

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования

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

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ
СИСТЕМ

Материалы

VIII Международной

научно-практической конференции
(к 45-летию ГГТУ им. П. О. Сухого)

Гомель, 28–29 ноября 2013 года

Гомель 2013

УДК 330(042.3)
ББК 65.011.3я431
С83

Редакционная коллегия:

канд. экон. наук, доц. Н. П. Драгун
канд. экон. наук, доц. Р. А. Лизакова
канд. экон. наук, доц. Е. А. Кожевников
канд. экон. наук, доц. О. Я. Потехина
канд. экон. наук, доц. Л. М. Лапицкая
канд. филос. наук, доц. В. Н. Яхно
канд. юрид. наук, доц. С. П. Кацубо
канд. экон. наук, доц. О. В. Лапицкая

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

Подготовка и проведение конференции осуществлены
на базе Гомельского государственного технического университета имени П. О. Сухого»

С83 **Стратегия** и тактика развития производственно-хозяйственных систем : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (к 45-летию ГГТУ им. П. О. Сухого), Гомель, 28–29 нояб. 2013 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого ; под общ. ред. Р. И. Громыко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2013. – 266 с.

ISBN 978-985-535-205-2.

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(042.3)
ББК 65.011.3я431

ISBN 978-985-535-205-2

© Оформление. Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», 2013

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

<i>Жудро М. К.</i> Научное обоснование коррекции методологии исследования современных проблем экономики	9
<i>Багинский В. Ф.</i> Многоцелевое лесопользование в Беларуси: состояние и перспективы	18
<i>Гудзь Е. Е.</i> Оценка эффективности корпоративной интеграции субъектов аграрной сферы Украины	23
<i>Нижегородцев Р. М.</i> Наличие барьеров входа и механизм неблагоприятного отбора на квазимонопольных рынках	28
<i>Росоха В. В.</i> Концептуальное направление инновационной деятельности.....	33
<i>Пелих С. А.</i> Конкурентоспособность машиностроительной продукции Беларуси: анализ, причины, решение	38
<i>Стецюк П. А.</i> Проблемы формирования и развития национальной системы финансово-кредитного обеспечения аграрного производства Украины	41

**Секция I. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ (ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ)**

<i>Алексеев Т. С., Злотникова Л. М.</i> Социальные компоненты производственной деятельности	45
<i>Антоненко Н. А., Емельянцева О. В., Сталович Н. С.</i> Особенности формирования и структура валового регионального продукта Республики Беларусь	50
<i>Бондарева А. М.</i> Теория человеческого капитала с учетом особенностей национальной экономической системы	52
<i>Голуб М. В.</i> Организационно-экономический механизм управления развитием продовольственного комплекса как системы жизнеобеспечения населения	54
<i>Громыко Р. И., Потехина О. Я.</i> Институты ЕЭП и риски экономической интеграции.....	56
<i>Громыко Р. И., Потехина О. Я.</i> Некоторые аспекты государственного регулирования экспорта образовательных услуг	58
<i>Домород А. В.</i> Изменение места Республики Беларусь в рейтинге стран по индексу человеческого развития	60
<i>Емельянцева О. В., Савченко Ю. В.</i> Инвестиции в человеческий капитал как решающий фактор экономического роста региона	62
<i>Ивановская И. В., Драгун Н. П., Тарасов В. И.</i> Проблемы применения антимонопольного законодательства Республики Беларусь для предотвращения и пресечения вертикального сговора субъектов хозяйствования на отечественных товарных рынках	64
<i>Карпина Г. А.</i> Перспективы создания регионального кластера в Гомельской области	66
<i>Кириенко В. В.</i> Экономические аспекты стратификации белорусского общества....	68
<i>Климкович Н. И., Климкович П. И.</i> Оценка и развитие бизнес-процессов.....	70
<i>Кундеева Г. А.</i> Социально-экономический аспект продовольственной безопасности.....	72
<i>Ланченко Е. А.</i> Оценка уровня жизни сельского населения как инструмент повышения эффективности управления развитием сельских территорий: методические аспекты.....	75

<i>Мещерякова Е. В.</i> Стратегия и тактика управления персоналом: направления развития в Республике Беларусь.....	77
<i>Подольская О. А.</i> Анализ пилотных проектов адресной реабилитации земель и угодий после аварии на Чернобыльской АЭС	79
<i>Ридевский Г. В.</i> Народнохозяйственная специализация и эффективность экономического развития административных районов Беларуси.....	81
<i>Телегина О. В.</i> Перспективы малого и среднего бизнеса Беларуси в ЕЭП.....	83
<i>Тиличенко П. В., Дрозд С. С.</i> Влияние присоединения России к ВТО на сельхозмашиностроение стран Таможенного Союза	85
<i>Тимошенко И. И.</i> Демографический и трудовой потенциалы Беларуси и Гомельской области	89
<i>Пилипенко Е. В.</i> Социально-экономические системы в условиях смены технологических укладов	91

**Секция II. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ,
ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ РИСКИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ**

**Секция III. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ПОЛИТИКИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Секция IV. ФИНАНСЫ И СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

<i>Алексеевко Н. А.</i> Методические подходы к оценке сопутствующих социальных эффектов в профессиональной сфере	94
<i>Волкова Ю. А., Тарасов В. И.</i> Формы вертикального контроля.....	96
<i>Долинина Т. Н.</i> Альтернативная методика измерения уровня и динамики производительности труда	98
<i>Карпей Т. В.</i> Комплексная оценка конечных результатов в системе регулирования экономики предприятия	101
<i>Кормильцева Л. В., Минчукова Л. А.</i> Риски и страхование в логистических системах	103
<i>Ландова Н. К.</i> Проблема сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в Республике Беларусь	105
<i>Маляренко Т. А., Минчукова Л. А.</i> Современные психотехнологии управления персоналом	107
<i>Мисуню П. И.</i> Проблемы белорусского рынка труда в строительстве в условиях кризиса и создания единого экономического пространства и пути их решения	109
<i>Митрофанова Г. В.</i> Снижение дебиторской задолженности путем определения процедуры ее взыскания.....	111
<i>Потоцкая Н. С.</i> Управление экологическими рисками промышленного предприятия	113
<i>Совик Л. Е., Федосенко Л. В., Марченко Л. Н.</i> Оценка рисков взаимодействия предприятий с контрагентами.....	115

<i>Сысоев С. А.</i> Социальный капитал как фактор обеспечения стабильного оборота общественного капитала	117
<i>Тесленок С. А., Тесленок К. С.</i> Математическое и геоинформационное моделирование инновационного развития сельского хозяйства как основа управления агроландшафтными системами	119
<i>Шарилова Е. Е.</i> Старение трудоспособного населения – демографический риск и возможность для развития экономики Республики Беларусь.....	121
<i>Винник О. Г.</i> Повышение инвестиционной привлекательности регионов как результат эффективного использования производственного потенциала сельского хозяйства.....	123
<i>Богатырева В. В.</i> Инструментарий финансового управления воспроизводством человеческого капитала	125
<i>Колесникова И. И.</i> Экономико-статистический анализ влияния факторов на производство пива	127
<i>Мамчур Р. Н.</i> Особенности функционирования страхового рынка Украины	129
<i>Бабына И. В., Дробышевская М. В.</i> Система сбалансированных показателей как инструмент оценки эффективности и результативности СМК на предприятии	131
<i>Романова Т. С.</i> Актуальные проблемы стратегии развития интеграционных процессов производственно-хозяйственных систем.....	133

**Секция V. СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА: ДИНАМИЧНОСТЬ,
ЭФФЕКТИВНОСТЬ, БЕРЕЖЛИВОСТЬ**

<i>Драгун Н. П.</i> Методика анализа и прогнозирования показателей развития диверсифицированных сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций АПК на региональном уровне.....	136
<i>Евдокимович В. В.</i> Совершенствование организационной структуры управления в звероводческой отрасли потребительской кооперации	139
<i>Ермалинская Н. В.</i> Экономическая оценка результатов создания и развития кооперативно-интеграционных объединений с завершённым циклом производства в АПК Гомельской области	141
<i>Ильчак О. В.</i> Особенности контроля земельных участков в условиях инновационного развития сельского хозяйства	143
<i>Каминская Т. Г.</i> Формирование системы учета инновационной деятельности на предприятиях аграрного сектора	145
<i>Карпенко А. Ф.</i> Энергия и агропроизводство	147
<i>Катков Н. Н.</i> Ведение хозяйства в древостоях ольхи серой и его перспективы	149
<i>Ковалев М. Н.</i> Управление цепями поставок и их надежность в АПК	151
<i>Кожневников Е. А.</i> Совершенствование кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций Беларуси в условиях интеграции в Единое экономическое пространство	153
<i>Куликов Н. Д.</i> Формирование продовольственных кластеров в АПК Республики Мордовия на основе агрохолдингов.....	155
<i>Лапицкая О. В.</i> Особенности планирования хозяйственных систем в лесном хозяйстве в современных условиях	157

<i>Лапицкая О. В.</i> Проблемы и перспективы использования недревесного сырья и экологических полезностей при эксплуатации лесных насаждений	159
<i>Липская В. К.</i> Применимость показателя «срок окупаемости абсолютных капитальных вложений» при оценке экономической эффективности новой сельскохозяйственной техники	161
<i>Мандрик И. С.</i> Механизм управления устойчивым развитием сельского хозяйства регионов в условиях радиоактивного загрязнения территорий	164
<i>Мильченко Г. А.</i> Совершенствование оплаты труда работников сельскохозяйственных предприятий	166
<i>Носонов А. М.</i> Экономико-математические модели цикличности развития сельскохозяйственных систем	167
<i>Охрименко И. В.</i> Биполяризация аграрного рынка как направление развития рыночной интеграции производственно-хозяйственных систем	172
<i>Пархоменко Н. В., Фесенко К. С.</i> Оценка экономической доступности продовольствия в условиях Таможенного союза и Единого экономического пространства	175
<i>Прудникова Е. В.</i> Особенности и приоритеты инновационного развития аграрного сектора	177
<i>Ридецкая И. Н.</i> Проблематика развития белорусского продовольственного комплекса	179
<i>Сумец А. М.</i> Ключевые задачи повышения эффективности логистической деятельности предприятий АПК	181
<i>Фильчук Т. Г.</i> Оценка уровня эффективности использования сельскохозяйственных земель с учетом их качественных характеристик	183
<i>Шваякова О. В.</i> Дифференцированный подход к государственной поддержке сельскохозяйственных организаций	186
<i>Щукина Л. В.</i> Финансово-экономический инструментарий достижения устойчивости развития сельскохозяйственных организаций	187
<i>Юшин С. А.</i> Проблемы становления национальной системы стратегий хозяйственного развития Украины	189
<i>Орлов С. Н., Салийчук В. Ф., Печоник О. И.</i> Проблемы развития АПК российских регионов	195
<i>Овчаренко Ф. А., Сербий Е. К.</i> Состояние производства зерна сорго в мире и Украине	197

Секция VI. ПРОБЛЕМАТИКА МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

<i>Байбардина Т. Н., Зеленкова А. В.</i> Фирменный стиль ОАО «Молочные продукты» глазами потребителей	200
<i>Бедретдинова Е. Н., Дроздова С. Н.</i> Выявление прибыльных рынков с целью улучшения деятельности современного предприятия	202
<i>Бердин А. Ю.</i> Влияние фактора сезонной динамики на управление условиями ценообразования при реализации стратегии маркетинга на предприятиях промышленности строительных материалов	204
<i>Hurava I. N.</i> Qualitative versus quantitative debate in marketing research	206

<i>Исайчикова Н. И.</i> Типичные ошибки при проведении маркетинговых исследований.....	209
<i>Казущик А. А.</i> Методические подходы к оценке маркетингового потенциала предприятия	211
<i>Карчевская Е. Н.</i> Социальный туризм в Гомельской области: проблемы и перспективы развития.....	213
<i>Каюкова О. С.</i> Современные методы оценки эффективности маркетинга	215
<i>Климук Н. Н., Лизакова Р. А.</i> Совершенствование методики анализа входных потоков в маркетинге закупок.....	217
<i>Ковалев М. Н.</i> Маркетинговые исследования промышленных рынков с помощью посредников.....	219
<i>Леонова Л. А.</i> Маркетинговые исследования конкурентоспособности на микроуровне (на примере ЗАО ОПФ «СВИТАНАК» г. Орша)	221
<i>Лизакова Р. А., Тетерич А. В.</i> Характеристика рынка мороженого г. Гомеля: острота конкуренции и потребительские предпочтения	223
<i>Маляренко А. В.</i> К вопросу о совершенствовании организации работы по выходу на внешние рынки в сфере строительных услуг.....	225
<i>Минчукова О. П.</i> Особенности управления поведением белорусских потребителей на рынке инвестиций	227
<i>Михарева В. А., Дыленок А. В.</i> Проблемы проведения маркетинговых исследований организациями Республики Беларусь	229
<i>Немогай Н. В.</i> Особенности маркетинговых исследований в системе АПК.....	231
<i>Овсянникова А. А., Топчевская Е. Ф.</i> О необходимости мониторинга товарных рынков предприятий	233
<i>Соловьева Л. Л.</i> Систематизация видов диверсификации	235
<i>Трацевская Л. Ф., Леонова Л. А.</i> Формирование выпускаемого ассортимента предприятия на основе АВС-анализа.....	237
<i>Фукова И. А.</i> Позиционирование бренда «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого» среди учащихся школ г. Гомеля ...	239
<i>Ищенко Н. С.</i> Маркетинг в АПК Беларуси	241

**Секция VII. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Секция VIII. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННО-
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

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

<i>Кацубо С. П.</i> О некоторых аспектах правового обеспечения охраны труда в сельском хозяйстве.....	244
<i>Салаев Г. А.</i> Взятничество в экономике	247
<i>Авилкина М. А.</i> Совершенствование механизма формирования затрат на создание инновационных продуктов в высших учебных заведениях.....	249
<i>Куган С. Ф.</i> Снижение потерь при прохождении информации внутри организации по производству строительных конструкций.....	251

<i>Лапицкая Л. М., Емельяненко Я. В.</i> Анализ инновационного развития Республики Беларусь на основе международной рейтинговой оценки.....	254
<i>Елизаров С. А.</i> Совмещение экономического районирования и административно-территориального деления: опыт советских реформ 1957–1962 годов в БССР	256
<i>Клейман В. В.</i> Социальные особенности деятельности студенческой молодежи и проблемы модернизации национальной экономики Беларуси.....	258
<i>Яхно В. Н.</i> Поиск моделей Номоеconomicus: историко-философский анализ	260
<i>Ищенко Н. С., Калашник Н. Г.</i> Международная диверсификация – стратегия роста компаний	262
<i>Астраханцев С. Е.</i> Роль и задачи университета в модели инновационного развития «Тройная спираль».....	264

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ КОРРЕКЦИИ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИКИ

М. К. Жудро

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Исследование современных проблем и перспектив национальной экономики стран позволяет констатировать о приоритетности использования в макро-, микро-экономическом менеджменте стратегического маркетингового инструментария. Так, в условиях глобализации и усиления мегаконкуренции на мировом рынке товаров и услуг маркетинговые и эмпирические исследования покупательских предпочтений потребителей с целью экономического обоснования уровня лояльности и востребованности белорусских товаров потребителями следует рассматривать как важный инструмент обоснования и принятия эффективных инвестиционных, производственных, финансовых управленческих решений с целью повышения экономической эффективности и конкурентоспособности функционирования национальной экономики, развития маркетинговой инициативы, обеспечения сбалансированности внутреннего рынка товаров и услуг, наращивания и диверсификации экспортного потенциала, привлечения и рационального использования инвестиций.

Чрезвычайно быстрые маятниковые и хаотичные изменения внешней среды деятельности белорусских предприятий, связанные с развитием конкуренции, информационных технологий, глобализацией мирового рынка товаров и факторами экономической неопределенности, обуславливают возрастание важности адекватной текущей и стратегической маркетинговой информации о динамике покупательских предпочтений не только белорусского населения, покупателей стран СНГ, но и стран дальнего зарубежья.

Так как указанные страновые сегменты на мировом рынке товаров и услуг существенно отличаются высоким уровнем эффективности, устойчивости, масштабами, историей и перспективами развития, учет этих различий в процессе проведения маркетинговых и эмпирических исследований покупательских предпочтений потребителей товаров позволяет разрабатывать инструменты реализации эффективной экспортной политики белорусских организаций.

Сформулированные проблемы национальной экономики согласуются с существующими актуальными оценками ученых других стран. Так, в ходе выполненных исследований установлено, что внешняя торговля для любой страны выступает ключевой компетенцией стратегического развития национальной экономики. По определению Дж. Сакса, «экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы» [1].

В этой связи для белорусских предприятий особую актуальность приобретает наращивание экспорта товаров и услуг в условиях роста локальной и глобальной конкуренции в мировой экономике, которая требует повышения качества и адекватности экономического обоснования стратегического планирования деятельности организаций на основе прогнозирования инфраструктуры рынка.

Поэтому нельзя признать состоятельным применение упрощенных методов анализа, прогнозирования и экономического обоснования будущих направлений

развития экономики организаций, которые не позволяют учитывать уровень глобализации, неопределенности в мировой экономике. Последнее приводит к значительным экономическим потерям предприятий при экспорте белорусских товаров на высококонкурентные рынки.

В этой связи следует констатировать, что современные теории и методологии разработки инструментария экономической политики основаны на учете особенностей системных кризисов в мировой экономике. В качестве научного аргументирования состоятельности указанного теоретико-методологического подхода выступает сформулированная в экономической науке парадигма циклического развития мировой экономики.

Проблема преодоления системных кризисов и достижения устойчивости экономики предприятия, страны и в целом мировой экономики в условиях современного «разразившегося мирового финансово-экономического кризиса» стала темой широких дискуссий как среди политиков, так и в популярной в прессе и научной литературе. О ее актуальности свидетельствуют инициативы правительств стран ЕС, США, стран «Группы восьми», «Группы двадцати», стран СНГ проведения форумов по поиску радикальных мер для его преодоления.

Эти инициативы ориентируют ученых разрабатывать новые парадигмы для проведения исследований всех проблем устойчивости экономики предприятия, страны и в целом мировой экономики в современных условиях.

Принципиальным современным методологическим подходом к обоснованию инструментария, основанного на учете временного шокового состояния мировой экономики, или экономик группы стран, или отдельного государства, является констатация учеными такого относительно временного сценария в мировой экономике, как мировой или системный кризис.

Согласно такого рода оценкам через определенное время в силу ряда объективных и субъективных обстоятельств мировой или системный кризис должен и будет преодолен, так как в этом случае принимается за основу парадигма экономических циклов развития мировой экономики: рост, стагнация, рецессия – рост, стагнация, рецессия и т. д.

При этом важнейшей характеристикой идентификации мирового финансово-экономического кризиса многие ученые считают наличие существенных инвестиционных, финансовых диспропорций в экономике и падения доходов населения, объемов производства продукции и услуг и т. д. Доминирует точка зрения, согласно которой в результате девальвации национальных валют имеет место снижение стоимости активов, акций компаний, недвижимости. А из-за стагнации, порой и рецессии экономики предприятий происходит уменьшение их доходности и как следствие имеет место падение платежеспособного спроса населения и объемов выпуска продукции на 15–20 % и более.

Ученые-сторонники концепции мирового финансово-экономического кризиса, безусловно, прогнозируют его преодоление и перспективное развитие мировой экономики в принципе в условиях наступления определенной исторической (которая имела место ранее) экономической определенности и не рассматривают потенциальное принципиально новое такое явление в экономике, как турбулентность.

Базируясь на парадигме экономических циклов развития мировой экономики, в процессе исследований проблем мирового или системного кризиса ученые иницируют и пытаются разработать как минимум два варианта экономических инструментов управления экономикой.

Первый вариант предлагаемых учеными в современной практике инструментов ориентирован на учет особенностей и возможностей временного функционирования субъектов бизнеса в условиях системного кризиса и должен обеспечивать преодоление стагнации, возможной временной ее рецессии и трансформацию их экономики в устойчивое состояние функционирования в перспективе.

