаяния, северные и северо-восточные склоны были согласно экспертным оценкам отнесены к минимально подверженным водной эрозии почв, западные и северо-западные склоны – к средне, а южные, юго-западные и юго-восточные – максимально. Результатом переклассификации является новая геоинформационно-картографическая

модель, содержащая три класса склонов – минимально, средне и максимально подверженных эрозии почв (см. рис. 2).

При этом минимально подвержены эрозии почв северные склоны (42,6 %), в средней степени – западные (26,8 %), максимально – южные (30,6 %). Карта может быть использована для оценки эрозионной опасности различных территорий в пределах производственно-хозяйственных систем и планирования объемов, видов и мест приложения противоэрозионных мероприятий.

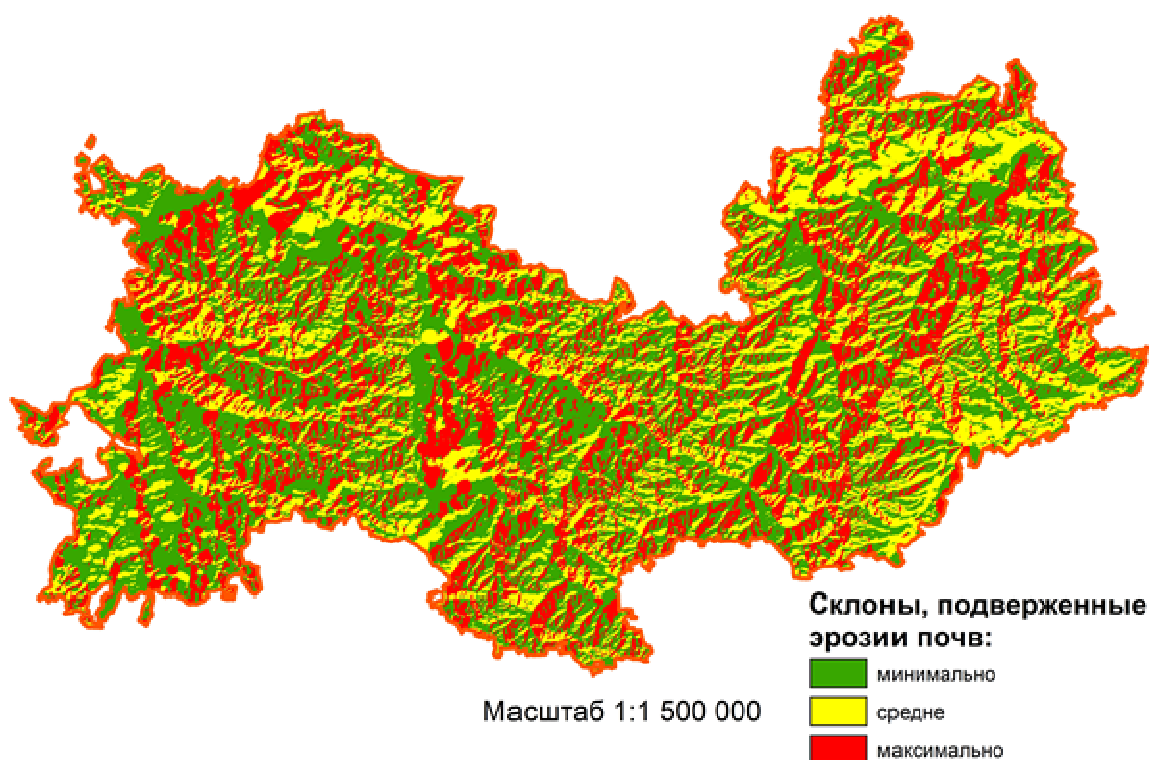


Рис. 2. Карта потенциальных участков развития водной эрозии почв

Цифровая модель рельефа является важной моделирующей функцией в ГИС, так как она дает возможность решить задачи построения модели рельефа и ее практического использования. Построенные цифровые модели и производные карты территории Республики Мордовия можно применять для решения множества прикладных задач. Кроме того, ЦМР широко используются для визуализации территории в виде трехмерных изображений, тем самым предоставляя широкие возможности для построения виртуальных моделей местности.

*Выполнено при поддержке РФФИ (проект № 19-05-00066).*

#### Литература

1. Тесленок, С. А. 3D моделирование рельефа Республики Мордовия / С. А. Тесленок, А. А. Чендырев, К. С. Тесленок // Геоинформационное картографирование в регионах России : материалы V Всерос. науч.-практ. конф., Воронеж, 19–22 сент. 2013 г. – Воронеж : Цифровая полиграфия, 2013. – С. 161–166.
2. Тесленок, К. С. Возможности использования цифровых моделей рельефа в управлении земельными ресурсами региона / К. С. Тесленок, С. А. Тесленок // ИнтерКарто. ИнтерГИС : материалы Междунар. конф. – 2014. – Т. 20. – С. 358–370. – Режим доступа: <https://doi.org/10.24057/2414-9179-2014-1-20-358-370>.

## **АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Т. Г. Фильчук**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Демографическое развитие страны находится в непосредственной связи с уровнем развития трудовых ресурсов. Рассмотрены основные демографические факторы, влияющие на формирование трудовых ресурсов Гомельской области, выявлены основные негативные тенденции.*

Население страны является основой ее потенциала, возможности дальнейшего роста и развития. В связи с этим сложившаяся демографическая ситуация выдвигает на первый план необходимость глубокого изучения особенностей населения страны и регионов. В то же время демографические процессы играют главную роль в формировании трудовых ресурсов на данной территории. Одним из компонентов анализа демографической ситуации, непосредственно связанным с формированием количественных параметров трудовых ресурсов, является анализ численности и структуры населения.

В истории Гомельской области наибольшая численность населения зафиксирована на начало 1986 г., т. е. на период до катастрофы на Чернобыльской АЭС, составившая по данным нынешнего учета – 1673,6 тыс. человек, а по данным того периода – 1683,3 тыс. человек [1, с. 5]. Все последующие годы численность населения области постоянно снижалась. Наибольшее сокращение численности населения пришлось на 90-е гг. Начиная с 2012 г. интенсивность уменьшения численности населения области снижалась. В 2017 г. негативные процессы еще более усилились: численность населения Гомельской области по сравнению с началом 2017 г. сократилась на 5,5 тыс. человек и на 1 января 2018 г. составила 1415,8 тыс. человек.

Особенно негативные демографические процессы в последние годы пришлись на сельскую местность. В результате естественной убыли и выросшего миграционного оттока сельского населения в города численность сельского населения за последние 10 лет сократилась на 86,3 тыс. человек. При этом численность городского с 2006 г. постоянно увеличивается, главным образом за счет притока сельского населения [2, с. 36].

Существенным индикатором демографического развития области является характеристика возрастной структуры населения, оказывающая существенное влияние на следующие стороны общественной жизни: рождаемость, смертность, занятость, развитие системы социального обеспечения, образования и др. Возрастная структура населения Гомельской области представлена на рис. 1 (население структурировано в три группы: лица младше трудоспособного возраста, в трудоспособном возрасте, старше трудоспособного возраста).

В возрастной структуре населения Гомельской области наблюдаются следующие тенденции: численность населения моложе трудоспособного возраста снижалась до 1999 г., далее численность незначительно росла, однако в 2018 г. опять наблюдалось снижение; удельный вес населения старше трудоспособного возраста снижался до 2009 г., а затем снова стал расти и к началу 2018 г. составил 18,25%; происходит процесс старения населения, численность лиц старше трудоспособного возраста росла на протяжении всего анализируемого периода (за ис-

ключением 2009 г.); удельный вес населения старше трудоспособного возраста (за исключением последних двух лет) постоянно увеличивался; динамика численности населения в трудоспособном возрасте была неустойчивой, но в течение последних двадцати лет она снижается, в настоящее время доля населения в трудоспособном возрасте составляет 56,64 %.



Рис. 1. Возрастная структура населения Гомельской области за 1970–2018 гг. (% , по данным на начало года) [2, с. 38]

Изменения в возрастной структуре населения оказывают влияние на демографическую нагрузку (количественная характеристика возрастной структуры населения, показывающая нагрузку на общество населением в нетрудоспособном возрасте). Показатели демографической нагрузки: отношение числа лиц нетрудоспособного возраста (показатель экономичности возрастной структуры), или числа лиц старше трудоспособного возраста (показатель пенсионной тяжести), или числа лиц моложе трудоспособного возраста (показатель замещения трудовых ресурсов) к численности населения. Динамика данных показателей представлена в таблице. Расчет произведен по данным на начало года, значения показателей – на 1000 человек в трудоспособном возрасте.

#### Показатели социально-демографической нагрузки на экономически активное население Гомельской области в 1970–2018 гг.

Показатели	Год							
	1970	1979	1989	1999	2009	2016	2017	2018
1. Численность населения моложе трудоспособного возраста, чел.	506947	414043	417138	333557	238916	253031	256915	258337
2. Численность населения трудоспособного возраста, чел.	782264	904527	914405	865709	885949	816748	804199	801835
3. Численность населения старше трудоспособного возраста, чел.	243535	275840	336250	345474	318360	353162	359542	355577



Окончание

Показатели	Год							
	1970	1979	1989	1999	2009	2016	2017	2018
4. Показатель экономичности возрастной структуры	959	763	824	784	629	742	767	766
5. Показатель замещения трудовых ресурсов	648	458	456	385	270	310	319	322
6. Показатель пенсионной тяжести	311	305	368	399	359	432	447	443

Из данных таблицы видно, что демографическая нагрузка на экономически активное население в результате старения населения в последние годы основана в большей степени на лицах пенсионного возраста. При этом значения показателей на начало 2018 г. поменяли динамику в лучшую сторону, что связано с законодательным изменением верхней границы трудоспособного возраста.

В возрастной структуре населения Гомельской области происходят изменения, из которых наиболее остро проявляется старение. В качестве критерия старения используется доля лиц в общем составе населения, имеющих возраст старше 60 (65) лет. На рис. 2 приведена динамика показателя старения населения Гомельской области.

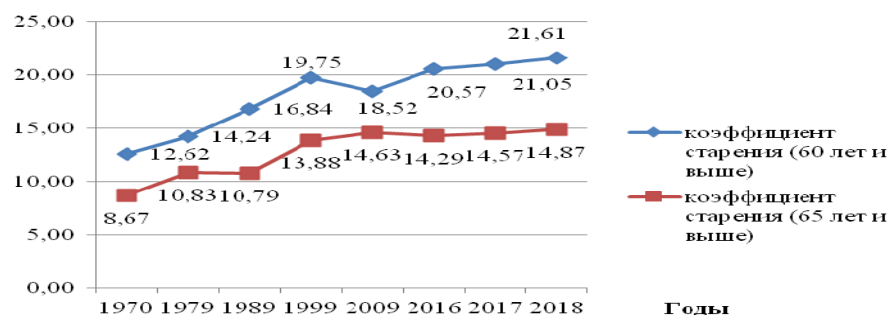


Рис. 2. Коэффициент старения населения Гомельской области за 1970–2018 гг.

Для измерения старения населения используют специальные шкалы, основанные на указанных значениях возраста. Если в качестве критерия используется возраст 60 лет, то применяется шкала Ж. Боже-Гарнье-Э. Россета. В период 1999–2018 гг. область находится на этапе демографического старения (12 и выше). Данная ситуация связана как со снижением смертности, так и со снижением рождаемости, при чем вторая составляющая имеет большую значимость в процессе старения населения области. Если в качестве критерия используется возраст 65 лет, то применяется шкала демографического старения ООН. В соответствии с ней, население считается старым, если доля лиц в возрасте 65 лет и старше составляет 7 % и более. На начало 2018 г. в целом по области удельный вес этой части населения – 14,87 %. В структуре сельского населения доля лиц в возрасте 65 лет и старше – 20,67 %, городского населения – 13,17 %.

Подводя итоги, можно отметить, что в настоящее время трудовые ресурсы Гомельской области должны быть качественно и количественно сбалансированы, что дало бы возможность устойчивого развития региона. Однако современное состояние

демографических процессов не позволяет говорить об оптимальном составе трудовых ресурсов. Об этом свидетельствуют следующие тенденции: численность населения области снижается, при этом основным фактором, оказывающим влияние на данный процесс, является снижение рождаемости, что ставит под угрозу наличие в перспективе необходимого для экономики количества работающих; население региона стареет, что влечет за собой увеличение пенсионной нагрузки на работающее население; снижение численности населения в сельской местности происходит более быстрыми темпами, чем в городах, при этом доля сельского населения постоянно уменьшается, что ставит под угрозу перспективы развития сельского хозяйства области.

#### Литература

1. Злотников, А. Г. Реалии и ориентиры демографических процессов Гомельской области в устойчивом развитии / А. Г. Злотников, Т. В. Астапкина, А. А. Злотников. – Минск : Эксперспектива, 2006. – 148 с.
2. Демографический ежегодник Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2017. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 09.10.2019.

## ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

**О. В. Шваякова**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Рассмотрены вопросы безопасности продуктов питания, произведенных по традиционной интенсивной сельскохозяйственной технологии, и преимущества органического земледелия, потребления его продуктов на территории Республики Беларусь.*

В современном мире, особенно в европейских странах и США, очень популярны так называемые «органические» продукты. В последние годы спрос на них растет и в Беларуси, и на остальном постсоветском пространстве. Одновременно с этим стоит отметить возрастающее количество споров о полезности, преимуществах таких продуктов питания.

Согласно исследованиям Всемирной организации здравоохранения основным фактором поддержания жизни и укрепления здоровья являются безопасные и питательные пищевые продукты.

Но еще в 2011 г. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) заострила внимание мирового сообщества на проблеме формирования устойчивости организмов к лекарственным средствам, отмечая, что «лекарства становятся бесполезными значительно быстрее, чем создаются лекарства-заменители», т. е. человечеству грозит пост-антибиотическая эпоха. Нарастающую антибиотикорезистентность данная авторитетная организация связывает в том числе и с присутствием остаточного количества антибиотиков в пищевых продуктах, так как сегодня в сельском хозяйстве в качестве мер защиты от болезней, профилактических целях и как стимуляторы роста используется более 50 % антибиотиков.

По прогнозу ВОЗ к 2050 г. ежегодная смертность из-за антибиотикорезистентности составит в Азиатском регионе – 4730 тыс. человек, Африке – 4150 тыс. человек, Европе – 390 тыс. человек, Южной Америке – 392 тыс. человек, Северной Америке – 312 тыс. человек, а суммарные потери ВВП – 8 %, или около \$100 трлн [1].

Также по данным ВОЗ содержание в продуктах питания в том числе химических веществ является причиной более 200 заболеваний – от диареи до онкологических, а каждый десятый человек в мире заболевает и 420 тыс. человек ежегодно

умирают от употребления небезопасных пищевых продуктов. Эта проблема особенно затрагивает детей грудного и раннего возраста, лиц пожилого возраста и больных.

На сегодняшний день на всем постсоветском пространстве, включая Республику Беларусь, существует ряд нормативных актов, допускающих наличие в продуктах питания остаточного количества пестицидов и других химических веществ, применяемых в сельскохозяйственном производстве, считая их безопасными для здоровья человека. Однако ряд медицинских исследований Р. Я. Хамитовой, Б. А. Ревича, А. А. Шелепчикова и других доказывает обратное и связывает стремительный рост некоторых заболеваний за последние 50–60 лет, например, аутоиммунных, нейродегенеративных, врожденных аномалий, болезней органов пищеварения, болезней эндокринной системы, именно с влиянием химических веществ, используемых в сельском хозяйстве. Двадцатилетние исследования Р. Я. Хамитовой о влиянии малых доз пестицидов и химических удобрений на детей 0–14 лет выявили коррелирование уровня первичной заболеваемости органов пищеварения и эндокринной системы, врожденной аномалии, злокачественных новообразований с этим фактором.

Косвенным подтверждением негативного влияния остаточного количества химических веществ и антибиотиков, используемых в сельскохозяйственном производстве по традиционной технологии на территории Республики Беларусь, на здоровье населения может служить рост уровня его заболеваемости (рис. 1, 2).

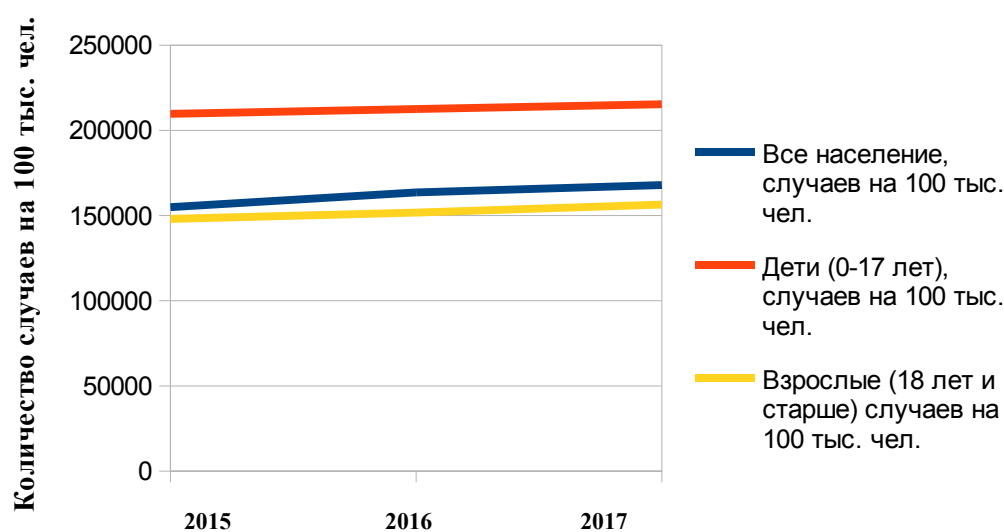


Рис. 1. Уровень заболеваемости населения Республики Беларусь в 2015–2017 гг.

На общегосударственном уровне заболевания, спровоцированные потреблением небезопасных пищевых продуктов, увеличивают расходы на здравоохранение и сопутствующие социальные выплаты, тем самым наносят урон национальной экономике, туризму и торговле и тормозят экономическое развитие страны.

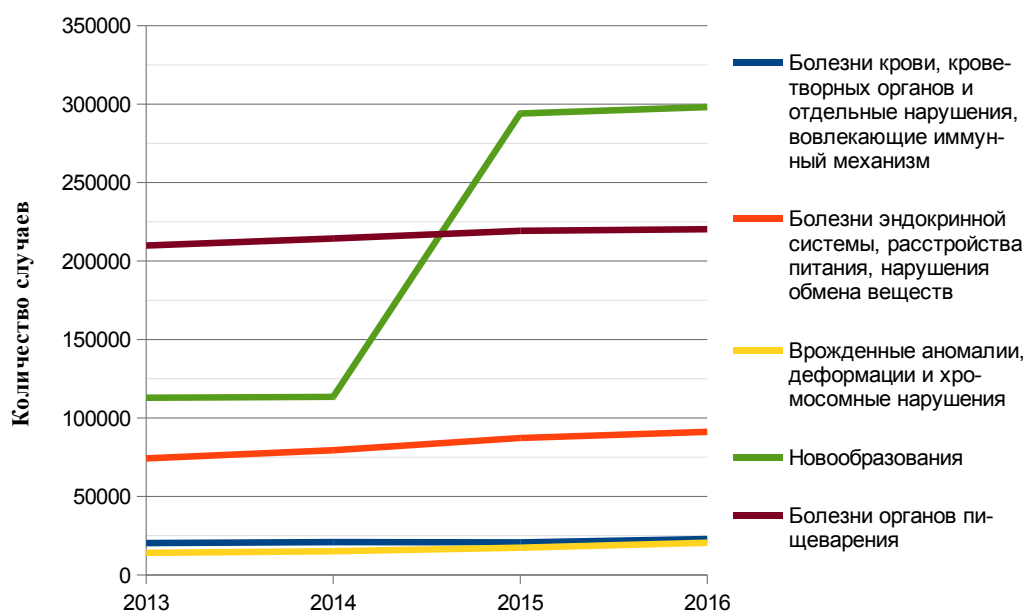


Рис. 2. Заболеваемость населения по отдельным группам болезней с впервые установленным диагнозом по Республике Беларусь

Таким образом, органические продукты питания с точки зрения полезности имеют ряд преимуществ по сравнению с продуктами, произведенными по традиционным сельскохозяйственным технологиям, так как общими основными принципами органического сельского хозяйства являются:

1. Замена минеральных удобрений растительными и животными отходами.
2. Отказ от использования фунгицидов, гербицидов и антибиотиков.
3. Использование севооборота как основной технологии восстановления плодородия почвы.
4. Применение биологических способов защиты растений от болезней и вредителей.
5. В животноводстве – отказ от «промышленного» выращивания животных в закрытых помещениях и применение традиционного выпаса в естественных условиях.

Кроме несомненной пользы для здоровья населения производство и потребление биопродуктов на территории Республики Беларусь будет иметь положительный экономический эффект, так как это способствует снижению уровня заболеваемости, а соответственно, и сокращению размера государственных социальных выплат, затрат на здравоохранение, потерь рабочего времени и росту ВВП страны.

#### Литература

1. Безопасность продуктов питания : информ. бюл. ВОЗ, 31.10.17. – Режим доступа: <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/food-safety>. – Дата доступа: 10.09.2019.
2. Сеть, кадры организаций здравоохранения и заболеваемость населения в Республике Беларусь за 2014 год : стат. бюл. – Минск, 2015.
3. Сеть, кадры организаций здравоохранения и заболеваемость населения в Республике Беларусь за 2015 год : стат. бюл. – Минск, 2016.
4. Сеть, кадры организаций здравоохранения и заболеваемость населения в Республике Беларусь за 2016 год : стат. бюл. – Минск, 2017.
5. Гигиеническая оценка применения пестицидов и минеральных удобрений в земледелии в Республике Татарстан / Р. Я. Хамитова [и др.] // Казан. мед. журн. – 2017. – Т. 98, № 1. – С. 116–121.

**Секция IV**  
**ПРОБЛЕМАТИКА МАРКЕТИНГОВЫХ**  
**ИССЛЕДОВАНИЙ И ЛОГИСТИКИ В УПРАВЛЕНИИ**  
**ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ**

---

**ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**  
**АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА**

**А. А. Богданов**

*Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина*

*Представлена попытка определения содержания понятия «маркетинг» на основе анализа различных подходов понимания сущности маркетинга в системе агропродовольственного комплекса.*

В мировой экономике основной связью между производством и продажами товаров и услуг является маркетинг, правильное его применение влияет не только на результат изготовления необходимых покупателям товаров и сервиса, но и становится преимуществом производителя перед оппонентами.

В экономической литературе наблюдается различное толкование понятия «маркетинг», в некоторых случаях имеет место подмена понятия «маркетинг» понятием «рынок» и т. д. Поэтому как с теоретической, так и с практической точки зрения является важным сделать уточнение понятия «маркетинг». Существуют различные подходы не только к толкованию сущности маркетинга в системе агропродовольственного комплекса (АПС), но даже к применению того или иного термина для обозначения данной категории.

Опыт участников мировой экономики позволяет увидеть, что для исследования рынка почти в каждой стране затраты составляют сотни миллионов долларов. Статистика мировых обществ данных исследований показывает, что доля стоимости производимого товара занимает около 40–50 % от стоимости его реализации. К примеру, в мясной промышленности Соединенных Штатов Америки в стоимости реализации одного килограмма мяса коров, которая составляет 5,5 долл., процент маркетинга составляет 2,3 долл. США, или 43,2 %; мяса свиней – 4,14 и 2,31 той же валюты, или 55,8 % [1].

На примере Украины мы видим, как маркетинг дает возможность очень быстро уйти от строгого планового устройства, создать результативные отношения между производителями и потребителями. Подтверждено, что исследования рынка в сфере создания коммерческих платформ оказались результативнее, чем созданные в ведущих агентствах директивные планы, по которым процент должен ухудшать уровень товара ради увеличения его численности вместо производства по персональным требованиям.

В ранних трактовках маркетинга преувеличивается роль производства и снабжения товарами и не уделяется достаточного внимания каналам реализации продукции и непосредственно потребительскому спросу [2].

Под маркетингом мы понимаем организационно-экономическую деятельность хозяйствующих субъектов на товарном рынке, изучение и максимальное удовлетво-

рение платежеспособного спроса, создание условий для развития производства и получения прибыли. Это определение подразумевает как всестороннее изучение рынка, так и активное воздействие на спрос и формирование предпочтений у потребителей.

В научных трудах практически не встречается раскрытия сущности отдельных видов аграрного маркетинга. Специфические особенности различных видов продукции по потребительским свойствам, общественной значимости, условиям хранения и продажи, целям производства и потребления, условиям функционирования товарных рынков предполагают отображение сути отдельных составляющих аграрного маркетинга: маркетинга мяса и мясопродуктов, маркетинга зерна, маркетинга овощей, маркетинга материально-технических и ремонтных услуг и др.

Классические и современные определения понятия «маркетинг», данные зарубежными и отечественными учеными, позволяют трактовать его как многогранную комплексную систему, на которую влияет множество сложно прогнозируемых факторов. Основные разногласия в толкованиях присутствуют в обозначении бизнес-процессов и их инновационной направленности, учете потребительских предпочтений, признании необходимости обеспечения экономической эффективности маркетинга. В связи с этим представляет интерес определение маркетинга как системы производства и реализации продукции, которая охватывает базовые бизнес-процессы (снабжение, производство, управление качеством, сбыт продукции, продвижение), позволяющие обеспечить повышение доходности субъектов хозяйствования при удовлетворении потребностей конечных покупателей. Достоинство предложенной трактовки заключается в комплексном подходе к анализу процессов, влияющих на производство и реализацию продукции, в число которых входят технология разработки нового товара, оценка и прогнозирование рынка, снабжение, производство, качество, реализация, реклама и продвижение готовой продукции [3].

Маркетинг также следует понимать как программно-целевой подход к управлению деятельностью хозяйствующего субъекта на рынке. Появление маркетинга как определенной системы хозяйствования, метода решения производственно-рыночных проблем – это не что иное, как ответная реакция хозяйственной единицы на такие процессы, как осложнение методов производства и реализации товаров вследствие стремительного расширения ассортимента, быстрое обновление производственных возможностей, частые сдвиги в характере и структуре рыночного спроса, его конъюнктурные колебания, обострение конкурентной борьбы.