Приоритетным компонентом методологии предлагаемых ими мер выступает сохранение и активизация исследований модернизации инструментов самых различных мега-, макро-, микроинтервенций как инвестиционными, кредитно-финансовыми учреждениями, так и правительствами различных государств. Такая практика включает как финансовые интервенции мировых, региональных государств-лидеров, международных финансовых организаций (МВФ, МБ и т. д.), так и финансовые интервенции отдельных государств (США, Китай, Россия и т. д.).

Ярким примером такого рода инструментария интервенций является современная практика государств-лидеров ЕС (Германия, Франция, Англия) поиска и применения различных сценариев финансовой поддержки экономики проблемной страны – Греции.

Другой вариант предлагаемых инструментов ориентирован на наличие потенциальной возможности выхода экономики предприятия, страны, мировой экономики из системного кризиса и должен обеспечивать устойчивое развитие экономики предприятия, страны в посткризисный период. То есть ученые прогнозируют трансформацию кризисного состояния экономики субъектов бизнеса в устойчивое ее развитие и наступление через некоторое время относительно прогнозируемой, определенной внешней среды.

Исследование актуальной эмпирической статистики результативности практики инструментов самых различных мега-, макро-, микроинтервенций как инвестиционными, кредитно-финансовыми учреждениями, так и правительствами отдельных стран, а также современных тенденций развития мировой экономики и экономики отдельных стран позволяет утверждать об отсутствии реальных принципиальных позитивных итогов доминирующей интервенционной политики и практики преодоления системного финансово-экономического кризиса.

Во-первых, начиная с 2008 г. экономика многих стран, правительства которых преимущественно применяют интервенционные инструменты, не сигнализирует об убедительных признаках и аргументах потенциальной возможности успешного преодоления современного мирового финансово-экономического кризиса и появления устойчивости развития в ближайшей перспективе.

Во-вторых, с одной стороны, сохраняются неустойчивость стоимости активов, акций компаний, недвижимости, стагнация доходности многих предприятий и платежеспособного спроса населения. С другой стороны, правительствам государств все больше бюджетных средств приходится аккумулировать на применение интервенционных инструментов.

В-третьих, мировая практика интервенций становится все более противоречивой: рост интервенционных расходов не сопровождается адекватными результатами роста их эффективности и появлением фактов устойчивости позитивных изменений в экономике стран.

Другими словами, политика сохранения и активизация модернизации инструментов самых различных мега-, макро-, микроинтервенций как инвестиционными, кредитно-финансовыми учреждениями, так и правительствами различных государств не создает предпосылки для преодоления системного кризиса и достижения устойчивого функционирования экономики субъектов бизнеса.

Исходя из этого, можно утверждать о научной уязвимости и недостаточной экономической обоснованности доминирующих приведенных выше концепций и теорий цикличности развития мировой экономики, мирового финансово-экономического кризиса и практику интервенций для его преодоления.

Приведенные выше негативные тенденции в мировой экономике в значительной мере являются факторами инвестиционных, финансово-экономических диспропорций, сохранения социально-экономических проблем как в отдельных государствах, так и в целом мире.

Поэтому возникает острая необходимость разработки новых парадигм и инструментов управления бизнесом с целью достижения его устойчивости в условиях усиления факторов неопределенности развития мировой экономики, которые создают предпосылки для появления новых инвестиционных, финансово-экономических диспропорций в мировой экономике.

Выполненные исследования современных научных подходов к идентификации и интерпретации современных инвестиционных, финансово-экономических диспропорций в мировой экономике позволяют констатировать большую обоснованность применения парадигмы не наличия «системного финансово-экономического кризиса», а как ее состояние в условиях «турбулентности». Именно условия турбулентности, мегаконкуренции и адекватное восприятие этих двух терминов является ключевой компетенцией в понимании глубинных процессов, происходящих в современном мировой экономике.

В этой связи следует отметить, что ключевую значимость влияния условий турбулентности на развитие мировой экономики заявляют как отдельные ученые, так и политики.

Так, премьер-министр РФ В. Путин, выступая 2 февраля 2012 г. на инвестиционном форуме «Россия 2012», впервые из стран СНГ указал на наличие турбулентности в мировой экономике – «на наш взгляд турбулентность, нестабильность глобальной экономики приобрели длительный характер, здесь наше мнение совпадает с мнением многих международных экспертов. Ни одна из причин нынешних финансовых потрясений до сих пор не устранена. Более того, кризис 2008 г. переходит в новую стадию, обнажает масштабные, глубинные проблемы» [2]. На встрече 21 мая 2012 г. с делегацией Всекитайского собрания народных представителей во главе с Заместителем Председателя Постоянного комитета ВСНП Лу Юнсяном Президент Республики Беларусь А. Лукашенко заметил: «Я с вами абсолютно согласен. Международная обстановка сейчас сложная, во многом неопределенная» [3].

Впервые термин «турбулентность» (от латинского «*turbulentus*») появился в гидродинамике. Впервые понятие турбулентных и ламинарных потоков ввел в 1883 г. английский физик О. Рейнольдс, изучая движение жидкости в трубе. При небольших скоростях движение регулярно, но когда отношение сил инерции к вязким силам (число Рейнольдса – соотношение скорости потока и размер потока, в данном случае диаметр трубы) превзойдет некоторое критическое значение, то движение теряет устойчивость и становится более или менее беспорядочным. При этом в потоке появляются беспорядочные вихри разных размеров и скорость потока в каждой точке меняется случайным образом со временем. Эти вихри могут дробиться или иногда сливаться между собой. Турбулентность – беспорядочные движения в потоках жидкости, газа, плазмы, в результате которых скорость, давление, плотность, температура потока меняются в пространстве и во времени случайным образом [4]. Этот термин наиболее широко поясняется как особое свойство атмосферы, которое характеризует-

ся неоднородностью потоков воздуха. В качестве примера преимущественно приводят состояние полета самолета в условиях турбулентности (при попадании самолета в атмосферу неоднородных потоков его трясет, подбрасывает, может изменяться курс полета, снижается скорость, возникает паника среди пассажиров и т. д.) [5].

Приведенное состояние полета самолета хорошо известно автору этой статьи. Поэтому автор не разделяет широко распространенное неоправданно завышенное на грани трагического состояние полета самолета, паническое поведение всех авиапассажиров и т. д. Безусловно, состояние полета самолета и поведение авиапассажиров, экипажа в условиях турбулентности отличается от штатного и трансформируется в необходимость немедленного принятия рекомендуемых экипажем адекватных мероприятий, предписанных соответствующей инструкцией, и каких-то собственных дополнительных психологических, технических с целью самосохранения (устойчивости полета).

Анализируя историю использования термина «турбулентность» в экономике, можно констатировать, что в современной экономической науке можно выделить три варианта научных подходов к ее оценке.

Первые доминирующие в современной экономической науке два варианта научных взглядов ученых основываются на теории цикличности развития мировой экономики и синтезе парадигм «турбулентность» и «системный кризис». В этом случае ученые придерживаются определения турбулентности как особо сложной траектории движения и национальной экономики, и отдельной фирмы в «вихревом потоке» разнообразных перемен, в котором им приходится постоянно сохранять текущее состояние и обеспечивать поступательное позитивное развитие с целью преодоления потенциального кризисного состояния [6]. То есть главными признаками турбулентности в экономике выступает неустойчивое, кризисное (неупорядоченное) движение элементов экономической системы и как следствие сильные колебания экономических показателей.

Из всех определений системного риска наиболее обоснованным следует считать определение, сформулированное Дж. Кауфманом и К. Скоттом, позволяющее выявить основную причину системного риска. «Системный риск – это риск или вероятность сбоя всей системы в связи с возникшей недееспособностью ее отдельных частей или компонентов; является следствием параллельной динамики (корреляции) между большинством или всеми элементами системы» [7].

Ученые, которые придерживаются теории цикличности развития мировой экономики, основываясь на теоретических и практических аспектах обеспечения устойчивости систем, изложенных в фундаментальных работах специалистов в области экономики и управления И. Ансоффа, Д. Аакера, Эд. Дж. Долана, П. Друкера, Б. Карлофа, Дж. М. Кейнса, М. Мескона, Т. Питерса, М. Портера, Д. С. Синка, Р. Уотермена, А. П. Федотова, А. Д. Урсула, С. Фишера, А. Хоскинга и др., устойчивость отождествляют с статическим состоянием хозяйственной системы. «Ей присуща сравнительная пропорциональность изменения конкретных процессов, при этом относительная скорость отдельных элементов системы не выявляется» [8].

Следовательно, исходя из теории цикличности экономики, предприятие как система взаимосвязанных элементов в процессе своего развития проходит ряд циклов, сменяющих друг друга стадий устойчивости и турбулентности. Важно отметить, что сторонники теории цикличности развития мировой экономики неоднозначно относятся к использованию парадигмы «турбулентность» в экономике: одни настаивают на ее некорректности (их немного), а другие аргументируют ее состоятельность (они доминируют).

Так, Р. Бреннер отмечает, что турбулентность в мировой экономике является провокационным и чрезвычайно амбициозным толкованием после теории Маркса. Он утверждает, что объяснения, предлагаемые Марксом, например, традиционная марксистская теория и социальная структура накопления (SSA) теории как причины кризиса и его долгосрочных воспроизводств почти полностью безосновательны. Вместо этого он утверждает, что проблемы на протяжении последних трех десятилетий являются следствием разрушительной борьбы международной торговли, особенно среди стран США, Германии и Японии. По словам Р. Бреннера, норма прибыли является основным фактором, определяющим темпы роста инвестиций, и основным двигателем совокупного спроса и роста производительности труда. Таким образом, событием, которое вызвало глобальный кризис, стало резкое падение темпов производства США и прибыли между 1965 и 1973 г. [9].

Среди ученых, которые позитивно относятся к исследованию проблем турбулентности в экономике, следует отметить И. Ансоффа. При создании модели внешней среды он выделил пять уровней турбулентности – от самого слабого и легко прогнозируемого до наиболее изменчивого и непредсказуемого. По мнению ученого, для каждого из этих уровней может быть разработана оптимизирующая прибыльность модели поведения фирмы. Пятибалльная шкала «уровней турбулентности» описывается различными сочетаниями показателей изменчивости и предсказуемости внешних событий [10].

Для того чтобы фирма смогла сбалансировать свои операционные и стратегические возможности, она должна принимать во внимание ключевой индикатор о стратегической позиции фирмы – уровень турбулентности определяется комбинацией следующих факторов: 1) непостоянство рыночной среды; 2) скорость изменений; 3) интенсивность конкуренции; 4) технологические возможности; 5) покупательские предпочтения; 6) давление со стороны правительства и отдельных влиятельных групп.

Чем выше турбулентность среды, тем агрессивнее должно быть поведение фирмы. Но как показывает опыт, некоторые компании полностью используют предоставляемые им возможности, а другие отзываются на внешнее воздействие с опозданием. К числу факторов, влияющих на поведение компаний, относятся прошлая история, размер, накопленная организационная инертность, соответствие навыков потребностям внешней среды и в особенности побуждения и способности руководства фирмы [11].

Вторая группа ученых, исследуя проблемы турбулентности в экономике, настаивает на уязвимости теории цикличности и вступлении мировой экономики в абсолютно новую эпоху все более частых и интенсивных периодов турбулентности в глобальной экономике. Так, Джон А. Каслионе (эксперт по глобальным стратегиям управления, обладающий опытом реализации глобальных бизнес-стратегий в 88 странах мира на шести континентах, основатель, президент и генеральный директор компании GCS Business Capital LLC, оказывающей консультационные услуги в области международных слияний и поглощений крупных и средних компаний. Офисы GCS Business Capital LLC расположены в США, Европе и Азии (в Чикаго, Франкфурте, Милане, Шанхае и Гонконге) предлагает взамен консервативного представления о том, что росту предшествует спад (рецессия), и наоборот, разрабатывать новые стратегии управления, учитывающие вероятность резких и неожиданных колебаний, которые следует считать вполне обыденными. Поэтому компании должны приложить максимум усилий, чтобы извлекать выгоду из новых условий существования, защищая

уязвимые места, более оперативно реагировать на возникающие сложности и мгновенно использовать возможности роста, не забывая при этом об устойчивом развитии бизнеса. Кроме того, придется заранее определить нестандартные пути выхода из кризисных ситуаций и заложить возможности для «ручного управления» выбранной стратегией, чтобы в любых условиях продолжать движение к успеху [12].

Принципиальным методологическим признаком турбулентности в мировой экономике сторонники уязвимости теории цикличности развития экономики считают усиление факторов экономической неопределенности, набором рисков вне зависимости от масштабов своей деятельности и территории базирования компаний, воздействие которых вызывает турбулентность – широко распространенное в природе явление самоорганизации, связанное с регулярными или хаотическими переходами от беспорядка к порядку и обратно. То есть они рассматривают турбулентность как гармонию и хаос одновременно и прогнозируют рост непредсказуемости ее влияния на экономику компаний.

Также они доказывают, что термин «рецессия» уже устарел и считают заблуждением называть настоящие глобальные проблемы рецессией – затяжным снижением общей экономической активности с характерным падением реального ВВП на протяжении двух кварталов подряд, поскольку развитие мировой экономики уже утратило циклический характер. Следовательно, несмотря на то, что экономисты и политики еще в полной мере не осознали этого, сам термин «рецессия» может потребовать пересмотра, поскольку применяемое ныне определение «два последовательных квартала ухудшения экономической конъюнктуры», а также определение термина «восстановление», более не соответствуют сложившейся ситуации.

Ученые, которые настаивают на уязвимости теории цикличности, прогнозируют в обозримом будущем новую экономическую реальность. Она может быть представлена как постоянно и неожиданно прерывающаяся последовательность периодов экономического благополучия и спада активности. Глобальная коммуникация, в «мирное время» приносящая пользу всем участникам экономической деятельности, превращается в среду появления еще большего количества зон турбулентности.

Следовательно, они считают, что турбулентность – это широко распространенное в природе явление самоорганизации, связанное с регулярными или хаотическими переходами от беспорядка к порядку и обратно. То есть турбулентность это и гармония, и хаос одновременно.

Таким образом, принципиально новыми условиями развития мировой экономики они предлагают турбулентность, хаос, риск и неопределенность, которые и образуют «новую реальность», которая теперь считается нормальной для функционирования рынков и работы компаний.

Положительно комментируя изложенные характеристики турбулентности, нельзя согласиться с приведенным выше утверждением о том, что одной из причин ее проявления является хаос (беспорядочность). Так как хаос исключает специфическую определенность развития событий в экономике в условиях турбулентности.

В этой связи следует признать большую аргументированность ученых, которые доказывают необходимость различать устойчивое развитие событий вне зоны турбулентности и специфическое неустойчивое развитие событий (сверхсложная устойчивость) в экономике компании, отрасли, страны и мировой экономики в зоне турбулентности. Но при этом специфическое неустойчивое состояние экономики компании, страны в зоне турбулентности не хаотичное, а приобретает специфический (сверхсложный) порядок, отличающийся от традиционного предшествующего устойчивого состояния.

Аргументом может служить гипотеза Э. Э. Петерса о фрактальности рынка. Фрактал (от латинского fractus – дробленный) является фигурой, обладающей свойством самоподобия и размерностью, т. е. составленной из нескольких частей, каждая из которых подобна всей фигуре целиком.

Согласно теории фрактальности Э. Э. Петерса, рынки остаются стабильными до тех пор, пока есть инвесторы с различными инвестиционными горизонтами. Если на рынке все инвесторы становятся с одинаковыми (краткосрочными) инвестиционными горизонтами, то возникает нехватка ликвидности, и он становится неустойчивым [13]. Э. Э. Петерс считает, что специфическое неустойчивое состояние рынка наступает в условиях отсутствия инвесторов с долгосрочными инвестициями и его структура перестает быть фрактальной – детерминированной системой, возмущенной случайными воздействиями. Таким образом, согласно теории когерентного рынка, на которой базируется гипотеза фрактального рынка, рынок может перемещаться между стабильным и нестабильным состояниями.

Оценка гипотезы о фрактальности рынка Э. Э. Петерса позволяет выявить парадоксальную ее методологическую обоснованность, которая заключается в использовании в качестве доказательства двух разнонаправленных аргументов.

С одной стороны, доказывая правомерность применения теории Хаоса в инвестициях и экономике, Э. Э. Петерс утверждает о наличии специфического неустойчивого состояния рынка при отсутствии инвесторов с долгосрочными инвестициями в результате возмущения хаотических (беспорядочных) воздействий. С другой стороны, он констатирует случайные (стохастические) воздействия как источники этого специфического состояния. То есть имеет место утверждение о том, что источниками турбулентности являются не возмущения хаотические (беспорядочные – проявление хаоса (беспорядочность), а случайные (стохастические) воздействия внешней среды.

В этой связи следует отметить, что ученые преимущественно приводят в качестве непараметрической методологии метод (Х. Е. Херста) нормированного размаха, или R/S-анализа [14].

Выполненные аналитические исследования позволяют сформулировать основные признаки турбулентности в экономике:

1. Мгновенные разнонаправленные специфичные (стохастичные) колебания многих ключевых параметров (неоднородность потоков изменений) внешней среды бизнеса (стоимость активов, базовых ресурсов, процентных ставок и т. д.) в условиях появления одинаковых (краткосрочных) инвестиционных горизонтов, которые вызывают глобальные диспропорции в экономике компаний, стран и в целом мировой экономики (возникает нехватка ликвидности и он становится неустойчивым).

2. Неустойчивое, стохастичное движение элементов экономической системы и как следствие сильные колебания экономических показателей трансформируют компании в нелинейные динамические социально-экономические системы, относящиеся к типу эволюционирующих систем, основанные на обороте капитала и обладающие свойством изменения стоимости ее активов в процессе выполнения функции преобразования входящих ресурсов в продукцию.

3. Новое состояние самоорганизации экономической системы, связанное с регулярными или эпизодическими переходами ее от устойчивого к неустойчивому (сверхсложному устойчивому) состоянию и обратно (турбулентность – это и гармония, и диспропорции одновременно), которое является перманентным тотальным явлением в мировой экономике.

Оно исключает состоятельность существующего консервативного представления о том, что росту предшествует спад (рецессия), и наоборот.

4. Функционирование экономических систем приобретает специфический порядок, отличающийся от традиционного предшествующего устойчивого состояния, который потенциально позволяет им сохранять текущее состояние и обеспечивать поступательное позитивное развитие с целью преодоления временного неустойчивого их состояния.

5. Принципиально новое состояние развития экономических систем, которое основывается на синтезе риска и неопределенности и является нормальным для функционирования рынков и компаний с одинаковыми (преимущественно краткосрочными) инвестиционными горизонтами.

Таким образом, можно утверждать о потенциальной возможности существования устойчивого развития событий вне зоны турбулентности и специфичного неустойчивого (сверхсложной устойчивости) развития событий в экономике компании, отрасли, страны и мировой экономики в зоне турбулентности. Данный вывод подтверждается и существующей непараметрической методологией идентификации функционирования случайных и неслучайных систем.

Литература

1. Ambrose, L. R. Content of 1 casein and coagulation properties in goat milk / L. R. Ambrose, L. Stasio, P. Mazzocco // J Dairy Sci. – 2008. – Vol. 71. – P. 24–28.
2. Турбулентность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://webcache.googleusercontent.com/search?hl=ru&q=cache:IhYZp5HsVakJ>. – Дата доступа: 01.06.2012.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.by/news/belarus/111331>. – Дата доступа: 20.05.2012.
4. Турбулентность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://webcache.googleusercontent.com/search?hl=ru&q=cache:IhYZp5HsVakJ>. – Дата доступа: 01.06.2012.
5. Турбулентность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science.yoread.ru/news.php?readmore=935>. – Дата доступа: 01.06.2012.
6. Бурлачков, В. Турбулентность экономических процессов: теоретические аспекты / В. Бурлачков // Вопр. экономики. – 2009. – № 11. – С. 90
7. Kaufman, G., Scott, K. What Is Systemic Risk, and Do Bank Regulators Retard or Contribute to it? – 2003. – Режим доступа: http://www.independent.org/pdf/tir/tir_07_3_scott.pdf. – Дата доступа: 12.05.2012.
8. Лобахина, Н. А. Проблемы управления устойчивостью малых и средних предпринимательских структур / Н. А. Лобахина // Предпринимательство | (28) УЭКС, 4/2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/predprinematelstvo/item/409-2011-04-25-10-03-53>. – Дата доступа: 01.05.2012.
9. Турбулентность в мировой экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mim1093.narod.ru/82.html>. – Дата доступа: 04.05.2012.
10. Ансофф, И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 2009. – 344 с.
11. От стратегического планирования к стратегическому управлению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.rus.ec/b/204285/read#t1>. – Дата доступа: 01.06.2012.
12. Chaotics: искусство управления в эпоху турбулентности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://performance.ey.com/wp-content/uploads/downloads/2011/10/Chaotics.pdf>. – Дата доступа: 01.06.2012.
13. Петерс, Э. Э. Фрактальный анализ рынков: применение теории Хаоса в инвестициях и экономике / Э. Э. Петерс. – М. : Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
14. Фрактальная геометрия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fx-analysis.ru/chaos16.html>. – Дата доступа: 08.05.2012.

МНОГОЦЕЛЕВОЕ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ В БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В. Ф. Багинский

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины,
Республика Беларусь*

Введение. Понятие «лесоупользование» предполагает использование различной продукции леса. В настоящее время утвердилось широкое и узкое представление о лесопользовании. Первое характеризуется терминами «многоцелевое лесопользование», иногда «комплексное лесопользование». В широком понимании термин «лесоупользование» предполагает использование человеком сырьевых ресурсов леса и его экологических полезностей. В этом смысле сформулировано понятие о лесопользовании и в «Лесном кодексе Республики Беларусь» (ст. 38).

Сырьевые ресурсы леса предполагают их денежную оценку и реализацию на рынках. Полезности леса включают те функции лесных насаждений, которые жизненно необходимы человеку, но до сих пор рыночной цены не имеют: водоохраные, почвозащитные, санитарно-гигиенические, выделение атмосферного кислорода и связывание диоксида углерода и т. д.

Граница между сырьевыми ресурсами и экологическими полезностями не остается неизменной. По мере развития общества и возникновения новых вызовов полезности леса переходят в разряд ресурсов. Так, углерод, депонированный лесными насаждениями, постепенно становится рыночным товаром в виде углеродных квот. Но Беларусь не вошла в систему *зеленых инвестиций*, так как своевременно не зарегистрировала свои обязательства для включения в Приложение В к Киотскому протоколу и потому не участвует в международной торговле углеродными квотами, хотя имеет все предпосылки. Это положение надо в ближайшее время исправить.

Сегодня реальными ресурсами в условиях Беларуси и СНГ являются древесина и продукция, определяемая в «Лесном кодексе» как «побочные пользования»: ягоды, грибы и т. д. В узком смысле термин «лесоупользование» является синонимом слову «древесинопользование». Именно в этом смысле он наиболее часто употребляется в практике.

Получение древесины из лесных насаждений в значительном количестве в Беларуси происходит при проведении рубок главного и промежуточного пользования и прочих рубок. Поэтому, рассматривая проблему лесопользования с позиций получения лесных товаров для выхода на рынок, необходимо выделить три основных направления его реализации: главное пользование, промежуточное и побочное пользование. Эти виды пользования достаточно прогнозируемы и имеют четкий механизм регулирования и реализации. Прочие рубки прогнозировать трудно, часто невозможно, особенно если «привязывать» их к конкретным насаждениям и временным периодам. В определенной мере объем прочих рубок можно прогнозировать как статистическую величину на средне- и долгосрочную перспективу.

В правовом отношении лесопользование рассматривается как санкционированное, так и несанкционированное в виде самовольных рубок. Поэтому при анализе лесопользования следует рассмотреть вопрос о несанкционированных рубках, которые во многих странах, например в России, являются большой проблемой.

Несанкционированные рубки в лесах Беларуси за последние годы составляют совершенно незначительную долю в общем объеме вырубki леса и серьезной проблемы не создают. За последние 10 лет самовольные порубки не превышают 0,07–0,1 % от

объема лесозаготовок. При этом в 75–85 % случаев виновные установлены. Напомним, что еще 40–60 лет назад самовольные вырубki достигали значительной величины – до 4–6 % от объема вырубki.

Современное состояние лесопользования. Приступая к исследованию любых явлений и процессов, мы должны рассматривать их в динамике исторического развития, чего и будем придерживаться.

Первые правовые акты регулирования общего лесопользования и древесинопользования на территории нынешней Беларуси появились в конце XV в. В 1492 г. Великий князь Казимир Ягайлович в своем Уставе или Судебнике отмечает виды наказаний за порубки леса. Наиболее полный документ по ведению лесного хозяйства и организации лесопользования появился в 1567 г. Тогда Великий князь Литовский и король Польский Сигизмунд Август 11 ввел в действие «Уставу и инструкцию господарским лесничим». В этом документе был предусмотрен порядок охраны лесов и пользования его дарами, в том числе и древесиной.

Резкое увеличение размеров лесопользования произошло с начала XIX в. Особенно значительно оно возросло после отмены крепостного права. Это привело к тому, что лесистость страны с 1861 до 1913 г. сократилась с 41 до 27 %, т. е. исчезло более 3 млн га лесов. В течение 1914–1922 гг. в силу войн и разрухи лесистость республики уменьшилась до 22 % [1]. Трудями лесоводов к 1941 году лесистость возросла до 30 %. Огромный урон лесам принесла война. Следует отметить, что по данным за 1944 г., которые привел Ф. Б. Трибушевский [2], лесистость Беларуси после ее освобождения была самой низкой за всю историю – 17,9 %. Это значит, что было вырублено свыше 2,4 млн га насаждений с запасом свыше 500 млн м³.

В несколько раз перерубалась расчетная лесосека и в годы послевоенного восстановления городов и деревень. Здесь никого нельзя упрекать за перерубы, так как необходимо было срочно дать людям кров и тепло. В относительно благополучные 60–70 гг. следовало соотнести размер вырубki с научно обоснованными нормами, но этого сделано не было.

Средний годичный прирост лесов Беларуси в конце XIX – начале XX в. составлял 15–20 млн м³, а с конца 20-х гг. и до 2000 г. в силу доминирования молодняков стал близок к 24–25 млн м³ в год. Вырубki до начала XX в. не превышали 15 млн м³/год. С начала XX в. и до 70-х гг. этот объем возрос от 20 млн м³ в 1900 г. до 35 млн м³ в 30-е гг. и позже. Отсюда следует, что до XX в. шло накопление биомассы в лесах, а с началом XX в. и до 70-х гг. велось истощительное лесопользование.

Сегодня в силу преобладания средневозрастных древостоев средний прирост достиг величины 28–30 млн м³. Мы всеми видами рубок выбираем около половины среднего прироста (13–15 млн м³), но больше взять не можем, так как не позволяет возрастное строение насаждений, где ощущается недостаток спелых насаждений. Образно выражаясь, мы сегодня отдаем тот кредит, который взяли у леса с начала XX в. и до 70–80-х гг.

Истощительное лесопользование привело к снижению в начале 60-х гг. прошлого века возраста рубки в среднем на 1 класс. Эта мера помогла сохранить объемы лесопользования в 60–80 гг., но уже к 1991 г. в Беларуси оставалось 2,4 % спелых древостоев, в том числе по хвойным – 2,2 %. Если же из этого учета исключить сосну по болоту V бонитета и ниже, то спелых хвойных древостоев оставалось лишь 1,8 %.

Наступивший экономический кризис с конца 80-х и до второй половины 90-х гг. привел к резкому снижению потребления древесины, что сберегало спелые древостои. Если до 1989 г. в дополнение к 10–11 млн м³ древесины, которые с 70-х и до конца 80-х гг. ежегодно заготавливали в лесах республики по всем видам рубок, мы еще и

ввозили от 2 до 3 млн м³ пиловочника и фанерного кряжа, то в 1992–1998 гг. заготовки упали до 7–8 млн м³. Но и эту древесину было трудно реализовать, хотя экспорт круглого леса возрос в несколько раз, достигая 2–2,5 млн м³. До 90-х гг. экспорт древесины в переводе на круглый лес (в основном вывозилась мебель и фанера) не превышал 1 млн м³. Способствовало накоплению спелых древостоев и частичное исключение из лесопользования насаждений, загрязненных радионуклидами после аварии на Чернобыльской АЭС. В результате доля спелых лесов к 2011 г. стала близкой к 9 %.

На уменьшение объемов заготовки по главному пользованию и повышение доли спелых лесов отразилось неполное освоение расчетной лесосеки. С конца 80-х гг. и до 2010 г. расчетная лесосека не осваивалась на 25–30 %. При этом по хвойным на суходолах она вырубалась на 95–98 %, а по мягколиственному хозяйству освоение составляло 55–60 %. Сделанный нами анализ причин неполного освоения расчетной лесосеки показал, что в отношении мелкотоварных хвойных и мягколиственных древостоев наличие недорубов на 92–95 % определялось отсутствием платежеспособного спроса на низкокачественную и мягколиственную древесину. Недорубы по твердолиственному хозяйству были вызваны излишней регламентацией и необоснованными ограничениями на вырубку этих насаждений.

Программой развития перерабатывающих производств концерна «Беллесбумпром» на 2007–2011 гг. предусматривалось ввести 14 производственных объектов, где были бы построены новые мощности по глубокой переработке древесины. Но к 2011 г. введен только Шкловский завод газетной бумаги. Поэтому в Беларуси разработана новая специальная программа по полному использованию древесных ресурсов. Она предполагает к 2015 г. провести реконструкцию главных деревообрабатывающих комбинатов для расширения мощностей по выпуску бумаги и плитовых материалов, что обеспечит полное использование ресурсов. Есть даже опасения, что лесосечного фонда окажется недостаточно.

Малоценная древесина может быть использована и в качестве топлива для предприятий энергетики. В стране поставлена задача вырабатывать 25–30 % энергии за счет местного топлива. Действуют и строятся десятки мини-ТЭЦ, в основном в райцентрах. Они работают на древесной щепе в смеси с торфом. Для этих целей только лесхозы до 2015 г. должны ежегодно поставлять 1,6 млн м³ топливной древесины, а в дальнейшем и больше. Для получения щепы планируется использовать не только дровяную древесину, но и лесосечные отходы, объем которых в настоящее время уточняется. По нашим расчетам древесина в виде дров топливных, отходов лесопиления и деревообработки, лесосечных отходов, древесного отпада, вырубки малоценных насаждений уже в ближней перспективе может заменить углеводороды в эквиваленте 3,5–4 млн т условного топлива или 10–12 % от потребности страны в энергоресурсах. После реализации описанных программ по расширению мощностей по деревопереработке и использования древесины как топлива будут освоены и недоиспользованные ранее лесные ресурсы.

Значительная часть лесосечного фонда расположена в труднодоступных местах, куда надо прокладывать дороги. С учетом этого фактора «Программой развития лесного хозяйства на 2011–2015 годы», а также в соответствии с «Программой строительства лесохозяйственных дорог в лесах Республики Беларусь на 2011–2015 годы» в труднодоступных местах будет построено 500 км дорог, что обеспечит вывоз 2,9 млн м³ древесины.

В силу вышеизложенного можно прогнозировать полное использование расчетной лесосеки с учетом скопившихся недорубов прошлых лет и труднодоступных лесосек.

Проблемы и перспективы лесопользования. При разработке прогноза величины расчетной лесосеки на 2016–2030 гг. необходимо учитывать много обстоятельств. Размер лесопользования зависит от групп лесов, их породного состава, возрастной структуры, запасов спелых и приспевающих насаждений, применяемых методов расчета и т. д. Рассмотрим кратко каждый из этих показателей.

Мы не будем приводить здесь показатели по лесному фонду, в силу их общеизвестности. Отметим только, что лесов, возможных для эксплуатации, в I группе насчитывается 2708,7 тыс. га, или 33,6 % от их общей площади в Беларуси, во II группе, соответственно, 3769,9 тыс. га, или 46,9 %. Всего лесов, возможных к эксплуатации, имеется 6478,3 тыс. га, или 80,5 %. Следовательно, почти пятая часть лесов в Беларуси (19,5 %) выведена из эксплуатации.

Если ориентировочно прикинуть перспективы главного пользования на ближайшие 20–40 лет, то увидим постоянный рост расчетной лесосеки. Исходя из наличия спелых древостоев, через 20–30 лет можем выйти на расчетную лесосеку в 30–35 млн кубометров. Но, приняв такую лесосеку, через 40 лет получим новый обвал лесопользования. В то же время наличие большого количества приспевающих и средневозрастных древостоев позволяет в предстоящие 30–40 лет решить проблемные вопросы лесопользования, а именно:

- выровнять возрастную структуру лесов;
- оптимизировать породную структуру лесов;
- повысить возраст рубки;
- оптимизировать деление лесов на группы и категории;
- оптимизировать площади лесов, которые исключаются из лесопользования.

Каждый из вопросов представляет собой крупную научную проблему, выходящую за пределы настоящей статьи. По некоторым вопросам существует определенное единство мнений, по другим есть разногласия, и здесь нужны дополнительные исследования. Относительно ясным является конечный результат оптимизации возрастной структуры. Определенное единство есть и в вопросе о породной структуре, хотя имеются и расхождения, которые требуют дополнительных исследований.

Проблемным остается вопрос составов древостоев в разных типах леса. Исходя из современного распределения лесов по породам и полнотам, получены прогнозные величины предельной расчетной лесосеки. Она не может превышать 20–21 млн м³. При оптимизации породной структуры лесов и повышении полноты размер общего лесопользования у нас может составить 25–26 млн м³.

Размер главного пользования и его организационно-технические параметры зависят от принадлежности лесов к группам и категориям. По Государственному учету лесов Беларуси по состоянию на 1 января 2011 г. лесной фонд в лесах I группы занимает 4849,2 тыс. га, или 51,4 % от всей площади лесного фонда. Лесной фонд во II группе имеет площадь 4583,5 тыс. га, или 49,6 %. Основное отличие в ведении хозяйства в лесах I и II групп состоит в главном пользовании. Наши исследования показали, что при проведении рубок ухода, лесовосстановления, охраны и защиты леса разницы между группами лесов нет. Еще меньше разница между отдельными категориями лесов.

В то же время наличие большого числа категорий лесов, где декларированы разные цели хозяйства, а на деле оно ведется однообразно, вносит путаницу в сознание лесоводов и создает иллюзию многообразия в ведении хозяйства в зависимости

от его целей. Еще большая путаница и неопределенность существует при отнесении лесов к особо охраняемым природным территориям (ООПТ). В Беларуси к ним относят заповедники, национальные парки и заказники республиканского значения. Их общая площадь (около 7 % территории страны) соответствует международным нормам и даже несколько превышает их. При этом в ряде европейских стран ООПТ выделены в районах крайнего Севера, в высокогорьях и т. д. В Беларуси ООПТ представлены в значительной мере высокопродуктивными лесами.

Казалось бы, что с ООПТ в Беларуси все ясно. Но как расценивать тот факт, что Полесский радиационно-экологический заповедник площадью 216 тыс. га, расположенный в Гомельской области, не относится к ООПТ, хотя режим хозяйства в нем гораздо строже, чем в заказниках и национальных парках. Конечно, все леса I группы (4 млн га) не могут быть отнесены к ООПТ. Но нельзя согласиться с тем, что почти на 20 % площадей белорусских лесов исключено из расчета главного пользования. Далеко не все они относятся к ООПТ. Поэтому необходимо изменить деление лесов на группы и категории защитности.

Предложенное нами новое деление лесов на группы позволяет четко очертить ООПТ лесами I группы. В лесах II группы лесопользование будет вестись примерно по правилам современной I группы, а эксплуатационные леса останутся без изменения.

Необходимо ограничить выделение особозащитных участков. Часто первоначальная причина их назначения давно утрачена, и они сохраняются по инерции. Например, какова была первоначальная цель выделения особозащитных полос вдоль железных и шоссейных дорог с запрещением рубок главного пользования. В 1943 г. и сразу после войны это было очевидно – маскировка дорог для защиты их при бомбежках. Является ли сегодня это требование актуальным? Вопрос риторический.

При установлении возрастов рубки надо руководствоваться не только технической спелостью, но и учитывать экономические и экологические факторы, что нашло отражение в разработанных новых спелостях леса – экологической и эколого-экономической [3], что потребует повышения возраста рубки леса.

В 60–80 гг. прошлого века шло постепенное уменьшение процентной доли спелых древостоев. При этом методика расчета размера главного пользования предусматривала его относительное постоянство. В лесоустроительных проектах обязательно был расчет количества спелых древостоев на конец ревизионного периода. Результаты расчетов здесь всегда были положительными, но площади спелых неизменно уменьшались с каждым ревизионным периодом. Не удивительно, что к 1991 г. доля спелых насаждений приблизилась к абсолютному минимуму – чуть более 2 %. Мы разбирались в причинах этого явления и вскрыли их, но это осталось не замеченным. Все дело оказалось в порочной практике установления и практической реализации расчетной лесосеки. Она рассчитывалась и утверждалась в полном соответствии с научными требованиями. Определяли ежегодную площадь вырубки. Умножив найденную площадь ежегодной вырубки на средний запас спелых древостоев на 1 га, находили ежегодный запас, который полагалось вырубить. До этих пор методика расчетов была безупречной.

Далее начинались реалии воплощения расчетов в жизнь. Первые 1–3 года все шло по плану. Хотя в приспевающих и спелых древостоях рубки ухода не проводят, но санитарные рубки допускаются. Они и проводились весьма интенсивно. В результате средний запас на одном гектаре уменьшался и довольно значительно. Вы-

борка древесины по санитарным рубкам не компенсировалась приростом, который в спелых насаждениях невысок.

Директивные органы получали данные о расчетной лесосеке в кубометрах. Распределяли они кубометры, а не гектары спелого леса. Лесхозы были обязаны вырубить или передать другому лесопользователю запланированный к вырубке (в размере расчетной лесосеки) объем древесины в кубометрах. Если же на рассчитанной площади нужного количества древесины не находилось, а выполнять плановый объем отпуска леса было необходимо (этот показатель строго контролировался, то выход был один – добирать нужные объемы за счет увеличения площади вырубки. Так возникали «ножницы» между расчетами лесоустройства и реальными рубками. Хотя переруба расчетной лесосеки вроде бы и не было (по запасу), но фактически расчетная лесосека перерубалась на 20–30 %. Естественно, что площади спелых древостоев постоянно сокращались.

В 90-е гг. прошлого и в начале нашего века эта проблема отошла на задний план, так как лесосека недорубалась и количество спелых насаждений стало постепенно увеличиваться. В то же время «ножницы» как методический недочет между установлением расчетной лесосеки по площади и ее отпуском по запасу остаются и их надо устранить.

Заключение. Обобщая изложенное, видим, что в лесопользовании были разные периоды. С начала XX в. и до середины 70-х гг. оно было истощительным. В настоящее время лесопользование ведется на научной основе, нет проблемы несанкционированных рубок. Общий объем лесопользования составляет сегодня около 15 млн м³ в год, а в перспективе оно увеличится до 22 млн м³. В лесопользовании есть свои проблемы, которые надо решить в ближайшие пять лет.

Литература

1. Багинский, В. Ф. Лесопользование в Беларуси / В. Ф. Багинский, Л. Д. Есимчик. – Минск : Беларус. навука, 1996. – 367 с.
2. Трибушевский, Ф. Б. Лесное хозяйство Беларуси за годы Советской власти / Ф. Б. Трибушевский // Сборник научных работ по лесному хозяйству. – Гомель : БелНИИЛХ. – 1958. – С. 7–19.
3. Лапицкая, О. В. Эколого-экономическая спелость леса / О. В. Лапицкая // Лесное и охотничье хоз-во. – 2001. – № 1. – С. 8–9.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОЙ СФЕРЫ УКРАИНЫ

Е. Е. Гудзь

Европейский университет, г. Киев, Украина

Становление институциональных отношений в экономике, основу которых составляет взаимодействие организаций как институтов объединения интересов и ресурсов, взаимодополняющих друг друга в труде людей, сопровождается осознанием оценки экономической эффективности корпоративной интеграции. Интеграция в корпоративной сфере стала неотъемлемой компонентой современных процессов развития экономических отношений в аграрной сфере. Сейчас 1,3 % всех хозяйств аграрной сферы – это сверхбольшие агрохолдинги (более 20 тыс. га). Они распоряжаются около 20 % сельскохозяйственных угодий [3].