Теоретическое исследование проблемы показало, что в настоящее время маркетинг можно толковать следующим образом:

1) способ хозяйственной деятельности предприятия, основанный на управленческих решениях, ориентированных на удовлетворение покупательского спроса (маркетинг как способ управления предприятием);

2) усилия по получению преимуществ у потребителей по сравнению с конкурентами с помощью комплекса специальных рыночных мероприятий (маркетинг как средство);

3) систематический поиск предпринимательских решений, опирается на современный инструментарий (маркетинг как метод).

В практике рыночной деятельности развиваются различные виды маркетинга. В зависимости от сферы применения их можно разделить на банковский, коммерческий, промышленный, агропромышленный маркетинг (агромаркетинг) и др. В настоящее время потребители и производители аграрного сектора все в большей степени убеждаются в целесообразности и необходимости эффективного агромаркетинга, его рациональной организации [4].

Агрорынок имеет ряд особенностей, которые определяются спецификой самого сельского хозяйства:

- тесная связь с биологическими системами;
- устойчивый объем потребления;
- диверсификация производства;
- технологическая зависимость связанных производств;
- большой объем скоропортящейся продукции;
- монополизация переработки;
- концентрация потребителей по территориям.

Агрорынок проявляется в самых разнообразных формах хозяйствования (крестьянское, коллективное и т. д.), деятельность которых направлена не только на производство продукции АПС, а также на реализацию конечной продукции.

Исследование форм и методов маркетинговой деятельности в отечественном агропродовольственном секторе на основе системного подхода показывает, что на данный момент в ее эволюции можно выделить 4 этапа.

В агропродовольственных предприятиях маркетинг начали применять как часть основных функций администрирования в XIX в., а не только в земледелии как раньше. С первых шагов маркетинг в основном использовался в секторах производственной индустрии, а потом начал распространяться уже и в сельскохозяйственном производстве.

В последнее время опыт в области изучения сельскохозяйственного рынка приобретался очень быстро. Это произошло благодаря тому, что в данной области замечается увеличение оппонентов вместе с увеличением количества и степени благосостояния человечества, важности аграрной продукции для сферы производства, улучшением уровня образования, результатов труда.

Слово «маркетинг» появилось в XIX в. благодаря С. Маккормику, который указывал, что это «вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение требований потребителя». С того времени относительно значения и толкования этого слова ведутся споры. Это касается и агрорынка [5].

Значительная часть авторов употребляют выражение «созависимость требований и предлагаемого товара», но он не раскрывает всей сути. Расчет закономерностей нужен, чтобы лучше показать процессы, которые имеют место не только в отношениях «покупатель-потребитель», но и вне этих отношений, скорее, даже в отношении потребителя как общественно-производственной отрасли.

Необходимость добавить в толкование агрорынка выражение «улучшение сферы торговли» связана с тем, что нужно исследовать потребности и предложения, разделяя имеющиеся и возможные.

В научных трудах, посвященных агрорынку, обычно отражают эту разницу при помощи простого исследования рынка. Но такое отображение темы не совсем правильное, ведь агрорынок – это разновидность маркетинга. Также правильным будет толкование свойств маркетинга в сельскохозяйственной отрасли, индивидуализирующее его относительно маркетинга в противоположных сферах [5].

Некоторое исключение демонстрирует такой отдельный фактор как географическое положение. Но, учитывая то, что этот фактор – явление достаточно широкое, нужно его раскладывать на составляющие. К примеру, в Николаевском регионе особым требованием составляющей единицы географического положения является доля солнечных суток, средняя температура в течение года при условии малого объема осадков. По данным признакам область занимает первое место в стране (среди малой численности южных областей Украины).

Итак, расчет указанных выше факторов при исследовании рынка дает возможность агропродовольственному сектору Николаевского региона Украины развиваться при соответствующих требованиях в сфере торговли.

#### Литература

1. Гордон, Я. Маркетинг партнерских отношений / Я. Гордон : пер. с англ. под. ред. О. А. Третьяк. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с.
2. Григор, А. В. Исследование инструментальных стратегий маркетинга / А. В. Григор // Актуал. проблемы экономики. – 2005. – № 2. – С. 47–52.
3. Гремингер, Р. Стратегические разработки имеют потребность в инновациях / Р. Гремингер // Проблемы теории и практики упр. – 1997. – № 6. – С. 67–79.
4. Гембл, Л. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / Л. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 512 с.
5. Дудар, Т. Г. Маркетинг в агропромышленном комплексе: теория и практика : учеб. для студентов экон. спец. / Т. Г. Дудар. – Тернополь : Горлица, 1999. – 184 с.

## ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ БЕЛАРУСИ И РОССИИ

**Н. И. Исайчикова**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Определены основные факторы, влияющие на интенсивность развития торговых белорусско-российских отношений. В частности, акцентируется внимание на внутреннюю экономическую и политическую ситуацию в обеих странах, внешнеэкономическую конъюнктуру и геополитическую ситуацию.*

На разных этапах межгосударственного взаимодействия внешняя торговля между Республикой Беларусь и Россией как основная форма внешнеэкономических взаимосвязей складывалась достаточно благополучно. Традиционно Российская Федерация является основным торговым партнером Беларуси, на ее долю в 2018 г. приходится 44,1 % белорусского экспорта и 58,8 % белорусского импорта, практически единственным поставщиком энергоресурсов, а также основным рынком сбыта продукции многих отраслей белорусской экономики, в частности, обрабатывающей промышленности; транзитом через территорию России идет большая часть продукции, экспортируемой Республикой Беларусь в другие страны ЕАЭС и СНГ и импортируемой из этих стран.

Несмотря на то, что экономика Республики Беларусь значительно меньше российской (по итогам 2018 г. белорусский внутренний валовый продукт (ВВП) составил 3,6 % от российского), на показатели внешнеэкономической деятельности как Беларуси, так и России влияют аналогичные внешние и внутренние факторы.

**Динамика соотношения ВВП  
Российской Федерации и Республики Беларусь за 2014–2018 гг.**

ВВП	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
ВВП Российской Федерации, млрд долл. США	2 079,2	1 369,7	1 295,0	1 578,7	1 671,6
ВВП Республики Беларусь, млрд долл. США	78,6	56,8	48,1	54,7	59,6
Соотношение ВВП двух стран, %	3,8	4,1	3,7	3,5	3,6



По данным [8], в 2018 г. профицит счета текущих операций двустороннего платежного баланса Российской Федерации с Республикой Беларусь (соответственно, для Республики Беларусь – дефицит) вырос на 2,8 млрд долл. США и достиг 9,1 млрд долл. США.

Внешнеторговый оборот между двумя странами сохранил тенденцию роста и в 2018 г. увеличился на 10,0 % до 34,9 млрд долл. США. Его удельный вес в товарообороте Российской Федерации составил 5,0 %; во внешнеторговом обороте Республики Беларусь – около половины.

Экспорт российских товаров в Республику Беларусь вырос в 2018 г. до 22,3 млрд долл. США по сравнению с 19,3 млрд долл. США в 2017 г. Увеличение экспорта на 15,8 % связано с увеличением стоимостного объема вывоза российских энергоносителей, обусловленного преимущественно ростом цен.

Экспорт основных топливно-энергетических товаров в Республику Беларусь вырос на 1,4 млрд долл. США, составив 10,6 млрд долл. США. Доля их в экспорте Российской Федерации в Республику Беларусь практически не изменилась и осталась на уровне 46,9 %. Увеличение экспорта произошло и по другим товарным группам. Наиболее заметно выросли поставки машин, оборудования и транспортных средств (на 0,7 млрд долл. США), удельный вес данной товарной группы составил 16,5 % в общем объеме вывоза российских товаров в Республику Беларусь. Экспорт черных и цветных металлов увеличился на 0,3 млрд долл. США, что составляет 11,6 % российского экспорта в Республику Беларусь. Продукции химической промышленности поставлено в 2018 г. на 0,3 млрд долл. США больше, чем в 2017 г., что составило 10,1 %. Российские экспортеры обеспечили 97,7 % совокупного ввоза минеральных продуктов Республики Беларусь; 68,9 % – импорта черных и цветных металлов; 54,1 % – древесины.

В свою очередь, доля Республики Беларусь в качестве страны-потребителя российских товаров составляет 5,0 % от общего экспорта Российской Федерации. Наиболее значимым белорусский рынок является для российских экспортеров текстиля (37,7 % совокупного российского экспорта по этой товарной группе); кожевенного сырья (21,1 %); строительных материалов (13,2); машин, оборудования и транспортных средств (12,8 %).

Импорт белорусских товаров Российской Федерацией сохранился на уровне 2017 г. и составил 12,6 млрд долл. США. Их основной объем приходился на продовольственные товары – 4,1 млрд долл. США, и это почти треть совокупного импорта Российской Федерации из Республики Беларусь. Поставки на российский рынок белорусских машин, оборудования и транспортных средств составили 3,8 млрд долл. США с долей в совокупном импорте в 29,2 %, импорт продукции химической промышленности – 1,6 млрд долл. США; металлов и изделий из них – 0,9 млрд долл. США.

Доля Российской Федерации в качестве страны-потребителя белорусского экспорта снизилась в 2018 г. до 37,8 % против 43,4 % годом ранее за счет опережающего роста поставок белорусских товаров в третьи страны. Удельный вес Республики Беларусь в совокупном импорте Российской Федерации оставался стабильным – 5,1 %. Наиболее значимыми сегментами рынка для белорусских контрагентов в России выступают: продовольственный (13,9 % совокупного российского импорта по этой товарной группе); древесины (9,9 %); строительных материалов (9,5); текстиля (7,4 %).

Таким образом, многообразие интересов участников российско-белорусского партнерства является ключевым фактором взаимных отношений, обуславливая и позитивные, и негативные тенденции в их развитии. На эти отношения влияют и внутренняя экономическая и политическая ситуация в обеих странах, внешнеэкономическая конъюнктура, геополитическая ситуация, так и интересы внешних сил и другие факто-

ры, под воздействием которых развитие взаимодействия двух стран по различным направлениям было в последние годы подвержено значительным колебаниям.

#### Литература

1. Внешняя торговля товарами и услугами Республики Беларусь / Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Дата доступа: 08.02.2019.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyayatorgovlya/>. – Дата доступа: 20.08.2019.
3. Официальный сайт Министерства иностранных дел Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/export/>. – Дата доступа: 02.09.2019.
4. Беларусь наторговала товарами с заграницей на минус 4,7 млрд долларов. – Режим доступа: <https://naviny.by/new/20190203/1549180774-belarus-natorgovala-tovarami-s-zagranicey-na-minus-47-mlrd-dollarov/>. – Дата доступа: 02.09.2019.
5. Платежный баланс и международная инвестиционная позиция Союзного государства за 2018 год. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/BalPayUnionState/BalPayUnionState2018.pdf>. – Дата доступа: 02.09.2019.

## ТЕХНОЛОГИЯ ДИЗАЙН-МЫШЛЕНИЯ В МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

А. А. Казущик

*Учреждение образования «Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины», Республика Беларусь*

*Рассмотрена методология исследования паттернов покупательского поведения, мотивов и запросов потенциальных потребительских сегментов с использованием технологии дизайн-мышления.*

Современный маркетинг носит междисциплинарный характер, заимствуя теоретико-методологические подходы экономики, социологии, психологии. Новая маркетинговая парадигма строится на достижениях современной когнитивной психологии, предметной областью которой является исследование познавательных процессов мышления потребителей для построения модели принятия решений, ориентированной на эксперимент и математическое моделирование.

Новые информационные технологии предоставляют поистине неограниченные возможности изучения потенциальной аудитории на основе данных, которые сами пользователи распространяют о себе в интернете, преимущественно – в социальных сетях. Основная проблема такого контента – неструктурированность представления данных, например, изображений и видео. Технологии искусственного интеллекта, обладающие способностью к неформальному обучению, обобщению, кластеризации, прогнозированию, дают возможность анализировать данные всех типов, находить скрытые закономерности, встраивать аналитический инструментарий в маркетинговые процессы.

Вместе с тем остаются актуальными традиционные методы получения первичной информации от целевых аудиторий при проведении маркетинговых исследований – опрос, наблюдение, эксперимент. Технология дизайн-мышления, опираясь на вышеназванный инструментарий, позволяет максимально эффективно, применяя креативный, интуитивный, творческий подход, подойти в разработке перспективного товара на рынке.

Так, Г. Саймон определяет дизайн как процесс, всегда ориентированный на создание лучшего и поиск новых решений для комплексных проблем в самых разных областях. Главной особенностью дизайн-мышления в отличие от аналитического

мышления является не критический анализ, а творческий процесс, в котором зачастую неожиданные идеи, нестандартные подходы ведут к лучшему решению проблемы. В основе лежит принцип антропоцентризма – компании ставят во главу угла не собственные интересы, а предпочтения потребителя [1].

Дизайн-мышление как процесс решения проблемы включает семь этапов, причем не являющихся линейными: 1) определение проблемы; 2) исследование; 3) формирование идей; 4) прототипирование; 5) выбор лучшего решения; 6) внедрение решения; 7) оценка результатов.

Привлечение к созданию продуктов потребительской аудитории повышает вовлеченность и сопричастность потребителя, лояльность к бренду и производителю. Концепция вовлеченности потребителя разработана в 1965 г. Г. Кругманом; различия в поведении потребителей в ситуациях высокой и низкой вовлеченности сформулировал Г. Аксель; П. Дойль классифицировал решения о покупке. Вовлеченность интерпретируется авторами как характеристика степени важности и заинтересованности в товаре, отражающая уровень высокого или низкого эмоционального возбуждения и мыслительной деятельности, сопровождающих выбор товара и осуществление его покупки. Матрица вовлеченности FCB, разработанная компанией Foote, Cone и Belding в 1980 г., исследует степень вовлеченности (высокую и низкую) и мотив покупки (эмоциональный и рациональный) и предлагает четыре модели покупательского выбора: экономическую, реакционную, психологическую и социальную [2].

Вместе с тем вовлеченность потребителя следует рассматривать в более широком аспекте – не только на этапе поиска и использования продукта, но и на этапе создания будущего товара. Разработка новинки проходит через следующие стадии: генерация идей, разработка замысла товара, маркетинговая оценка идеи, разработка прототипа.

На этапе разработки идей товара применимы следующие методы групповой работы: мозговой штурм прямой и обратный, шесть шляп мышления как игровая версия мозгового штурма, синектика, метод наводящих вопросов SCAMPER, метод фокальных объектов. Способы фиксации процесса мышления, позволяющие визуализировать связи и активизировать ассоциативное мышление, – это диаграммы связей, ментальные карты, интеллект-карты, ассоциативные карты.

Оценка и фильтрация идей означает, что неподходящие идеи будут исключены из дальнейшего рассмотрения. Критерии оценки идеи – это привлекательность идеи для предприятия и вероятность успеха будущего товара на рынке.

Разработка и проверка концепции предполагает трансформацию идеи будущего товара в концепцию (описание или замысел будущего товара), прототипы, модели.

Маркетинговая оценка идей предполагает определение прогнозных показателей по критериям «минимум – максимум – оптимум» по следующим направлениям:

1) прогноз спроса как оценка спроса текущего и перспективного, темпы роста сбыта, сезонность, показатели повторных и последующих покупок;

2) прогноз издержек как соотношение начальных и текущих расходов, экономия массового производства, уровень достижения окупаемости, использование существующих мощностей и ресурсов;

3) конкуренция, измеряемая кратко- и долгосрочными показателями доли рынка предприятия и его конкурентов, сильные и слабые стороны конкурентов, потенциальные конкуренты, вероятные действия конкурентов в ответ на новую продукцию предприятия;

4) требуемые инвестиции как расходы на планирование, затраты на производство (в том числе пробной партии), расходы на продвижение продукции, распределение продукции;

5) прибыль и рентабельность – период покрытия первоначальных расходов, кратко- и долгосрочная общая и относительная прибыль.

Таким образом, привлекая и вовлекая потребителя в процесс создания новой продукции, бренд повышает потребительскую лояльность, приверженность, создавая долгосрочные конкурентные преимущества на рынке.

#### Литература

1. Simon, H. A. The sciences of the artificial / H. A. Simon. – 3rd ed. – 1916.
2. Бизнес и управление : FCB-Matrix. – 2019. – Режим доступа: <http://www.wirtschafts-lehre.de/fcbmatrix.html>. – Дата доступа: 28.08.2019.

## ТРАНЗИТНЫЙ ТУРИЗМ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ

**Е. Н. Карчевская, О. А. Богдановская**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Показан анализ конкурентоспособности транзитного туризма Республики Беларусь. Для расчета конкурентоспособности использовались показатели: качество транзитных трасс и объектов придорожного сервиса; разнообразие достопримечательностей. Используя метод SWOT-анализа, были выявлены сильные, слабые стороны, возможности и угрозы для отрасли.*

Транзитный туризм – перспективный источник дохода для государственного бюджета, а экономико-географическое положение Беларуси способно обеспечить нам ряд преимуществ в данном направлении по сравнению со многими другими странами.

Расчет конкурентоспособности транзитного туризма Республики Беларусь проводился в сравнении со странами-соседями: Россией и Польшей. Наш выбор конкурентов основан еще и на том, что данные страны соединены между собой пересекающей Беларусь трассой М1. В анализе использованы участки автомагистрали: М1 – белорусская, М7 – российская, А1 – польская.

Для расчета конкурентоспособности выделены наиболее значимые для транзитного туризма показатели [1]:

- 1) качество транзитных трасс – поверхность, длина;
- 2) качество придорожного сервиса – количество гостиниц, кафе, АЗС и СТО;
- 3) разнообразие достопримечательностей, расположенных на доступном расстоянии от трасс (не более 1 ч езды от трассы);

По результатам экспертного опроса были получены оценки по каждой стране каждого фактора от 0 до 5 (эксперты использовались для получения оценок по качественным показателям). В табл. 1 представлены средние оценки по каждому показателю сравниваемых стран.

*Таблица 1*

### Экспертные оценки показателей транзитного туризма

Показатель	Беларусь	Польша	Россия
Качество транзитных трасс:	3,5	3,5	4
поверхность полотна	3	4	3

Окончание табл. 1

Показатель	Беларусь	Польша	Россия
длина полотна	4	3	5
Разнообразие объектов придорожного сервиса:	4	5	3
количество гостиниц	16	36	9
количество кафе	66	65	42
количество АЗС	27	36	12
количество СТО	47	52	21
количество достопримечательностей на доступном от трасс расстоянии	5	4	3

Используем способ расчета аддитивного показателя конкурентоспособности без учета веса важности показателей, так как изначально предполагалось, что все данные показатели одинаково важны для полноценного развития транзитного туризма.

Находим среднее арифметическое показателей по странам по формуле 1 [2]:

$$Ad = (a + b + c + d + e)/5, \quad (1)$$

где  $Ad$  – аддитивный показатель;  $a, b, c, d, e$  – оценка каждого показателя по стране.

В итоге получаем следующие значения аддитивного показателя: Беларусь – 4,2; Польша – 4,2; Россия – 3,3.

Таким же способом были оценены автомобильные трассы Республики Беларусь (табл. 2) [3].

Таблица 2

## Оценка автомобильных трасс Республики Беларусь

Показатель	М1	М3	М4	М5	М6	М8	М10
Качество транзитных трасс:	<b>5</b>	4	3,5	3,5	3	4	2,5
поверхность	5	4	3	4	3	3	3
длина	5	4	4	3	3	5	2
Разнообразие объектов придорожного сервиса:	<b>5</b>	3	2	3	4	1	4
количество гостиниц	66	10	2	3	7	6	3
количество кафе	27	8	2	5	12	5	10
количество АЗС	16	10	7	11	14	–	16
количество СТО	47	10	12	19	36	6	23
количество достопримечательностей на доступном расстоянии	4,6	4,2	4,4	4	4,2	<b>4,7</b>	3,2

В табл. 2 выделены наибольшие значения, т. е. наилучшие значения по определенному показателю.

Используя значения данной таблицы, составим таблицу с долями (табл. 3). Расчет производился следующим образом: каждое значение каждой ячейки отдельного

показателя таблицы со средними значениями оценок экспертов делится на наибольшее среднее значение по данному показателю.

Таблица 3

Долевая таблица

Показатель	M1	M3	M4	M5	M6	M8	M10
Качество транзитных трасс	1	0,8	0,7	0,7	0,6	0,8	0,5
Разнообразие объектов придорожного сервиса	1	0,6	0,4	0,6	0,8	0,2	0,8
Количество достопримечательностей на доступном расстоянии от трасс	0,98	0,9	0,94	0,85	0,9	1	0,68

Чтобы рассчитать аддитивный показатель, нам необходимо было найти коэффициенты значимости для каждого показателя. В итоге мы получили следующие значения коэффициентов: качество транзитных трасс – 0,5; разнообразие объектов придорожного сервиса – 0,33; разнообразие достопримечательностей, расположенных на доступном от трасс расстоянии, – 0,17.

Произведение доли показателя и коэффициента его значимости позволили получить значения аддитивного показателя (табл. 4).

Таблица 3

Значения аддитивного показателя

Показатель	M1	M3	M4	M5	M6	M8	M10
Качество транзитных трасс	0,5	0,4	0,35	0,35	0,3	0,4	0,25
Разнообразие объектов придорожного сервиса	0,33	0,2	0,13	0,2	0,26	0,07	0,26
Количество достопримечательностей на доступном расстоянии от трасс	0,16	0,15	0,16	0,14	0,15	0,17	0,12
Аддитивный показатель	<b>0,99</b>	0,75	0,64	0,69	0,71	0,64	0,63

В строке «Аддитивный показатель» были найдены суммы по столбцам и выбрано наибольшее значение. Наибольшие значения аддитивного показателя свидетельствуют о наибольшей привлекательности трассы (по мнению экспертов). В нашем случае – это трасса M1.

Таким образом, можно сделать вывод, что придорожный сервис в Республике Беларусь, равно как и качество трасс, находится на недостаточно высоком уровне, чтобы конкурировать с зарубежными. Однако для развития данного направления у Республики Беларусь есть все предпосылки.

Используя метод SWOT-анализа, были выявлены сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы для анализируемой отрасли. В качестве сильных сторон для развития транзитного туризма в Республике Беларусь можно выделить следующие: наличие туристских ресурсов вблизи основных транзитных трасс; выгодное географическое положение Республики Беларусь; устойчивый поток иностранных туристов, проезжающих транзитом через страну; благоприятная в целом экологическая ситуация (за исключением отдельных районов); безвизовый пятидневный режим.

Слабыми сторонами для развития транзитного туризма в Республике Беларусь являются: слабое предложение транзитных путешествий; недостаточное информационное обеспечение; радиоактивное загрязнение некоторых районов; недостаточная реклама.

Существуют и угрозы в развитии транзитного туризма в Республике Беларусь: конкуренция со стороны зарубежных транзитных маршрутов; изменение вкусовых предпочтений туристов; политический или экономический кризис в странах-поставщиках туризма.

Появляются возможности для развития транзитного туризма в Республике Беларусь: популяризация транзитного туризма среди населения; продвижение туристических услуг транзитного характера; развитие международных связей.

#### Литература

1. Войтоловский, Н. А. Комплексный экономический анализ предприятия / Н. А. Войтоловский – СПб. : Питер, 2011. – 576 с.
2. Стратегия и управление / Конкурентный ромб М. Портера – Режим доступа: <http://www.strategplann.ru/konkurentosposobnost/konkurentnyj-romb-m-portera.html>. – Дата доступа: 21.08.2019.
3. Актуальное состояние дорог / Статистика по отзывам. – Режим доступа: <http://autostrada.info/by/>. – Дата доступа: 21.08.2019.

## ВЫБОР МОРСКОГО ПОРТА ДЛЯ МЕЖКОНТИНЕНТАЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

М. Н. Ковалев

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»,  
Республика Беларусь*

*Обоснована необходимость использования морского транспорта белорусскими грузовладельцами при осуществлении внешнеторговой деятельности. Определены критерии выбора морского порта для межконтинентальных перевозок грузов. На примере Белорусской калийной компании показаны особенности логистической деятельности отечественного предприятия в глобальных цепях поставок.*

Являясь сухопутной страной, Республика Беларусь, не имея выхода к морю и, соответственно, собственного морского транспорта, но участвуя в международном разделении труда, нуждается в трансконтинентальных перевозках грузов. Для белорусских предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, и логистических операторов возникает проблема выбора морского порта для осуществления интермодальных перевозок.

В [1] была показана роль Республики Беларусь в реализации глобальной китайской инициативы «Один пояс, один путь» в части строительства сухопутного Евразийского континентального моста. Вывод: для развития логистического и транзитного потенциала Республике Беларусь следует максимально использовать преимущества географического расположения и интеграционных выгод от сотрудничества с Россией, странами ЕАЭС и Китаем. Возрастание роли Беларуси в глобальных цепях поставок будет содействовать росту авторитета страны в мире и развитию белорусской экономики.

В морских перевозках заинтересованы белорусские предприятия нефтехимии, машиностроения и металлообработки, Белорусский металлургический комбинат и др.

Например, Белорусская калийная компания (БКК) экспортировала в 2018 г. свыше 6 млн т минеральных удобрений производства ОАО «Беларуськалий», что составляет половину всего годового объема. Причем в последние годы наблюдается

положительная динамика производства удобрений и экспорта. В будущем эти объемы могут возрасти в связи с вводом в эксплуатацию Петриковского горно-обогатительного комбината в Гомельской области. ОАО «Беларуськалий» является крупнейшим производителем хлористого калия, на его долю приходится пятая часть мирового объема производства калийных удобрений.

Белорусская калийная компания экспортирует продукцию ОАО «Беларуськалий» более чем в 100 стран мира, используя такие способы транспортировки, как судовые партии, контейнерные перевозки, речной (по Дунаю и Рейну) и железнодорожный транспорт. Калийные удобрения поставляются в страны СНГ, ЕС, страны Латинской Америки, в Индию и страны Юго-Восточной Азии, в Китай, Южную Корею, Японию и Австралию [2].

Наряду с традиционными способами транспортировки хлористого калия насыпью широкое распространение в последние годы получили поставки в стандартных морских контейнерах, дающие такие преимущества, как выход на рынок мелких покупателей, повышение уровня сервиса за счет доставки продукции «точно вовремя» и «до дверей» потребителя, расширение географии поставок, оптимизация совместных с потребителем транспортных расходов.

Важнейшими морскими воротами Республики Беларусь в настоящее время является литовский Клайпедский порт [3], который в значительной степени загружен работой по перевалке грузов благодаря белорусским грузоотправителям. Клайпеда находится территориально ближе, чем многие другие морские порты. Расстояние от Минска до Клайпеды составляет немногим более 500 км.

При выборе порта для отправки или получения грузов можно руководствоваться различными критериями и ограничениями: специализация порта; производственные мощности по перевалке грузов; месторасположение; сезонность функционирования; расстояние до грузоотправителя/грузополучателя; глубина у причалов; наличие складских площадей для временного хранения грузов; условия и комплекс оказываемых логистических услуг; тарифы; политическая ситуация в стране расположения порта; взаимоотношения страны месторасположения порта и страны отправителя/получателя груза; субъективные факторы.

Ближайшими морскими портами к Беларуси являются: на севере – порты Балтийского бассейна, позволяющие обеспечить кратчайший выход в Атлантику; на юге – украинские порты Черного моря с выходом в Индийский океан через Средиземное море и Суэцкий канал.

Литовский порт Клайпеда является лидером среди морских портов стран Балтии. Грузооборот порта за 2018 г. вырос на 7,3 % в сравнении с прошлым годом и достиг 46,58 млн т. По данным администрации порта, объем перевалки генеральных грузов вырос на 31,7 % – до 16,38 млн т; наливных – снизился на 10,4 % – до 10,29 млн т; балкерных – вырос на 2 % – до 19,63 млн т.

Активное использование белорусами услуг Клайпеды по перевалке грузов объясняется не только близостью порта и налаженной логистикой, но также тем, что с 2013 г. 30 % акций терминала сухих насыпных грузов принадлежит ОАО «Беларуськалий».

Определенную угрозу налаженному сотрудничеству с этим литовским портом несут разногласия стран по поводу строительства Белорусской АЭС у границ Литвы. В этой ситуации активность проявляют латвийские конкуренты Клайпеды по перевалке белорусских грузов: порты Рига, Вентспилс, Лиепая. Таллинну сложно конкурировать за белорусские грузы из-за расстояния, как впрочем, и большинству российских портов. Польский Гданьск находится ближе (менее 800 км), однако здесь



играет свою отрицательную роль разная ширина колеи железных дорог, по которым доставляются большинство белорусских грузов до морских терминалов.

Помимо портов, расположенных в бассейне Балтийского моря, для белорусских грузовладельцев выгодно использование морских терминалов на Черном море. Расстояние от южной границы Беларуси до Николаева и Одессы не превышает 700 км.

Крупнейшими портами Украины в бассейне Черного моря являются Одесса, Черноморск (бывший Ильичевск), Николаев, Южный. Однако в 2018 г. неожиданно на первое место по перевалке грузов вышел порт «Группа терминалов ТИС», находящийся в районе порта «Южный» (Одесская область), с оборотом в 25,7 млн т.

Примером совместной логистической деятельности Беларуси и Украины может служить реализация проекта по доставке нефти из Венесуэлы на Мозырьский нефтеперерабатывающий завод в начале текущего десятилетия. Нефть из Южной Америки доставлялась в танкерах в Одессу, а из Одессы – по нефтепроводу Одесса–Броды и по железной дороге – в Мозырь. Счет тогда шел на миллионы тонн.

Белорусская калийная компания значительные объемы отгрузок калийных удобрений осуществляет через Ренийский порт и порт Ника-тера.

В целом более 80 % отгружаемой БКК продукции перевозится водным транспортом, поскольку этот способ доставки является наиболее эффективным и позволяет обслуживать клиентов в самых удаленных уголках земного шара.

При транспортировке морским транспортом хлористый калий преимущественно перевозится в трюмах судов навалом (реже – в упакованном виде). При данном способе поставки товар доставляется из Солигорска в вагонах до терминала, где происходит погрузка товара в трюм судна. Применяемые базисные условия поставки: CFR/CIF – порт назначения; FOB – порт погрузки. В качестве портов погрузки БКК использует порт Клайпеда, Николаев (Ника-Тера) и порт Рени (Украина, Дунай). При поставках в Западную Европу возможна доставка продукции до порта Антверпен (Бельгия), где производится погрузка на баржи для доставки удобрений по Рейну в порты выгрузки. Партии поставок могут варьироваться в широком диапазоне: от 1000 т – при транспортировке на барже; до 70000 т – на океанском судне типа «панамакс».

Для этих целей в портах используются специализированные на работе с минеральными удобрениями терминалы, обладающие инфраструктурой по приему, хранению и перевалке сыпучих грузов. Портовые складские мощности, позволяющие одновременно хранить более 350 тыс. т продукции, дают возможность сглаживать проблему сезонного спроса на удобрения и своевременно обеспечивать потребителей товаром.

При поставках в удаленные районы мелкими партиями БКК активно использует склады временного хранения. В настоящее время БКК арендует четыре склада в Китае, на севере и юге страны. После доставки товара на склады судном большого тоннажа БКК имеет возможность осуществить быструю поставку (от семи дней) мелких партий (от 2–3 тыс. т) во множество стран Юго-Восточной Азии, что позволяет удовлетворить срочные запросы мелких и средних потребителей и быть конкурентоспособным поставщиком, несмотря на значительную удаленность производства удобрений от конечного потребителя.

Решая проблему выбора морского порта для отправок или получения груза, белорусские грузовладельцы принимают во внимание многочисленные факторы, приведенные выше, и руководствуются критериями качества логистических услуг и экономической целесообразности.

## Литература

1. Ковалев, М. Н. Пути-дороги будущего. Что даст Беларуси реализация глобального китайского проекта «Один пояс и один путь» / М. Н. Ковалев // Беларус. думка. – 2018. – № 7. – С. 74–79.
2. Логистика // Белорусская калийная компания. – Режим доступа: <http://belpc.by/logistika/>. – Дата доступа: 20.05.2019.
3. Ковалев, М. Н. На стыке двух союзов: логистика Беларуси и Литвы / М. Н. Ковалев // Логистика. – 2019. – № 1. – С. 36–39.

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ  
МАРКЕТИНГОВЫМИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ****О. В. Лапицкая, А. В. Шах**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Технология BPM (Business Process Management – управление бизнес-процессами) в нашей стране начала завоевывать популярность сравнительно недавно. Эта тенденция обусловлена тем, что у руководителей бизнес-подразделений сформировалась потребность в таком технологическом решении, которое обеспечило бы жесткий контроль за выполняемыми процедурами, позволило бы повысить их скорость и управляемость. Управление бизнес-процессами невозможно представить без использования современных информационных технологий.*

Предоставление различных услуг в условиях информационного общества имеет свою специфику, и как следствие этого, возникает специфичность во всех процессах, связанных с возможностью организации и обеспечения этих услуг, в том числе и маркетинговой деятельности.

Прежде всего, специфичность выражается в новых подходах и инструментах при применении информационных и компьютерных технологий. Информационная технология (ИТ) – процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления.

Существует достаточно большое количество классификаций информационно-коммуникационных технологий. Достаточно полно классификацию информационно-коммуникационных технологий дает Н. Д. Угринович. Выделяются следующие информационные и коммуникационные технологии:

- 1) технология обработки графической информации;
- 2) технология компьютерных презентаций;
- 3) технология обработки текстовой информации;
- 4) мультимедиа-технология;
- 5) технология обработки числовых данных;
- 6) технология хранения, поиска и сортировки информации;
- 7) коммуникационные технологии (сети разных уровней, телекоммуникации, электронная почта, мультимедиа-интернет-технологии).

Стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий стало причиной модернизации прежних и появления новых видов деятельности по выстраиванию маркетинговой политики компаний. Традиционные средства получили новые возможности. Так, выступления на конференциях, совещаниях и выставках различного уровня стали сопровождаться мультимедийной презентационной поддержкой. Возможности компьютерного дизайна позволяют создать более яркий наглядный образ полиграфических материалов: плакатов, буклетов, информацион-

ных справочников, корпоративных изданий, листовок за счет возможностей различного рода спецэффектов и высокого качества современной цифровой фотографии.

К новым технологическим путям организации маркетинговых бизнес-процессов можно отнести интерактивное общение в виде видеоконференций, представление информации средствами мультимедиа и размещение в сети или на презентационных PR-материалах, организацию электронных рассылок и поздравлений средствами электронной почты, что особенно удобно при взаимодействии с удаленной аудиторией, проведение онлайн маркетинговых мероприятий, а также голосование, опрос мнений и т. д. [1].

В самом общем виде цель управления бизнес-процессами можно определить как создание таких механизмов, которые обеспечили бы повышение эффективности деятельности компании через непрерывное совершенствование идущих в ней процессов. Для достижения этой цели необходимо объединение средств и методов, поддерживающих в рамках единого цикла управления решение следующих задач: проектирование процессов, их внедрение (автоматизация), оперативное управление выполнением процессов, мониторинг показателей эффективности процессов, анализ статистики и выявление причин низкой эффективности процессов, постановка задачи, нацеленной на совершенствование процессов.

Сделав акцент на ИТ-составляющей этого явления, можно сформулировать следующее определение BPM: это совокупность приложений и систем, поддерживающих специализированные задачи управления «сквозными» процессами (моделирование, внедрение, оперативное управление и администрирование, мониторинг и анализ показателей эффективности), для обеспечения слаженного взаимодействия людей и информационных систем [2]. Одной из популярных BPM-систем на современном рынке является информационная система ELMA.

Технология организации бизнес-процессов в ELMA выполняется согласно циклу – от создания модели рабочего процесса к ее улучшению. Система контролирует, чтобы бизнес-логика, заложенная при построении моделей, соблюдалась в реальной деятельности предприятия, и позволяет быстро корректировать процессы, основываясь на данные об их эффективности и новые потребности компании.

Чтобы оптимизировать бизнес-процесс в системе, достаточно внести нужные изменения в его модель в графическом редакторе, без программирования, дополнительных затрат и прерывания работы по процессам [3]. При управлении маркетинговыми бизнес-процессами специалист по маркетингу имеет возможность:

- 1) оптимизировать бизнес-процессы и функциональные обязанности в отделах маркетинга и продаж, внедрив результаты проделанной работы в информационную систему;

- 2) провести полную реорганизацию работы по привлечению и работе с клиентами – как принципиально новый подход, при котором информационная система является частью общей концепции процессного управления предприятием (рис. 1).

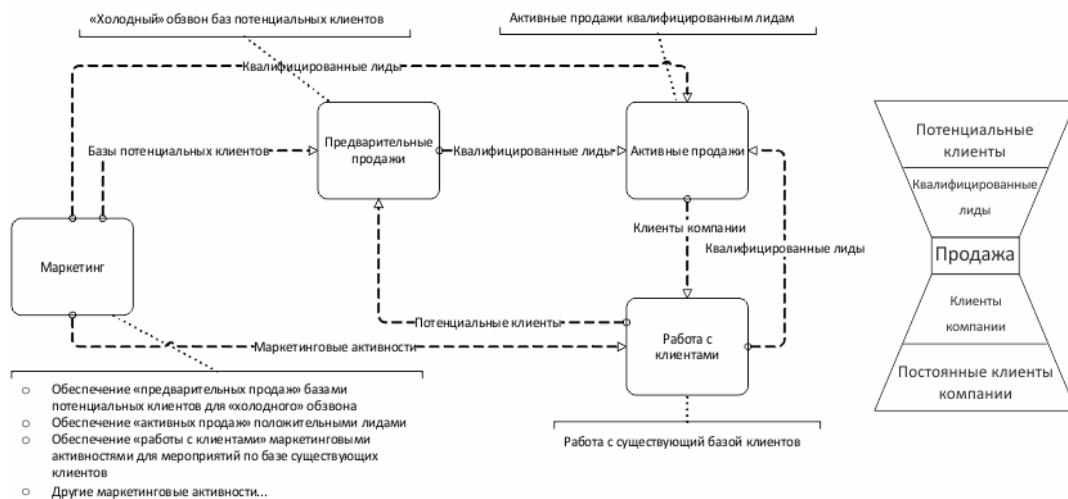


Рис. 1. Упрощенный пример реорганизации работы по привлечению и работе с клиентами [4]

Также модуль «Маркетинг» позволяет провести всестороннюю оценку и анализ эффективности маркетинговых мероприятий. Причем это могут быть как event и разнообразные мероприятия в формате офлайн, так и рекламные кампании для продвижения товаров и услуг в интернете. По каждому маркетинговому воздействию можно получить развернутую аналитику по стоимости полученного лида (обращения потенциального клиента) и отследить дальнейшую работу с новой входящей возможностью отделом продаж [5].

С помощью CRM-технологий становится возможным сократить разрыв между управлением и стратегией за счет улучшения следующих параметров:

*Передача информации.* CRM-системы обеспечивают руководство надежным инструментом для сообщения стратегии менеджерам среднего звена и рядовому персоналу на всех уровнях организации посредством разработки моделей и ключевых показателей эффективности, ориентированных на основные задачи, стоящие перед компанией.

*Сотрудничество.* CRM-системы также стимулируют двусторонний обмен информацией и идеями как на вертикальном срезе, т. е. между подразделениями различных уровней внутри организации, так и на горизонтальном (между подразделениями, выполняющими схожие функции).

*Гибкость.* С использованием CRM-систем у сотрудников появляется возможность быстрого реагирования на происходящие изменения, так как они получают актуальную фактическую информацию об условиях на рынке и текущем статусе той или иной операции и могут своевременно модифицировать планы и выполняемые операции.

*Координация.* Использование CRM-технологий повышает производительность отдельных подразделений, которые раньше функционировали обособленно и большей частью скрывали информацию, вместо того чтобы осуществлять обмен данными.

Правильно внедренные CRM-системы могут существенно улучшить функционирование предприятия за счет использования возможностей, возникающих перед компанией на рынке. Кроме того, предприятие сможет предотвратить возникшую проблему еще до того, как она станет слишком серьезной. Также происходит повышение конкурентоспособности и эффективности, и улучшаются условия работы [6].

## Литература

1. Использование информационных технологий в управленческой деятельности руководителей образовательных учреждений. – Режим доступа: <https://pandia.ru/text/77/325/40554.php/>. – Дата доступа: 23.09.2019.
2. Гаврилова, Е. А. Информационные технологии в управлении бизнес-процессами / Е. А. Гаврилова. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnye-tehnologii-v-upravlenii-biznes-protses-sami/>. – Дата доступа: 23.09.2019.
3. ELMA BPM. – Режим доступа: <https://www.elma-bpm.ru/product/bpm/>. – Дата доступа: 23.09.2019.
4. CRM-система ELMA для маркетинга и продаж. – Режим доступа: <http://5areas.by/products/software/elma-crm/>. – Дата доступа: 23.09.2019.
5. ELMA 3.5: узнайте насколько эффективно работает ваш маркетинг. – Режим доступа: [https://www.elma-bpm.ru/journal/index.php?ELEMENT\\_ID=2866](https://www.elma-bpm.ru/journal/index.php?ELEMENT_ID=2866). – Дата доступа: 23.09.2019.
6. Задачи и аналитическая платформа для BPM. – Режим доступа: <http://citcity.ru/11118/>. – Дата доступа: 23.09.2019.

## ВНЕДРЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В. В. Ляшенко, Р. С. Зубков

*Николаевский межрегиональный институт развития человека  
высшего учебного заведения «Открытый международный университет  
развития человека «Украина»*

*Рассмотрен вопрос использования маркетинговых стратегий развития туристическо-рекреационного потенциала на региональном уровне. Обобщены теоретико-методологические аспекты формирования и внедрения маркетинговых стратегий развития туристическо-рекреационного потенциала на региональном уровне.*

Современное региональное развитие на уровне государства заключается в определении ключевых проблем регионального развития, приоритетов государственной региональной социально-экономической политики с точки зрения общенациональных потребностей и интересов.

Одним из стратегических заданий развития региона является повышение конкурентоспособности и укрепление ресурсного потенциала региона. Решение этого задания возможно путем увеличения инвестиций в приоритетные сферы экономики, внедрения инноваций, поддержки малого и среднего предпринимательства, развития производственной и социальной инфраструктуры, рационального природопользования и охраны окружающей среды, развития туризма и рекреации.

Изучению и обобщению проблем стратегического планирования регионов и разработке стратегии комплексного пространственного развития посвящены фундаментальные исследования зарубежных и украинских ученых-регионалистов.

Но для диверсификации экономической деятельности большое значение имеет развитие сферы туризма и различных форм отдыха. Экономический рост, структурные изменения в экономике и активизация международных контактов содействуют развитию сектора услуг. При этом большую роль играют природные, рекреационные особенности территорий. Поэтому необходимо предусмотреть стимулирование развития предпринимательства в туристической сфере, содействие развитию и модернизации туристической и рекреационной инфраструктуры, повышение качества и обеспечения конкурентоспособности отечественных предложений на мировом рынке услуг в сфере туризма. Повышение уровня предоставления гостиничных услуг требует реконструкции, модернизации существующей гостиничной базы, вне-

дрения новых технологий, создания экономических стимулов для привлечения инвестиций в строительство и введение в эксплуатацию новых гостиниц, что, со своей стороны, ведет к значительным капитальным вложениям, инвестициям.

Целью исследования является обобщение теоретико-методологических аспектов относительно формирования и реализации маркетинговых стратегий развития туристическо-рекреационного потенциала на региональном уровне.

Достижением этой цели должен стать выбор стратегии развития туристическо-рекреационной системы региона и реализация ее стратегического потенциала, формирование соответствующей программы и мероприятий, в том числе осуществление соответствующей маркетинговой стратегии. Социально-экономическое, экологическое развитие регионов обуславливает территориальная структура, существенные отличия в функционировании современных туристическо-рекреационных систем. Эффективное развитие данных систем, опираясь на собственные конкурентные преимущества, нуждается в использовании маркетинговых стратегий разного уровня. Так, при выборе базовой стратегии следует учитывать то место, которое стремится занять туристическо-рекреационная система в структуре региона.

Развитие специализации региона определяет функциональная стратегия.

Маркетинговые стратегии развития туристическо-рекреационного потенциала охватывают три уровня. На первом уровне определяется целевой рынок, на который ориентируется туристическая и рекреационная отрасль региона; на втором – цена, при которой будет получаться не только прибыль, но и расширяться круг потребителей, расти уровень конкурентоспособности туристическо-рекреационной системы. На третьем уровне избирается поведенческая стратегия, которая характеризует направление формирования ее стратегического потенциала.

Именно комплексное, рациональное, системное использование маркетинговых стратегий развития туризма и рекреации, их потенциала предоставит возможность реализации приоритетов государственной региональной социально-экономической политики.

Маркетинговые стратегии развития туристическо-рекреационного потенциала на региональном уровне следует рассматривать в неразрывной связи с вопросами устойчивого развития.

Стратегическим направлением устойчивого развития является рациональное использование природно-ресурсного потенциала, неотъемлемой составляющей которого является рекреационный потенциал. Реализация стратегий устойчивого развития должна базироваться на соответствующих индикаторах устойчивого развития.

Основой развития туристическо-рекреационного потенциала, безусловно, являются мероприятия финансирования в эту сферу, а именно: плата за использование рекреационных ресурсов; усовершенствование ценообразования с учетом экологического фактора; ввод системы местных рекреационных собраний; льготное кредитование рекреационных учреждений; создание фондов воспроизводства и эффективного использования рекреационных ресурсов.

Привлечению инвестиций в данную сферу может способствовать:

– проведение тендеров на право получения земельных участков в рекреационных зонах под застройку объектами рекреации с долевым участием государства в сфере развития инфраструктуры;

– дальнейшее расширение номенклатуры курортно-рекреационных услуг за счет медицинских услуг (диагностика, профилактика и лечение заболеваний) с широким использованием рекреационных и лечебно-оздоровительных ресурсов;

- увеличение количества санаторно-курортных заведений, гостиниц и создания лечебных центров, которые будут оказывать платные услуги;
- ввод стандартов качества предоставления рекреационных услуг;
- создание сбалансированной сети объектов бытового обслуживания, в первую очередь, тех, которые предоставляют социальные виды услуг.

Данные мероприятия дадут возможность эффективно перераспределять финансовые ресурсы для наращивания стратегического потенциала туристическо-рекреационных систем регионов, формирования конкурентных преимуществ, повышения уровня конкурентоспособности рекреационной сферы.

Использование маркетинговых стратегий развития туристическо-рекреационного потенциала даст возможность формировать и реализовывать стратегический потенциал Николаевской области, который может быть реализован на основе планирования и прогнозирования соответствующей программы с учетом определенных проблем, приоритетов, сильных и слабых сторон, возможностей и угроз туристическо-рекреационной системы.

## **МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ**

**В. В. Россоха**

*Национальный университет «Киево-Могилянская академия», Украина*

**А. А. Петриченко**

*Винницкий национальный аграрный университет, Украина*

*Изложена сущность методологии науки. Предложено использование системно-деятельностного подхода к методологии исследования рынка молока и молочных продуктов. Обоснована потребность в обеспечении молокопродуктами внутреннего рынка. Проведен анализ производства и потребления молока и молочной продукции. Установлено соотношение «предложение/спрос» на молочную продукцию.*

Методология представляет собой специфическую систему, включающую в себя категории, теории, парадигмы и методы, которые имеют характерное целевое назначение, сочетаемое с реализацией действительности. Методология науки является многоуровневым и полифункциональным образованием, своеобразным источником, указывающим путь научного поиска и познания, способом деятельности, направленным на ее организацию и реализацию.

Совершенство и практическое значение научного поиска определяется системно-деятельностным подходом к методологии как научному познанию взаимообусловленности, взаимосвязи и зависимости систем знаний и систем деятельности, своеобразному источнику и организации работы, учению о структуре, способах, совокупности методов и приемов исследования проблем и преобразования действительности. Хотя этот подход имеет сложную архитектуру, включает несколько важнейших подсистем и остается недостаточно разработанным, возможно выделить по крайней мере три взаимодополняющие друг друга в реальной жизни разновидности деятельности: познавательную, практическую и оценочную.

При изучении рынка молока и молочной продукции на первом уровне методология интегрирует в себе соответствующие категории, принципы, нормы, ценности, парадигмы, теории в некоторую систему, которая имеет дифференциацию по основным видам деятельности и объединяет их в целостность.

Базой для исследования рынка являются его законы спроса, предложения, монополии, конкуренции, эластичности спроса, рыночной стоимости, рыночного равновесия, определения их сущности и содержания, а также их действия в молочной отрасли товаропроизводителей молока и молочной продукции.

Институциональные аспекты методологии базируются на формальных институтах нормативно-правового обеспечения государственного регулирования рынка, включающих законодательные акты и постановления правительства и устанавливающих требования к качеству и безопасности потребления молока и молочной продукции [1], [2]. Неформальными институтами выступают самоуправляющиеся институты производителей молока и молочной продукции (Ассоциация производителей молока, Национальная ассоциация молочников Украины «Укрмолпром», Союз молочных предприятий Украины), созданные ими для защиты интересов участником. На международном уровне координацию и контроль за научными, техническими и экономическими проблемами в молочной отрасли осуществляет Международная молочная федерация (International Dairy Federation).

На втором уровне методологии изучается проблема обеспечения продовольственной независимости государства в части молочной продукции. Потребности в молоке и молочной продукции определяются численностью населения страны (в Украине – 45 млн человек) и научно обоснованными нормами потребления молока и молочных продуктов (в пересчете на молоко) на одного человека, что составляет 438 кг/год, и предусматривает годовое и суточное их потребление (табл. 1).

Таблица 1

**Научно обоснованные нормы потребления  
человеком молока и молочных продуктов [3, с. 10]**

Продукт	В сутки, г	За год, кг	В пересчете на молоко 3,2 % жирности		Структура потребле- ния молока, %
			в сутки, г	за год, кг	
Молоко питьевое и кисломолочные продукты	500	182	500	182	41,6
Масло	15	5,5	270	100	22,8
Сыр	18	6,5	162	59	13,5
Кисломолочный сыр	20	7,3	130	47	10,7
Сметана	18	6,5	108	39	8,9
Сгущенное молоко	8	3	20	7	1,6
Сухое молоко	3	1	10	4	0,9
<i>Всего</i>	–	–	1200	438	100

Годовой потенциал внутреннего рынка молока для сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий составляет 19710 тыс. т, в том числе питьевого молока и кисломолочных продуктов – 8190 тыс. т; масла – 247,5; сыра – 292,5; кисломолочного сыра – 328,5; сметаны – 292,5; сгущенного молока – 360; сухого молока – 135 тыс. т.

При условии воспроизводства стада в сельскохозяйственных предприятиях товарность молока на молочно-товарной ферме, как правило, составляет 73 %. Следовательно, сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимо дополнительно вы-



рабатывать 7290 тыс. т, а всего – 27 млн т молока. Ассоциация Украины с Европейским союзом (ЕС) содействует экспорту молочных продуктов по беспошлинным тарифным квотам при качестве, соответствующем международным стандартам, и дает возможность увеличить их производство и предложение на европейском рынке (табл. 2).

Таблица 2

**Беспошлинные тарифные квоты на экспорт молочной продукции в страны ЕС [4]**

Наименование	Количество, т
Молоко, сливки, сгущенное молоко и йогурты	8000 т/год с постепенным увеличением на протяжении 5 лет до 10000 т/год
Сухое молоко	1500–5000 т/год
Сливочное масло/молочные пасты	1500–3000 т/год
Переработанные молочные продукты	2000 т/год
Переработанные масляные продукты	250 т/год

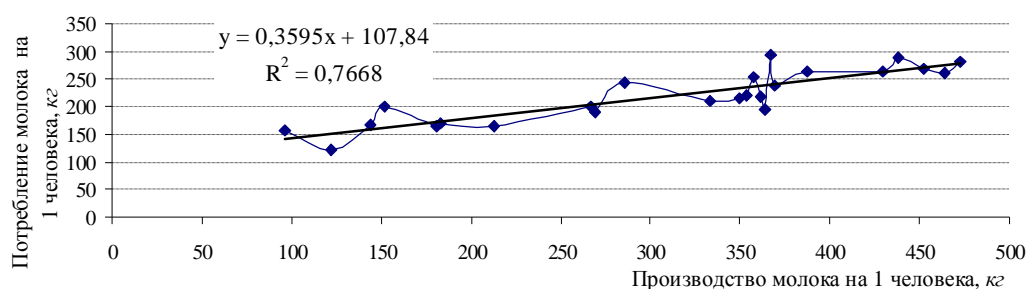
При рациональной норме потребления – 390 кг молока и молочных продуктов в пересчете на молоко на человека в год объем производства составит 24 млн т, а потребность внутреннего рынка – 17550 тыс. т.