Становление экономических институтов предпринимательства обязано не только лидерским началам лиц, обладающих соответствующими предпринимательскими способностями, идеями, ресурсами и правами, но и достигнутому пониманию о возможности сотрудничества субъектов предпринимательства в сфере формирования

различных ресурсов. Это понимание является фактором становления корпоративных отношений в аграрной сфере. Реформирование корпоративных структур аграрной сферы Украины вызвано необходимостью расширения производства и улучшения отраслевого баланса [4].

Термин «корпорация» (от франц. *corporation* – сообщество, от лат. *corpore* – связывать, взаимосвязывать, объединять) означает объединение, сообщество, союз, создаваемый на основе профессиональных интересов. Участие юридических лиц в капитале других организаций объясняется состоявшимся накоплением капитала в одних сферах бизнеса, существованием потребности в его привлечении в других. Изучению эффектов корпоративной интеграции, де-факто мотивирующих собственников капитала инвестировать создание интегрированных корпораций, уделяется внимание в институциональной, неоклассической и иных экономических теориях.

В соответствии с институциональной теорией эффекты корпоративной интеграции ранее автономных обществ проявляются в сфере результирующего сокращения транзакционных издержек контрактного взаимодействия с участниками свободного рынка (О. Уильямсон, Р. Коуз) и с ними взаимосвязанных рисков недостоверности прогнозов ценовых параметров спроса и иных, которые вне интеграционных взаимодействий могут относиться к категории инсайдерской информации (К. Дж. Эрроу). Согласно неоклассической теории фирмы, в результате интеграции автономных обществ повышается экономическая эффективность их производств за счет преодоления характерной для рынка проблемы планирования взаимодействия с участниками вертикально организованной цепочки создания стоимости, не связанными корпоративными отношениями и свободными в выборе деловых партнеров и условий взаимодействия с ними (вертикальная интеграция) (Р. Блэйер, Д. Казерман), и за счет повышения конкурентоспособности, обязанного комплексу эффектов от участия нескольких предприятий одной отрасли в рыночных отношениях в качестве одного субъекта (при горизонтальной интеграции) (Ж. Тироль, Л. Рей, Дж. Стиглер). Теория отраслевых рынков рассматривает корпоративную интеграцию в качестве средства усиления конкурентных позиций группы взаимосвязанных предприятий одной или нескольких взаимосвязанных отраслей (Дж. Бейн, Э. Мейсон), усиления экономической власти (П. Портер, Дж. Ливси, А. Лаффер).

В теории корпоративного управления корпоративная интеграция рассматривается как средство приращения конкурентных преимуществ бизнеса посредством поглощения целевых компаний, его обеспечивающих (Р. Ролл).

Таким образом, каждая из изложенных теорий рассматривает отдельные эффекты корпоративной интеграции, тогда как проектирование взвешенного решения об инвестировании в создание интегрированной корпорации возможно путем комплексного учета максимально возможного количества прогнозируемых эффектов, зависящих от множества экономических и организационных факторов и решений. Последние могут учитываться как на этапе анализа эффективности инвестиционного проекта поглощения целевой компании, так и на этапе реинжиниринга бизнес-процессов созданной интегрированной корпорации в целях приращения эффективности ее деятельности.

Мы считаем, что реорганизация интеграционных бизнес-групп должна способствовать консолидации финансовых, управленческих и технологических ресурсов, расширению спектра услуг, минимизации числа иерархических уровней управления [3]. Эффективность интегрированного бизнеса на стадии его проектирования оценивается менеджментом компании-покупателя. Оценка эффективности инвестиционных проек-

тов интеграции зачастую очень сложна, что обусловлено трудоемкостью и сложностью определения экономических выгод и издержек проекта. Кроме того, не все поглощения осуществляются на добровольных началах, что приводит к существенному и трудно прогнозируемому на предварительных этапах росту затрат на финансирование сделки.

Оценка эффективности инвестиционного проекта поглощения представляет собой сложную процедуру, связанную с необходимостью определения множества ее составляющих. В современной литературе уделяется много внимания вопросам эффективности проектов поглощений и экономической эффективности бизнеса интегрированной корпорации, которая оценивается с учетом синергетических эффектов [1]. В большинстве источников отмечается, что экономический результат (эффективность) объединения ранее автономных обществ в интегрированную корпорацию холдингового типа выражается в увеличении стоимости сформированной группы компаний, в увеличении доходности бизнеса, снижении издержек производства, обращения и управления, производственных, финансовых и других видов рисков предпринимательской деятельности группы.

Согласно одному из подходов к оценке эффективности проектов поглощения, основным ее выражающим показателем является увеличение благосостояния акционеров компании-покупателя. Экономические выгоды от поглощения возникают только тогда, когда рыночная стоимость компании, созданной в результате поглощения, выше, чем сумма рыночных стоимостей образующих ее компаний до объединения. Приращение рыночной стоимости акций объединившихся обществ представляет собой синергетический эффект.

Синергетический эффект является наиболее популярным из множества достойных внимания показателем оценки экономической эффективности проекта поглощения. Синергетический эффект может выражаться в росте рыночной капитализации холдинга, которая может опережать рост оборотов финансового капитала и прибыли, и превышать аналогичный показатель, получаемый как сумма рыночных капитализаций отдельных ранее автономных обществ [7]. Расчет синергетического эффекта представляет собой одну из самых сложных задач анализа эффективности инвестиционных проектов поглощений. По данным *Mergers&Acquisitions Journal*, 61 % всех поглощений компаний не окупает вложенных в них средств. Исследование 300 поглощений, совершенных за последние 10 лет, проведенное аудиторской компанией *PricewaterhouseCoopers (PWC)*, показало, что 57 % компаний, образовавшихся в результате поглощения, отстают по показателям своего развития от других аналогичных представителей данного рынка и вынуждены вновь разделяться. Одной из основных причин негативных последствий реализации проекта поглощения является проектная переоценка синергетических эффектов.

Н. Б. Рудык для определения выгод реализации проекта поглощения предлагает осуществлять оценку «портфельного» эффекта на основе применения современной теории портфельных инвестиций Гари Марковица. При подобном подходе вводится понятие «конгломеративный эффект», представляющий собой снижение стандартного отклонения потоков денежных средств от реализации проекта поглощения компании-цели, потоки денежных средств которой от операций статистически независимы и отрицательно коррелированы с потоками денежных средств компании-покупателя [9, с. 17]. О. Павлов и Д. Родионов полагают, что для оценки эффективности проектов поглощений могут использоваться следующие методики [6, с. 19–23]:

1. Прогноз будущих потоков денежных средств, в который включаются любые увеличения доходов или снижение затрат, обусловленные реализацией проекта поглощения.

2. Определение справедливой рыночной стоимости (FMV – fair market value) компании-цели, акции которой котируются на фондовом рынке, по текущей рыночной стоимости всех ею эмитированных акций (такая оценка справедлива только для ликвидных фондовых рынков, каковым украинский рынок не является) или по величине будущих ее доходов и расходов на ряд лет вперед.

В работе А. Н. Ткачева и В. И. Лойко изложена методика определения инвестиционной эффективности интегрированных систем агропромышленного комплекса [11]. Предложено различать инвестиционную эффективность горизонтально и вертикально интегрированных холдингов.

Д. А. Ендовицким и В. Е. Соболевой предложен алгоритм определения эффективности проекта поглощения, идею которого составляет определение и сравнение значений текущей стоимости объединенной компании ($PVA + B$) без учета синергии и с учетом синергии [5, с. 226–228].

Несмотря на актуальность вышеизложенных методик, их авторы не предлагают методику определения переменных алгоритма расчета синергетического эффекта поглощения. Тем не менее задача ее формирования представляется актуальной в связи с результирующей возможностью повысить точность определения синергетического эффекта проекта поглощения и тем самым снизить риски совершения соответствующих сделок. Таким образом, задача анализа источников формирования синергетического эффекта проекта поглощения целевой компании является научно и практически значимой.

Исследование работ прикладного характера и результатов исследования корпоративной интеграции (реализации проектов поглощения) [2, с. 23–25], [10, с. 33–34] свидетельствует о том, что синергетический эффект реализации проекта поглощения (прирост текущей стоимости объединенной компании) является следствием совокупного влияния комплекса эффектов, которые могут достигаться за счет создания интегрированной корпорации. В том числе:

1. Эффекты в сфере стабилизации бизнеса:

– повышение стабильности продаж за счет увеличения объемов производимой продукции и за счет создания систем внутрикорпоративного потребления продукции;

– снижение влияния на деятельность инкорпорированных обществ деловых циклов индустрии;

– достижение и (или) приращение конкурентных преимуществ, связанных с повышением эффективности использования капитала, инвестиционной активности и кредитоспособности инкорпорированных обществ;

– накопление инновационного потенциала за счет внутрикорпоративного тиражирования прав на использование интеллектуальных активов;

– расширение ареала присутствия компании на рынке за счет приобретения доступа к новым продуктам, патентам, рынкам, каналам дистрибуции, а также за счет расширения и рационализации сбытовой сети;

– создание предпосылок для повышения уровня (качества) фирменной деловой репутации и приращения ее стоимости как нематериального актива;

– упрочнение технологических и кооперационных связей;

– повышение финансовой устойчивости за счет внутрикорпоративного проектирования и централизации управления процессами воспроизводства в надежных замкнутых технологических цепочках;

– возможности выстроить надежную защиту от поглощения путем объединения с «дружественной компанией» («белым рыцарем»), в том числе путем приобретения активов, которые не понравятся захватчику или которые создадут антимонопольные проблемы;

– достижение эффекта too big to fail (так называемый эффект «слишком велик, чтобы обанкротиться»), который стимулирует государство в силу социально-экономических и политических причин опекать наиболее крупные компании.

2. Эффекты, связанные с уменьшением оттока ресурсов:

– экономия на масштабах, обусловленная возможностями сокращать издержки за счет централизации дублирующих функций, счет приобретения прав на скидки по крупным товарным сделкам, сокращения ценового риска смены поставщика и др.;

– налоговая экономия, за счет поглощения общества, имеющего налоговые льготы или за счет поглощения нерентабельного при автономной деятельности предприятия с целью сокращения налоговой базы по налогу на прибыль;

– экономия затрат на консалтинг, достигаемая за счет поглощения компании, располагающей дополнительными знаниями о продуктах, рынке, менеджменте, наработанными связями с контрагентами;

– экономия затрат на привлечение заемного капитала и экономия, связанная с расширенными возможностями проектировать оптимальную структуру корпоративного капитала, обусловленная более высоким кредитным рейтингом группы;

– экономия затрат на финансирование инвестиционной деятельности;

– экономия затрат на инновации, достигаемая за счет кооперации в интегрированной корпорации автономных обществ, каждое из которых по отдельности обладает научным, финансовым, маркетинговым и человеческим капиталом/потенциалом;

– экономия затрат за счет предотвращения упущенной по причине экономической недобросовестности выгоды за счет создания единой системы управления, отчетности и контроля;

– экономия на свершении сделки поглощения целевой компании, достигаемая за счет ее меньшей по сравнению с расходами на создание аналогичного предприятия цены и возникающая в результате несовпадения рыночной стоимости активов приобретаемой компании, определяемой способностью компании приносить доходы, и балансовой стоимости ее активов.

3. Эффекты, связанные с увеличением притока ресурсов:

– приращение корпоративной стоимости за счет объединения взаимодополняющих ресурсов ранее автономных обществ, цена приобретения которых при поглощении ниже по сравнению с ценой их создания собственными силами;

– приращение доходов от внешних продаж произведенной продукции по договорам с крупными потребителями, не заинтересованными в контрактных отношениях с поставщиками мелких партий продукции;

– приращение дохода инвестора от совершения сделки поглощения целевой компании путем приобретения ее акций по цене ниже рыночной;

– приращение размеров доступного привлеченного капитала, обусловленное повышением инвестиционной привлекательности и с этим связанной возможностью аккумуляции средств большого числа инвесторов и кредиторов.

Таким образом, формирование интегрированной корпорации может сопровождаться формированием целого комплекса совместно влияющих эффектов, формирующих интегральный синергетический эффект. В этой связи Д. В. Пелих предлагает следующую классификацию синергий, учитывающую специфику цепочки создания стоимости в интегрированной корпорации [8, с. 10]: производственно-

технологическая синергия; рыночная синергия; синергия закупок; инфраструктурная синергия; инвестиционная синергия; синергия трудовых ресурсов. Предложенная классификация представляет собой классификацию бизнес-процессов, в которых могут возникать синергетические эффекты, состоящие в превышении результата деятельности группы над суммой результатов автономно действующих предприятий.

Полагаем, что в связи с множественностью взаимосвязанных эффектов корпоративной интеграции синергетический эффект должен определяться в каждом случае отдельно с учетом совершения конкретной сделки поглощения, ее отраслевой специфики.

Литература

1. Багиев, Г. Л. Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул ; под общ. ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
2. Голикова, Ю. А. Организация и управление корпорациями в мировой экономике : учеб. пособие / Ю. А. Голикова. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2005.
3. Гудзь, Е. Е. Развитие агрохолдингов в Украине: оценка рыночных позиций, потенциала и перспектив // АПК: регионы России. – 2012. – № 1. – С. 111–116.
4. Гудзь, О. Є. Інтеграційні процеси в корпоративному управлінні / О. Є. Гудзь, О. С. Степасюк // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Формування та розвиток інтеграційних процесів в АПК». – Полтава : ПДАА, 2011. – С. 35–38.
5. Ендовицкий, Д. А. Экономический анализ слияний/ поглощений компаний / Д. А. Ендовицкий, В. Е. Соболева. – М. : КНОРУС, 2008.
6. Интервью с сотрудниками аналитического отдела компании Brunswsk Олегом Павловым и Денисом Родионовым «Как спроектировать будущее» // Рынок ценных бумаг. – 1997. – № 20.
7. Козенкова, Т. А. Финансовые отношения как объект управления в группе компаний / Т. А. Козенкова // Финансы. – 2007. – № 9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Электронная база нормативной правовой информации «Консультант плюс».
8. Пелих, Д. В. Управление взаимодействием бизнес-единиц интегрированных корпоративных структур в промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д. В. Пелих. – Пенза, 2009.
9. Рудык, Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов : учеб.-практ. пособие / Н. Б. Рудык. – М. : Дело, 2005.
10. Рудык, Н. Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Н. Б. Рудык, Е. В. Семенкова. – М. : Финансы и статистика, 2000.
11. Ткачев, А. Н. Инвестиционная эффективность интегрированных систем агропромышленного комплекса / А. Н. Ткачев, В. И. Лойко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. URL: <http://ej.kubagro.ru/2004/05/15>.

НАЛИЧИЕ БАРЬЕРОВ ВХОДА И МЕХАНИЗМ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ОТБОРА НА КВАЗИМОНОПОЛЬНЫХ РЫНКАХ

Р. М. Нижегородцев

Институт проблем управления РАН, г. Москва, Российская Федерация

Идея о том, что неблагоприятный отбор при определенных обстоятельствах является закономерным и неотвратимым, с трудом пробивала себе дорогу в сознании экономистов. Экономическая наука долгое время верила (вслед за Смитом, Рикардо и Марксом), что так называемая рыночная стихия неизменно обеспечивает выживание агентов, поставляющих блага максимально высокого качества, и тем самым стимулирует улучшение потребительских свойств создаваемых благ и снижение издержек. Однако этот вывод верен лишь в предположении, что экономика состоит из совершенно конкурентных рынков, на которых никакое поведение ни одного из частных агентов в отдельности неспособно сместить точку ценового равновесия, отсутствуют барьеры входа-выхода, а информация о ценах и объемах производства

распространяется по макросистеме мгновенно и без издержек и равно доступна всем участникам рынка.

Анализ показывает, что для квазимонопольных рынков, напротив, стандартной является практика неблагоприятного отбора [1]. Ситуация *adverse selection* на локальном рынке означает, что существуют веские причины, по которым данный рынок непохож на совершенно конкурентные рынки. В большинстве случаев причины этого несходства заключаются в самом внутреннем устройстве рынков. В некоторых других случаях их делает неконкурентными государство, без вмешательства которого данные рынки были бы похожи на рынки совершенной конкуренции.

Заметим, что характер благ, которые обращаются на локальных рынках, далеко не всегда предопределяет структуру этих рынков. В качестве примера приведем рынок услуг частного извоза в крупных городах (мегаполисах). На обычных городских улицах этот рынок похож на рынок совершенной конкуренции: цена формируется не под давлением определенных поставщиков, населяющих данный рынок, а исходя из соотношения полезности и редкости поставляемого блага, причем ни один частный агент не в состоянии проводить самостоятельную ценовую политику. На этом рынке нет барьеров входа: любой автолюбитель может, увидев поднятую руку на обочине дороги, затормозить и предложить свои услуги.

Тот же рынок услуг частного извоза вблизи крупных транспортных артерий (аэропорты, железнодорожные вокзалы и т. д.) является квазимонопольным. Цены контролируют организованные группы поставщиков данного блага, затрудняющие вход на этот рынок любому, кто не связан с соответствующей группой лиц.

Наличие барьеров входа-выхода на квазимонопольных отраслевых рынках подрывает многие хорошо известные выводы экономической теории. Например, одним из выводов, базирующихся на предпосылках экономики совершенно конкурентных рынков, является тот часто принимаемый без доказательства факт, что более рискованные активы должны быть и более доходными. Тем не менее данный вывод имеет место лишь в случае, когда агенты абсолютно свободны в своих хозяйственных решениях (т. е. их действия ограничены только бюджетной линией) и эти решения принимаются мгновенно и без издержек. В реальной жизни все намного сложнее. В частности, кризисная и депрессивная экономика России приучила нас к мысли о том, что банковский сектор имеет менее рискованные и более доходные активы, чем (в среднем) реальный сектор экономики. Причина этого факта заключается в том, что слишком высоки барьеры на пути перелива капитала между ними. Высоки барьеры входа в банковско-финансовый сектор и выхода из реального сектора, активы которого в депрессивной экономике нередко обременены долгами.

Классическая модель рынка «лимонов» Дж. Акерлофа показывает, каким образом асимметрия информации на квазимонопольных рынках порождает неблагоприятный отбор. Но это не единственная (и часто не основная) причина возникновения *adverse selection*.

Наличие барьеров, выступающее важным признаком квазимонопольных отраслевых рынков, нередко нарушает механизмы «благоприятного» отбора. В качестве примера укажем на тот факт, что электроламповые заводы, производящие лампы накаливания, соревнуются в *ухудшении* качества продукции, чтобы создать спрос на свою продукцию. Технические возможности давно позволяют сделать лампочки, которые будут работать несколько лет без перегорания, однако выпуск продукции высокого качества невыгоден производителям. Неблагоприятный отбор такого рода зиждется на факте наличия достаточно высоких входных барьеров в отрасль, и пред-

приятия, вошедшие в нее, придерживаются той же стратегии, дабы окупить свои издержки.

В то же время правительство, прекрасно зная об этой «проблеме лампочек», не принимает никаких решений (ни формальных, ни неформальных), которые устранили бы создавшееся противоречие между техническими возможностями и экономической выгодой. Если начать действовать в этом направлении, то часть электроламповых заводов придется закрыть либо на подавляющей их части снизится коэффициент сменности, оборудование станет использоваться менее эффективно.

Это означает, что часть работников высвободится для других целей, ее можно будет переквалифицировать на другие виды профессий. Но как быть с оборудованием? Ведь оно будет продолжать стареть и изнашиваться, даже если на нем перестанут работать. Получается, что отдача от основных фондов резко снизится, это повысит фондоемкость единицы продукции, т. е. она станет более дорогой. Если возникший избыток производственных мощностей перепрофилировать на другие цели (хотя это невозможно сделать без существенных издержек), то оставшиеся несколько электроламповых заводов должны будут обеспечить потребности всей страны, что заметно увеличит расходы на транспортировку соответствующей продукции. Получается, что электролампочек станет меньше (в соответствии со снизившейся потребностью в них), но каждая из них станет существенно дороже. Это в долгосрочной перспективе ослабит энергобезопасность страны, причем прежде всего такое ослабление коснется интересов домохозяйств.

В частности, если обычные электрические лампочки станут едва ли не предметом роскоши, то домохозяйства перестанут запасать их впрок, подобно тому, как люди покупают, например, хрустальную люстру для того, чтобы повесить ее на видное место, а не для того, чтобы она пылилась в кладовке, ожидая своей очереди. Таким образом, при перегорании лампочки человек, не сделавший запасов, останется без света или будет вынужден использовать иные источники освещения (писать при свечах, подобно Пушкину). Ситуация станет аналогичной тому, что автолюбитель едет по проселочной дороге при наличии скоростного шоссе, поскольку не в состоянии уплатить дорожный сбор. В практике диффузии нововведений, кстати, нередки случаи, когда высокая себестоимость блокирует распространение более совершенных технических принципов и изделий. Вопрос в том, желает ли государство, чтобы в числе таких изделий оказалась электролампочка.

Таким образом, вопрос о качестве создаваемых благ имеет множество граней, и логичный (казалось бы) тезис о том, что продукция высокого качества всегда лучше, чем низкого, отнюдь не бесспорен.

Вполне аналогична ситуация и в других отраслях.

Ремонтно-дорожные службы способны быстро перекрыть дорожное покрытие, доведя его состояние до уровня, предусмотренного стандартами качества, но если они это сделают, то в течение длительного времени не получают средств на текущий ремонт автодорожного полотна. Следовательно, в условиях вынужденных простоев себестоимость оказываемых ими услуг начнет быстро возрастать. Поэтому их задача – ограничиваться частичным ремонтом, постоянно поддерживая необходимость в проведении текущих ремонтных работ. Таким образом, рынок соответствующих услуг превращается в рынок «лимонов», на котором выживают прежде всего поставщики благ более низкого качества.

Аналогичные проблемы, связанные с осознанным снижением качества редких благ, имеют место и в сфере личных услуг. В мировой литературе много раз отмеча-

лось, что в основе профессии врача лежит неустранимое противоречие: он работает для того, чтобы не было больных, но если их не останется, его труд не будет востребован. Поэтому снижение качества благ на рынках такого рода обусловлено тем, что их создатели нередко руководствуются *принципом разумной достаточности*: они практикуют предложение благ минимально приемлемого качества, при котором эти блага еще будут пользоваться спросом. Например, врачу выгодно, чтобы его пациенты были больны, но при этом не умирали. Лишь наличие конкуренции в данных отраслях способно поколебать этот принцип. Поэтому возможность «выкорчевывания» лимонов на таких отраслевых рынках всецело зависит от возможностей преодоления барьеров входа.

Целые отрасли хозяйства работают на исцеление болезней, и им выгодно, чтобы люди были больны и нуждались в их услугах и продуктах. Время от времени случаются прецеденты, когда фармацевтические и медицинские компании предпринимают целенаправленные действия, чтобы вызвать заболевания у потенциальных пациентов, которых они же затем с радостью (и, разумеется, не бесплатно) будут исцелять. Так, в текущем году две транснациональные фармацевтические компании пытались провести вакцинацию населения ряда западноевропейских стран при помощи вакцины, содержащей живые вирусы и токсичные вещества, которые независимые эксперты из ЕС и США квалифицировали как биологическое оружие [2]. Лишь благодаря цепочке достаточно случайных событий, связанных с утечкой соответствующей информации, массовые заболевания и гибель людей удалось предотвратить.

Этот своеобразный рэкет, который институционалисты называют «злым умыслом» (*malice intend*), вытекает из сложившейся системы стимулирования: врачи получают деньги не за то, что люди здоровы, а за то, что они больны и обращаются за помощью к врачам. В тех случаях, когда муниципалитеты доплачивают пожарной охране дополнительные бонусы за тушение пожаров более высокой степени сложности, пожарные перестают тушить мелкие пожары и ждут, пока огонь разгорится до надлежащей степени, позволяющей квалифицировать данный пожар как более сложный.

В последние годы в Китае резко ухудшилось качество пищевых продуктов, прежде всего риса: производители «утяжеляют» его, добавляя в почву соли свинца и других металлов, пагубно влияющих на здоровье людей, для того, чтобы получить более высокую прибыль [3]. Причина столь широкого распространения неблагоприятного отбора в этой отрасли заключается в том, что многие чиновники владеют акциями пищевых компаний, и к тому же некоторые компании подкупают департаменты пищевой безопасности и контроля качества. Делая это, они могут производить небезопасные продукты, не подвергаясь никаким проверкам.

С точки зрения институционализма это типичный пример оппортунизма в имплицитном контракте. Агенты, населяющие локальный рынок (прежде всего потребители), исходят из предположения, что законы и нормативы соблюдаются, однако на деле это не так, и факт соблюдения стандартов разумно ставить под сомнение, особенно в тех случаях, когда для этого соблюдения нет серьезных экономических мотивов.

Нередки случаи, когда барьеры входа устанавливаются вследствие того, что представители властных структур демонстрируют рентоориентированное поведение. Хорошим примером такого рода является коррупция. Многие частные агенты, возможно, хотели бы выносить на рынок блага высокого качества, но в условиях систематической и неустранимой коррупции, когда размеры взяток от качества продукции

не зависят, дешевле производить «лимоны», чем придерживаться установленных норм стандартизации [4]. В результате создатели «лимонов» вытесняют с рынка поставщиков качественных благ.

Здесь встает вопрос о так называемой «цене внелегальности». Если нарушение закона связано только с более высокими стоимостными издержками, это стимулирует потенциальных нарушителей к выходу за пределы существующих норм, и процедура их нарушения укореняется, наследуется и таким образом сама становится экономическим институтом.

В некоторых случаях наличие барьеров порождает двойственный отбор (*diverse selection*), т. е. ситуацию, когда на рынке остаются блага и хорошего, и плохого качества. В частности, такая ситуация имеет место на рынке труда [5], где в роли барьеров, затрудняющих для индивида оптимальный выбор стратегии предложения труда, выступают достаточно случайные (с точки зрения экономиста) обстоятельства: социальное происхождение, воспитание, стартовые условия для получения образования, качество начальных ступеней образования, полученного индивидом и т. д.

Аналогичный пример двойственного отбора имеет место на рынке образовательных услуг: на нем существуют учебные заведения, дающие высококачественное образование, что сопряжено с высокими издержками, и есть учебные заведения, просто продающие дипломы о высшем образовании. В этой извечной дуэли конкурентных преимуществ – низкие издержки против высокого качества – выживают и те, и другие: их услуги неизменно пользуются спросом [6].

Еще один пример двойственного отбора, обусловленного наличием входных барьеров, предоставляет проблема фондовооруженности в сельском хозяйстве, где «ножницы цен» между продукцией промышленного и аграрного производства, подрывающие воспроизводственные возможности аграрного сектора страны, предопределяют сохранение слабомеханизированного ручного труда в большинстве мелких крестьянских хозяйств. Модернизация производственного процесса становится невыгодной для этих производителей ввиду опережающего роста издержек по сравнению с приращением экономического эффекта.

Литература

1. Нижегородцев, Р. М. Проблема неблагоприятного отбора и современная институциональная экономика / Р. М. Нижегородцев, Д. И. Ярославская // Журн. экон. теории. – 2007. – № 4. – С. 18–40.
2. Целенаправленное заражение вакцин: Томас Кишнер в интервью с Джейн Бюргермайстер [Электронный ресурс, 24.09.2013]. – Режим доступа: http://www.oodvrs.ru/news/profilaktika/tselenapravlennoe_zarazhenie_vaktsin/.
3. Содержание свинца в крови китайцев зашкалило [Электронный ресурс, 17.06.2013]. – Режим доступа: <http://newsland.com/news/detail/id/1197306/>.
4. Николс, Ф. М. Как противостоять всплеску коррупции / Ф. М. Николс // Управление рисками / отв. ред. Дж. Пикфорд. – М. : Вершина, 2004.
5. Нижегородцев, Р. М. *Diverse selection*: двойственный отбор на рынке труда и проблема накопления человеческого капитала / Р. М. Нижегородцев // Проблема человеческого капитала: теория и современная практика : материалы Вторых Друкеровских чтений / под ред. Р. М. Нижегородцева. – М. : Доброе слово, 2007.
6. Нижегородцев, Р. М. Институциональные ловушки и проблема *diverse selection* на современном рынке технологий / Р. М. Нижегородцев // Социально-экономические проблемы информационного общества : монография / под ред. Л. Г. Мельника, М. В. Брюханова. – М. : Университет. кн, 2010. – Вып. 2. – С. 411–422.

КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В. В. Россоха

ННЦ «Институт аграрной экономики», г. Киев, Украина

Осознание системности как методологического и организационного принципа обеспечения благоприятной среды для инновационно-технологического развития при ведущей роли государства привело к созданию в национальных хозяйствах принципиально новых институций – национальных инновационных систем (НИС). По результатам опроса членов Академии наук США, формирование национальных инновационных систем стало одним из самых выдающихся событий XX ст. В этом контексте актуальность приобретает концепция НИС как теоретическая основа разработки национальной стратегии инновационного развития. Обоснование НИС протекает в русле специализированного изучения экономики науки и технологического прогресса и предусматривает оперирование новыми методологическими подходами к исследованию научного знания как экономического ресурса. Соответственно формирование НИС становится концептуальным направлением инновационной деятельности и инструментарием ее научного познания.

В теоретическом аспекте технологических изменений инновационные системы представляют собой концентрированную среду функционирования определяющих факторов экономического роста, которые включают: капитал (*физический*) и инвестиции; трудовые ресурсы (*человеческий капитал*); благоприятную институциональную среду; наличие научных исследований и опытно-конструкторских разработок (*технологический прогресс*); высокий уровень образования, учебы и компетентности; разные формы государственного регулирования. Сочетание и взаимное влияние этих детерминант способствует возникновению явления эмерджентности, позитивных мультипликативных и синергических эффектов, что дает возможность рассматривать инновационные системы как механизмы ускорения социально-экономического развития стран и регионов, где они размещены.

Концепции формирования и функционирования инновационных систем базируются на междисциплинарном подходе, который хотя и не устанавливает четких и стабильных соотношений между переменными компонентами этих систем, однако формирует основы понятийного мышления и аналитических исследований для выявления факторов влияния на инновационный процесс. Одной из важнейших задач системно-инновационного подхода является определение путей сочетания основных измерителей технологических, организационных и экономических изменений и согласование их с традиционными экономическими понятиями [1].

Стратегия развития НИС не зависит от формы государственного строя и политического режима и в каждом конкретном случае определяется общегосударственной макроэкономической политикой, нормативно-правовым обеспечением, формами прямого и опосредствованного государственного регулирования, состоянием научно-технологического и производственного потенциала, масштабами внутреннего рынка, культурными традициями, обычаями и особенностями страны. В то же время уровень развития национальной инновационной системы отвечает общественно-экономическим отношениям и развитию производительных сил государства, на территории которого она функционирует. В соответствии с этим выделяют четыре отличия НИС развивающихся стран, от технологических лидеров: 1) продуктовые инновации более важны, нежели процессные в связи с влиянием на структуру продукции; 2) улучшающие инновации более важны и достижимы, чем радикаль-

ные; 3) поглощение (диффузия) более важно, нежели развитие инноваций, которые являются новыми для мира; 4) инновации в низко- и среднетехнологических отраслях более реалистичны, чем в высокотехнологических [2]. Следствием этой закономерности является индивидуальность формирования НИС в каждой отдельной стране на основе положительного опыта мировой практики.

Результаты исследования процессов внедрения национальных инновационных систем дали возможность установить характерные особенности состояния НИС в развивающихся странах, относительно развитых стран мира (см. таблицу).

Характерные особенности состояния НИС в развивающихся странах*

Основные характеристики состояния НИС
НИС развивающихся стран априори менее развиты в связи с недостаточностью технологического и несовершенством институционального обеспечения, необходимого для современного экономического роста. НИС в этих странах необходимо исследовать в контексте взаимосвязи инноваций с началом бизнеса, влиянием инноваций на совершенствование бизнеса в соответствии с условиями местного рынка, а также на изменение внешней и внутренней среды бизнеса
Уровень развития НИС развивающихся стран следует рассматривать вместе с уровнем экономического структурного и институционального развития
Исследование НИС развивающихся стран требует усиления внимания к целенаправленному стратегическому менеджменту и «интенсивной учебе» как одного с основных факторов успешного инновационно-технологического развития
Влиятельным фактором сдерживания развития НИС в развивающихся странах является недоразвитость рыночных механизмов с точки зрения потребностей в учебе и новаторстве
В противовес развитым странам, основным источником технологического прогресса развивающихся стран является накопление капитала, а не интеллектуальные активы (знание) и учеба

*Сформировал автор по данным источника [3].

Логично отметить, что в аспекте построения эффективной НИС в развивающихся странах важнейшим является развитие собственных возможностей поглощения технологий, способности привлекать в страну новые технологии, исследовать и внедрять их, а также связанные с ними практики и опыт развитых стран [4].

На современном этапе формирования концепции НИС выделяют два подхода:

– *европейско-американский*, базирующийся на идее использования и наращивания собственного научно-технологического потенциала для генерирования инновационного продукта;

– *японский*, предусматривающий преимущественно внешнее заимствование новых научных знаний и технологий с их последующим совершенствованием.

Основная цель формирования НИС ведущих стран мира направлена на повышение качества жизни собственного населения путем: 1) создания дополнительных рабочих мест в сфере науки, производства и услуг; 2) увеличения поступлений в бюджеты разных уровней за счет повышения объемов производства наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью и роста доходов населения; 3) размещения производств, в первую очередь экологически вредных, в странах, которые не входят в «золотой миллиард»; 4) решение собственных экологических и социальных проблем путем использования новейших технологий [5].

Национальные инновационные системы включают сеть взаимоувязанных институций в государственном и частном секторах, которые взаимодействуют в производстве, генерации, накоплении, распространении и использовании новых знаний. Взаимодействие разных типов учреждений и организационных структур и институциональная обобщенность субъектов инновационных процессов (предприятия и их сети, научные системы, учреждения НИОКР, компоненты экономической инфраструктуры), иницирующие создание соответствующей макроэкономической, научно-технологической, образовательной, социальной и другой среды, в которой осуществляется инновационная деятельность. Ключевое значение в инновационном процессе имеют такие факторы, как макроэкономическая политика и другие формы государственного регулирования, система образования и профессиональной подготовки кадров, особенности товарных и других рынков, факторов производства, рынка труда, системы финансирования инноваций, а также коммуникации, информационные потоки между людьми, предприятиями и институтами. Следовательно, технологическое развитие является результатом сложного комплекса взаимосвязей между участниками системы предприятия – научные учреждения – университеты и т. п. [6]–[8].

Инновационное развитие не ограничивается инновационным процессом и включает формирование инновационного потенциала, основу которого составляет инновационная инфраструктура в совокупности с инновационными возможностями других его компонент (предприятие, отрасль, регион, страна). Понятие инновационной инфраструктуры является производным от понятия инфраструктуры экономики, но в связи с четкой направленностью на новую сферу производства интерпретируется обычно как специфический «комплекс взаимосвязанных структур, которые обслуживают и обеспечивают реализацию инновационной деятельности» [9].

Сейчас все большую актуальность приобретает подход, который связывает инновации не только с разработкой новой продукции, производственных технологий, внедрением организационных изменений, применением нетрадиционных источников энергии, а также с взаимодействием между работниками, фирмами и бизнес-средой. Этот подход идентифицируют как «инновационная диалоговая модель» или «модель инновационного взаимодействия» [10, с. 27]. В современных инновационных системах между инноваторами возникают взаимодействия трех типов [11, с. 15]:

- конкуренция как процесс перманентного соперничества, который стимулирует их инновационную активность;
- транзакция, которая являет собой обмен товарами и услугами, в первую очередь технологическими, между субъектами экономической деятельности;
- создание инновационно-производственных сетей для трансферта информации и технологий через установление неформальных связей, сотрудничество и партнерство участников рынка инновационной продукции.

Основными проблемами и вызовами в формировании и функционировании НИС Украины, которые угрожающе приближают ее к состоянию отсталой страны, являются: слабая предпринимательская и инновационная активность предприятий; недостаточные объемы производства знаний на фоне продолжающегося старения исследовательского потенциала; низкий уровень взаимодействия научно-исследовательской и предпринимательской среды. К недостаткам и ошибкам институционального характера следует отнести организационную инертность, кадровые вопросы, информационную асимметрию, нехватку соответствующего опыта. Непосредственно они не связаны с выполнением государством своих функций, однако она может корректировать их путем формирования высокой корпоративной культуры, соответствующего образования и т. д.

Хаотичностью действий и непоследовательностью характеризуется государственная инновационная политика Украины. В базовых секторах отечественной экономики преобладают клановые интересы олигархических групп, которые решают проблемы получения сверхприбыли далеко не путем реализации инновационных проектов. Затягивается процесс институциональных преобразований системы научно-технологического и кадрового обеспечения экономики в соответствии с условиями мирового рынка, угрожающих масштабов, достигло старение научных кадров. Критического предела достигла изношенность парка научного оборудования и материально-технической базы науки, в результате чего научная составляющая национальной конкурентоспособности неуклонно снижается. Научно-технологический потенциал Украины находится в таком состоянии, за которым могут произойти необратимые изменения, обуславливающие невозможность его использования в интересах инновационного развития общества.

Объективная необходимость активизации инновационной деятельности требует фундаментальных изменений в структуре общественного производства, образования и воспроизводства человеческих ресурсов. В то же время необходимо изменение вектора развития, базирующегося на использовании преимущественно природных ресурсов, к развитию на основе знаний и информации. Следует существенно трансформировать отечественные институциональные условия ведения бизнеса, сформировать благоприятный инновационный климат, осуществить прорыв в сфере использования современных информационных и коммуникационных технологий как в отрасли воспроизводства знаний, так и в отраслях, которые используют нововведения.

Крайне необходимым для Украины является развитие научно-технологической сферы на базе инновационного сценария, основанного на отказе от одностороннего приоритета рыночных сил. Важное значение для решения этой проблемы приобретает комплексный подход, который включает: подготовку кадров для инновационной деятельности, разработку и коммерциализацию технологий и внедрение их в экономическую практику; государственную поддержку опережающего развития высокотехнологичных отраслей и производств с высокой долей добавленной стоимости и стимулирование производства новых знаний с их последующим использованием.

Создание НИС в Украине, основные составляющие которой представлены на рис. 1, является ключевым заданием не только для формирования действенной научно-технологической сферы, но и для обеспечения высокого международного конкурентного статуса страны на мировом рынке в долгосрочной перспективе [12].

Так, система генерации знания, которая включает проведение исследований и образование, обеспечивает создание нового знания и в определенной степени отвечает за его использование в экономике страны. Система использования знания, куда входят разнообразные предприятия, внедряющие инновации и производители инновационной продукции, непосредственно потребляет новое знание, которое получает в процессе взаимодействия с системой его генерации. Взаимосвязь этих систем обеспечивает им приоритетность как в технологическом, так и в инновационном развитии. В то же время важная роль в функционировании НИС предоставляется институтам и правовому обеспечению инновационной деятельности предприятий и организаций. При этом государство выступает «универсальным игроком» в инновационно-технологическом развитии – производителем и потребителем инноваций. Через законодательные и исполнительные органы власти государство обеспечивает регулирование и реализацию инновационного процесса, предоставляет преференции на проведение научных исследований и разработок, обязывает все предприятия на

территории Украины осуществлять налоговые отчисления в государственный инновационный фонд, отменяет инновационные льготы и т. п.