В 2016 г. в Украине произведено 10382 тыс. т молока, в том числе сельскохозяйственными предприятиями – 2706 тыс. т, а хозяйствами населения – 7676 тыс. т. Внутреннее потребление молока составило 8932 тыс. т (198,5 кг – на одного человека); на корм использовано 1069 тыс. т.

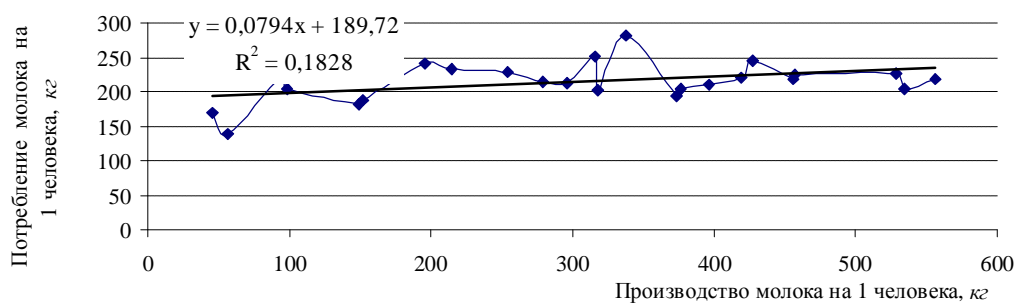
На переработку поступило 4183 тыс. т молока, или 40,3 % от его производства, из которого выработано 1695 тыс. т молочной продукции, или 40,5 % от закупленного молока. Среди основных молочных продуктов 1346 тыс. т – обработанное молоко и кисломолочная продукция, что составляет 16,4 % от научно обоснованной нормы потребления; 101 тыс. т – масло (40,8 %); 113,1 тыс. т – сыр (38,7 %); 69,6 тыс. т – кисломолочный сыр (21,2 %); 58,8 тыс. т – сухое молоко и сливки (13,8 % от научно обоснованной нормы). При этом экспорт сократил внутреннее потребление молока на 434 тыс. т молока (109,2 тыс. т – различной молочной продукции). Однако уровень обеспечения населения молоком составил 103,7 %. Следовательно, предложение отечественных производителей молока и молочных продуктов превысило спрос населения на 3,7 %.

Причины такой ситуации можно объяснить импортом в страну конкурентоспособной молочной продукции, низкой покупательной способностью населения, изменением структуры питания и несоответствием установленных в прошлом научно обоснованных и рациональных норм. Безусловно, на внутренний рынок поступает импортная молочная продукция, но в 2016 г. соотношение экспорт/импорт в натуральных величинах составило 4,1 раза (434 : 105).

Зависимость потребления молока и молочных продуктов от производства молока показана на рис. 1.



а)



б)

Рис. 1. Зависимость потребления молока и молочных продуктов от производства молока:  
а – 2000 г.; б – 2016 г.

Источник: собственная разработка.

Для определения зависимости уровня потребления молока и молочных продуктов от объемов производства на одного человека в год рассчитано уравнение регрессии.

Коэффициент корреляции 0,875 в 2000 г. свидетельствует о тесной связи между производством и потреблением молока. По коэффициенту детерминации можно сделать вывод, что потребление молока и молочных продуктов на 76,68 % зависит от производства молока. Уравнение зависимости:

$$y = 0,395 x + 107 + 84 \quad (1)$$

означает, что увеличение производства молока на 1 человека на 1 кг увеличивает потребление на 0,3595 кг относительно средних значений по выборке.

Однако плотность связи между исследуемыми факторами в 2016 г. – умеренная. Коэффициент корреляции 0,4275 показывает, что потребление молока и молочных продуктов на 18,28 % зависит от производства молока. Эта зависимость описывается уравнением

$$y = 0,0794 x + 189,72. \quad (2)$$

Следовательно, увеличение производства молока на 1 человека на 1 кг повышает уровень потребления молока и молочных продуктов только на 0,0794 кг относительно средних значений по выборке. Поэтому производство молока во всех категориях хозяйств в 2016 г. уменьшилось по сравнению с 2000 г. на 18 %. Становится очевидным влияние на производство молока фактора покупательной способности и эластичности спроса на молоко и молочную продукцию (табл. 3).

Таблица 3

## Зависимость потребления молока от уровня доходов населения, 2016 г.

Группы населения по общему доходу на одного человека в месяц, грн	Доля домохозяйств, %	Общий доход на одного человека в месяц, грн	Годовое потребление на одного человека, кг		
			Молоко и молочные продукты	Масло и сыр	Масло
До 1500	10,1	1273	150	92	3,1
1501–2000	20,9	1773	217	140	3,7
2001–2500	22,2	2224	228	151	3,7
2501–3000	16,6	2738	267	175	4,4
3001–4000	17,1	3416	285	185	4,9
4001–5000	7,1	4452	347	231	5,6
5001 и более	6,1	8137	360	249	5,2
<b>Большой город<sup>1</sup></b>	<b>100,0</b>	<b>2604</b>	<b>241</b>	<b>157</b>	<b>4,1</b>
до 1500	12,8	1233	153	100	2,8
1501–2000	23,0	1744	197	124	3,8
2001–2500	23,3	2217	221	145	4,0
2501–3000	16,1	2730	240	154	4,3
3001–4000	15,7	3384	299	197	5,0
4001–5000	5,8	4418	340	212	6,1
5001 и более	3,2	6303	418	258	7,5
<b>Малый город<sup>2</sup></b>	<b>100,0</b>	<b>2240</b>	<b>220</b>	<b>142</b>	<b>4,0</b>
до 1500	11,6	1226	171	128	2,4
1501–2000	19,9	1748	203	150	3,0
2001–2500	21,7	2241	250	182	3,6
2501–3000	16,3	2744	292	210	4,1
3001–4000	18,9	3362	310	229	4,1
4001–5000	6,9	4375	392	284	5,3
5001 и более	4,7	5898	426	291	6,4
<b>Село</b>	<b>100,0</b>	<b>2340</b>	<b>249</b>	<b>182</b>	<b>3,5</b>
<b>Всего</b>	<b>265,2</b>	<b>2415</b>	<b>238</b>	<b>161</b>	<b>3,9</b>

<sup>1</sup>Численность населения 100 тыс. человек и более.

<sup>2</sup>Менее 100 тыс. человек.

Источник: собственная разработка на основе данных [5].

Анализ данных табл. 3 показывает, что средний уровень доходов на 1 члена домохозяйства в больших городах на 11,3 % выше, чем в селах, и на 16,3 % – чем в малых городах. В больших городах домохозяйства с самым низким уровнем доходов потребляют, соответственно, в 2,4, 2,7 и 1,7 раза меньше молока и молокопродуктов, сыра и масла, а также масла, чем в группе домохозяйств с наивысшим уровнем доходов. В селах такое соотношение составляет 2,5; 2,3 и 2,7 раза, а в малых городах – 2,7; 2,6 и 2,7 раза, соответственно.

В сельских домохозяйствах с самой низкой покупательной способностью молока и молокопродуктов потребляют в 1,1 раза больше, чем в городах; сыра и масла – в 1,4 раза больше, чем в больших городах; и в 1,3 раза больше, чем в малых, а масла – в 1,3 раза меньше, чем в больших городах, и в 1,2 раза меньше, чем в малых. С наивысшим уровнем доходов молока и молокопродуктов, сыра и масла потребляют в 1,2 раза больше, чем в больших городах, и в 1,1 раза больше, чем в малых городах, а масла – в 1,2 раза больше, чем в больших, и в 1,2 раза меньше, чем в малых городах.

Следовательно, покупательная способность населения значительно влияет на уровень потребления молокопродуктов во всех группах исследуемых домохозяйств. В больших городах свыше 300 кг молока и молокопродуктов в 2016 г. потребляли 13,2 % домохозяйств с уровнем доходов свыше 4 тыс. грн/мес.; в малых городах – 9,0 %, а в селах – 30,5 % домохозяйств с уровнем доходов свыше 3 тыс. грн/мес. Значительная часть потребностей домохозяйств в молоке и молочных продуктах удовлетворяется ведением натурального хозяйства.

Ограниченность внутренних потребностей в молоке и молокопродуктах определяется физиологическими особенностями организма. Человек потребляет их столько, сколько ему необходимо для поддержания жизненных функций. Низкий процент домохозяйств с высоким уровнем доходов свидетельствует, что внутренний спрос на молоко и молочные продукты домохозяйств с низким уровнем доходов остается высоким. В 2016 г. высокая эластичность спроса на молочную продукцию была в домохозяйствах с доходами до 3 тыс. грн/мес.

С увеличением совокупных доходов свыше 3 тыс. грн/мес. коэффициент эластичности спроса населения постепенно снижается и даже меняет свой знак на противоположный. Следовательно, с повышением уровня доходов население меняет вкусы, уменьшает потребление молочных продуктов и увеличивает потребление других продуктов питания. В селах и малых городах потребление молокопродуктов выше, чем в больших городах, где больше возможностей разнообразить потребительскую корзину, наполнив ее другими пищевыми продуктами.

Однако рынок молока и молочной продукции остается одним из наиболее динамичных секторов аграрного бизнеса, которому свойственны два варианта развития. Первый вариант базируется на росте внутреннего спроса, обеспеченного повышением доходов и покупательной способности населения. Это подтверждается тем, что 90 % от общего объема молока, 95 % сливочного масла и свыше 85 % кисломолочных, плавленых и твердых сыров в 2016 г. реализовано на территории Украины. Для повышения внутреннего спроса следует учитывать перманентные изменения структуры рынка, зависимость ассортимента от объемов поставок качественного сырья, предел ценовой конкурентоспособности молочной продукции для противодействия выходу на отечественный рынок соседних стран, в которых розничные цены на некоторые молочные продукты ниже, чем в Украине. Второй вариант связан с наращиванием экспортного потенциала, который имеет значительные резервы в молочной отрасли и нуждается в проработывании маркетинговой стратегии выхода перерабатывающих предприятий на внешние рынки сбыта своей продукции.

#### Литература

1. Про молоко та молочні продукти : Закон України від 24.06.2004 р. № 1870-IV. – URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>.
2. Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин : Закон України від 18.05.2017 р. № 2042-VIII. – URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2042-19/page>.
3. Машкін, М. І. Технологія молока і молочних продуктів : навч. вид / М. І. Машкін, Н. М. Париш. – Київ : Вища освіта, 2006. – 351 с.

4. Экспорт молока та молочних продуктів до ЄС: перші кроки – URL : <https://eu-ua.org/eksportyes/moloka-ta-molochnoi-produktsii>.
5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2016 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. зб. – Київ : Державна служба статистики, 2017. – 380 с.

## **МОДЕЛЬ ПОРТЕРА КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА МОРОЖЕНОГО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ)**

**Л. Л. Соловьева, О. И. Зорька**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Разработка стратегии предприятия основывается на анализе микросреды с помощью модели Портера, который позволяет сформулировать основные угрозы и разработать способы защиты от них. На примере рынка мороженого было проведено выявление и анализ угроз и сформулированы направления работы по защите.*

При разработке стратегии предприятия необходимо обратиться к анализу состояния рынка. Одним из элементов анализа является анализ микросреды предприятия. Данный анализ имеет целью выявление основных сил, оказывающих влияние на деятельность фирмы. Инструментом изучения микросреды является модель М. Портера «5 конкурентных сил» [1]. Согласно данной модели, анализируются фундаментальные факторы, определяющие прибыльность отрасли в долгосрочной перспективе, потому что именно прибыльность является наиболее важным показателем привлекательности отрасли.

Цель данной работы – исследовать конкурентные силы рынка мороженого Республики Беларусь, составить их рейтинг и разработать направления противодействия им.

Объектом исследования являются предприятия молочной промышленности страны, производящие мороженое.

Исследование разбито на этапы по составу конкурентных сил.

1. *Поставщики.* Рынок сырья определяет доступность сырьевых ресурсов, их стоимость, уровень дефицита, импортозависимость. Производство мороженого – это сложный процесс, требующий качественного сырья и современного оборудования. Самым важным сырьем для мороженого является молоко. Анализируя статистические данные, можно сделать вывод, что производство молока ежегодно возрастает, наблюдается стабильный рост закупочных цен [2]. Поставщиков основного сырья можно разбить на две группы: государственные сельскохозяйственные предприятия и фермерские хозяйства Беларуси. Эффективность фермерских хозяйств выше (ниже процент убыточных предприятий и выше рентабельность). Минимальные угрозы представляют собой фермерские хозяйства, имеющие возможность предоставлять отсрочку платежа. Однако они производят только 0,3 % от объема молока [2].

Еще одной угрозой для предприятия является большая импортозависимость предприятия от производителей оборудования, необходимого для производства мороженого, так как на территории Республики Беларусь оно не производится. Данный фактор является угрозой.

2. *Потребители.* Потенциальным потребителем мороженого является население Республики Беларусь в возрасте от 5 до 72 с доходом выше прожиточного минимума, потому что мороженое не является продуктом первой необходимости. Мо-

роженое – это товар с ярко выраженной сезонностью, что определяет сегментацию на «летнее» (порционное) и «зимнее» (крупнофасованное) мороженое [3].

Для изучения потребителей был проведен опрос. В основном покупатели одновременно приобретают по упаковке порционного мороженого, а на крупнофасованное мороженое тратят от 5 до 10 р. Особенностью белорусского рынка мороженого является то, что большая часть потребителей предпочитает классические сорта мороженого всем другим. Также известно, что чаще всего белорусы покупают порционное мороженое в вафельных стаканчиках/рожках (в зарубежных странах большая часть рынка мороженого принадлежит «семейному» мороженому (крупнофасованному) [3]).

Угрозой на рынке является желание потребителей покупать классические сорта мороженого (пломбиры без наполнителей), так как данный вид мороженого крайне сложно разнообразить.

Еще одной угрозой для предприятий является небольшая интенсивность потребления мороженого (4 кг в год – на одного человека), по сравнению с зарубежными странами она крайне мала (в США на 1 человека в год приходится от 17–20 кг мороженого), особенно это заметно в зимний период, когда мороженое потребляют более чем в 2 раза реже [3].

Тенденция роста числа потребителей-диабетиков, веганов и потребителей, заботящихся о фигуре, приводит к отказу от мороженого или поиску низкокалорийных заменителей без сахара.

3. *Товары-субституты (заменители)*. Товарами-заменителями для мороженого являются другая молочная продукция (сырки, йогурты, молочные коктейли и др.) и кондитерские изделия (зефир, мармелад и др.). Все вышеперечисленное можно отнести к сахаросодержащим товарам. Еще одной группой товаров-субститутов являются диетические товары, не содержащие сахара. Угрозу переключения потребителей на товары-заменители можно охарактеризовать как среднюю.

4. *Конкуренты*. Белорусский рынок мороженого является одним из наиболее конкурентных. Об этом свидетельствует тот факт, что на рынке присутствует более 20 предприятий, производящих данный вид продукции, в том числе 4 крупных [4, с. 83]. Основным лидером рынка мороженого является компания СП «Санта Импекс», которая занимает долю в 26 %; второе место принадлежит компании СООО «Мороз-продукт» – 18 % всех продаж; долю в 16,5 % заняла компания ОАО «Минский хладокомбинат», и замыкает группу лидеров компания СООО «Ингман мороженое», доля продаж которой составляет 8,6 % [5]. В магазинах редко встречается мороженое иностранных производителей, а если и встречается, то чаще всего стоит гораздо дороже отечественного мороженого.

Из этого можно сделать вывод, что главную угрозу по доле рынка представляют СП «Санта-Импекс», СООО «Морозпродукт», ОАО «Минский хладокомбинат».

5. *Новички рынка*. Новички в виде крупных производств на белорусском рынке мороженого появляются крайне редко. Это связано с высокими барьерами вхождения в данную отрасль (высокая стоимость оборудования, необходимого для производства мороженого, сложность производственного процесса, наличие сильных лидеров в отрасли).

Также возможно появление новых производителей в виде индивидуальных предпринимателей, но из-за маленьких объемов производства угрозы они не представляют, так что угроза от новичков невелика.

б. *Рекомендации.* Рейтинг угроз предоставлен в таблице. Он указывает, на то что надо уделять внимание деятельности конкурентов и следить за предпочтениями потребителей.

Так, предприятия появившуюся угрозу могут превратить в возможность. Например, увеличение количества людей, предпочитающих низкокалорийные продукты, является угрозой для производителей мороженого, но, если предприятие наладит выпуск мороженого с заменителем сахара (фруктоза, сорбит), то это будет возможностью. К примеру, такое мороженое в России продается в аптеках как диетический биопродукт.

Выявленные угрозы по модели М. Портера позволяют разработать стратегические направления противодействия конкурентным силам со стороны рынка.

#### Результаты анализа угроз по модели М. Портера

Угроза	Степень	Описание	Направления работ
Внутри-отраслевой конкуренции	Высокая	Большие объемы выпуска. Более широкий ассортимент. Большее количество наград за продукцию	Повышение и поддержание конкурентоспособности продукции. Мониторинг действий конкурентов
Со стороны потребителей	Средняя	Изменение предпочтений, ценностей, стиля и норм жизни потребителей, которое может привести к откату от мороженого (забота о фигуре и здоровье). Изменение отношение к марке и переключение на других производителей. Сезонность спроса	Поддержание качества на необходимом уровне. Формирование уникального торгового предложения. Изучение и учет мнений потребителей при разработке стратегии. Выпуск продукции без вредных добавок
Со стороны новичков рынка	Средняя	Угроза появления предприятий с иностранным капиталом с раскрученными брендами, с новинками для данного рынка	Мониторинг появления новичков на рынке
Со стороны товаров-заменителей	Низкая	Переключение на товары-заменители сахаросодержащие. Переключение на товары-заменители без сахара	Возможность производства мороженого без сахара
Со стороны поставщиков	Низкая	Низкая платежеспособность поставщиков молока не позволит воспользоваться отсрочкой платежа. Импортозависимость по оборудованию для производства мороженого и по отдельным видам сырья (какао)	Формирование долгосрочных отношений с поставщиками и особенно с фермерскими хозяйствами

#### Л и т е р а т у р а

1. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов : пер. с англ. / М. Портер. – 4-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.
2. Сельское хозяйство Республики Беларусь / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь 1998–2019. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public\\_compilation/index\\_9394/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_9394/). – Дата доступа: 23.06.2019.

3. Все о мороженом. Мороженое в Европе. Мороженое в Америке. – Режим доступа: <http://www.about-icescream.ru/8.html>. – Дата доступа: 10.03.2019.
4. Кожемякин, А. Интеграция молочных активов: как объединить, чтобы не навредить / А. Кожемякин // Белорус. экон. портал. – 2009–2019. – Режим доступа: <http://www.ekonomika.by/obzorglavnoy-stranitsi/integratsiya-molochnich-aktivov-kak-obedinit-chtobi-ne-navredit>. – Дата доступа: 21.02.2019.
5. Соловьева, Л. Л. Торговые марки и брендинг белорусских производителей потребительских товаров и услуг : монография / Л. Л. Соловьева, О. В. Лапицкая, А. В. Домород. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2018. – 239 с. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by/handle/220612/20769>. – Дата доступа: 23.06.2019.
6. Продовольственный торгово-экономический портал. – Режим доступа: <http://www.produkt.by/Journal/item/3056>. – Дата доступа: 10.03.2019.

## ЧАТ-БОТЫ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА

**А. В. Шах**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

**Е. Г. Шапович**

*Учреждение образования «Барановичский государственный университет, Республика Беларусь*

*Применение чат-ботов в маркетинговых целях – один из самых горячих трендов 2019 г. Возможность начать разговор с чат-ботом в любое время привлекательна для многих компаний, желающих максимизировать взаимодействие с посетителями, – взаимодействие всегда, когда кто-то «по вызову» отвечает на вопросы и записывает встречи с перспективными клиентами. Применение данного инструмента упрощает бизнес, предоставляя 24/7 времени отклика на запросы посетителей веб-ресурса.*

Традиционно вопросы клиентов направлялись предприятиям по электронной почте или по телефону, что сделало пользовательский опыт довольно стандартным. Проверенный временем инструмент и сегодня пользуется большой популярностью. Проблема состоит в том, что получать адреса электронной почты потенциальных клиентов с каждым днем все сложнее, а click-through rate рассылок постепенно падает, а значит, email-маркетинг становится дороже [1].

Чат-боты предлагают новый, эффективный и интерактивный способ общения с клиентами. Чат-бот – это компьютерная программа, фактически виртуальный собеседник, который работает на основе установленных правил и алгоритмов. Он умеет имитировать человеческое поведение во время общения с потенциальным клиентом.

Существует два типа ботов:

- работающие согласно созданным правилам и только;
- использующие технологию искусственного интеллекта и способные обучаться [2].

Чат-боты для мессенджеров можно рассматривать в качестве нетрадиционного, прогрессивного маркетингового инструмента. При применении чат-ботов люди прибегают к личному общению, являясь зачастую его инициаторами.

В Республике Беларусь, как и в мире, рынок чат-ботов сформировался пару лет назад. Активно о пользе этого решения для бизнеса заговорили в апреле 2016 г., когда Facebook анонсировал внедрение в Messenger открытого API с возможностью создания чат-ботов сторонними разработчиками. Тогда 80 % компаний заявили, что



намерены использовать данные технологии к 2020 г., а некоторые из них успешно внедрили ботов и получили максимально положительный результат [3].

Маркетинговая работа с использованием чат-ботов предусматривает нацеленность на конкретную целевую аудиторию, она отличается высокой адресностью. Это дает возможность обеспечения персонализированных, обладающих высокой «конверсионностью» предложений.

Главный плюс чат-ботов для мессенджеров в том, что это относительно новый и «незаезженный» инструмент. Он не вызывает отторжения у пользователей, а скорее, наоборот, привлекает их внимание. Кроме того, у чат-ботов есть еще несколько важных преимуществ:

- Высокий процент читаемости сообщений: чат-боты живут в мессенджерах, которые используются для личного общения, а это значит, что пользователь склонен реагировать лучше на подходящее сообщение.

- Работа с целевой аудиторией, имеющей понятный портрет, а это означает, что для нее можно разработать персональные предложения, обладающие наибольшей «конверсионной силой».

- Поколение «миллениалов» (сегмент наиболее активных пользователей интернета) следует трендам, которыми и являются чат-боты. Они легко идут на эксперименты, испытывают новые технологии и сервисы. Если взаимодействие с чат-ботом оправдывает их ожидания, то компания будет обеспечена активной и лояльной аудиторией [4].

К основным функциям чат-бота можно отнести следующие:

1. *Автоматизация работы с клиентом.* Благодаря удобному меню, прямо в мессенджере пользователь сможет узнать информацию о Вас, просмотреть список и подробное описание Ваших товаров или услуг, узнать Ваши контакты и адрес, получить ответы на часто задаваемые вопросы, оформить заказ и т. д.

2. *Messenger Marketing или рассылки в мессенджерах.* Как только пользователь впервые нажал на кнопку начала диалога с ботом, он автоматически становится его подписчиком, следовательно, может получать любые сообщения от него. Согласно статистике, открываемость сообщений составляет до 80 %, а кликабельность – до 40 %. К примеру, открываемость email-писем составляет всего 3–5 %. Все это результат высокой популярности мессенджеров и социальных сетей в наше время.

3. *Клиентская поддержка прямо в мессенджере.* Если у пользователя возникла проблема или есть свой вопрос, он может написать в чат поддержки, не выходя из чат-бота, где с ним обязательно свяжется оператор компании [3].

Однако у чат-ботов есть также несколько серьезных недостатков:

- определенная часть аудитории пока не готова к взаимодействию с ботами;
- чат-боты могут быть просто непонятны некоторым покупателям, особенно, если с логикой или распознаванием у них есть проблемы. Так, тот же бот Aviasales требует ввода слов-триггеров на английском (/fly, /tips, /hotel), а собственных названий городов – на русском [4].

На рис. 1 представлен вид Telegram-бота для белорусской компании #ЭТО-ПИЦЦА. Для создания чат-бота использовался язык C#, среда разработки – Microsoft Visual Studio 2017 Community, Telegram Bot API и библиотека telegram.bot [5].



Рис. 1. Telegram-бот #ЭТОПИЦЦА

Telegram-бот позволяет просматривать меню заведения, текущие акции, последние новости, контакты (номера телефонов и адреса), а также присутствует возможность сделать заказ.

Для удобства настройки и манипуляции ботом было создано приложение с графическим интерфейсом, которое позволяет менять меню, новости, акции. Также в приложении отслеживается весь лог сообщений, количество активных пользователей. В приложении реализована возможность массовой рассылки от имени бота, а также возможность индивидуального ответа от имени бота определенному пользователю. На рис. 2 представлен вид приложения.

Ознакомиться с функционалом бота можно по ссылке <https://t.me/EtoPizzaBot/>.

Стоит отметить, что приложения для управления ботом расположено на облачной платформе Google Cloud Platform, которая предоставляет ряд модульных облачных служб, таких как облачные вычисления, хранение данных, анализ данных и машинное обучение.