Рис. 1. Принципиальная схема национальной инновационной системы

Инновационная инфраструктура способствует образованию постоянных взаимосвязей и сетей, которые обеспечивают сочетание элементов НИС и трансформацию нового знания в инновацию. Она включает совокупность предприятий, организаций учреждений, их объединений, ассоциаций любой формы собственности, что предоставляют услуги по обеспечению инновационной деятельности (финансовые, консалтинговые, маркетинговые, информационно-коммуникативные, юридические, образовательные и т. п.) [13].

В настоящее время в Украине функционируют лишь отдельные, не связанные между собой элементы НИС. Создание эффективно функционирующей НИС включает следующие первоочередные задачи [14]:

- реформирование системы органов управления инновационным развитием на общегосударственном, отраслевом и региональном уровнях;
- создание эффективных механизмов реализации приоритетных направлений инновационной деятельности с применением программно-целевых методов;
- совершенствование методов коммерциализации и трансфера технологий в результате формирования национальной системы венчурного финансирования сферы НИОКР как необходимой предпосылки повышения уровня инновационной активности субъектов экономики;
- содействие распространению информационно-телекоммуникационных технологий путем увеличения доли государственного финансирования модернизации инновационной инфраструктуры, применения широкого спектра инструментов международной технической помощи;
- ускорение процесса формирования современной инновационной культуры общества.

Государственная политика Украины должна быть направлена не только на обеспечение национальной инновационной системы определенными ресурсами, но и на формирование современной институциональной основы НИС, системы взаимо-

отношений между наукой, производством и образованием, при которой инновации становятся основой прогресса экономики и общества, а потребности инновационного развития определяют и формируют важнейшие направления научной деятельности в стране.

Литература

1. Edquist, C. *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*. – London: Pinter, 1997. – 432 p.
2. Edquist, C. *Systems of innovation for development* / C. Edquist // Background paper for Chapter 1: «Competitiveness, Innovation and Learning: Analytical Framework» for the UNIDO World Industrial Development Report (WIDR), 2001.
3. Gu, S. *Implications of National Innovation Systems for Developing Countries: Managing Change and Complexity in Economic Development* [Electronic resource] / S. Gu. – Maastricht: UNU-INTECH, 1999. – Access mode: <http://www.intech.unu.edu/publications/discussion-papers/9903pdf>.
4. Dahlman, C. *Social Absorption Capability, National Innovation Systems and Economic Development* / C. Dahlman, R. Nelson // *Social Capability and Long Term Economic Growth* (Ed. B. Koo and D. Perkins), 1995. – P. 82–122.
5. Иванов, В. В. *Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития* / В. В. Иванов // *Инновации*. – 2002. – № 4. – С. 14–26.
6. Freeman C. *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. – London: Frances Pinter, 1987. – 168 p.
7. Lundvall, B.-A. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. – London : Pinter Publishers, 1992. – 126 p.
8. Nelson, R. *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. – N.Y.: Oxford University Press, 1993. – 124 p.
9. Шепеляв, Г. В. *Проблемы развития инновационной инфраструктуры* [Электронный ресурс] / Г. В. Шепелев. – Режим доступа: http://regions.extech.ru/left_menu/shepelev.php.
10. Asheim, B. *Understanding regional innovation systems*. in Jan Fagerberg, David Mowery and Richard Nelson *Handbook of Innovation* / B. Asheim, M. Gertler. – Oxford: Oxford University Press, 2004.
11. OECD, *Dynamising National Innovation Systems*. – Paris, 2002.
12. Грига, В. *Особливості формування національних інноваційних систем* / В. Грига // *Вісн. НАН України*. – 2009. – № 10. – С. 22–35.
13. *Про інноваційну діяльність: Закон України від 4.07.2002 р. № 40-IV* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
14. Брикова, І. В. *Національна інноваційна система як нова мегаінституція глобального економічного середовища* [Електронний ресурс] / І. В. Брикова. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vsed/2010_40/40/295-300.pdf.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ БЕЛАРУСИ: АНАЛИЗ, ПРИЧИНЫ, РЕШЕНИЕ

С. А. Пелих

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск

Итоги последних трех лет деятельности машиностроительного комплекса Республики Беларусь характеризуются нарастанием проблем. За 8 месяцев 2013 г. роста ВВП на 3,4 % (по оценке МВФ) рост составил 1,1 % при падении объема промышленного производства. Согласно последнему аналитическому отчету Минэкономики, за январь–август 2013 г. из восьми важнейших параметров прогноза выполняются два: на 17,9 % уменьшена энергоемкость ВВП, на 19,1 % увеличены реальные располагаемые денежные доходы населения, в то время как рост производительности составил 102,2 %.

Большой проблемой является реализация изготовленной продукции наших ведущих производителей – ПО «МТЗ», ОАО «МАЗ», ОАО «БЕЛАЗ» и других субъектов хозяйствования. К 1 сентября 2013 г. объем нереализованной продукции соста-

вил 28,4 трлн бел. р., объем просроченной дебиторской задолженности вырос на 37,2 % по сравнению с 1 февраля 2013 г.

В чем же причины этих тревожных тенденций?

В начале 90-х гг. государство занималось спасением от банкротства, остановки и гибели субъектов хозяйствования. Это потребовало значительных средств господдержки из бюджета, преференций и дотаций. Эту задачу белорусы во главе с Президентом блестяще выполнили и сохранили 80 % нашей промышленности, что по сравнению с Россией и Украиной, где падение составило более 60 % объемов производства, является неплохим результатом. До конца 2000-х гг. мы стали заполнять своей недорогой, но и некачественной продукцией образовавшиеся ниши в России, Украине и Казахстане.

Хотя наша продукция стоит в 2–2,5 раза меньше зарубежных аналогов западных и восточных производителей, мы полностью ушли с рынков развитых стран. Так, мы в 80-х гг. продавали в Канаду до 3000 тракторов «Беларусь-80», сейчас же ни единого.

В чем же наши промахи в создании конкурентной продукции?

В конце 80-х страны Запада, под воздействием конкуренции и, главное, резкого увеличения спроса на надежную продукцию машиностроения, создали новую организационно-экономическую технологию производственного менеджмента. Сейчас она известна под названием CALS-технология и является основой машиностроительных отраслей Запада. Кстати, самолеты и все вооружение России изготавливается на основе CALS-технологии.

Уже более 80 стран мира вошли в CALS-сообщество. В 2000 г. в журнале «Директор» № 1 мы написали статью «CALS-технология – пропуск в XXI век». По ее итогам только в 2005 г. было выпущено постановление СовМина о внедрении CALS-технологии в народное хозяйство Республики Беларусь до 2010–13 гг. К сожалению, это постановление никто не контролирует, поэтому Беларусь и стоит на обочине мирового разделения труда и теряет свою конкурентоспособность при изготовлении сложной машиностроительной продукции.

Несколько слов о самой технологии.

Прежде всего, она фокусирует понятия *надежность* и *конкурентоспособность сложной машиностроительной продукции* на двух понятиях-показателях:

- 1) наработка на отказ (до 10000 часов);
- 2) ремонтпригодность своих изделий в течение 24 часов в любой точке планеты.

Техническим языком общения в CALS-сообществе являются международные стандарты ИСО-9000, экономическим – мировые цены.

Первый показатель достигается тем, что все производства строятся по предметно-замкнутому циклу и должны состоять из подразделений, изготавливающих законченные узлы и модели со своими частными ТУ. То есть наши предприятия должны быть реконструированы соответствующим образом – с переходом от линейно-функциональной структуры к сетевой.

Второй показатель достигается тем, что, если в далекой Венесуэле у нашего трактора выйдет из строя, например, электрогенератор, то вместо него поставят этот узел от «Джон Дир» или другого мирового производителя.

Наши товаропроизводители должны были перейти на работу по стандартам ИСО-9000 еще 10 лет назад. Перешло около 10 %, остальные перешли или фиктивно, или вовсе не утруждали себя этим занятием. «Наработка на отказ» вообще отсутствует в деятельности наших заводов. Только ПО «МТЗ» ввел такое понятие с показателем «2000 часов» на территории Республики Беларусь, но фактически его не обеспечивает.

Другие производители себя вообще этим не беспокоят, производят все по старым ГОСТам и ТУ и становятся претендентами на повторение печального опыта «Мотовелозавода» или часового завода «Луч».

Тем временем жизнь не стоит на месте. В России «Джон Дир» строит крупное предприятие, которое заполнит рынок своей продукцией.

Также тревожно обстоит дело со всей другой номенклатурой нашей продукции, которая шла в Россию и другие страны СНГ.

Необходимо отметить, что и ученые-экономисты, и машиностроители в долгу перед страной и нашими товаропроизводителями. Например, ГГТУ им. П. О. Сухого и БНТУ должны бы уже выпускать специалистов по этой специальности, организовывать серьезные НИРовские работы, конференции, защиты диссертаций и т. д.

Особенно хорошие перспективы у ГГТУ им. П. О. Сухого, так как авиастроительное КБ имени Сухого в России является основным разработчиком и автором этой технологии. У Вас есть и крупное производство для практического внедрения – ПО «Гомсельмаш» и другие предприятия машиностроения.

А главное Ваше богатство – это творческий, энергичный коллектив преподавателей и студентов.

Реструктуризация наших крупных производителей превратит их в холдинги с десятками и сотнями юридических лиц с вертикально-интегрированной структурой производства продукции. Это в свою очередь позволит решить несколько важных задач.

Во-первых, появится возможность безрисковой приватизации крупных объектов промышленности со смешанной формой собственности. Это дает возможность государству уйти от прямого руководства заводами и перейти к стратегическому, не вмешиваясь в повседневное управление. Руководство предприятий получит возможность управлять в режиме реального времени, как того требует современная динамическая среда.

Часть активов надо передать в собственность менеджеров и коллектива, что усилит их мотивацию и устранил коррупционную составляющую.

Во-вторых, сетевая структура позволит максимально приблизить место проведения инноваций с центром распределения ресурсов. По опыту развитых стран, это в 5–7 раз ускоряет процесс внедрения инноваций, повышает инновационную восприимчивость предприятия до 80 %, вместо 10 % в настоящее время.

В третьих, изменится инвестиционная политика субъектов хозяйствования, повысится ответственность руководителей за результаты от вложенных средств в модернизацию.

В-четвертых, создание кластеров, холдингов позволяет больше включить и их деятельность в регионы, что даст возможность более равномерно распределить экономический потенциал страны.

Литература

1. Теоретические основы управления конкурентоспособностью предприятий в условиях глобализации мировой экономики / А. С. Давыдов [и др.]. – М. : Спектр, 2011.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА УКРАИНЫ

П. А. Стецюк

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

Особенности воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве проявляются в различных его областях. Как показали результаты системных трансформаций в аграрном секторе Украины, с переходом к рыночному механизму хозяйствования наиболее существенно они влияют на финансово-инвестиционную сферу. Значительная длительность производственного процесса, существенный временной лаг между операционным и финансовым циклом, высокая капиталоемкость и сравнительно низкая фондоотдача обуславливают практически постоянный дефицит собственных финансовых ресурсов и высокую зависимость от внешних источников их формирования.

В последние годы удельный вес украинского сельского хозяйства в валовой добавленной стоимости снизился до десятой части ее общего объема, тогда как в советские времена превышал четверть. Этот показатель в расчете на одного занятого в сельском хозяйстве работника в числе самых низких в Европе. По данному макроэкономическому индикатору, Украина в 7 раз отстает от Европейского Союза, в 13 раз – от Германии и почти в 24 раза – от Франции. К этому следует добавить, что почти две третьих ее объема производят деиндустриализированные подсобные хозяйства населения.

В настоящее время более 80 % украинских сельскохозяйственных организаций имеют годовой доход от реализации продукции в объемах, не превышающих 10,0 млн грн. (1,25 млн дол. США), а 62,2 % – менее 5,0 млн грн. Это связано с их производственной мощностью. От общего количества 81,3 % имеют в пользовании меньше 3,0 тыс. га сельскохозяйственных угодий, а половина – менее 500 га. Негативным последствием низкой производственной мощности сельскохозяйственных предприятий является их низкая конкурентоспособность и высокая чувствительность к внешнему влиянию, отсутствие достаточного запаса финансовой прочности и низкая финансовая адаптивность.

Аграрный сектор Украины использует лишь 7–8 % основных экономических ресурсов. Финансовые ресурсы являются наиболее приоритетным элементом ресурсного обеспечения предприятий реального сектора экономики, а их наличие и условия доступа к внешним источникам формирования определяют не только динамику основных параметров экономического развития, но и возможность самого существования и успешного функционирования экономических организаций. И именно в финансовой сфере аграрная экономика Украины понесла наиболее ощутимые потери.

Сегодня неудовлетворенные финансовые потребности украинского сельского хозяйства оцениваются в 65–100 млрд грн. Поэтому формирование достаточного для обеспечения производственной и инвестиционной деятельности объема финансовых ресурсов является центральной проблемой современных украинских аграрных финансов. Теоретически возможны различные комбинации источников их формирования. Существуют и соответствующие модели оптимизации. Однако в настоящее время нет удовлетворительного алгоритма решения этого вопроса с позиции практики сельскохозяйственных организаций.

Известно, что наличие собственных финансовых ресурсов – наилучший аргумент в отношениях с кредиторами и инвесторами, т. е. это базовое условие доступа к внешним источникам их формирования. Сегодня аграрные предприятия в основном работают за счет собственных источников финансовых ресурсов. На их долю приходится 75–80 % общего объема финансирования производственной и инвестиционной деятельности. Бюджетное финансирование предприятий отрасли составляет 6–9 %. Еще 10–15 % обеспечивает банковское и коммерческое кредитование. Ясно, что в таких условиях отсутствует достаточный потенциал быстрого и существенного увеличения собственных источников формирования финансовых ресурсов.

Тем не менее имеются определенные предпосылки для позитивной динамики в этом направлении. В первую очередь – это концентрация производства. Активное стимулирование этого процесса – одно из наиболее приоритетных заданий государственной аграрной политики. Кроме того, государство должно способствовать усилению антимонопольной защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей путем принятия соответствующего антимонопольного законодательства.

Учитывая ограниченные возможности государственного и местных бюджетов, а также международные обязательства Украины, принятые при вступлении во Всемирную организацию торговли, банковское кредитование остается наиболее реальным источником финансовой базы расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве.

Эта проблема имеет комплексный системный характер, а ее решение требует адекватных внешних экономических условий функционирования аграрных предприятий, среди которых доминантная роль принадлежит развитой системе финансово-кредитного обеспечения, ориентированной на обслуживание этого сектора экономики.

В наследство от советской экономики украинскому селу достался специализированный банк «Украина», ориентированный на обслуживание агропромышленного комплекса. Однако в силу различных причин он очень быстро прекратил свое существование, а возникшие, в том числе и на его останках, коммерческие банки отдавали свое предпочтение клиентам с более коротким периодом оборота капитала. Следует отметить, что создание банков в Украине изначально ориентировалось на обслуживание отдельных бизнес-групп. Это стало одной из наиболее существенных причин ограничения доступа аграрных формирований к кредитным ресурсам. На протяжении первого десятилетия экономических реформ доля этого источника финансирования простого воспроизводства сельскохозяйственных организаций не превышала двух процентов, а расширенного – находилась у нулевой отметки. И лишь с введением в 2000 г. государственных дотаций на удешевление стоимости кредитов коммерческих банков для предприятий АПК ситуация несколько улучшилась, но и сегодня в этой сфере постоянно происходят отрицательные рецидивы.

На начало текущего года в Украине функционировало 176 банков. За последний год их количество уменьшилось больше чем на десять процентов. При этом аграрное производство кредитуют преимущественно крупные банки, имеющие широкую филиальную сеть. В их числе такие известные в мире кредитные учреждения, как «Райффайзен Банк Аваль» и «Креди Агриколь Банк». Отечественные кредитные учреждения представлены «Промышленно-инвестиционным банком», «Государственным сберегательным банком Украины», «Укрэксимбанк» и некоторыми другими, в которых государство имеет определенное влияние.

За 2000–2012 гг. объемы кредитования в Украине увеличились более чем в 33 раза. При этом, кредитные ресурсы, выделяемые аграрному сектору экономики, возросли за указанный период в 46 раз. Однако за общими положительными тенденциями скрываются существенные диспропорции. Во-первых, удельный вес аграрного сектора в об-

щем объеме банковского кредитования украинской экономики в 2012 г. составлял 6,1 % и за десятилетие увеличился лишь на 1,7 процентных пункта. Во-вторых, даже при наличии компенсаций из государственного бюджета средняя стоимость кредитов коммерческими банками для аграрного производства составляет 17,6 %, тогда как в целом по экономике ее размер 14,8 %. В-третьих, львиную долю кредитных ресурсов получают крупные агропромышленные агроформирования, тогда как почти три четверти сельскохозяйственных предприятий лишены такой возможности.

В настоящее время во взаимоотношениях сельскохозяйственных предприятий с банковской системой существуют и другие деформации. Отсутствие специализированной инфраструктуры финансово-кредитного обеспечения аграрного производства приводит к тому, что банковская система адсорбирует их средства и перераспределяет в другие отрасли экономики. Кроме того, стоимость кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей, как уже отмечалось, более высока, чем в среднем по национальной экономике. В структуре аграрного кредитного портфеля доминируют «короткие» кредиты, а условия обеспечения их возврата более жесткие по сравнению с предприятиями других отраслей экономики.

Мировая практика свидетельствует, что большинство стран мира государство активно финансирует развитие аграрного сектора за счет бюджетных ресурсов. Аналогичные программы в Украине реализуются с 2000 г. Одним из таких каналов государственной финансовой поддержки украинского аграрного производства являются программы удешевления стоимости кредитов коммерческих банков. До вступления Украины в 2008 г. во Всемирную организацию торговли и началом мирового финансового кризиса объемы субсидирования процентных ставок неуклонно возрастали. В последующем произошло их существенное падение. Так, в 2012 г. меньше 10 % всего объема полученных аграриями кредитов были предоставлены банками на льготных условиях, хотя еще в 2000 г. они составляли 38,1 %.

Параметры долгосрочных кредитных активов аграрных предприятий в течение 2000–2012 гг. выросли с 9,1 до 29,0 %. Это обусловлено тем, что с 2004 г. субсидирование распространилось и на стоимость долгосрочных кредитов. Однако в общем объеме кредитования аграрного сектора преобладают краткосрочные кредиты (71 % в 2012 г.). За период с 2000 по 2012 г. количество предприятий агропромышленного производства, которые привлекли кредиты на льготных условиях, уменьшилось с 4187 до 80.

Для кредитования определяющее значение принадлежит размеру кредитной процентной ставки, которая в прошлые годы имела спадающий тренд. В 2000 г. в аграрное производство кредитные ресурсы привлекались под 56 %, а в 2012 г. – 18 %.

Следует отметить, что действующая в Украине система субсидирования процентных ставок имеет ряд существенных недостатков.

Во-первых, значительная часть бюджетных субсидий по существу остается в распоряжении банков. Об этом свидетельствует тот факт, что проценты по льготным кредитам более высокие, чем в среднем по банковской системе.

Во-вторых, с субсидированием процентных ставок связано усиление конкуренции за кредитные ресурсы в аграрном секторе экономики. С одной стороны, это позитивное явление, поскольку позволяет сконцентрировать их в руках наиболее эффективных производителей. А с другой – увеличилось количество претендентов на льготные кредиты, среди которых есть и такие, которые не имеют непосредственного отношения к сельскому хозяйству. Кроме того, в условиях ослабленного контроля за целевым использованием средств субсидирование кредитов создает реальные предпосылки для злоупотреблений в этой сфере.

В-третьих, в качестве основных получателей льготных кредитов выступают перерабатывающие предприятия и агрохолдинги. В большинстве зарубежных странах крупные агроформирования ограничены в доступе к средствам бюджетной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, а интенсивные специализированные животноводческие предприятия вообще относятся к промышленным. Действующая процедура получения льготных кредитов ограничивает возможности доступа к ним малых и средних сельскохозяйственных предприятий и соответственно расширяет их для агрохолдингов.