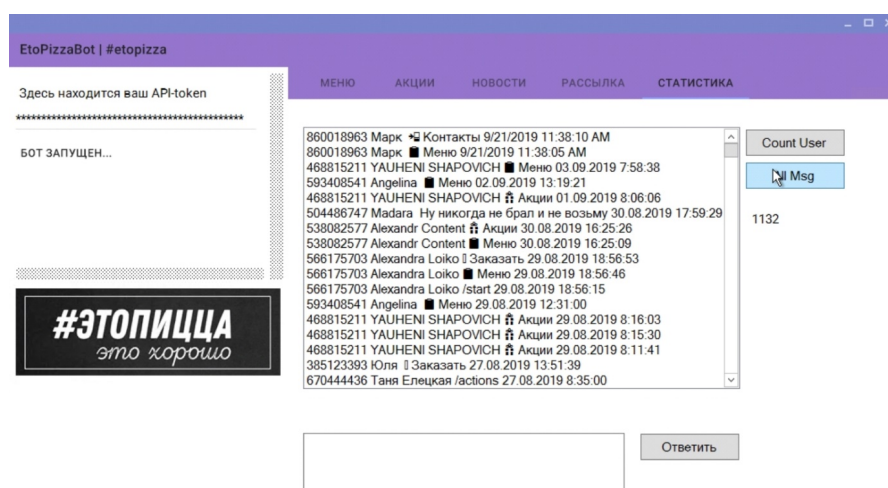


Рис. 2. Приложение для управления Telegram-ботом #ЭТОПИЦЦА

Начиная использовать новый маркетинговый канал раньше большинства конкурентов, специалист по маркетингу принимает на себя определенные риски, но при этом получает дополнительные возможности.

#### Литература

1. Эпоха чат-ботов, или Жизнь после email-маркетинга. – Режим доступа: <https://lpgenerator.ru/blog/2017/02/28/epocha-chat-botov-ili-zhizn-posle-email-marketinga/>. – Дата доступа: 24.09.2019.
2. Чат-боты в маркетинге и бизнесе: функции, роли, возможности. – Режим доступа: <https://www.epochta.ru/blog/articles/chat-bots/>. – Дата доступа: 24.09.2019.
3. Что такое чат-бот и как он может увеличить продажи Вашему бизнесу? – Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/63512-cto-takoe-chat-bot-i-kak-on-mozhet-velichit-prodazhi-vashemu-biznesu>. – Дата доступа: 23.09.2019.
4. Как и зачем использовать чат-ботов в бизнесе? – Режим доступа: <https://marketinggamers.com/chat-botyi/>. – Дата доступа: 23.09.2019.
5. Telegram.Bot: .NET Client for Telegram Bot API telegram.bot. – Режим доступа: <https://github.com/MrRoundRobin/telegram.bot>. – Дата доступа: 23.09.2019.

**Секция V**  
**ПРАВОВЫЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ**  
**АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ**  
**ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**  
**В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

---

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ**  
**ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТИ**  
**В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ**  
**АНАЛИЗ УКРАИНА – ГРУЗИЯ**

**Л. Г. Андросович**

*Национальная академия Службы безопасности Украины, г. Киев*

*Проанализировано современное состояние правового и организационного обеспечения противодействия организованной преступности с сравнительным опытом Грузии для совершенствования деятельности правоохранительных органов Украины. Приведены доводы о том, что в данный момент законодательство Украины не позволяет в полной мере бороться с «ворами в законе», которые координируют организованную преступность и активно влияют на криминогенную обстановку.*

В последние годы неуклонно прослеживается тенденция к появлению новых способов взаимодействия и интеграции организованных преступных групп в криминальные сообщества, консолидация крупных преступных формирований, которые усиливают свой потенциал и влияние в обществе. Преступные организации образуются с целью совершения тяжких и особо тяжких преступлений, влияя на политические и экономические процессы в государстве.

В современной правовой науке активно исследуются вопросы противодействия организованной преступности, основные теоретические и практические аспекты которого изложены в работах таких ученых, как Ю. П. Аленин, В. П. Бахин, В. И. Галаган, В. Гончаренко, В. Я. Горбачевский, А. П. Закалюк, А. В. Ищенко, Е. Д. Лукьянчикова, Л. Д. Удалова, В. Хахановский, П. В. Цымбала, С. С. Чернявский, Ю. М. Черноус, В. Ю. Шепитька, М. Е. Шумило и др. Однако остаются отдельные ее аспекты, которые требуют более тщательного рассмотрения и анализа.

Сейчас в Украине достаточно остро стоит вопрос о возможности привлечения к уголовной ответственности и квалификации действий лиц, которые фактически не совершая преступных деяний, а лишь осуществляя общее управление всеми сферами организованной преступности, причиняют значительный вред охраняемым Уголовным кодексом Украины общественным отношениям.

В то же время в последнее время в мире отмечается тенденция активизации организованных преступных группировок, которые не имеют устойчивой и четкой построенной системы. Так, указанные группировки организовываются для совершения преступлений на определенный промежуток времени. Ученые и практики отмечают, что организация преступной деятельности происходит с помощью сети преступни-

ков, которая имеет преимущества перед традиционными организованными структурами благодаря гибкости, адаптивности, скорости реагирования [1, с. 35].

Организованная преступность – сеть уголовных взаимодействий субъектов преступной деятельности, имея большие ресурсы, включается к перераспределению рынков, осваивает новые виды криминальной активности, приобретает большие профессионализации. При этом преступные сообщества, распространяя нелегальные товары и предоставляя запрещенные услуги, направляют свою деятельность на новые сферы экономики, создавая легальные предприятия и банки, совершенствуя собственные организационные структуры [2, с. 316].

Организованная преступность имеет историческое прошлое, что приводит к достаточно тяжелому процессу искоренения этого явления. Считаем, что повышение ответственности за преступления, совершаемые организованными преступными группами и организациями, в том числе внесение изменений, касающихся ответственности «воров в законе», является действенным механизмом на пути преодоления организованной преступности.

Сегодня Украина активно внедряет опыт Грузии для совершенствования деятельности правоохранительных органов. Так, в Грузии действует электронный реестр уголовных дел (уголовных производств) и электронный документооборот. В реестре автоматически фиксируется дата внесения информации и присваивается номер дела, а также время и место совершения уголовного преступления, фамилия и имя потерпевшего или заявителя, краткое изложение обстоятельств, свидетельствующих о совершении уголовного преступления (приведенных потерпевшим, заявителем или выявленных следователем), предварительная правовая квалификация уголовного преступления. К электронным уголовным делам следователем присоединяются все материалы производства, начиная с заявления или сообщения о преступлении, протоколов осмотра места происшествия, опросов, медицинских справок (электронные копии которых получают еще на этапе регистрации заявлений и сообщений), а в дальнейшем (в виде отдельных файлов) все собранные по делу процессуальные документы (протоколы следственных действий, запросы и ответы на них, процессуальные решения и т. п.). Доступ к электронным делам (как со стационарного компьютера, так и портативного устройства) имеет следователь (с помощью специального кода и электронного ключа), который осуществляет производство по делу, а также начальник следственного отдела (в порядке общего контроля) и прокурор.

После внесения любых материалов к электронным делам повторное внесение в них изменений, дополнений, замена документов или их отдельных реквизитов и тому подобное технически невозможны, что предотвращает возможные служебные злоупотребления и совершение следователями служебных подделок.

Рассматривая понятие «вор в законе», следует отметить, что это представитель элиты преступного мира, который избран на «сходке», собрании не менее трех «воров в законе», и в жизни руководствуется неписаными преступными правилами (законами). На «сходке» решаются организационные вопросы (коронование претендента на титул «вора в законе», раздел сфер влияния, решение конфликтных ситуаций между различными членами организованных преступных группировок, а также лишение «воровского титула»).

«Воры в законе» фактически непосредственно не совершают преступлений, а выступают как руководители или консультанты организованных преступных группировок [3, с. 234]. Воровской закон включает в себя антиобщественные нравствен-

ные нормы, соблюдение которых предусматривает принадлежность лиц к соответствующей референтной группе [4, с. 113]. Теперь мы можем воспользоваться положительным опытом Грузии, законодательным органом которой был принят специальный Закон в Уголовном кодексе этой страны (статья 2231 «Вор в законе», принадлежность (членство) к «воровскому миру»). Данное законодательное нововведение нашло поддержку и понимание на общеевропейском уровне.

Европейским судом по правам человека оглашено решение по делу «Ашларба против Грузии», которым суд единогласно постановил, что криминализация Грузии, участие в «воровском мире» и титул «вор в законе» не нарушают статьи 7 Конвенции (нет наказания без закона), что предполагает точность в определении уголовно наказуемого деяния и предсказуемость применения закона. Однако при этом обратим внимание, что статья 3 Закона «Об организованной преступности и рэжете», который был принят парламентом Грузии, дает полноценное толкование этих и других терминов.

В Украине был зарегистрированный Законопроект № 1188 от 02.12.2014 г., в котором предлагалось дополнить статью 255 Уголовного кодекса Украины частью 2 в редакции «Занятие лицом высокого положения в преступной иерархии» (за что предусмотрено наказание в виде лишения свободы на срок от семи до двенадцати лет); часть 3 в редакции «Действия, предусмотренные частью первой настоящей статьи, совершенные лицом, занимающим высшее положение в преступной иерархии» (предусмотрено лишение свободы на срок от десяти до пятнадцати лет или пожизненным лишением свободы).

Также было сформировано примечание, которое уточняет понятие лица, занимающего высокое положение в преступной иерархии («вор в законе»), как лица, которое в соответствии с определенными в преступном мире (преступной среде) специальными правилами поведения в любых формах организывает и (или) руководит «воровским миром» (пользуется авторитетом у членов воровского мира, предоставляет им задачи (поручения), способствующие достижению целей преступного мира, организывает воровские разборки, участвует в собрании («сходке») «воров в законе» и т. п.).

В Законе Украины «Об организационно-правовых основах борьбы с организованной преступностью» от 30 июня 1993 г. № 3341-ХІІ, к сожалению, вышеперечисленных понятий и их толкования не содержится. Под преступной средой понимают объединение лиц, действующих в соответствии с установленными, признанными ими специальными правилами поведения, обусловленными социальными связями между всеми участниками группы, их общими стремлениями, интересами, взаимопомощью, целью которых является запугивание, угрозы, принуждение, насилие, условия неразглашения, воровские разборки (решение споров с помощью угроз, принуждения, насилия, запугивания или других незаконных действий), совершение преступлений или подстрекательств к совершению преступлений, привлечение других лиц, в том числе несовершеннолетних, к преступным действиям, с целью получения неправомерной прибыли.

По мнению специалистов Главного научно-экспертного управления Верховной Рады Украины, идея привлечения лиц к уголовной ответственности только за то, что они «принадлежат» к определенному сообществу (даже к той, что прямо признает себя преступной) ошибочно. Уголовное наказание является тягчайшим из тех правовых санкций, которые могут быть применены к определенному лицу не по «статусу» определенного лица, а за деяния, которые наносят ущерб или создают угрозу причи-

нения вреда правопорядку [5]. Поэтому Комитет принял решение рекомендовать Верховной Раде Украины по результатам рассмотрения на пленарном заседании в первом чтении законопроект (рег. № 1188) – вернуть субъектам права законодательного предложения на доработку.

Профессор кафедры уголовного процесса и криминалистики Академии адвокатуры Украины Виктор Бояров считает, что Украина сейчас находится в периоде передела криминального мира. С новой властью пришел и новый криминалитет, который непосредственно связан с властью. Новый бизнес, новые сферы влияния также объясняют пребывание разномастных «авторитетов» на территории Украины. А сейчас в нашей стране появилась новая сфера бизнеса – торговля оружием [6]. И самое главное, что по убеждению представителей Национальной полиции Украины, влиятельные «воры в законе», которые могут включиться в политику и договариваться с политиками, представляющими интересы российских спецслужб, – это люди криминала, которые призваны дестабилизировать прежде всего криминогенную ситуацию в Украине [7].

Учитывая вышеизложенное, необходимо отметить, что в настоящее время законодательство Украины не позволяет в полной мере бороться с «ворами в законе» и организованной преступностью, поскольку отсутствует уголовная ответственность за указанные действия, а такие лица фактически не совершают преступления, активно влияют на криминогенную обстановку, а также управляют и координируют преступную деятельность организованных преступных группировок. Этот факт еще раз подтверждает, что под влиянием глобализации рождается мощная система транснациональных преступных организаций, которые координируются и управляются «ворами в законе», если главными субъектами легального введения хозяйственной деятельности (внешнеэкономической деятельности) являются транснациональные компании и правительства государств, то их аналогами являются международные уголовные группировки, национальные по происхождению, но транснациональные по масштабам координации деятельности.

#### Л и т е р а т у р а

1. Шостко, О. Ю. Мережна організація – нова риса сучасної організованої злочинності / О. Ю. Шостко // Питання боротьби з організованою злочинністю / О. Ю. Шостко. – 2011. – № 22. – С. 35.
2. Міжнародна поліцейська енциклопедія : у 10 т. – К. : Атика, 2010. – VI. Оперативно-розшукова діяльність поліції (міліції). – 1128 с.
3. Словник спеціальних термінів правоохоронної діяльності / за ред. проф. Я. Ю. Кондратьєва. – К. : Національна академія внутрішніх справ України, 2004. – 560 с.
4. Підсумки роботи Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України за 2018 рік. – К., 2018. – С. 113.
5. Висновок Головного науково-експертного управління Верховної Ради України на проект Закону України «Про внесення змін до статті 255 Кримінального кодексу України (щодо встановлення кримінальної відповідальності для «злочинців в законі»)». – URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=52627](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52627).
6. Чому «злочинці в законі» заповнили Україну. – URL: <http://znaj.ua/news/regions/53045/comu-zlodiyiv-zakoni-zapolonili-ukrayinu.html>.
7. «Злочинці в законі» представляють інтереси ФСБ в Україні – Хатія Деканоїдзе. – URL: <http://www.pravda.com.ua/news/2018/07/11/7114334/>.

## СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФЕНОМЕНА ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

**В. К. Борецкая, В. Н. Яхно**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

**Д. Чакон-Тральски**

*Педагогический университет имени Комиссии Национального Образования, г. Краков, Республика Польша*

*Представлен сравнительный анализ предпочтений в использовании основных элементов цифровой экономики студенческой молодежи Гомельщины и Малопольского воеводства. Рассмотрены также ожидания польских и белорусских респондентов, связанные с развитием цифровой экономики.*

Одной из особенностей европейской послевоенной истории XX в. стало быстрое развитие науки, техники и информационных технологий, что привело к изменениям прежде всего в экономической сфере. Современная информационная эпоха, быстро эволюционируя, оказалась не просто новым технологическим этапом развития, а особым типом культуры – культуры электронной или цифровой. Современные информационные технологии не только расширили горизонты пространства и времени, но и трансформировали важнейшие социальные функции и изменили жизнь людей, связав общество, человека и природу в целостную систему. Благодаря интернету преодолены языковые барьеры и возникло глобальное коммуникативное пространство, а интегрирующая функция «сети» – один из источников глобализации. Однако наиболее яркие изменения, видимо, связаны с новыми возможностями трансляционной способности высоких технологий. IT-технологии являются мощным инструментом хранения, переработки и создания информационных потоков. Особую роль для экономики играет оцифровка информации и разработанные способы ее сжатия, а также скорость обмена информацией. Рост производства и его нацеленность на удовлетворение запросов людей определил его характерную особенность – консьюмеризм. И хотя общество потребления рассматривается прежде всего как порождение экономических потребностей современных людей, важную роль сыграло и формирование новой цифровой культуры, частью которой является цифровая экономика.

Цифровизация экономики или внедрение IT-технологии является естественным процессом в условиях постиндустриального общества, благодаря данным процессам мы пользуемся онлайн-услугами, совершаем электронные платежи, продаем через интернет-порталы, используем краудфандинг и др. Правительства многих стран, в том числе Республики Беларусь и Польши, разработали программы, связанные с активным внедрением элементов цифровой экономики в различные сферы деятельности человека [1], [2]. Целью данного исследования является определение социальных аспектов цифровой экономики на основе представлений и ожиданий белорусской и польской студенческой молодежи. Эмпирической базой исследования является выборочный социологический опрос среди студентов дневной формы обучения, проживающих в Гомельской области и воеводстве Малопольском. Данное исследование является пилотным и проводилось в сентябре 2019 г. Выборочная совокупность не является репрезентативной, включает 100 респондентов в возрасте от 17 до 25 лет, проживающих на территории Гомельской области и 110 респондентов в возрасте от 19 до 30 лет, проживающих на территории региона Малопольски.



Идея использования термина «цифровая экономика» (digitaleconomy) была продиктована потребностью в объяснении сущности нового типа экономики, основанного на использовании информационно-коммуникационных технологий. Впервые данный термин был употреблен в 1995 г. американским ученым из Массачусетского университета Николасом Негропonte. Результаты исследования показывают, что для большинства студентов-белорусов (80 %) и студентов-поляков (73 %) данный термин является знакомым. В качестве основных элементов нового типа экономики выделяют электронную коммерцию, интернет-банкинг, электронные платежи, интернет-рекламу, а также интернет-игры. В проведенном исследовании респондентам было предложено ответить, как часто они используют элементы цифровой экономики в повседневной жизни.

Таблица 1

**Частота использования элементов цифровой экономики белорусскими студентами**

Показатель	Чаше чем раз в неделю	Один раз в неделю	Один раз в месяц	Несколько раз в году	Раз в год и реже	Никогда
Интернет-банкинг	14	25	16	8	2	15
Интернет-магазин	9	11	26	26	10	23
Интернет-реклама	13	4	8	6	6	58
Интернет-игры	47	17	11	7	4	15
Электронные кошельки	28	5	16	6	6	38
Криптовалюта	4	1	4	1	4	77

Таблица 2

**Частота использования элементов цифровой экономики польскими студентами**

Показатель	Чаше чем раз в неделю	Один раз в неделю	Один раз в месяц	Несколько раз в году	Раз в год и реже	Никогда
Интернет-банкинг	66,4	21,8	11,8	0	0	0
Интернет-магазин	19,1	19,1	31,8	24,5	4,5	0,9
Интернет-реклама	26,4	8,2	7,3	16,4	10,0	29,1
Интернет-игры	12,7	7,3	8,2	20,0	16,4	35,5
Электронные кошельки	21,8	4,5	4,5	5,5	0,9	62,7
Криптовалюта	0,9	0	1,8	2,7	1,8	92,7

Согласно результатам проведенного исследования, польские респонденты активнее, чем белорусские пользуются услугами интернет-банкинга. Чаше чем раз в неделю используют данный элемент цифровой экономики только 14 % белорусских студентов и 66,4 % польских студентов (табл. 1, 2). Польская молодежь также чаше, чем белорусская пользуется услугами интернет-магазинов. Услуги интернет-магазина раз в неделю и чаше используют 38,2 % польских респондентов, и только 20 % среди белорусских студентов используют данную услугу так часто.

Белорусские студенты являются более активными пользователями интернет-игр, чем польские студенты. Среди белорусских участников опроса 47 % обозначили, что пользуются услугами онлайн-игр чаще, чем раз в неделю. Только 12,7 % польских участников данную услугу используют чаще, чем раз в неделю. Активнее, чем польские студенты белорусские пользуются электронными кошельками. Только 38 % белорусских респондентов обозначили, что никогда не использовали электронные кошельки. Среди польских респондентов данный количественный показатель составляет 62,7 %. Финансовыми активами, такими как криптовалюта пользовались хотя бы раз практически четверть белорусских участников опроса (23 %). Среди польских участников опроса 92,7 % обозначили, что никогда не пользовались криптовалютой.

Большинство польских и белорусских респондентов дают положительную оценку процессам цифровизации экономики. Студенческая молодежь Гомельщины (88 %) и Малопольского воеводства (76,4 %) являются сторонниками увеличения темпов развития цифровой экономики. С утверждением, что цифровая экономика создает новые возможности развития общества согласны 84 % белорусских студентов и 82 % польских. В качестве положительных изменений, которые должны произойти в недалеком будущем, и непосредственно связанных с развитием цифровой экономики, большинство белорусских респондентов обозначили развитие сети интернет-магазинов (70 %) и исчезновение бумажных денег (54 %). Аналогичная позиция прослеживается и у польских респондентов, которые считают, что изменения в современной экономике приведут к увеличению количества интернет-магазинов (80,9 %) и исчезновению из обихода бумажных денег (46,4 %). Следует отметить, что 40 % польских студентов и 33 % белорусских студентов отметили, что уменьшится количество денежных краж. Тем не менее у студентов не вызывает оптимистического настроения вопрос о трудоустройстве в будущем. Представители студенческой молодежи обеих стран предполагают, что цифровизация экономики приведет к росту безработицы, такой позиции придерживаются 34 % белорусских и 25,5 % польских респондентов. Только 20 % польских студентов и 17 % белорусских придерживаются мнения, что количество рабочих мест в будущем увеличится.

Подытоживая, следует отметить, что белорусская и польская студенческая молодежь активно пользуется в повседневной жизни достижениями цифровизации экономики. Польские студенты активнее пользуются услугами интернет-банкинга и интернет-магазинов, а белорусские студенты чаще играют в онлайн-игры и используют электронные кошельки. В целом студенты Гомельщины и Малопольского воеводства положительно оценивают изменения, связанные с развитием цифровой экономики, и являются сторонниками увеличения темпов развития цифровой экономики.

#### Литература

1. Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы // Government.by. – 2016. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file4c1542d87d1083b5.PDF>. – Дата доступа: 30.09.2019.
2. Program digitalizacji dóbr kultury oraz gromadzenia, przechowywania i udostępniania obiektów cyfrowych w Polsce 2009–2020. – 2010. – Режим доступа: DIGITALIZACJA [http://www.digit.mkidn.gov.pl/media/dokumenty/dok\\_kultura/Program\\_digitalizacji\\_dobr\\_kultury\\_oraz\\_gromadzenia\\_przechowywania\\_i\\_udostepniania\\_obiektow\\_cyfrowych\\_w\\_Polsce\\_2.pdf](http://www.digit.mkidn.gov.pl/media/dokumenty/dok_kultura/Program_digitalizacji_dobr_kultury_oraz_gromadzenia_przechowywania_i_udostepniania_obiektow_cyfrowych_w_Polsce_2.pdf). – Дата доступа: 30.09.2019.

## ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СОВЕРШЕННЫХ В СОУЧАСТИИ

В. В. Буфан

*Институт управления и права Национального юридического  
университета имени Ярослава Мудрого, г. Киев, Украина*

*Рассмотрены проблемы криминальной ответственности за совершение преступления в сфере хозяйственной деятельности в соучастии.*

Переход Украины к рыночной экономике обусловил развитие предпринимательства как института хозяйственной деятельности. Развитие предпринимательства сопровождается появлением и развитием коммерческих банков, других финансовых структур, бирж. Данные позитивные изменения в экономическом секторе повлекли рост преступности. Характерным является то, что преступления в хозяйственной сфере совершаются в своем большинстве организованными преступными группами, когда интегрировав из общеуголовной направленности в сферу предпринимательской деятельности, преступно полученные деньги вкладываются в предприятия, банки, другие коммерческие структуры. Мониторинг преступности в Украине дает нам основания сделать вывод, что преступления, совершенные в соучастии с другими лицами составляет 1/3 от общего количества преступлений. Данная форма характерна для мошенничества, краж и грабежей. Согласно отчету по результатам борьбы с организованными группами и преступными группировками офиса генеральной прокуратуры за 2019 г. было выявлено органами прокуратуры две преступные группировки, а органами МВД было раскрыто и выявлено 23 преступные группировки. Для экономики страны и национальной безопасности огромное значение имеет противодействие и раскрытие преступлений в хозяйственной деятельности. Статистические данные за первое полугодие 2018 г. по раскрываемости дел, в которых фигурируют преступные группировки, свидетельствуют о том, что было раскрыто 88 преступлений, из которых 38 – в хозяйственной деятельности. Для совершения преступлений в организованных преступных группах характерно наличие определенной иерархической структуры, т. е. подчиненность участников преступной группы своему лидеру, а также количество не менее двух участников группы. Согласно статье 26 Уголовного кодекса Украины соучастием в преступлении является умышленная общая судьба нескольких субъектов преступления в совершении умышленного преступления, а статья 28 Уголовного кодекса Украины предусматривает, что преступление может быть совершено группой лиц, группой лиц по предварительному сговору, организованной группой или преступной организацией. Уголовное законодательство Украины придает разное значение формам соучастия [1, с. 712].

Вопросам соучастия посвятили свои труды такие ученые, как П. П. Андрушко, Л. В. Багрий-Шахматов, Н. И. Бажанов, Ю. В. Баулин, Ф. Бурчак, Б. В. Волженкин, Р. Р. Галиакбаров, П. И. Гришаева, Н. А. Гуторова, И. М. Даньшин, Л. Демидова, А. И. Долгова, М. Д. Дурманов, А. П. Закалюк, А. А. Кваша, М. И. Коржанский, А. Кригер, Н. Ф. Кузнецова, И. П. Лановенко, П. С. Матишевський, М. И. Мельник, В. А. Навроцкий, В. Новицкий и др.

Необходимо отметить, что главной чертой общих действий (бездействий) соучастников является то, что действие (бездействие) каждого из них является составной частью общей деятельности по совершению преступлений. Они действуют вместе, внося каждый свой вклад в совершение преступления. Действия (бездействие)

каждого из участников в конкретных обстоятельствах является необходимым условием для совершения преступления, для совершения действий (бездействия) другим соучастником, а в итоге – необходимым условием достижения общего преступного результата. Соучастие характеризуется умышленной формой вины, что предусматривает: наличие умысла каждого из участников в отношении их собственных действий (бездействия); наличие умысла в отношении деяний других соучастников, в том числе исполнителя или соисполнителя; единство умысла всех соучастников совершить одно и то же преступление; единство преступного интереса для всех соучастников, т. е. направленность их умысла на достижение общего преступного результата. Уголовный кодекс использует различные формы соучастия в качестве конституционных признаков отдельных составов преступлений, предусмотренных особенной частью, для дифференциации криминальной ответственности, а также индивидуализации наказания. Преступление признается совершенным в соучастии, если в его подготовке или совершении участвовало несколько человек (два и больше), которые предварительно организовались в устойчивое объединение для совершения этого и другого (других) преступления и объединены единым планом с распределением функций участников группы, направленных на достижение этого плана, известного всем участникам группы. Таким образом, для квалификации преступления как совершенного в соучастии в сфере хозяйственной деятельности, необходимо установить преступную деятельность такой группы лиц [2, с. 288]. Особенности расследования преступлений, совершенных в соучастии в хозяйственной деятельности, заключаются прежде всего в решении специфических задач, связанных с установлением и доказыванием именно признаков того, что преступления были совершены в соучастии. Это тактические задачи расследования, поскольку они являются промежуточными на пути решения конечных (стратегических) задач уголовного производства, определенных в статье 2 Уголовно-процессуального кодекса Украины. Понятие тактической задачи расследования выполняет важную функцию структурирования уголовного производства, выделения отдельных его промежутков и сосредоточение на них внимания органа досудебного расследования. Доказательства существования устойчивых связей между соучастниками могут быть получены в результате допросов свидетелей с ближайшего окружения подозреваемых, которые обладают информацией о стабильных социальных контактах между ними, но, конечно, наибольшую ценность имеют показания тех подозреваемых, которых удалось склонить к сотрудничеству со следствием [3, с. 454].

Сегодня наука выделяет акцессорную теорию и теорию самостоятельной ответственности. Суть первой заключается в том, что в любом преступлении ключевой является деятельность исполнителя, а роль остальных соучастников рассматривается как второстепенная, не имеющая самостоятельного значения. Во второй теории каждый из участников несет ответственность только за свои личные самостоятельные действия, без привязки к действиям исполнителя. Практика дает основания сделать выводы, что на данный момент элементы обеих теорий очень сложно переплетены, что порождает проблемы в квалификации преступлений, совершенных в соучастии. Поэтому законодатель должен занять четкую, концептуальную позицию относительно предвидения в качестве квалифицирующих признаков составов преступлений определенных форм соучастия, определения их понятия и соотношения. Также необходимо наличие тесной связи теории и практики для усовершенствования правового регулирования квалификации преступлений в сфере хозяйственной деятельности, совершенных в соучастии.

Литература

1. Украинское уголовное право. Общая часть : учебник / под ред. В. А. Навроцкого. – М. : Одиссей, 2013. – 712 с.
2. Андрушко, П. П. Уголовная ответственность за нарушение порядка осуществления хозяйственной деятельности / П. П. Андрушко. – М. : Интер, 2007. – 288 с.
3. Уголовное право Украины: Особенная часть : учебник / Ю. В. Баулин [и др.] ; под ред. В. В. Сташиса, В. Я. Таций. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Право, 2010. – 454 с.
4. Хозяйственный кодекс Украины от 16.01.2003 г. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.
5. Гаухман, Л. Д. Квалификация преступлений: закон, теория, практика / Л. Д. Гаухман. – М. : Центр ЮрИнфоР, 2005. – 457 с.
6. Тютюгин, В. И. Назначение наказания за неоконченное преступление и за преступление, совершенное в соучастии / В. И. Тютюгин, А. В. Ус // Вопр. борьбы с преступностью. – 2010. – Вып. 19. – С. 36–47.

## ПЕРВЫЕ МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ ССР БЕЛОРУССИИ (1922 г.)

С. А. Елизаров

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Рассмотрен процесс разделения общегосударственного и местных бюджетов, определения источников доходов местных бюджетов, сферы финансовой ответственности местных органов государственной власти и управления на январь–сентябрь 1922 г.*

Первые местные бюджеты в ССР Белоруссии были разработаны на январь–сентябрь 1922 г. и носили ориентировочный характер. Начинается процесс разделения общегосударственного и местных бюджетов, определяются источники доходов местных бюджетов, сферы финансовой ответственности местных органов государственной власти и управления.

Переход советских республик в 1921 г. к новой экономической политике, восстановление системы экономических взаимоотношений между различными субъектами хозяйствования, внедрение идей хозрасчета (в том числе и территориального) требовали децентрализации имевшихся в наличии материально-финансовых средств и их распределения между органами государственной власти и управления различного уровня.

Возрождались система местных финансов как совокупность доходов, закрепленных за местными Советами и расходующих ими в соответствии с законодательством. Организационной формой местных финансов были местные бюджеты, объем, порядок формирования и использования которых определял реальные границы экономической самостоятельности и ответственности местных органов власти. Изначально местные бюджеты рассматривались не как основа построения всей финансовой системы советского государства, а только как «необходимое дополнение к общегосударственному бюджету», и создавались с целью разгрузить общегосударственный бюджет от расходов местного значения и улучшить обслуживание населения [1, с. 67]. Этот принцип абсолютного доминирования общегосударственных интересов над местными стал основой всей советской финансовой системы.

Соглашением между правительствами РСФСР и ССРБ по финансовым вопросам от 26 июля 1921 г. формирование доходных статей бюджета ССРБ и местных бюджетов республики осуществлялось «по согласованию» с Наркоматом финансов России, что фактически означало действие на территории белорусской республики российского финансового законодательства [2, с. 46–47]. Первым нормативным актом, направленным на восстановление местных бюджетов, стало Постановле-

ние СНК РСФСР от 22 августа 1921 г. «О местных денежных средствах», закрепившее территориальный принцип формирования доходов местных бюджетов за счет процентного отчисления от прямых государственных налогов, собиравшихся в пределах административно-территориальных единиц, а также предоставлявшее местным Советам право для пополнения своих бюджетов вводить и взимать местные налоги и сборы [1, с. 32–33].

Первые местные бюджеты ССРБ составлялись на январь–сентябрь 1922 г. Наркомфин республики 29 декабря 1921 г. разослал на места циркуляр с требованием уже до 10 января 1922 г. всем финансовым органам уездов и г. Минска разработать свои бюджеты [3, л. 207–207 об.]. Однако для столь быстрого выполнения этой задачи отсутствовали самые элементарные условия. Во-первых, не было проведена дифференциация расходных статей между республиканским и местными бюджетами. В Декрете ВЦИК от 10 октября 1921 г. приводился лишь примерный и неполный перечень местных расходов, использовать который в практической работе было малопродуктивно, а своего белорусского варианта не существовало.

Во-вторых, только 18 февраля 1922 г. был издан Декрет СНК ССРБ, содержащий перечень местных налогов и сборов. Согласно ему на 1922 г. в ССРБ, кроме уже действовавших в 1921 г., вводились дополнительно 17 местных налогов и сборов: 10 – по городским поселениям, 7 – вне городских поселений. Помимо того, в республике дополнительно устанавливались непредусмотренные российским перечнем два налога, в том числе налог с товаров, поступавших в республику через Наркомвнешторг [4, с. 14]. В целом в 1922 бюджетном году в ССРБ взималось 16 видов городских, 7 – сельских и 3 – общих для города и села – налогов и сборов.

Первый унифицированный перечень доходов и расходов местных бюджетов был оформлен лишь 16 ноября 1922 г. Декретом ВЦИК и СНК РСФСР «О доходах, обращаемых на усиление местных средств». К собственно местным доходам (т. е. доходам, напрямую поступающим в местные бюджеты) относились доходы от коммунальных предприятий общего пользования, имущества, учреждений, заведений и предприятий местного подчинения, различного рода штрафов. В местные бюджеты также поступали суммы от местных налогов, сборов и пошлин (налог со строений, лошадей, велосипедов, скота, публичных зрелищ и т. п.). Для укрепления местных бюджетов, которые не могли за счет только собственных ресурсов покрывать возложенные на них расходы, устанавливались отчисления от государственных денежных и натуральных налогов и государственных доходов. Кроме того, в значительной степени местные бюджеты пополнялись за счет местных надбавок к государственным налогам, сборам и пошлинам [5, с. 71–74].

Местные налоги носили ярко выраженный классовый характер и были направлены на получение средств путем налогового обложения прежде всего зажиточной части населения (налоги за нотариальное оформление сделок и договоров, за частные строения, сбор с подвижной торговли, перевозного промысла, с промышленных садов и огородов, с постоянных дворов и строений, занятых под торговые и промышленные предприятия и т. п.) [4, с. 14].

В-третьих, затруднял процесс формирования местных бюджетов дефицит квалифицированных финансовых работников на местах.

Первые местные бюджеты носили чисто ориентировочный характер, составлялись произвольно, экономическое обоснование статей расходов отсутствовало. Уже по ходу выполнения местные бюджеты неоднократно пересматривались. Согласно первоначальному варианту доходы на январь–сентябрь 1922 г. в довоенных рублях были запланированы в размере 2,7 млн р. (в советских рублях образца 1922 г. – 161,3 млн р.), расходы – 3,8 млн р. (230,7 млн р.). Окончательный вариант местных бюджетов ССРБ

предусматривал общую сумму доходов в 184,6 млн р. образца 1922 г. Планировалось, что равнозначную роль должны были играть ссуды и пособия из общегосударственных средств (дотации) (по 70,6 млн р.), а также собственно местные источники (69,3 млн р.), которые устанавливались самими местными органами власти и напрямую зачислялись в местные бюджеты. На третьем месте стояли «регулирующие» доходные статьи – процентные отчисления и надбавки к государственным налогам, определявшиеся высшими органами власти РСФСР (41,3 млн р.) [3, л. 228–228 об., 241–241 об.].

По доходам этот план так и не был выполнен – за январь–сентябрь 1922 г. в местные бюджеты поступило 164 млн р. (90 % плана). Структура доходов значительно отличалась от запланированной. Значительно возросла роль отчислений от госналогов и надбавок к ним – вместо 31,3 млн р. они дали 93,4 млн р., составив около 60 % всех доходов местных бюджетов. Резко сократились размеры дотаций из госбюджета (с 70 до 10 млн р.), что было связано с общим урезанием государственного бюджета ССРБ в Москве (белорусский бюджет являлся на деле составной частью бюджета РСФСР и утверждался высшими органами РСФСР) [3, л. 24, 217–222 об.]. Возросла роль местных налогов и сборов, которые дали 47,4 млн р. вместо планировавшихся 34 млн р.

В связи с восстановлением местных бюджетов на них в 1922 г. из госбюджета переносились расходы по содержанию общеадминистративных учреждений (сельсоветов, волисполкомов), по коммунальному (местному) хозяйству (содержание коммунальных органов и коммунальных зданий, благоустройство населенных пунктов, дорог и дорожных сооружений), санитарному надзору, противопожарной охране, просвещению (оплата технического персоналу органов просвещения, содержание изб-читален, народных домов, местных библиотек, школ для взрослых и т. п.), здравоохранению (затраты на хозяйственное обслуживание местных медицинских учреждений), сельскому хозяйству (содержание волостных земельных отделов, расходы по землеустройству, организации и содержанию прокатных пунктов, зерноочистительных станций, опытно-показательных полей, питомников и т. п.).

План по расходам выполнили лишь на 58,8 % – вместо запланированных 278,3 млн р. они составили лишь 163,6 млн р. В местных бюджетах БССР 1922 г. по расходам ведущую роль (32,3 %) заняло коммунальное хозяйство, следом шли просвещение и здравоохранение (23,8 %), административные органы (9,4 %) [3, л. 24].

Все расходные статьи в ходе выполнения бюджетов урезались. В наибольшей степени это коснулось расходов на «содействие экономическому благосостоянию». А ведь по этой статье фактически проходили все средства, выделявшиеся на развитие сельского хозяйства: содержание волостных земельных отделов, проведение землеустройства, мелиорации, борьбы с вредителями, содержание опытно-показательных полей, рассадников, случных и прокатных пунктов, зерноочистительных станций, кузниц, мастерских.

В 1922 г. в ССРБ своими бюджетами располагали только уезды и г. Минск. Волостные бюджеты не составлялись, а доходные и расходные статьи по волостям учитывались в уездных бюджетах. Одной из особенностей первых белорусских местных бюджетов было существование особого местного бюджета ЦИК республики.

Таким образом, местные бюджеты 1922 г. были первой реальной попыткой создания действующей на экономических принципах советской бюджетной системы. Именно тогда начинается процесс разделения общегосударственного и местных бюджетов, формируется централизованная система распределения основных доходных источников (отчислений от госналогов и госдоходов), определяются сферы финансовой ответственности местных органов государственной власти и управления.

## Литература

1. Ширкевич, Н. А. Местные бюджеты / Н. А. Ширкевич. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 128 с.
2. Восстановление народного хозяйства Белорусской ССР (1921–1925 гг.) : сб. док. и материалов / под ред. З. И. Гиоргазе, В. В. Лашкевича, М. И. Стрельцова. – Минск : Беларусь, 1981. – 270 с.
3. Национальный архив Республики Беларусь. – Фонд 93. – Оп. 1. – Д. 400.
4. Материалы к докладу Наркомфина третьей сессии ЦИК Белоруссии. Июнь 1922 г. – Минск : 1-я совет. тип., 1922. – 80 с.
5. Бюджетное законодательство Союза ССР за 20 лет : сб. важнейших законодат. материалов за 1917–1937 гг. / под рук. В. П. Дьяченко, Н. Н. Ровинского. – М. : Госфиниздат, 1938. – 411 с.

## О ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИНИЦИАТИВ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ

С. П. Кацубо

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

*Представлены особенности развития предпринимательства среди молодежи в контексте правовой политики проводимой правительством Республики Беларусь.*

Предпринимательская деятельность была и остается привлекательной для молодежи, поскольку ассоциируется с экономической свободой, возможностью самостоятельно принимать деловые решения и выбирать любые формы и сферы хозяйственной активности.

На сегодняшний день молодежное предпринимательство должно являться одним из приоритетных направлений развития малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь. Оно является мощным инструментом борьбы с безработицей, предоставляющим широкие возможности для самозанятости населения. С учетом перспектив развития бизнеса Беларусь должна делать ставку именно на молодых людей, которые выросли в условиях новых экономических реформ. Вследствие данных реформ молодежь в настоящее время обрела большую меру свободы: экономическую, свободу политических убеждений, гражданские свободы, свободу философских убеждений. Именно эти свободы будут являться фундаментом, основой для плодотворной деятельности молодежи в сфере предпринимательства [9, с. 71].

В Республике Беларусь концептуальные положения молодежной политики определены в Законе Республики Беларусь «Об основах государственной молодежной политики» от 07.12.2009 г. № 65-3, согласно которому государство реализует систему мер, направленных на содействие в профессиональной ориентации и трудоустройстве молодежи, в том числе по экономической, организационной, правовой поддержке предпринимательской деятельности молодежи [1, ст. 16].

В рамках Государственной программы «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 гг., утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.03.2016 г. № 250 (ред. от 14.08.2018 г.) была поставлена задача повышения эффективности работы по профессиональной ориентации и организации занятости молодежи в свободное от учебы (основной работы) время, поддержке предпринимательской инициативы, развитию волонтерского и студотрядовского движения [3].

В рамках реализации государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» проведены мероприятия по задаче «Улучшение деловой среды», направленные на совершенствование нормативного правового



обеспечения развития предпринимательства, создание максимально благоприятных условий для формирования и функционирования предпринимательской среды.

В Республике Беларусь, согласно статье 11 Закона Республики Беларусь от 15.06.2006 г. «О занятости населения Республики Беларусь», производится оказание финансовой помощи для организации предпринимательской деятельности, деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма, ремесленной деятельности. Помощь предоставляется в виде единовременного, безвозмездного денежного пособия безработному для частичной компенсации его финансовых расходов, связанных с организацией предпринимательской деятельности [2].

Нормами Директивы № 4 введено в практику работы органов государственного управления обязательное общественное обсуждение проектов актов законодательства, которые могут оказать существенное влияние на условия осуществления предпринимательской деятельности, в том числе посредством создания общественно-консультативных и экспертных советов с участием представителей субъектов предпринимательской деятельности, их объединений, а также размещения указанных проектов на официальных сайтах государственных органов, других организаций в глобальной компьютерной сети Интернет и (или) средствах массовой информации [4].

В конце 2017 г. Главой государства принят ряд нормативных правовых актов, направленных на развитие предпринимательской инициативы, стимулирование деловой активности и исключение излишних административных барьеров, предъявляемых к субъектам хозяйствования. Одним из ключевых документов является Декрет Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2017 г. № 7, предусматривающий кардинальное изменение механизмов взаимодействия государственных органов и бизнеса, минимизацию вмешательства должностных лиц в работу субъектов хозяйствования и усиливающий механизмы саморегулирования бизнеса, его ответственность за свою работу перед обществом.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17.10.2018 г. № 743 утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 г., которая предусматривает обучение основам и навыкам предпринимательства на всех уровнях в рамках программ основного и дополнительного образования [5].

Важно, чтобы проводимые мероприятия имели системный характер, были последовательными и долгосрочными. Их должная реализация позволит минимизировать риски и устранить сложные преграды в развитии и поддержке молодежного предпринимательства.

Поддержка со стороны государства субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется в различных формах, однако наиболее эффективны, как правило, те, которые менее сложны с организационной точки зрения при их нормативном закреплении. Согласимся с рядом авторов, что таковыми являются центры поддержки предпринимательства и инкубаторы малого предпринимательства, основной целью деятельности которых является оказание субъектам малого и среднего предпринимательства содействия в организации и осуществлении предпринимательской деятельности [8].

Следует подчеркнуть, что в целом для субъектов малого и среднего предпринимательства созданы организационно-правовые возможности осуществления предпринимательской деятельности при опосредованном участии инкубаторов малого предпринимательства и центров поддержки предпринимательства.

В рамках реализации мероприятий по задаче «Формирование позитивного отношения к предпринимательской инициативе граждан» на постоянной основе проводилась работа по широкому освещению в средствах массовой информации вопросов поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, проведено значительное количество стартап-мероприятий, направленных на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность. Субъектами инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства осуществлялась подготовка, издание и распространение информационных материалов по вопросам осуществления предпринимательской деятельности. В целях повышения уровня информирования субъектов малого и среднего предпринимательства ведется работа по созданию специализированного веб-портала, обеспечивающего предоставление исчерпывающей информации по созданию и ведению бизнеса.

В целях популяризации предпринимательства среди учащихся, учреждений общего среднего образования и учреждений дополнительного образования детей и молодежи Республики Беларусь было разработано примерное положение об учебной бизнес-компании, которое в настоящее время проходит апробацию учреждениями образования.

Представляют интерес шаги по расширению международного сотрудничества и взаимодействию государств в области молодежного предпринимательства. Так, согласно Плану мероприятий на 2018–2020 гг. по реализации Стратегии международного молодежного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 г. с целью создания условий для вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность предусмотрены такие мероприятия, как создание «Площадки стартапов молодежи СНГ», проведение игр по бизнес-симуляции с участием молодежи из государств-участников СНГ. Республикой Беларусь в этот План внесены и успешно реализуются такие предложения, как Международный молодежный проект «100 идей для СНГ», Международный чемпионат «Молодежь и предпринимательство», Открытый республиканский конкурс «Молодой предприниматель». Республикой Казахстан предложено провести Международный форум сельской молодежи. Предложением Федерального агентства по делам молодежи Российской Федерации стало проведение Форума молодых предпринимателей государств-участников СНГ и др.[6].

Советом глав правительств СНГ принято решение о придании федеральному государственному бюджетному учреждению «Российский центр содействия молодежному предпринимательству» статуса базовой организации государств-участников СНГ по развитию молодежного предпринимательства [7]. Приоритетными направлениями деятельности такой организации стали: содействие развитию сотрудничества между предпринимательским сообществом, органами государственной власти, предприятиями различных форм собственности, организациями образования, научными учреждениями и центрами, общественными объединениями государств-участников СНГ, участвующими в развитии молодежного предпринимательства; мониторинг, анализ и координация проектов и программ по развитию молодежного предпринимательства, а также их методическая, информационная и организационная поддержка; проведение тематических форумов, конференций, семинаров и иных форм образования и обмена опытом в сфере предпринимательства для молодежи; создание общей информационной площадки для коммуникации заинтересованных сторон в сфере развития международного молодежного предпринимательства; разработка предложений по приоритетным направлениям и формам развития молодежного предпринимательства; содействие в создании благоприятных условий для вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность.

В данных документах четко определены задачи по развитию инициатив в молодежной среде, обозначены аспекты государственной поддержки молодежи.

Видится, что именно молодежь как самая активная социально-демографическая группа является основным потенциалом малого и среднего бизнеса. Молодежь играет особую роль в решении социально-экономических проблем, а главное – молодежь воспринимает предпринимательскую деятельность как основу материального благополучия и профессионального роста.

Однако молодежное предпринимательство имеет ряд проблем: ежегодный отток активной молодежи из Республики Беларусь; слабо развита система государственной поддержки молодежного предпринимательства, включая финансовые элементы; серьезное налоговое бремя; недостаточный уровень защиты интеллектуальной собственности; отсутствие знаний основ предпринимательства и отсутствие института менторства в бизнес-среде.

В целях формирования и развития механизма поддержки малого предпринимательства в молодежной среде обозначим ряд возможных направлений по совершенствованию механизма поддержки и содействия развитию молодежных предпринимательских инициатив:

1) информирование молодежи о существующих механизмах поддержки молодых предпринимателей путем создания единого информационного поля на базе специализированного интернет-портала;

2) формирование положительного образа предпринимателя, привлекательности предпринимательской деятельности среди молодежи, поиск и продвижение конкретных молодых предпринимателей-лидеров, которые могли бы донести до молодежи собственные успешные истории создания малого бизнеса;

3) создание и продвижение специализированных образовательных программ, обучение путем привлечения опытных предпринимателей, готовых поделиться своим опытом с молодежью, и создавать механизмы, обеспечивающие их сотрудничество с молодыми людьми;

4) формирование команд для реализации бизнес-проектов.

На наш взгляд, существует необходимость разработки отдельной программы по развитию предпринимательских инициатив в молодежной среде. Данная социальная группа обладает высоким потенциалом и при внедрении инструментов образовательных программ, финансовой поддержки может внести свой вклад в экономику страны на основе реализации собственного направления в бизнесе.

#### Л и т е р а т у р а

1. Об основах государственной молодежной политики : Закон Респ. Беларусь от 07.12.2009 г. № 65-3 (ред. от 21.10.2016 г.) // Эталон-Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
2. О занятости населения Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 15.06.2006 г. // Эталон-Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
3. Об утверждении Государственной программы «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 годы : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 28.03.2016 г. № 250 (ред. от 14.08.2018 г.) // Эталон-Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
4. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь : Директива Президента Респ. Беларусь от 31.12.2010 г. № 4 // Эталон-Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
5. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 17.10.2018 г. № 743 // КонсультантПлюс, 2019.

6. Решение о Плате мероприятий на 2018–2020 годы по реализации Стратегии международного молодежного сотрудничества государств-участников Содружества Независимых Государств на период до 2020 года, г. Сочи, 10.10.2017 // КонсультантПлюс, 2019.
7. Решение о базовой организации государств-участников Содружества Независимых Государств по развитию молодежного предпринимательства года, г. Бишкек, 07.06.2016 г. // КонсультантПлюс, 2019.
8. Бакиновская, О. А. Организационно-правовые вопросы деятельности инкубаторов малого предпринимательства / О. А. Бакиновская, Ю. А. Амелечня // Эталон-Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
9. Вильчинская, О. В. Проблемы развития предпринимательства в молодежной среде / О. В. Вильчинская, А. В. Чагина // Вестн. ун-та. – 2014. – № 10. – С. 71.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ХОЛДИНГОВ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**В. В. Малый**

*Институт управления и права Национального юридического  
университета имени Ярослава Мудрого, г. Киев, Украина*

*Дан анализ правового положения холдинговых компаний на основе действующего законодательства Украины и Республики Беларусь.*

Исторически сложилось, что Украина и Республика Беларусь имеют очень тесные экономические связи. После распада Советского Союза каждая из стран начала строить собственную экономику, в основном исходя из имеющихся в распоряжении ресурсов и предприятий.

Именно в этот момент на постсоветском пространстве начали появляться холдинговые компании. Сегодня в Украине с рыночной экономикой, согласно статистике, функционирует 87 холдингов, а в Республика Беларусь с плановой экономикой – 107 холдингов. Такую разницу можно объяснить различными подходами к законодательному регулированию деятельности холдингов.

Среди ученых, которые изучали правовой статус холдингов, можно выделить Н. В. Ибрагимову, Н. Р. Мартынюк, Я. А. Менив, В. І. Хрептак.

В Украине основными нормативными правовыми актами, регулирующими деятельность холдинговых компаний, является Хозяйственный кодекс Украины (далее – ХКУ) и Закон Украины «О холдинговых компаниях в Украине». Согласно части 5 статьи 126 ХКУ [5] и статьи 1 Закона Украины «О холдинговых компаниях в Украине» [1] холдинговая компания – это акционерное общество, которое владеет, пользуется и распоряжается холдинговыми корпоративными пакетами акций (долей, паев) двух или более корпоративных предприятий.

Правовое регулирование деятельности холдинговых компаний в Республике Беларусь закреплено Указом Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» № 660 от 28.12.2009 г., который вступил в действие 01.04.2010 г. (далее – Указ № 660) [7]. В п. 1 Указа № 660 определено, что холдинг – это объединение юридических лиц (участников холдинга), в котором: одно из юридических лиц – коммерческая организация, которая является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые другими юридическими лицами – участниками холдинга (дочерними компаниями холдинга); физическое лицо – собственник имущества унитарных предприятий, простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) хозяйствен-

ных обществ, который осуществляет управление (участвует в управлении) этими коммерческими организациями без образования управляющей компании холдинга.

Украинское законодательство определяет холдинговые компании как объединение предприятий имеющее статус юридического лица. Если обратиться к законодательству Беларуси, то можно увидеть, что холдинговые компании не являются юридическим лицом, при этом каждая зависимая компания (субъект холдинга) должна иметь статус юридического лица [2]. Если говорить о деятельности иностранных юридических лиц на территории Беларуси, которые желают получить статус холдинговой компании или войти в состав уже существующего холдинга, то п. 2 Указа № 660 определено, что такие иностранные юридические лица должны быть зарегистрированы в государствах, с которыми Республика Беларусь подписала международное соглашение, предусматривающее обмен информацией по налоговым вопросам [7]. Такое определение правового статуса холдинговой компании в Беларуси объясняется тем, что государство таким образом пытается бороться с налоговыми уклонистами, которые пытаются перераспределить полученную прибыль между участниками холдинга. Учитывая вышеизложенное, необходимо отметить, что такой способ противодействия преступлениям в сфере налогообложения, может ограничить свободу предпринимателей, а именно право выбора удобной модели ведения хозяйственной деятельности. В свою очередь украинское законодательство не определяет правовой статус иностранных юридических лиц, которые хотят присоединиться к уже существующей или создать новую холдинговую компанию.