Стратегическим направлением развития кредитных отношений в аграрном секторе является формирование специализированных институтов, ориентированных на их обслуживание. Центральным звеном в этой системе должен быть Государственный земельный банк, история создания которого началась еще в 2002 г. За это время в Парламенте Украины рассматривалось три законопроекта о земельном банке, но ни один из них так и не был принят. В 2012 г. появилось постановление Кабинета Министров Украины № 609 «О создании Государственного земельного банка», в соответствии с которым из государственного бюджета было выделено 120 млн грн. на формирование уставного капитала банка. Сегодня Государственный земельный банк уже создан как финансовое учреждение со 100%-ной собственностью государства. Украинской спецификой этого кредитного учреждения является формирование уставного фонда не только за счет денежных средств, но и за счет 2,6 млн га земель государственной собственности.

Перед земельным банком стоят три основных задачи: увеличение процента аренды государственных земель с нынешних 13 до 85 %; финансовая поддержка развития малого и среднего сельхозпроизводителя; поддержка государственной программы развития АПК на основе поворотного финансирования. Предполагается, что в ближайшие годы ставки кредитов Государственного земельного банка снизятся до 8–10 %, а в перспективе до 2,6–3 % годовых.

Система финансово-кредитного обеспечения предприятий отрасли и сельского населения должна включать и кредитные кооперативы. Важное значение в контексте расширения объемов кредитных ресурсов для аграрных заемщиков принадлежит расширению государственных программ компенсации процентных ставок.

Таким образом, существующая система финансово-кредитного обеспечения аграрного производства в Украине не решает актуальных вопросов текущего характера и перспективного экономического развития. Это свидетельствует о необходимости ее трансформации.

Развитие системы финансово-кредитного обеспечения сдерживается рядом объективных и субъективных факторов, наиболее существенными среди которых является: низкая эффективность аграрного производства; ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к финансово-кредитным рынкам; неразвитость финансово-кредитной инфраструктуры, ориентированной на обслуживание аграрного производства; низкий уровень антимонопольной защиты и дисфункциональность ценового механизма; недостаточный уровень государственной поддержки.

Ключевыми направлениями развития системы финансово-кредитного обеспечения аграрного производства является активизация государственной аграрной политики и ее финансовой составляющей; стимулирование концентрации аграрного производства; усиление антимонопольной защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей; формирование и развитие специализированной финансовой инфраструктуры, ориентированной на обслуживание предприятий отрасли; развитие и совершенствование системы управления финансами предприятий и аграрного сектора.

Секция I
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ
РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ
(ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ)

СОЦИАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т. С. Алексеенко, Л. М. Злотникова

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

В соответствии с экономической теорией производство осуществляется на основе использования трех основных факторов: рабочей силы, земли и капитала. Предпринятые попытки реформирования экономики привели к определенным изменениям во всех сферах общества: экономике, политике, социальной структуре, морали, нравственности, культуре производства, способах использования и распространения информации. Неизменным остается теоретическое понимание и практическое использование человеческого потенциала – рабочей силы. В небольшом исследовании попытаемся сосредоточить внимание на некоторых социальных компонентах формирования и использования рабочей силы.

В 1992 г. Гэри С. Беккер был удостоен Нобелевской премии по экономике за «распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение». Мировое научное сообщество таким образом признало, что в процессе производства огромное значение имеют не только затраты физической и умственной энергии, но и компоненты, выделяющие человека в животном мире. Человек способен формировать и реализовать цели, разрабатывать способы достижения. Немаловажное значение для него приобретают мотивы, ценности, условия, формы, методы общения, общественное мнение и т. д. Гэри С. Беккер вышел за рамки классической экономической теории, предложив обратить внимание на человеческое поведение, которое зависит от огромного количества социальных компонентов, имеющих явное и неявное проявление.

В ходе преобразований на первый план вышли социальные проблемы, которые условно можно назвать проблемами имущественной дифференциации. Распределение общенародной собственности привело к возникновению новых социальных общностей, и групп, заложило новые механизмы взаимодействия между собственниками, наемными работниками и государством. В экономике сформировалось несколько видов собственности. Работодателями выступают крупные собственники, частные предприниматели и государство. Разнообразие форм собственности легло в основу новой социально-экономической структуры общества и создает объективные условия неравного отношения к средствам производства, т. е. материальной собственности. Ее объемы, структура определяют объемы, ассортимент и качество производимых товаров и услуг. Дифференциация имущественного положения наемных работников не только оказывает решающее воздействие на социально-экономические интересы наемных работников и собственников, но и обостряет проблемы социальной справедливости.

В ходе реформ изменился наемный работник. Его социально-экономический статус зависит не только от собственника как такого, но и величины капитала, вовлеченного в производство, реальных возможностей по развитию производства. Однозначного определения понятия «наемный работник» экономическая теория, социология и другие гуманитарные науки пока не дают. В научном и обыденном обиходе используется несколько определений сути наемного труда. В нашем понимании «наемный работник – это, прежде всего, человек, выполняющий работу по трудовому договору, не имеющий юридических и экономических прав на используемую и вновь созданную собственность». Современный наемный работник в интерпретации А. Смита – это «частичный человек». Его основная задача – строгое выполнение производственной функции и распоряжений непосредственного руководства. Мы намеренно соединяем функцию и указания. Соотношение первого и второго определяет эффективность производства наемных работников. Теоретически в условиях узкой специализации, дифференциации труда, стабильного производства наемный работник нацелен на максимально четкое исполнение производственной функции. Вознаграждение за потраченную рабочую силу напрямую зависит от общего результата. Эффективное использование «частичного человека» предполагает высокопрофессиональное управление, четкую организацию производства, владение полномасштабной информацией о рынке сбыта. С другой стороны, наемный работник, не обладающий автономией, не оказывающий реального воздействия на конечный результат, должен находиться под постоянным внешним контролем. Повышение ответственности и эффективности производственной деятельности во многом зависит от социально-экономических условий. Человек, выполняя те или иные производственные функции, всегда стремится к самореализации. Этот объективный процесс, к сожалению, не нашедший должного внимания в научных исследованиях гуманитарного профиля.

Важнейшим механизмом и движущей силой прогресса было и будет стремление человека к самореализации. Гипотетически можно предположить, что подавляющее большинство наемных работников в настоящее время нацелено и прилагает максимум усилий для дополнительного заработка в виде сверхурочной работы, отказа от отпусков, а иногда и больничных. Каким образом это сказывается на эффективности труда и производственной результативности, оценить сложно. В соответствии с теорией маржинализма все факторы производства имеют свою предельную полезность и приносят предельный доход. Основатели обозначенной теории и ее последователи основное внимание обращали на использование материально-вещественных факторов производства. Объективность такова, что использование человеческого потенциала ограничено количеством времени, уровнем вовлечения способностей, условиями осуществления производственной деятельности и многими другими компонентами, которые в настоящее время изучаются различными науками.

Современная экономическая теория оказалась в противоречивом положении. С одной стороны, поведение человека было положено в основу формирования экономической науки. А с другой – проблемами человеческого поведения, напрямую несвязанными с производственной функцией, занимаются экономическая психология, экономическая социология, производственная этика, эргономика и т. д. В рамках собственно экономической науки с конца XIX в. выделилось институциональное направление, получившее название институциональной экономики. Несмотря на то что экономическая наука считается достаточно молодой, еще Аристотель пытался обосновать поведение человека – собственника. Его основные сочинения «Никомахова этика» и «Политика» содержат размышления по экономическим вопросам. Рас-

смастривая способы приобретения богатства и удовлетворения потребностей, Аристотель распределил производство, потребление и денежную сферу между экономикой и хрематистикой.

В течение многих столетий осуществляется поиск ответа на вопрос о силах, источниках, механизмах, формах, заставляющих всех участников производственного процесса достигать определенных целей развития страны. Экономическое поведение человека высоко формализовано. Рациональность поведения всех участников производства и обмена, единая логика принятия решений в любых ситуациях носят аксиоматический характер. Поведение человека как экономического субъекта влечет за собой комплекс противоречий. Подавляющее большинство поступков совершается на основе субъективных оценок. Теоретически необходимо признать, что основное действующее лицо экономических отношений не владеет полной информацией, не способно моделировать последствия принимаемых решений. Если принять во внимание субъективность поведения человека, отсутствие рациональности в общепринятом толковании, (умный, здравый и т. д.), необходимо констатировать наличие системной неопределенности. В современной экономической науке понятие «неопределенность» у разных авторов имеет отличающееся содержание.

В конце 1980-х – начале 1990-х гг. американский ученый Дуглас Норт, получивший в 1993 г. Нобелевскую премию, определил рынок как сложное и неоднозначное явление. Ввел в экономическую науку определение рыночных отношений. Институты в его методологии представлены в виде сложно устроенной системы правил, процедур их разработки, согласований, морального и этического поведения людей с целью максимизации дохода. Кроме формальных норм и правил действуют неформальные моральные и нравственные нормы, правила, ограничения. Формальные и неформальные отношения образуют фундаментальную основу побудительных мотивов деятельности. Развитие экономики происходит в условиях взаимодействия различных институтов и организаций, формирующих правила поведения. Новые институциональные образования появляются в условиях, характеризующихся невозможностью получения дохода, достижения максимально возможной эффективности. Возникающее противоречие между действующей институциональной системой и новыми целями может быть разрешено на пути возникновения новых институциональных образований. Теневая экономика, коррупция и многие другие (с точки зрения общества) безнравственные отношения служат примером своеобразной реакции на функционирование новых институциональных отношений.

В рамках институциональной экономической теории важная роль отводится социальным и организационным факторам производства. Преобразования в технологических факторах производства в настоящее время оказываются недостаточными для развития эффективного производства. Проблемы изучения институциональных изменений заключаются в том, что они формируются на основе индивидуального поведения. Человек как действующий субъект стремится к стабильности, сохранению ранее приобретенных навыков, принципов морально-нравственного поведения. Двадцатилетний опыт реформирования социалистической экономики показывает, что формальное правовое поле изменяется гораздо быстрее, чем видоизменяются неформальные нормы. Последние часто оказываются намного сильнее самых лучших юридически выверенных законов. В политико-экономической практике часто раздаются предложения о простом перенесении правового регулирования из других стран на правовое поле бывших республик СССР. Такие призывы выглядят привлекательно, тем более подкрепленные социально-экономическими достижениями высоко развитых стран. Революционная легимитизация чуждых норм и правил в

виде законов способна привести к неожиданным результатам. На наш взгляд, именно это и произошло в ходе реформ. Принятие большого количества законов, хорошо работающих в других странах, легло в основу побудительных мотивов, практически полностью не соответствующих целям реформирования.

Функционирование экономики на протяжении всей истории существования цивилизации было связано с государственным устройством и государственными интересами. Именно государство выступает инициатором и ответственным исполнителем принимаемых законов. Оно же обеспечивает реализацию эффективных прав собственника. Различные государственно-политические институты стремятся к сохранению стабильности. Сложно, но необходимо принять, что государство – это конкретные индивидуумы, стремящиеся как можно дольше осуществлять жизнедеятельность в неизменных условиях. Для осуществления успешной производственной деятельности необходимо прежде всего изменение роли и места государства в экономике, т. е. модификации норм и правил поведения внутри государственных организаций и вне их. Как свидетельствует история экономического развития, это очень длительный процесс. Неформальные ограничения внутри самого государства обладают достаточной силой для противодействия обновлению.

Важнейшей проблемой экономического поведения можно назвать трудности, возникающие при выявлении и попытках измерения факторов влияния. Упрощения, присущие современной экономической науке, нацеленной на широкомасштабное использование математических моделей, уводят от реального мира. В экономике действуют живые люди. А стремление отождествить человеческое поведение с функционированием различных машин и механизмов снижает авторитет экономической науки и практической деятельности. Проведение качественных исследований, основанных на использовании достижений гуманитарного знания, оказывается еще более трудным, сложно осуществимым. Все науки длительное время развивались по пути узкой специализации и дифференциации предмета исследований, создавали свой понятийно-категорийный аппарат. Использование интегрального подхода теоретически обосновано и закономерно, на практике требует нового отношения к знаниям, разработки нового категорийно-понятийного аппарата, новой методологии, четких целей и задач исследования.

Важной характеристикой экономического поведения, которая робко входит в предмет научных исследований, можно назвать сознательную направленность деятельности. Д. Норт приводил примеры исследований экономических психологов, говорящие о том, что люди далеко не всегда принимают решения на основе бухгалтерской калькуляции «выгодно–невыгодно». Гораздо чаще они руководствуются некими мысленными образами, которые сами и сформировали. Социальные компоненты поведения усложняют понимание экономической реальности, к тому же служат своеобразным препятствием по широкому использованию методологии естествознания. В экономической практике не прослеживается наличие жестко детерминированных связей между правовыми актами и экономическим поведением людей. Историческое и культурное наследие социальных норм оказывается сильнее юридического обеспечения производственной деятельности. Человек, живущий и действующий в реальной социальной среде, опирается на сложившиеся нормы, правила поведения. Стремясь к стабильному существованию, человек не склонен рисковать. Разработка и реализация новой организации производства (обещающего даже высокую экономическую или социальную выгоду) возможна только на базе максимально полной и объективной информации об обычаях, нормах, правилах действующего социально-экономического порядка.

В экономической науке изучение роли информации в принятии производственных решений сосредоточено вокруг товаров и участников его производства и потребления. В данном контексте под участниками понимаются абстрактные производитель и потребитель. О том, что информация о товаре носит асимметричный характер, известно давно. Производитель (продавец) всегда лучше осведомлен о производимом товаре, чем покупатель. Общеизвестно, что все рынки в той или иной степени асимметричны. В рыночной экономике государство, защищая потребителя, реализует системы сертификации, лицензирования, контроля за недобросовестным производителем. Уже несколько десятилетий различные международные организации, прежде всего ВТО, занимаются глобальными правилами торговли между государствами. Деятельность ВТО направлена на упорядочение процесса торговли, объективном регулировании торговых споров, организации переговоров и т. д.

Гораздо сложнее преодоление асимметричности информации в поведении человека. Системы ценностей, целевых установок, привычек индивида, психологические и религиозные типы – все это изучается другими науками. Экономическая теория, как уже отмечалось выше, больше внимания уделяет вопросам рациональности, экономической эффективности, темпам экономического роста. Еще в 1947 г. Г. Саймон опубликовал книгу, «Административное поведение», в которой он анализировал деятельность фирмы с позиций совокупности материальных и социальных компонентов. В последующих монографиях: «Модели человека» (1957), «Организация» (1958), «Новая наука о принятии управленческих решений» (1960) – Г. Саймон приходит к выводу о полном отсутствии в классической экономической теории важной системы. Основными структурными элементами ее являются поведенческие, познавательные качества людей, собирающих, обрабатывающих информацию и принимающих решение. Ограниченность памяти, субъективное отношение к процессам и явлениям препятствуют рациональному поведению, делая невозможным принятие идеальных решений.

В классической экономической теории априори отвергаются психологические факторы принятия решений, связанных с организацией производственной деятельности. Гипотетически сложно игнорировать тот факт, что подавляющее большинство людей действует на основе сложно организованной, мало изученной мотивации. Практика принятия производственных решений свидетельствует о ее коллективном характере. Участники обсуждения, приема и реализации решений обладают разными способностями. В момент принятия решений не все и не всегда владеют достаточной информацией, могут предвидеть последствия, трудности реализации и последствий. Осложняется процесс организации производственной деятельности скрытыми личными целями, социальными амбициями, морально-нравственными принципами. Г. Саймон обратил внимание на наличие у людей, ответственных за принятие решений, познавательных качеств.

В заключении небольшого исследования хотелось бы обратить внимание на следующие фундаментальные принципы теоретического поиска. Во-первых, это более высокая строгость и ответственность социальных наук, обеспечивающие эффективное решение производственно-экономических проблем. Во-вторых, расширение взаимодействия ученых естественных и общественных наук, направленное на достижение общих целей развития. В предложенном исследовании мы попытались обратить внимание на существование определенных ограничений в использовании классической экономической теории. Неформальные нормы, правила, связи оказывают поистине огромное воздействие на организацию производственно-хозяйственной деятельности. Поэтому предстоит поистине титаническая работа по выяв-

лению механизмов влияния культуры, норм поведения, принципов их взаимодействия с формальными правилами. Это в свою очередь позволит понять глубинные источники функционирования производственно-экономических систем.

Литература

1. Беккер, Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер ; пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников ; предисл. М. И. Левин. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Норт, Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экон. книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Соврем. институционально-эволюц. теория).

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И СТРУКТУРА ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н. А. Антоненко, О. В. Емельянцева, Н. С. Сталович

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

Сравнительный анализ экономического развития регионов и прогноз их развития являются в настоящее время актуальными задачами науки и практики в Республике Беларусь. Регион как территориальное образование может характеризоваться различным набором показателей, используемых в системе национальной статистики. При этом одним из наиболее приемлемых показателей для сравнения развития экономики и конкурентоспособности регионов является показатель валового регионального продукта (ВРП). Необходимость пристального внимания к динамике ВРП обусловлена еще и тем, что данный показатель является одним из важнейших параметров обеспечения внешнеэкономической финансовой безопасности страны, в частности платежного баланса и управления внешним долгом. Ведь именно ВРП (через показатель ВВП на уровне экономики в целом) выступает источником средств по обслуживанию внешнего долга, так как обеспечивает экспортные поступления иностранной валюты.

Статистические данные о динамике ВРП Республики Беларусь в 2012 г. и первой половине 2013 г. представлены в табл. 1 и на рис. 1.

Таблица 1

Общереспубликанские показатели темпов роста и структуры ВРП [1]

Регион Республики Беларусь	Темпы роста ВРП	
	в 2012 г. в % к 2011 г.	январь–июль 2013 г. в % к январю–июлю 2012 г.
Республика Беларусь (ВВП)	101,5	101,4
Брестская область	100,5	103,1
Витебская область	105,3	97,0
Гомельская область	101,8	101,6
Гродненская область	103,0	103,5
г. Минск	95,7	99,5
Минская область	106,5	102,2
Могилевская область	103,7	97,2

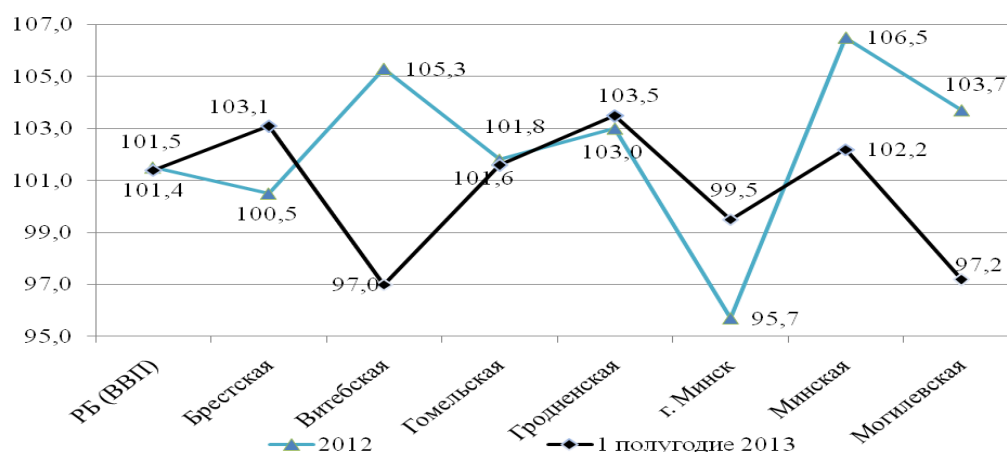


Рис. 1. Динамика ВРП по областям Беларуси

Анализ приведенной информации говорит о стабильности значений по показателю роста ВРП в целом по республике (около 101,5 %). Однако, при рассмотрении отдельных значений по каждой области, четко выделяются регионы, имеющие положительную динамику ВРП (Брестская, Гродненская области и г. Минск) и регионы, у которых темпы прироста ВРП существенно отстали от аналогичных значений предыдущего периода (это Витебская, Минская и Могилевская области). Гомельская и Гродненская области имеют стабильные темпы роста ВРП в исследуемом периоде. Характеристику структуры ВРП можно дать на основании информации табл. 2.