Как в Республике Беларусь, так и в Украине запрещено создавать холдинговые компании с целью монополизации отдельной части рынка или отрасли производства.

С начала введения в действие Указа № 660 обязательным условием для легализации статуса холдинговой компании в Республике Беларусь является внесение сведений о холдинге в Государственный реестр холдингов [4]. Таким образом Беларусь контролирует количество холдингов в государстве и располагает полным перечнем юридических лиц, являющихся зависимыми компаниями. К сожалению, в Украине практика ведения такого реестра существовала только с 2012 по 2015 г. и не была закреплена. Основаниями для ликвидации Государственного реестра холдинговых компаний Украины были реформы в сфере предоставления административных услуг в сфере государственной регистрации и оптимизация расходов государственных средств [3].

Деятельность государственных холдинговых компаний в Украине и Беларуси имеет существенные различия. В первую очередь следует обратить внимание на порядок формирования уставного капитала. Согласно части 1 статьи 6 Закона Украины «О холдинговых компаниях в Украине» единственным акционером государственной холдинговой компании с момента ее образования до завершения процедуры приватизации или ликвидации является государство [1]. Согласно п. 3 Указа № 660 холдинг для получения статуса государственная холдинговая компания должна иметь в уставном фонде долю государства в размере 50 и более процентов [7]. Таким образом, белорусские государственные холдинговые компании в отличие от украинских государственных холдинговых компаний могут привлекать в состав своих участников частных лиц, что, в свою очередь, уменьшает расходы из бюджета на финансирование таких компаний и обеспечивает поддержание деятельности холдинговой компании за счет заинтересованных лиц. Также следует обратить внимание на тот факт, что Республика Беларусь не имеет ограничения в законодательстве о покупке доли в уставном капитале уже существующей холдинговой компании.

Необходимо также отметить, что в Украине управление холдингами осуществляет Кабинет Министров Украины и орган государственной власти, уполномоченный управлять государственным имуществом (Фонд государственного имущества Украины) [6], а в Республике Беларусь управление холдингами осуществляет тот государственный орган, учреждение или организация, которая непосредственно создала государственную холдинговую компанию.

Следует подчеркнуть, что серьезным недостатком законодательства Украины и Республики Беларусь является отсутствие закрепленного требования о реорганизации предприятия в связи с приобретением признаков холдинговой компании. Как следствие, не урегулирование этого вопроса приводит к тому, что происходит теневая монополизация рынка юридическими лицами с простейшей организационно-правовой формой – общество с ограниченной ответственностью, при этом такие юридические лица не нарушают требований антимонопольного законодательства.

Темпы развития современной мировой экономики и распространения применения холдинговых компаний как инструмента ведения бизнеса требуют от украинских и белорусских законодателей постоянного улучшения состояния национального законодательства.

Исходя из современного состояния законодательства Украины и Республики Беларусь, можно с уверенностью заявить, что каждая страна имеет свой уникальный подход к регулированию деятельности холдинговых компаний. Эти подходы значительно между собой различаются и имеют как слабые, так и сильные стороны, которые следует учитывать и анализировать при внесении изменений в нормативные правовые акты.

Для Украины было бы полезным провести усовершенствование законодательства в сфере защиты субъектов предпринимательской деятельности от недобросовестной конкуренции на основе опыта Республики Беларусь. В свою очередь Республика Беларусь может позаимствовать из украинского законодательства практику внедрения принципа автономии воли предпринимателей и принципа свободы выбора хозяйственной деятельности.

#### Литература

1. О холдинговых компаниях в Украине : Закон Украины от 15.03.2006 г. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>.
2. Мартынюк, Н. Р. Сравнительно-правовая характеристика холдингов и холдинговых компаний по законодательству иностранных государств / Н. Р. Мартынюк // Сб. науч. ст. – 2017. – № 2. – С. 103–107.
3. Менив, Я. А. Основные дисфункции законодательства Украины об объединении предприятий холдингового типа / Я. А. Менив // Теория и практика правоведения. – 2018. – № 1 (13). – С. 1–14.
4. Перечень холдингов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://economy.gov.by/ru/holding-list-ru/>.
5. Хозяйственный кодекс Украины от 16.01.2003 г. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
6. Хрептак, В. І. Правовий статус холдингової компанії в Україні / В. І. Хрептак. – Режим доступа: <http://dspace.pnpu.edu.ua/bitstream/123456789/4589/1/Hreptak.pdf>.
7. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь № 660 от 28.12.2009 г. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30900660>.

## К ВОПРОСУ КВАЛИФИКАЦИИ МОШЕННИЧЕСТВ С ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Д. Д. Непочатова

*Институт управления и права Национального юридического  
университета имени Ярослава Мудрого, г. Киев, Украина*

*Проведен анализ проблем квалификации мошенничеств с финансовыми ресурсами в хозяйственной деятельности, обозначены возможные пути решения данной проблемы.*

Одной из актуальных проблем в Украине является мошенничество с финансовыми ресурсами в хозяйственной деятельности. Актуальность данной проблематики вызвана стремительным развитием экономики, которое порождает желание завладеть чужим имуществом с использованием условий предпринимательской деятельности. Мошенничество в хозяйственной сфере занимает первые места в статистике данной категории преступлений. Несмотря на это, у органов досудебного следствия возникают вопросы и проблемы при квалификации действий лиц, совершивших преступные деяния. Вопросам квалификации данной категории преступлений свои исследования посвятили такие ученые, как М. И. Коржанский, А. В. Мельников, А. А. Епифанов, В. Я. Таций, А. М. Бойко.

Статья 190 Уголовного кодекса Украины определяет мошенничество как завладение чужим имуществом или приобретение права на имущество путем обмана или злоупотребления доверием (мошенничество) [1, с. 1].

Согласно статье 222 Уголовного кодекса Украины финансовое мошенничество – это предоставление заведомо ложной информации органам государственной власти, органам власти Автономной Республики Крым или органам местного самоуправления, банкам или другим кредиторам с целью получения субсидий, субвенций, дотаций, кредитов или льгот по налогам при отсутствии признаков преступления против собственности [1, с. 1].

Согласно данным Государственной службы статистики Украины около 7–8 % составляют преступления в сфере мошенничества, 1,7–2,1 % – в сфере присвоения, растраты имущества, завладения чужим имуществом путем злоупотребления служебным положением.

Первый вид мошенничества с финансовыми ресурсами – это мошенничество на предприятии. По статистике, корпоративное мошенничество занимает третье место в рейтинге угрозы для бизнеса за 2019 г. Ежегодно компании теряют от 5 до 12 % валового дохода. Причины мошенничества работников на предприятии самые разнообразные. Часто такие действия совершают те работники, которые имеют доступ к финансовым ресурсам. Можно выделить три условия для совершения данного правонарушения: 1) критерии нравственности человека; 2) стечение обстоятельств для совершения данного преступления; 3) возможность воспользоваться этими обстоятельствами. Часто используют схему мошенничества – это покупка товаров и услуг, которых не существует. Проблема в том, что владельцы и руководители предприятий не сразу узнают про мошеннические действия работников, а если узнают, то не обращаются к правоохранительным органам. В большинстве случаев к мошенникам применяются такие санкции, как увольнение с работы [2, с. 131].

Второй вид мошенничества с финансовыми ресурсами происходит в банковской сфере. Мошенничество в этой сфере всегда было актуальным. Часто руководители юридических лиц дают ложную информацию о деятельности предприятия

и цели для получения кредита [4, с. 582]. Нередко сотрудники банка принимают участие в мошеннических действиях с руководителями и бухгалтерами юридических лиц, которые пользуются их услугами. По статистике, 10–15 % сотрудников хозяйственных субъектов совершают мошеннические действия для удовлетворения своих корыстных мотивов. Преступления в сфере мошенничества с финансовыми ресурсами имеют высокую латентность, так как не все руководители финансовых учреждений обращаются к правоохранительным органам с заявлениями о возбуждении уголовного производства. Для того чтобы уменьшить данные преступления, нужно совершенствовать систему экономической безопасности банка и обращаться к правоохранительным органам для защиты своих прав.

Еще одним видом мошенничества с финансовыми ресурсами является легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем (торговля людьми, наркотиками и др.) [3, с. 60]. Данные преступления негативно сказываются не только на экономике Украины, но и мировой экономике. Полученные деньги переводят в безнал и переправляют через границу. Проблема заключается в том, что сотрудникам правоохранительных органов тяжело раскрывать эти преступления и схемы из-за низкой квалификации правоохранителей. Для борьбы с данными преступлениями нужно контролировать деятельность юридических и физических лиц, предпринимателей и граждан, усовершенствовать нормативно-правовую базу и работу правоохранительных органов.

Учитывая вышеизложенное, противодействие мошенничеству с финансовыми ресурсами является достаточно сложной системой мероприятий, которая нуждается в постоянном совершенствовании. Квалификация данного вида преступлений нуждается в специальных подходах с учетом узкопрофильных знаний. Правоохранительные органы должны иметь возможность быстрого доступа к электронным базам данных, необходимо создание аналитических и статистических международных баз данных по данной категории преступлений и лицам, причастным к их совершению, привлекать специалистов, имеющих знания и опыт работы с международными финансами, высококвалифицированных ИТ-специалистов.

#### Л и т е р а т у р а

1. Уголовный кодекс Украины : закон Украины от 5 апр. 2001 г. № 2341-III // Изв. Верхов. Совета Украины. – 2001. – № 25/26. – С. 131.
2. Чорнуцкий, С. П. Суть и методика выявления фактов финансового мошенничества / С. П. Чорнуцкий // Экономика и государство. – 2011. – № 7. – С. 127–131.
3. Твердовский, Н. Д. Правовые аспекты по легализации доходов, полученных преступным путем / Н. Д. Твердовский // Финансовое право. – 2011. – № 1 (15). – С. 56–60.
4. Зубок, М. И. Безопасность банковской деятельности : учебник / М. И. Зубок, С. М. Яременко. – М. : Финансы, 2017. – 582 с.

## **ПРАВОВЫЕ ОСНОВАНИЯ АУДИТА КАК ФОРМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Ю. Р. Овчарова**

*Киевский кооперативный институт бизнеса и права, Украина*

*Раскрыто понятие аудита, правовые основания осуществления аудита в Украине, проблемы практической реализации аудиторского контроля и пути их преодоления.*

В условиях нестабильной экономической ситуации, которая на сегодняшний день сложилась в Украине, наличие достоверной информации о финансовой деятельности субъектов хозяйствования позволяет оценивать и прогнозировать послед-



ствия принятия экономических решений, повысить эффективность функционирования рынка, а также привлечения инвестиций.

Хозяйственным кодексом Украины предусмотрено, что учет и отчетность предприятий регулируются законодательством Украины. Согласно Закону Украины «Об основных принципах государственного надзора (контроля) в сфере хозяйственной деятельности» определено, что контроль осуществляется с целью «выявления и предотвращения нарушений требований законодательства субъектами ведения хозяйства и обеспечения интересов общества, в частности надлежащего качества продукции, работ и услуг, допустимого уровня опасности для населения, окружающей естественной среды» [1].

Имплементация Директивы 2006/43/ЕС «Об обязательном аудите годовой отчетности и консолидированной отчетности» способствовала реформированию национального законодательства и принятию правовых норм, реализация которых повлечет за собой существенное повышение качества аудиторских услуг и обеспечение на этой основе доверия к финансовой отчетности со стороны всех категорий пользователей, начиная от регуляторов и заканчивая общественностью. Согласно статье 1 Закона Украины «Об аудите финансовой отчетности и аудиторской деятельности», аудит финансовой отчетности – аудиторская услуга по проверке данных бухгалтерского учета и показателей финансовой отчетности и (или) консолидированной финансовой отчетности юридического лица или представительства иностранного субъекта ведения хозяйства, или другого субъекта, который подает финансовую отчетность и консолидированную финансовую отчетность группы с целью получения независимого мнения аудитора о ее соответствии во всех существенных аспектах требованиям национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета, международных стандартов финансовой отчетности или другим [2].

В соответствии со статьей 8 Закона Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» предприятие самостоятельно определяет, как ему вести бухгалтерский учет – самостоятельно посредством централизованной бухгалтерии, отдельного бухгалтера или же на договорных началах с помощью аудиторской фирмы. То есть аудитор может не только проверять бухучет предприятия, но и предоставлять услуги по его ведению [3].

В международных стандартах аудита понятие «аудит» раскрывается как «проверка финансовых отчетов или отнесенной к ним финансовой информации объекта независимо от того, приносит прибыль или нет данный объект, а также независимо от его размеров и формы организации» [2, с. 9].

Исследуя значения аудита для хозяйственной деятельности, согласно А. Аренсу и Дж. Л. Лоббеку, аудит – «это процесс, посредством которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает информацию, которая подлежит количественной оценке и относится к специфической хозяйственной деятельности, с целью определения и выражения в своем заключении степени соответствия этой информации установленным критериям» [4, с. 7]. Данное определение, по сравнению с другими, в большей степени раскрывает его сущность, но не позволяет четко определить предмет аудиторского финансового контроля.

Д. Робертсон определяет, что «Аудит – это процесс уменьшения до приемлемого уровня информационного риска для пользователей финансовых отчетов» [4, с. 5], т. е. в первую очередь – это деятельность, направленная на уменьшение предпринимательского риска.

Б. Усач подчеркивает, что аудит является независимой экспертизой финансовой отчетности коммерческих предприятий уполномоченными на то лицами (аудиторами)

с целью подтверждения ее достоверности для государственных налоговых органов и владельцев [4, с. 11].

Аудит сочетает частно-правовые и публично-правовые основания. При регулировании этого вида деятельности используются как диспозитивный, так и императивный методы. Так, в частности, аудит – это форма финансового контроля, направленная на предотвращение финансовых правонарушений, обеспечения финансовой дисциплины, содействие эффективности использования имущества, соблюдения правил ведения бухгалтерского учета и достоверность финансовой отчетности.

Административно-правовая инфраструктура детенизации экономических отношений включает административно-правовые нормы, определяющие объекты контроля, субъекты контроля, их функции и административно-процессуальные процедуры реализации этих функций с целью противодействия теневым проявлениям, что находит свое выражение как в национальном, так и международном законодательстве [4, с. 44].

Необходимо отметить, что аудиторская деятельность осуществляется с целью контроля, рационализации и оптимизации финансовой деятельности юридических разных форм собственности. Предоставление других аудиторских услуг – деятельность по оказанию услуг в сфере финансов, экономики и права в соответствии со стандартами аудита, утвержденными Аудиторской палатой Украины.

Аудит как форма контроля позволяет решить ряд вопросов:

1. Наладить совету директоров или исполнительному органу эффективный контроль за автономными подразделениями организации.
2. Выявить резервы производства и определить наиболее эффективные направления развития с помощью целевых контрольных проверок и анализа.
3. Осуществлять контроль и выполнять консультативные функции в отношении должностных лиц или финансово-экономических, бухгалтерских и других служб как в главном отделении организации, так и в ее филиалах и дочерних компаниях.

По данным Аудиторской палаты Украины, на сегодня в Украине 910 субъектов аудиторской деятельности, 2724 аудитора.

Основной задачей аудита финансово-хозяйственной деятельности предприятий является своевременное выявление ошибок в бухгалтерской документации предприятия, неточностей в экономическом планировании и своевременное их исправление. Их реализация позволит детенизировать экономику, развивать инвестиционную привлекательность национальной экономики, противодействовать фиктивному банкротству предприятий.

Усовершенствование национальных правовых норм, изменение стандартов аудиторской деятельности, улучшение качества подготовки аудиторов – те факторы, которые будут способствовать развитию института аудита и повышению качества контроля за хозяйственной деятельностью, развитию экономики, конкурентноспособных на мировых рынках предприятий, предотвращению совершения финансовых правонарушений.

#### Л и т е р а т у р а

1. Об основных принципах государственного надзора (контролю) в сфере хозяйственной деятельности : Закон Украины // Ведомости Верхов. Совета Украины. – 2007. – № 29. – Ст. 389. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16>.
2. Об основных принципах государственного надзора (контролю) в сфере хозяйственной деятельности // Ведомости Верхов. Совета Украины. – 2007. – № 29. – Ст. 389. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16>.
3. Об аудите финансовой отчетности и аудиторской деятельности : Закон Украины // Ведомости Верхов. Совета Украины. – 2018. – № 9. – Ст. 50. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.
4. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине : Закон Украины // Ведомости Верхов. Совета Украины. – 1999. – № 40. – Ст. 365. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

## BIAŁORUŚ OCZAMI SPOŁECZEŃSTWA POLSKIEGO

B. Pliszka, A. Wrona, D. Rajewska, A. Rychalska,  
S. Sobczak, K. Stankiewicz

*Politechnika Śląska, Gliwice, Polska*

*W artykule jest przedstawiony obraz Białorusi w świadomości polskiego społeczeństwa na podstawie analizy tekstów środków masowego przekazu oraz opinii publicznej.*

Od 1992 Białoruś i Polska oficjalnie zawiązały relacje międzynarodowe, ponadto Polska była jednym z pierwszych krajów które uznały niepodległość Białorusi. Ceremonia nawiązania relacji dyplomatycznych miała miejsce 2 marca 1992 r., a podpisanie Traktatu o dobrym sąsiedztwie i przyjaznej współpracy trzy miesiące później. Podpisy pod dokumentem 23 czerwca złożyli w Warszawie – prezydent Polski Lech Wałęsa i przewodniczący Rady Najwyższej Białorusi Stanisław Szuszkiewicz. Ze względu na wspólną historię, bliskie sąsiedztwo oraz tradycje Białoruś jest ważnym partnerem Polski.

Podstawą tego są codzienne relacje gospodarcze, wzajemne zainteresowanie wydarzeniami z dziedziny kultury oraz bieżące relacje społeczne. Białoruś i Polska stopniowo rozwijają dialog dwustronny. Przykładem tego są spotkania bilateralne na szczeblu centralnym i regionalnym, wspólne fora gospodarcze, konsultacje polityczne, udział przedstawicieli polskiej i białoruskiej administracji w wydarzeniach o profilu politycznym, gospodarczym i kulturalnym na terenie Polski i Białorusi.

Olbrzymi wpływ na obecne stosunki białorusko-polskie ma kwestia istnienia dużej mniejszości polskiej – ponad 0,4 miliona Polaków na Białorusi. Władze polskie i przedstawiciele mniejszości dążą do tego, by móc pielęgnować swą narodowość, zwyczaje, uczyć dzieci o Polsce i w języku polskim.

Podczas przeprowadzonego w 2011 r. *Narodowego spisu powszechnego ludności i mieszkań* narodowość białoruską zadeklarowało 43880 obywateli polskich (wedle danych poprzedniego spisu z 2002 r. liczebność mniejszości białoruskiej wynosiła 47640 osób), w tym: w województwie podlaskim – 38358 osób (według Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań z 2002 r. – 46041), mazowieckim 1576 (według Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań z 2002 r. – 541), warmińsko-mazurskim 600 (według Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań z 2002 r. – 226). Największe skupiska obywateli polskich narodowości białoruskiej znajdują się w południowo-wschodnich powiatach województwa podlaskiego: Wedle danych Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań z 2002 r. mniejszość białoruska stanowiła w powiecie hajnowskim – 39,1 % mieszkańców powiatu, bielskim – 19,80 % mieszkańców powiatu, siemiatyckim – 3,46 % mieszkańców powiatu, białostockim – 3,2 % mieszkańców powiatu i w Białymstoku (mieście na prawach powiatu) – 2,53 % mieszkańców. Według danych Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań z 2011 r. na terenie 9 gmin województwa podlaskiego przedstawiciele mniejszości białoruskiej stanowią obecnie ponad 20 % mieszkańców gminy, w tym w 4 – ponad 50 %.

W Parlamencie zasiada jeden przedstawiciel mniejszości białoruskiej wybrany z listy Sojuszu Lewicy Demokratycznej. W wyborach samorządowych przeprowadzonych w 2010 r. mniejszość białoruska nie wystawiła swoich komitetów wyborczych. Kandydaci należący do mniejszości startowali zarówno z list ogólnokrajowych partii politycznych, jak i lokalnych komitetów wyborczych. W wyniku wyborów kandydaci należący do mniejszości zasiedli w radach gmin i powiatów województwa podlaskiego zamieszkanym przez mniejszość białoruską oraz w sejmiku województwa. W gminach zamieszkanym przez zwarte skupiska mniejszości białoruskiej kandydaci należący do mniejszości pełnią

funkcję wójtów gmin. Przedstawiciele mniejszości białoruskiej pełnią także funkcje starostów i wicestarostów w niektórych powiatach Województwa Podlaskiego zamieszkałych przez zwarte skupiska osób należących do tej mniejszości.

W roku szkolnym 2012/2013 języka białoruskiego uczyło się w 47 placówkach oświatowych 3148 uczniów należących do tej mniejszości (wedle danych Ministerstwa Edukacji Narodowej – stan na 30 września 2012 r.).

Zdecydowana większość przedstawicieli mniejszości białoruskiej należy do Polskiego Autokefalicznego Kościoła Prawosławnego.

Polskę i Białoruś łączą również badania zasobów dziedzictwa kulturowego regionu Puszczy Białowieskiej. Realizując pilotażowy program inwentaryzacji zabytków w ramach międzynarodowego projektu „Puszcza bez granic”. Finansowany był on ze środków Duńskiej Agencji Ochrony Środowiska – Biuro Współpracy Ochrony Środowiska w Europie Centralnej i Wschodniej (DANCEE). Projekt realizowany był po obu stronach granicy białorusko-polskiej, na obszarze regionu Puszczy Białowieskiej, w ścisłej współpracy z Białowieskim Parkiem Narodowym (BPN) i Parkiem Narodowym „Białowieska Puszcza” (PNBP). Podjęte działania stały się podstawą do wzmocnienia współpracy międzynarodowej, szczególnie kontaktów transgranicznych i rozwoju partnerskiej współpracy różnych środowisk; wymiany doświadczeń, informacji i wiedzy merytorycznej pomiędzy partnerami; odkrywania i wzmacniania poczucia lokalnej tożsamości i znaczenia lokalnego dziedzictwa wśród społeczności miejscowych; zainicjowania powstawania społecznych form ochrony środowiska przyrodniczego i kulturowego; kreowania formy ekonomicznego rozwoju społeczności lokalnych przyjaznej przyrodzie, kulturze i tradycji.

W lutym 2019 r. odbyła się pierwsza oficjalna wizyta do Polski Przewodniczącego Rady Republiki Zgromadzenia Narodowego Republiki Białoruś.

Między Białorusią a Polską stworzono szereg dwustronnych międzyrządowych mechanizmów współpracy, które zademonstrowały swoją skuteczność (Komisja do spraw współpracy gospodarczej, Komisja transgraniczna, Komisja do spraw dziedzictwa kulturowo-historycznego i inne). Odbywają się regularne konsultacje między ministerstwami spraw zagranicznych obu państw: na szczeblu wiceministrów oraz kierowników stosownych departamentów. Białoruś jest zainteresowana przyjaznymi i dobrosąsiedzkimi relacjami z Polską i ich rozwojem we wszystkich obszarach: politycznym, gospodarczym, humanitarnym, kulturalnym, naukowym i innych.

Mimo że na tle innych krajów Europejskich Białoruś dalej ma „łatkę” tajemniczego kraju jest ważnym wspólnikiem gospodarczym wielu państw. Głównym partnerem handlowym Białorusi pozostaje Rosja, na szóstym miejscu natomiast pojawia się Polska. Jako bliscy sąsiedzi nasza współpraca objawia się w wielu branżach. Potencjał współpracy natomiast jest daleki od wyczerpania. Białoruś jest bardzo dobrym miejscem na wszelkie możliwe inwestycje. Biznes na Białorusi jest znakomitym punktem na rozwój, ponieważ pozwala firmom na dostanie się do szybko rozwijających się rynków Unii Europejskiej, takich jak Rosja, Ukraina, Kazachstan.

Drugim powodem, tego, iż warto postawić na ten kraj w celu rozwoju biznesowego są korzystne warunki dla firm zagranicznych. Warunki ekonomiczne w działalności gospodarczej w sześciu wolnych strefach ekonomicznych (0 % – podatek dochodowy w przeciągu 5 lat; 10%-VAT).

Kolejnym powodem na inwestycje w Białorusi jest rozwinięta infrastruktura transportowa i logistyczna, rozbudowane sieci transportu kolejowego, drogowego, lotniczego. Białoruś na dodatek leży w bardzo korzystnej lokalizacji, posiada rozwinięty system logistyczny, oraz produkcyjny.

Następnym istotnym czynnikiem jest wykwalifikowana siła robocza. Kraj ten posiada pracowitych i dobrze wykwalifikowanych pracowników, dzięki czemu rozwój biznesu może być łatwiejszy.

Dużym ułatwieniem jest również wysoki poziom rozwoju przemysłu i usług, co umożliwia specjalistom skutecznie pracować we wszelkich gałęziach przemysłu, na przykład odzieżowym, rolniczym, biotechnologicznym.

Administracja białoruska dodatkowo jest przychylnie nastawiona na inwestorów.

Według danych na dzień dzisiejszy w Białorusi zarejestrowanych jest około 500 przedsiębiorstw polskich lub z polskim kapitałem, natomiast aktywnie funkcjonuje około 380.

Państwo to uchodzi za świetnie zorganizowane oraz uporządkowane, przyszłościowe, solidne i uczciwe, co stanowi tylko dobrą zachętę do zakładania biznesu w tamtym rejonie. Pomimo że na Białorusi w biznesie używa się języka rosyjskiego i coraz częściej angielskiego. Mieszkańcy tego kraju mają inny stosunek do pojęcia czasu niż Polacy. Dla nich czas „biegnie wolniej”. My natomiast żyjemy w szybko kręcącym się świecie. Pojawia się więc swoista bariera kulturowa która może być oceniana jako nieistotna i błaha, z drugiej jednak strony dochodzi do pewnego rodzaju konfliktu między dwoma stronami.

Nie pomaga w tym również utarty schemat społeczeństwa polskiego o biedzie panującej za wschodnią granicą. Zaproszenie polskiemu biznesowi złożono w Mińsku podczas spotkania wicepremiera z białoruskim przywódcą rok temu. W ubiegłym roku inwestycje bezpośrednie wyniosły 200 mln dolarów i niemal tyle samo – w ciągu pierwszej połowy tego roku. Polskie firmy są gotowe aktywnie uczestniczyć w prywatyzacji, ale wciąż czekają na zgodę ze strony białoruskiego rządu. Białorusini pracują już w co dziesiątej wielkiej polskiej firmie. Zdobyli na tyle dobre rekomendacje, że niektórzy pracodawcy szukają właśnie pracowników z Białorusi.

Białoruś to kraj obfitujący w różnorodne zwyczaje i tradycje, które choć często bliskie kulturze polskiej, mają też wiele odrębnych cech. Dlatego pierwszym wizytom towarzyszy zdziwienie i zaskoczenie, że drogi są dobre, panuje porządek i czystość, sklepy są pełne towarów, a ceny żywności często wyższe niż w Polsce. Wyroby przemysłu lekkiego są wysokiej jakości, a ich ceny niższe i że potencjał gospodarczy kraju wcale nie jest taki mały, jak się powszechnie sądzi w Polsce. Wbrew powszechnym opiniom społeczeństwo – o podobnej kulturze i mentalności – jest przyjazne Polakom.

I choć wydaje się, że kultura społeczeństwa Białoruskiego nie różni się zbytnio od Polskiego, jak np. małżeństwo jest dobrowolnym wyborem młodych ludzi, język białoruski jest bardzo podobny do polskiego, to można wyróżnić pewne aspekty.

Role płciowe na Białorusi są bardzo tradycyjne. Mężczyźni uważani są za płć silniejszą, w związku z czym powinni zarabiać na chleb, podczas gdy kobiety zobowiązane są dbać o dom i dzieci. Mężczyźni zajmują niemal wszystkie wysokie pozycje w różnych sferach ekonomii i polityki. Kobiety są najmniej chronioną grupą socjalną na rynku pracy.

Tożsamość narodowa połączona jest symbolicznie z dwoma znaczącymi momentami w białoruskiej historii. Oficjalnie święto narodowe, upamiętniające wyzwolenie Mińska przez sowieckie oddziały w 1944 roku, obchodzone jest 3 lipca. Dla niektórych Białorusinów natomiast prawdziwym narodowym świętem jest 25 marca. 25 marca 1918 r. rozpoczęła się trwająca do grudnia secesja Białorusi od bolszewickiej Rosji.

Polacy i Białorusini są sobie bardzo bliscy – żyliśmy w jednym państwie, tak samo ucierpieliśmy w XX wieku, mamy wspólnych bohaterów historycznych i wspólne wyzwania na przyszłość. Na Białorusi mieszka polska mniejszość, a w Polsce – białoruska diaspora. Konieczne jest dalsze rozwijanie współpracy między poszczególnymi regionami naszych krajów, miastami, organizacjami publicznymi, kulturalnymi i sportowymi.

Musimy korzystać z bogactwa kontaktów transgranicznych. Współpraca transgraniczna mogłaby przyczynić się do rozwoju biednych regionów Białorusi i Polski. Są to małe miasteczka, w których znajdują się upadające przedsiębiorstwa przemysłowe, a także duża liczba wsi. Współpraca transgraniczna Polski i Białorusi opiera się na ratyfikowanej przez władze RP Europejskiej Konwencji Ramowej o Współpracy Transgranicznej między samorządami i władzami terytorialnymi. To wszystko jest naszym wspólnym, białorusko-polskim zadaniem.

## ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЙ МЕТОД ПОЛУЧЕНИЯ ДИСТИЛЛИРОВАННОЙ ВОДЫ С ПОМОЩЬЮ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГИИ

К. Сарыев, А. Матьякубов

*Научно-производственный центр «Возобновляемые источники энергии»  
Государственного энергетического института Туркменистана*

*Представлен альтернативный и экологический метод получения дистиллированной воды на основе использования солнечной энергии, который был разработан в Научно-производственном центре «Возобновляемые источники энергии»*

На сегодняшний день дистиллированную воду используют почти во всех отраслях промышленности. Для получения дистиллированной воды существуют перегонные кубы различной величины и производительности.

Дистиллированной называют воду, почти не содержащую неорганические и органические вещества, получаемую путем перегонки водопроводной воды, т. е. воду превращают в пар и конденсируют.

**Альтернативный метод получения дистиллированной воды.** Технический способ получения дистиллированной воды является самым распространенным методом, несмотря на то, что он очень дорогой и требует начальных капитальных вложений и затрат. Альтернативным и экологически чистым методом являются получение дистиллированной воды с помощью солнечной энергии.

В научно-производственном центре «Возобновляемые источники энергии» Государственного энергетического института Туркменистана была создана установка – солнечный опреснитель, работающая на солнечной энергии (рис. 1).

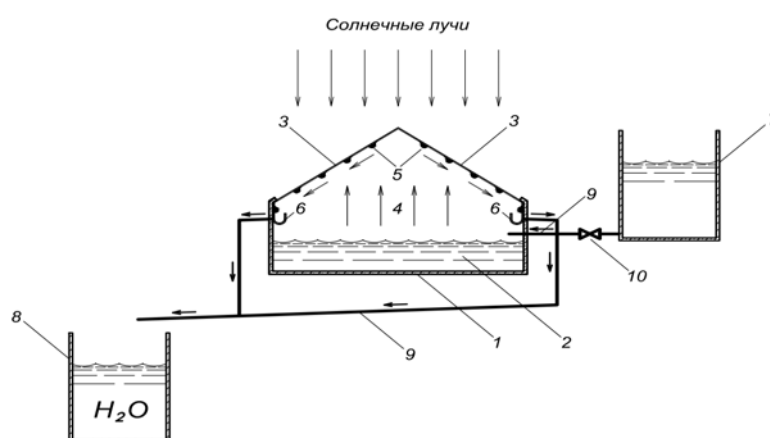


Рис. 1. Схема солнечного опреснителя:

- 1 – опреснитель; 2 – бассейн с водой; 3 – стекло под углом 36°; 4 – пар;  
5 – конденсат; 6 – желоб для сбора конденсата; 7 – резервуар для воды;  
8 – резервуар для дистиллированной воды; 9 – трубы; 10 – кран

Под воздействием солнечных лучей вода в бассейне испаряется и превращается в пар, в результате чего от стекол конденсат стекается в желоб и далее собирается в резервуаре.

На основании научных исследований можно отметить, что производительность данной установки зависит от внешней температуры, интенсивности солнечного излучения и установленного оптимального угла наклона стекол. Любые изменения климата или попадания тени приводит к снижению КПД данной установки, максимальный объем воды в бассейне может достигать до 1,15 м<sup>3</sup>. С помощью этой установки в зависимости от погодных условий можно получить в день от 10 до 25 л дистиллированной воды.

Опреснитель имеет следующие достоинства: практически бесплатное получение дистиллированной воды; отсутствие вредных влияний на окружающую среду; не требует технического персонала для обслуживания; небольшие капитальные затраты; качество воды соответствует международным стандартам.

К недостаткам можно отнести прямую зависимость от внешней температуры и сезонов года.

Для сравнения технико-экономической эффективности и химического состава воды использовался самый распространенный дистиллятор серии GFL 2102. Результаты сравнения показаны в таблице.

Показатель	Дистиллятор серии GFL 2102	Солнечный опреснитель
Суточная выработка, л	48	10–25
Потребление воды, л/ч	72	–
Электропитание, кВт	3,5	–
Давление воды, бар	7	–
Стоимость, \$	5800	1000
Минерализация, мг/дм <sup>3</sup>	327,83	323,15
Жесткость воды, мг-экв./дм <sup>3</sup>	1,5	1,75
Водородный показатель, рН	6,44	6,58
Хлориды (СГ), мг/дм <sup>3</sup>	173,95	173,95
Магний, мг/дм <sup>3</sup>	12,16	18,24
Кальций, мг/дм <sup>3</sup>	10,02	5,01
Гидрокарбонаты (НСО <sub>3</sub> ), мг/дм <sup>3</sup>	61	61
Натрий (Na <sup>+</sup> ), мг/дм <sup>3</sup>	101,2	95,45

Как видно из таблицы, качество воды соответствует международным стандартам. Данную воду можно использовать во всех отраслях, где требуется использование дистиллированной воды.

#### Л и т е р а т у р а

1. Элик, Э. Е. Сельскохозяйственное использование сточных вод : справочник / Э. Е. Элик. – М. : Росагропромиздат, 1989.
2. Никрасов, В.В. Основы общей химии / В. В.Никрасов. – М. : Химия, 1973.
3. Специальные строительные стекла / С. П. Соловьев [и др.]. – М. : Изд-во лит. по стр-ву, 1971.

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Ж. С. Шаповалова

*Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель*

*Рассмотрены отдельные аспекты организации управления затратами субъекта хозяйствования, требующие корректировки законодательства и создания системы управления затратами субъекта хозяйствования.*

В современных условиях хозяйствования особое значение приобретают проблемы формирования и управления затратами как одного из составляющих комплексной системы управления. Вопрос управления затратами актуален потому, что достижение устойчивого преимущества над конкурентами сегодня возможно только при наличии более низкой, по сравнению с другими производителями, себестоимости выпускаемых изделий. Необходимость управления затратами обусловливается той ролью, которую они играют в экономике организации, а именно их прямым участием в формировании прибыли. Поэтому для подавляющего большинства субъектов хозяйствования основной задачей является сохранение определенного уровня прибыли (в краткосрочном периоде) и поддержание потенциала прибыльности (в долгосрочном периоде). В современных условиях управление затратами становится действенным, а зачастую чуть ли не единственным способом эффективного решения этой задачи.

Проблемам управления затратами, их планированию, методологическим, теоретико-практическим аспектам формирования затрат уделили в своих трудах внимание отечественные и иностранные ученые. Среди них М. Г. Чумаченко, С. Ф. Голов, В. М. Панасюк, Ю. Л. Субботович, А. М. Турило, Ф. Ф. Ефимова, А. А. Зинченко, М. Г. Грещак, И. Е. Давидович, Л. В. Нападовская, Р. Манн, К. Друри, Э. Майер, Д. Соломонс и др. Несмотря на повышенное внимание к проблемам управления затратами, отдельные важные задачи остаются нерешенными, а экономические условия функционирования субъектов хозяйствования обуславливают пересмотр подходов к их решению.

Правовое регулирование учета затрат в Республике Беларусь осуществляется в соответствии со следующими нормативными правовыми актами:

– Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 г. № 57-З «О бухгалтерском учете и отчетности»;

– Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г. № 50 (далее – Инструкция № 50);

– Инструкция по бухгалтерскому учету запасов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г. № 133 (далее – Инструкция № 133);

– Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 г. № 102 (далее – Инструкция № 102).

В Республике Беларусь нормативное определение затрат дается в Инструкции № 102: затраты – стоимость ресурсов, приобретенных и (или) потребленных организацией в процессе осуществления деятельности, которые признаются активами организации, если от них организация предполагает получение экономических выгод в будущих периодах, или расходами отчетного периода, если от них организация не предполагает получение экономических выгод в будущих периодах.



С 1 января 2019 г. вступили в силу изменения в Налоговый кодекс Республики Беларусь (далее – НК), связанные с введением новой терминологии и группировки доходов и расходов при исчислении налога на прибыль. *Затратами*, учитываемыми при налогообложении налогом на прибыль, признаются *экономически обоснованные затраты*, определяемые на основании документов бухгалтерского учета (при необходимости – посредством проведения расчетных корректировок к данным бухгалтерского учета в рамках ведения налогового учета), если иное не установлено НК и (или) законодательством (п. 1 ст. 169 НК).

Следует отметить, что в самом НК термин *затраты* часто подменяется термином *расходы*, т. е. законодатель считает их синонимами. В то же время в литературе справедливо отмечается, что не совпадает не только терминология, но и периоды признания некоторых доходов и расходов для целей бухгалтерского и налогового учета. Отмеченное обстоятельство определяет необходимость корректировки законодательства по учету затрат для целей оптимизации управления ими.

Управление затратами – это не минимизация затрат, что может привести к сокращению производства, а более эффективное использование ресурсов компании, их экономия и максимизация отдачи от них на всех этапах производственного процесса.

Особенности затрат как предмета управления:

- динамизм. Они находятся в постоянном движении, изменении; их внимание в статике очень условно и не отражает реальную жизнь;
- разнообразие, которое вызывает множество путей, приемов и методов управления расходами;
- трудность измерения, счета и оценки – абсолютно точные методы измерения и бухгалтерского учета расходов не существует;
- сложность и несоответствие влияния на экономический результат [2, с. 60].

Основными элементами системы управления затратами являются: планирование и нормирование затрат, их анализ и контроль.

Управление затратами как процесс включает в себя следующие шаги:

- планирование и прогнозирование (ожидаемое вычисление затрат и их оценка);
- организация управления затратами;
- прямой бухгалтерский учет затрат;
- анализ и контроль расходов и произведенных инвестиций в целях принятия управленческих решений об оптимизации;
- принятие управленческих решений относительно системной эффективности управления затратами;
- соответствующий поток документации [3, с. 114].

Для решения проблемы снижения издержек производства и реализации продукции у субъекта хозяйствования должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся в организации обстоятельств. Эта программа должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализацию продукции.

Экономия материальных затрат выражается в снижении норм расхода сырья, материалов, топлива и энергии на единицу продукции, в замене дорогостоящего сырья более дешевым без ухудшения качества продукции, в уменьшении затрат по доставке всех этих средств от предприятий-производителей до предприятий-потребителей. Однако в данный момент на фоне общеэкономического кризиса субъекты хозяйствования зачастую находятся в сложном положении. Управление затратами в большинстве организаций осуществляется бессистемно, время от времени. Анализ показателей себестоимости осуществляется путем сопоставления плановых и фактических данных

по статьям затрат и исчисления возможных отклонений. Что касается анализа причин этих отклонений, то он, как правило, либо вообще не выполняется, либо сводится к укрупненным расчетам, не дающим возможности с известной степенью точности выявить место, причину и виновников этих отклонений. Существуют и другие проблемы. Основной причиной такого положения является недооценка выгод и преимуществ, которые может обеспечить систематический, рационально организованный контроль затрат.

Для решения этих и ряда других проблем, а также для повышения эффективности управления организацией в целом необходимо создание в организации системы нового типа по управлению затратами.

Прежде всего нужно сориентировать основные финансово-экономические службы на необходимость эффективного контроля затрат и управления ими. Добиться этого можно и нужно принятием стратегии лидерства по издержкам в качестве базовой конкурентной стратегии. Стратегия лидерства по издержкам предполагает уделение серьезного внимания планированию затрат, контролю выполнения планов по затратам; использование гибкого бюджетирования и более глубокое понимание принципов формирования себестоимости продукции организации. Кроме того, четко сформулированная стратегия поведения организации должна побудить руководителей разных уровней к поиску новых методов управления затратами.

Внедрение в организации нормативного метода контроля затрат также способствовало бы решению ряда перечисленных выше проблем. Его применение совместно с организацией контроля затрат в разрезе центров затрат и центров ответственности позволило бы существенно детализировать информацию о затратах, повысить эффективность планирования затрат и контроля за выполнением планов. Ежедневный учет отклонений в разрезе центров затрат и центров ответственности значительно повысил бы аналитичность информации о затратах, позволил бы предупреждать негативные отклонения от норм и нормативов, выявлять их причины и связывать их возникновение с деятельностью тех или иных руководителей.

Создание эффективной системы управления затратами, соответствующей основным принципам построения такой системы, а также необходимость поиска и внедрения новых форм и методов управления требует создания в организации особого отдела по управлению затратами. В зарубежной практике такой отдел носит название отдела или службы контроллинга. Деятельность такого отдела должна быть направлена на оперативный сбор и анализ всей необходимой для контроля затрат информации, на разработку новых форм сбора информации и документов первичного учета, на экспертизу управленческих решений, т. е. на решение стратегических задач организации. Представляется также, что нормативное регулирование бухгалтерского и налогового учета затрат также нуждается в совершенствовании.

#### Литература

1. Лемеш, В. Н. Некоторые аспекты организации бухгалтерского учета нормируемых затрат для целей исчисления налога на прибыль / В. Н. Лемеш // Консультант Плюс : Беларусь. Проф. Техноло-гия / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
2. Врублевский, Н. Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики / Н. Д. Врублевский. – М. : Бухгалт. учет, 2014. – 376 с.
3. Волков, О. И. Экономика предприятия : курс лекций / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 280 с.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. **Алексейчук Елена Александровна**, ассистент, Международный университет бизнеса и права, г. Херсон, Украина.
2. **Абрамов Руслан Агарунович**, доктор экономических наук, профессор, Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, г. Москва.
3. **Андриянчикова Мария Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
4. **Андросович Любовь Григорьевна**, аспирант, Национальная академия Службы безопасности Украины, г. Киев.
5. **Астраханцев Сергей Евгеньевич**, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
6. **Байбардина Татьяна Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель.
7. **Баранюк Кристина Александровна**, ассистент, Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина.
8. **Богдан Плишка**, кандидат социологических наук, адъюнкт, Силезский технологический университет, г. Гливице, Республика Польша.
9. **Богданов Александр Александрович**, аспирант, Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина.
10. **Богдановская Ольга Александровна**, студент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
11. **Бондарева Анна Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
12. **Борецкая Виктория Казимировна**, кандидат философских наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
13. **Бурцева Оксана Александровна**, старший преподаватель, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, Республика Беларусь.
14. **Буфан Василий Васильевич**, магистрант, Институт управления и права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, г. Киев, Украина.
15. **Винник Ольга Григорьевна**, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
16. **Волкова Юлия Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
17. **Врона Агата**, студент, Силезский технологический университет, г. Гливице, Республика Польша.
18. **Голуб Владимир Аркадьевич**, доктор экономических наук, профессор, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
19. **Громько Раиса Ивановна**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.

20. **Дворкин Даниил Александрович**, магистр экономических наук, аспирант, Гомельский облисполком, Республика Беларусь.
21. **Деревянко Светлана Вячеславовна**, старший преподаватель, Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, г. Москва.
22. **Драгун Николай Павлович**, кандидат экономических наук, доцент, Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь, г. Минск.
23. **Елизаров Сергей Александрович**, доктор исторических наук, профессор, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
24. **Емельянченко Янина Владимировна**, аспирант, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
25. **Ермалинская Наталья Васильевна**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
26. **Ерманина Инна Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
27. **Завгородний Андрей Владимирович**, кандидат физико-математических наук, доцент, Николаевский межрегиональный институт развития человека «Украина».
28. **Здуновский Казимир**, председатель Польско-белорусской торгово-промышленной палаты, г. Варшава, Республика Польша.
29. **Зинина Анастасия Александровна**, студент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
30. **Зорька Ольга Игоревна**, студент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
31. **Зубков Руслан Сергеевич**, доктор экономических наук, Николаевский межрегиональный институт развития человека «Украина».
32. **Ивановская Ирина Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент, Бело-русско-Российский университет, г. Могилев, Республика Беларусь.
33. **Исайчикова Наталья Ивановна**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
34. **Казущик Анна Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Республика Беларусь.
35. **Каламан Ольга Борисовна**, кандидат экономических наук, доцент, Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина.
36. **Карчевская Елена Николаевна**, кандидат географических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
37. **Кацубо Светлана Петровна**, кандидат юридических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
38. **Кириенко Виктор Васильевич**, доктор социологических наук, профессор, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
39. **Клейман Вадим Валерьевич**, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
40. **Ковалев Михаил Николаевич**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», Республика Беларусь.

41. **Кожевников Евгений Александрович**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
42. **Колесникова Ирина Ивановна**, кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный экономический университет, г. Минск.
43. **Корсикова Наталья Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент, Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина.
44. **Кулета Януш**, магистр-инженер, директор ООО «EURO-LOCKS», г. Руда-Слэнска, Республика Польша.
45. **Куприна Наталия Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент, Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина.
46. **Лагодиенко Наталия Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент, Николаевский национальный аграрный университет, Украина.
47. **Ландова Надежда Константиновна**, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
48. **Лапицкая Ольга Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
49. **Липская Василина Константиновна**, кандидат экономических наук, ведущий экономист, Научно-технический центр комбайностроения ОАО «Гомсельмаш», г. Гомель, Республика Беларусь.
50. **Ляшенко Виктор Владимирович**, доцент, Николаевский межрегиональный институт развития человека «Украина».
51. **Малый Вадим Васильевич**, магистрант, Институт управления и права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, г. Киев, Украина.
52. **Матьякубов Амирхан Аллабергеневич**, магистр технических наук, научный сотрудник НПЦ «Возобновляемые источники энергии», г. Ашгабат, Туркменистан.
53. **Мацукевич Наталья Александровна**, главный специалист, Комитет экономики Брестского областного исполнительного комитета, Республика Беларусь.
54. **Машканцева Светлана Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, Национальный университет «Одесская морская академия», Украина.
55. **Мякинская Виолетта Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент, Частное учреждение образования «БИП-Институт правоведения», г. Могилев, Республика Беларусь.
56. **Наливайко Лилия Сергеевна**, аспирант, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель.
57. **Непчатова Дарья Дмитриевна**, магистрант, Институт управления и права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, г. Киев, Украина.
58. **Николюк Елена Владимировна**, доктор экономических наук, доцент, Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина.
59. **Носонов Артур Модестович**, доктор географических наук, профессор, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, Российская Федерация.
60. **Овчарова Юлия Руслановна**, студент, Киевский кооперативный институт бизнеса и права, Украина.
61. **Охрименко Игорь Витальевич**, доктор экономических наук, профессор, Киевский кооперативный институт бизнеса и права, Украина.

62. **Пархоменко Наталья Вячеславовна**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
63. **Петриченко Александр Анатольевич**, кандидат экономических наук, доцент, Винницкий национальный аграрный университет, Украина.
64. **Раевская Диана**, студент, Силезский технологический университет, г. Гливице, Республика Польша.
65. **Ридецкая Инна Николаевна**, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
66. **Росоха Владимир Васильевич**, доктор экономических наук, профессор, Национальный университет «Киево-Могилянская академия», Украина.
67. **Рудченко Галина Анатольевна**, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
68. **Рудченко Юрий Александрович**, кандидат технических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
69. **Рыхальская Анна**, студент, Силезский технологический университет, г. Гливице, Республика Польша.
70. **Савенко Таисия Витальевна**, кандидат экономических наук, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
71. **Савченко Юрий Валерьевич**, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
72. **Сайганов Анатолий Семенович**, доктор экономических наук, профессор, Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, г. Минск.
73. **Сарьев Какагелды Атаджанович**, директор НПЦ «Возобновляемые источники энергии», г. Ашгабат, Туркменистан.
74. **Симонцев Игорь Николаевич**, аспирант, Брянский государственный технический университет, Российская Федерация.
75. **Скупский Руслан Николаевич**, доктор экономических наук, доцент, Николаевский межрегиональный институт развития человека «Украина».
76. **Собчак Сара**, студент, Силезский технологический университет, г. Гливице, Республика Польша.
77. **Соловьева Лариса Лукинична**, кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
78. **Сталович Наталья Сергеевна**, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
79. **Станкевич Каспер**, студент, Силезский технологический университет, г. Гливице, Республика Польша.
80. **Стрижаков Дмитрий Валерьевич**, кандидат экономических наук, доцент, Брянский государственный технический университет, Российская Федерация.
81. **Стрижакова Екатерина Никитична**, доктор экономических наук, доцент, Брянский государственный технический университет, Российская Федерация.
82. **Ступницкая Татьяна Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент, Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина.
83. **Тесленок Кирилл Сергеевич**, инженер-гидрогеолог I категории, ООО «Сурская горно-геологическая компания», г. Саранск, Российская Федерация.

84. **Тесленок Сергей Адамович**, кандидат географических наук, доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск, Российская Федерация.
85. **Турленко Наталия Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент, Одесская национальная академия пищевых технологий, Украина.
86. **Фильчук Татьяна Григорьевна**, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
87. **Фомин Никита Михайлович**, студент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск, Российская Федерация.
88. **Чакон-Тральски Дорота**, кандидат социологических наук, адъюнкт, Педагогический университет имени Комиссии Национального Образования, г. Краков, Республика Польша.
89. **Шаповалова Жанна Сергеевна**, магистрант, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель.
90. **Шапович Евгений Генадьевич**, преподаватель, Барановичский государственный университет, Республика Беларусь.
91. **Шах Александр Васильевич**, магистр технических наук, старший преподаватель, Барановичский государственный университет, Республика Беларусь.
92. **Шваякова Ольга Валерьевна**, старший преподаватель, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
93. **Швец Александр Викторович**, кандидат экономических наук, доцент, Международный университет бизнеса и права, г. Херсон, Украина.
94. **Яхно Валентина Николаевна**, кандидат философских наук, доцент, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
95. **Hu XiaoQi**, магистрант, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Республика Беларусь.
96. **Ramadan Ahmed A Atniesha**, master of economics, University of Gharyan, Gharyan, Libya.
97. **Nassr Saleh Mohamad Ahmad**, University of Ghauyan, Libya.

Научное издание

# **СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

**Сборник научных трудов**

Ответственный за выпуск *Н. Г. Мансурова*

Редакторы: *А. В. Власов, Н. В. Гладкова, Т. Н. Мисюрова*

Компьютерная верстка: *Н. Б. Козловская, М. В. Кравцова, И. П. Минина*

Подписано в печать 15.11.2019 г.

Формат 60x84/8. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».  
Ризография. Усл. печ. л. 27,90. Уч.-изд. л. 16,46. Тираж 40 экз.  
Заказ № 774/40.

Издатель и полиграфическое исполнение  
Гомельский государственный  
технический университет имени П. О. Сухого.  
Свидетельство о гос. регистрации в качестве издателя  
печатных изданий за № 1/273 от 04.04.2014 г.  
пр. Октября, 48, 246746, г. Гомель