Таблица 2

Объемы производства и структура ВРП Республики Беларусь [1]

Регион Республики Беларусь	Объем ВРП		Структура ВРП, %	
	2012 г.	Январь–июль 2013 г.	2012 г.	Январь–июль 2013 г.
Республика Беларусь (ВВП)	446022,5	280289,7	100,0	100,0
Брестская область	48335,9	31744,2	10,8	11,3
Витебская область	48839,8	29405,3	11,0	10,5
Гомельская область	61447,2	39798,6	13,8	14,2
Гродненская область	42299,9	27727,3	9,5	9,9
г. Минск	127125,0	81858,5	28,5	29,2
Минская область	78132,9	45320,8	17,5	16,2
Могилевская область	39841,8	24435,0	8,9	8,7

Анализ представленных данных показал, что в 2013 г., как и в предыдущие годы, по показателю доли ВРП в ВВП республики лидируют г. Минск (29,2 %) и Минская область – 16,2 %. Далее следует Гомельская область со значением на уровне 14,2 %. Наименьший вклад традиционно отмечается по Могилевской и Гродненской областям.

При этом очевидно, что повышение ВРП регионов может быть обеспечено только за счет ускорения темпов роста отраслей с высокой долей добавленной стоимости. А прямым инструментом регулирования валового регионального продукта и

валовой добавленной стоимости является оплата труда, которая зависит от производительности труда, модернизации рабочих мест, численности занятых в экономике. Также ВРП формируется за счет валовой прибыли, зависящей от рентабельности продаж, снижения материалоемкости и повышения удельного веса инновационной продукции, востребованной на рынке. При этом наиболее высоким потенциалом роста производительности труда обладают отрасли с использованием интеллектуальной составляющей.

Таким образом, одновременный рост зарплаты и ценовой конкурентоспособности белорусской продукции возможен только при условии изменения отраслевой структуры экономики в сторону формирования новых наукоемких отраслей и производств, перетока финансовых, материальных и трудовых ресурсов в новые отрасли. При этом не обязательно стремиться удовлетворить все внутренние потребности самостоятельно. Следует определиться со своей международной специализацией и наращивать в ее рамках экспорт для компенсации возрастающих объемов импорта транспортных средств.

Это, с одной стороны, усиливает ответственность территорий за конкретный вклад в конечный результат развития экономики республики, с другой стороны, дает возможность большей самостоятельности в своем развитии, поскольку валовой региональный продукт территории является совокупностью валовых добавленных стоимостей каждой отрасли региона, и экономика в стране должна прирастать прежде всего за счет новых отраслей и предприятий, дающих продукт с высокой добавленной стоимостью.

Литература

1. Режим доступа: [www: belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by).

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

А. М. Бондарева

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

Человеческий капитал является главной составляющей национального богатства, и с изменением величин показателей, его оценивающих, изменяется величина национального богатства. Таким образом, с увеличением показателей человеческого капитала возрастает и национальное богатство страны. Для осмысления тенденций развития современной белорусской экономики необходимы исследования факторов формирования человеческого капитала.

Одна из первых ее формулировок человеческого капитала дана в «Политической арифметике» родоначальника статистики и предшественника классицизма в экономической теории У. Петти, изданной в 1676 г. Этот знаменитый английский экономист оценил человеческий капитал как составляющую национального богатства дороже, чем овеществленную его часть. Стоимость населения Англии – в 417 млн фунтов стерлингов, а вещественное богатство – в 250 млн фунтов стерлингов. Позднее теория человеческого капитала была развита в «Исследовании и причине богатства народов» А. Смита (1776), «Принципах политической экономии» А. Маршалла (1899), работах многих других ученых. Как самостоятельный раздел экономического анализа теория человеческого капитала оформилась на рубеже 50–60-х г. XX в. За-

слуга ее выдвижения принадлежит известному американскому экономисту, лауреату Нобелевской премии Т. Шульцу, а базовая теоретическая модель была разработана в книге Нобелевского лауреата Г. Беккера «Человеческий капитал» (1964). Эта работа признана классикой современной экономической мысли. В новейшей истории теории человеческого капитала важное значение имеют тексты Й. Бен-Порэта, М. Блауга, Э. Лэзера, Р. Лэйарда, Дж. Минцера, Дж. Псахаропулоса, Ш. Розена, Ф. Уэлча, Б. Чизуика и др.

По мнению исследователей, целый ряд положений теории человеческого капитала для белорусской экономики в целом применимы, но нуждаются в уточнении.

Во-первых, в белорусской экономике наблюдается значительная деформация принципа оплаты труда. Несмотря на то что статистические данные демонстрируют наличие положительной зависимости заработка человека от уровня его образования, эта зависимость не носит характера постоянно наблюдаемой закономерности: не всегда более высокий уровень образования ведет к более высоким доходам. Данную связь мы рассматриваем как нарушаемую тенденцию. Уточнение в наше понимание вносят исследования, проведенные во многих странах (развитых и развивающихся): указанная тенденция представляет собой одну из основных закономерностей развития национальных экономик и отражает наличие устойчивой положительной зависимости доходов человека, фирмы, государства от уровня образования человека [1].

Во-вторых, продолжительность образовательного процесса должна находить отражение в качестве навыков и умений, приобретаемых в ходе его. Действительность указывает на смену приоритетов официального обучения и самообразования в ходе практической деятельности. Во многих отраслях белорусской экономики большую значимость приобретает «доподготовка» специалиста по месту работы, учитывающая скорость смены технологических процессов. Самообразование выходит на передний план. На современном рынке труда в любых специальностях и квалификациях ценится способность к самообучению. Такая способность расценивается работодателями как явное преимущество, поскольку позволяет недорого или вовсе за счет наемного работника адаптировать качества рабочей силы к имеющейся технологии.

В-третьих, теория человеческого капитала содержит положение, согласно которому имеется положительная связь между полученным образованием и возможностью трудоустройства. В трансформационных экономиках, претерпевающих развитие рыночных структур, несравненно более быстрыми темпами развивается сфера услуг, в частности, оптово-посредническая деятельность, где на первый план выходят характеристики, не связанные собственно с уровнем образования потенциального работника: внешние данные, возраст, семейное положение.

Из перечисленных аспектов теории человеческого капитала, обязательных к адаптации применительно к условиям Беларуси, самым актуальным, на наш взгляд, является анализ связи между уровнями доходов и образования. Эта связь отражается в показателе нормы отдачи от инвестиций в человеческий капитал, в данном случае – в образование. Норма отдачи от инвестиций в человеческий капитал выступает как специфический вид нормы прибыли и заслуживает глубокого, всестороннего исследования как показатель эффективности капитализации стоимости. Одно из последних исследований такого рода – работа А. Чубрика и Г. Шимановича «Отдача на образование и оценка человеческого капитала в Беларуси» [2].

«Исследования такого рода важны, так как определение норм отдачи от инвестиций в образование на разных уровнях будет способствовать рациональному поведению индивидов (домохозяйств) в области расходования денежных средств и рас-

поряжения временем. Такие расчеты также могут служить ориентиром для проведения эффективной политики организации и финансирования образовательных реформ на уровне государства. Кроме того, отдача от образования – полезный индикатор производительности образования и значительный стимул для индивидов инвестировать в собственный человеческий капитал. Государственная политика должна основываться на этих данных и определять стимулы для инвестирования в человеческий капитал как со стороны индивида, так и со стороны субъектов хозяйствования» [1].

Проблемы демографического развития Беларуси являются предметом исследования по крайней мере двух отраслей научного знания – демографии и экономики и выступают, по сути, как междисциплинарный предмет исследования. Особое значение имеет анализ действий членов домохозяйств, семей. А именно: анализ причинности того или иного выбора в планировании деторождения (воспроизводство рабочих сил), в занятости женщин детородного возраста в форме найма (или предпочтение занятости женщин как домохозяйек), в получении образования родителями и детьми (выбор формы, продолжительности, качества образования), в перераспределении богатства между поколениями (отчуждение богатства родителей в пользу увеличения человеческого капитала детей).

Теория человеческого капитала притягивает исследователей, поскольку несет в себе знание общих закономерностей и характеристик развития важнейшей составляющей национального богатства. В ней нет готовых рецептов обогащения нации, но она определяет пути поиска его. Следует лишь учитывать особенности современного этапа развития национальных экономических систем.

Литература

1. Лавровская, О. Б. Социально значимые и прикладные направления исследований в области человеческого капитала в современной белорусской экономической науке / О. Б. Лавровская. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://media.miu.by>.
2. Чубрик, А. Отдача на образование и оценка человеческого капитала в Беларуси / А. Чубрик, Г. Шиманович. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by>.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК СИСТЕМЫ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

М. В. Голуб

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

Современный этап социально-экономического развития Республики Беларусь характеризуется формированием социально ориентированной рыночной экономики, целью которой является повышение уровня и качества жизни населения на основе создания условий для развития человека, удовлетворения его потребностей. Динамика показателей, отражающих повышение уровня жизни населения, должна учитываться в процессе организации деятельности всех систем жизнеобеспечения человека, а также для формирования критериев эффективности хозяйственных организаций, являющихся компонентами данных систем.

Структура и качество питания, а также доступность продовольствия рассматриваются как важнейшие факторы качества и продолжительности жизни, сохранения и улучшения здоровья человека, снижения риска многих заболеваний. На совершенствование структуры питания и повышение его качества оказывает влияние множество

факторов: уровень доходов населения, уровень цен на продукты питания, существующая социальная политика, пищевые привычки и предпочтения, уровень социально-экономического развития государства в целом. Важную роль в обеспечении качества питания играет система продовольственного обеспечения и соответствующая организация функционирования продовольственного комплекса как компонента данной системы.

Рассмотрение продовольственного комплекса как системы жизнеобеспечения человека обуславливает возможность формулировки в качестве одной из целей его развития обеспечение и улучшение качества питания населения. Разработка механизма управления развитием продовольственного комплекса как системой жизнеобеспечения способствует достижению данной цели исходя из ее особенностей.

Организационно-экономический механизм можно рассматривать как систему управления, включающую совокупность взаимосвязанных экономических и организационно-правовых методов, с помощью которых субъект управления осуществляет целенаправленное многоуровневое территориальное и отраслевое воздействие на объект управления с целью достижения цели развития.

При рассмотрении продовольственного комплекса как системы жизнеобеспечения (объект управления) органы государственного управления (субъекты управления) должны разрабатывать систему мотивов и стимулов для такого развития хозяйственных организаций, осуществляющих производство и переработку продуктов питания, которая предполагает при одновременном удовлетворении собственных интересов данных организаций (повышение прибыли, сохранение своего существования в долгосрочной перспективе) достижение цели повышения качества питания населения. Разрабатываемый механизм управления предполагает разработку стратегии развития продовольственного комплекса обеспечивающей согласование интересов всех участников цепочки «производство–обеспечение–распределение–потребление продовольствия».

Специфика ситуации, сложившейся в системе продовольственного обеспечения, заключается в наличии научно-производственной базы и квалифицированных научных кадров при одновременной инертности в реализации достижений науки в сельском хозяйстве и отраслях, осуществляющих переработку сельскохозяйственного сырья. Это касается и аспектов формирования стратегии развития продовольственного комплекса как самостоятельной системы с собственными целями и интересами при одновременном учете целей роста качества питания населения.

Разработка организационно-экономического механизма управления развитием продовольственного комплекса как системы жизнеобеспечения населения предполагает охват следующих направлений:

– исследования в области качества питания различных категорий населения исходя из их образа жизни, изучение возможностей влияния организации производства продовольствия на формирование у населения правильных пищевых привычек;

– совершенствование организации производства и труда на сельскохозяйственных предприятиях, что предполагает разработку и применение новых организационно-технологических решений. Важно также внедрение инновационных технологий управления;

– улучшение технологий хранения сельскохозяйственной продукции – по видам продукции, которая требует длительного хранения (заготовка на зимний период), за счет оптимизации и развития условий хранения и сроков реализации, минимизация потерь обеспечивает производителям дополнительный эффект, сопоставимый с ростом урожайности сельскохозяйственных культур на несколько процентных пунктов;

– сокращение в сфере реализации продукции цепочки «производитель–посредник–потребитель» на основе установления прямых контактов за счет переработки продукции до высоких товарных кондиций и доставки ее без потерь качества потребителю;

– формирование инфраструктуры инновационной деятельности, основной задачей которой является ускорение передачи из научной сферы и сферы образования в производство новых технологий и продуктов. К компонентам инфраструктуры можно отнести создание и развитие организаций, предоставляющих материально-техническую базу для проведения научных исследований, выполняющих информационно-консультационные функции, разработку и распространение типовых моделей ведения производственно-хозяйственной деятельности с оказанием поддержки при их внедрении и последующей реализации.

Особенностью организационно-экономического механизма управления развитием продовольственного комплекса как системой жизнеобеспечения населения должен стать его динамический характер, позволяющий гибко и в оптимальные сроки реагировать на внутренние и внешние изменения в соответствии с динамикой образа жизни человека, представлений о качестве питания и его влиянии на здоровье и длительность жизни населения. Данное условие достигается на основе применения методологии опережающего управления.

Реализация данного механизма управления продовольственным комплексом как системой жизнеобеспечения населения будет способствовать решению таких социальных проблем, как необходимость увеличения числа рабочих мест, повышения уровня и качества жизни населения и оплаты труда.

ИНСТИТУТЫ ЕЭП И РИСКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Р. И. Громыко, О. Я. Потехина

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

Современные интеграционные процессы в рамках Таможенного Союза являются ответом на развитие процессов глобализации. Формирование ЕЭП (единого экономического пространства) предполагает становление новой институциональной среды для хозяйствующих субъектов входящих в него стран. Этот процесс сопровождается адаптацией к международным практикам и нормам конкуренции, а также формированием системы норм и правил интеграционного объединения. Согласование и гармонизация национального и межгосударственного законодательства стран-членов ЕЭП призвана минимизировать риски для субъектов хозяйствования.

Особенностями новой институциональной среды для субъектов хозяйствования являются:

- деятельность хозяйствующих субъектов становится объектом регулирования национального законодательства и наднациональных норм регулирования;
- ужесточение конкуренции по мере корректировки ЕТТ стран ЕЭП с нормами ВТО;
- расширение роли механизмов конкурентного регулирования.

Риски интеграционных процессов вызваны, во-первых, неоднозначностью правовых норм. Правовая база ЕЭП сформирована. Она включает только 17 базовых соглашений. Однако трактовки норм неоднозначны, поэтому суд ЕврАзЭС принимает иски как правительств, так и предприятий в отношении как правительств, так и Евразийской экономической комиссии, но пока в ЕЭП отсутствуют четкие трактовки юридических норм и эффективные рычаги воздействия на страны-нарушители соглашений.

Развитие интеграции опирается на производственную кооперацию и специализацию в рамках группировки. Для членов ТС характерна высокая доля в структуре экспорта сырьевых товаров, что накладывает отпечаток на развитие взаимной торговли и ведет к сокращению ее интенсивности. Одновременно снижается комплементарность между экспортным и импортным профилями. Это говорит о распаде *старых кооперационных связей и медленном создании новых производственных цепочек*, отсутствии интернационализации торговли и взаимных инвестиций. Если индекс комплементарности торговли для ЕС в 2007 г. составлял 87, для НАФТА – 72,9, для Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (FSEAN) – 87, то этот индекс у Беларуси при торговле с Россией в 2008 г. составлял – 44,17, с Казахстаном – 55,71 (4,68). В последние годы существует тенденция к снижению данного индекса у всех членов Таможенного союза. Это провоцирует торговые войны между странами и создает дополнительные риски в отношениях между ними. Так, намерения Беларуси наращивать экспорт молочной продукции в Россию встречает сопротивление в Минсельхозпрод российской стороны, *так как* производство стран различается по уровню субсидирования, что позволяет использовать демпинговые механизмы белорусской стороне. Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства от 09.12.2010 г. определяет разрешенный объем господдержки АПК на уровне 10 %. На этот уровень Беларусь выйдет только к 2016 г.

В экономической литературе подчеркивается актуальность исследования потенциальных рисков, связанных с возникновением тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле между странами-участниками интеграционных группировок и росту протекционизма в национальных экономиках (1,97). Практика интеграции в рамках ТС показывает, что страны используют во взаимной торговле протекционистские меры для защиты собственных интересов. Так, Минэкономики Российской Федерации считает, что существует проблема ограничений в допуске российских товаров на белорусский рынок. В отношении продукции России применяются меры нетарифного регулирования, такие как: отсутствие национального режима допуска российских производителей к госзакупкам, ограничение на приобретение российских товаров государственными организациями и организациями с долей госсобственности, порядок ввоза отдельных товаров только через специмпортеров, определенных Президентом страны, либо через ограниченное число ежегодно определяемых импортеров и т. д. Подобные ограничения не отвечают духу подписанных соглашений, направленных на формирование общего рынка ЕЭП. Договор о зоне свободной торговли от 18.10.2011 г., подписанный странами СНГ, допускает возможность применения тарифных и нетарифных мер в отношении ограниченного числа товаров, происходящих из стран-участниц Зоны, но только на согласованных сторонами условиях, ограниченные по объему и сроку применения. Таким образом, до этапа формирования Единого экономического пространства стран ТС страны допускают возможность изъятий тарифного и нетарифного характера с целью сохранения и защиты экономических интересов государства. Единое экономическое пространство рассматривается как более высокий уровень интеграционных процессов, в котором во всех странах существуют однотипные механизмы регулирования экономики и отсутствуют любые ограничения для движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, и, по сути, как следующий этап в развитии интеграции.

С целью устранения рисков барьеров тарифного и нетарифного характера во взаимной торговле созданы институты правового регулирования: предварительные консультации и возможность обращения в Экономический суд СНГ, внесудебный порядок регулирования посредством формирования комиссии экспертов и арбитражной комиссии.

Развитие ЕЭП приведет к конкуренции между национальными институтами, и в выигрыше окажется та страна, которая имеет более динамичные и способные к развитию институты. По мнению исследователей, одним из ожиданий данного формата интеграции является расширение рынка и обострение конкуренции внутри интеграционного объединения. Причем не только между компаниями, но и институтами – условиями, которые создали входящие в союз страны для инвестиций и бизнеса. Расширение рынков «будет способствовать появлению спроса на модернизацию», в том числе модернизацию институтов. ЕЭП создает условия для конкуренции юрисдикций [2]. ЕЭП не предполагает полной унификации законодательства и тем более практики его применения, и бизнес сможет выбирать, где ему комфортнее развиваться – при каком налоговом режиме и при каком налоговом и таможенном администрировании, судопроизводстве.

Таким образом, развитие интеграционных процессов в рамках ТС будет сопровождаться возрастанием неопределенности и риска, ужесточением конкуренции между национальными нормами и будет стимулировать спрос на модернизацию национального хозяйственного механизма.

Литература

1. Мацкевич, В. Проблемные аспекты таможенного регулирования взаимной торговли в интеграционных объединениях с участием Республики Беларусь / В. Мацкевич // Белорус. экон. журн. – 2012. – № 1 (58).
2. Шувалов, И. Россия на пути модернизации / И. Шувалов // Экон. политика. – 2010. – № 1.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Р. И. Громыко, О. Я. Потехина

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

Расширение экспорта образовательных услуг в последние десятилетия вошло в число наиболее важных приоритетов государственной политики многих стран мира в силу ряда причин: 1) подготовка специалистов для зарубежных стран становится одной из наиболее выгодных статей экспорта национальной экономики; 2) осуществляется содействие реализации геополитических и экономических интересов страны, повышение международного влияния через подготовку интеллектуальной элиты зарубежных стран: распространение идеологии, культуры и языка; 3) возникает положительный внешний эффект для национальной экономики, так как обучение иностранных студентов в условиях жесткой конкуренции заставляет вузы реформировать систему подготовки специалистов с учетом требований мирового рынка труда, что создает предпосылки для превращения национальных университетов в международные научно-образовательные комплексы; 4) появляется возможность отбора лучших иностранных выпускников и их использования для развития экономики и науки своих стран; 5) обмен передовым опытом путем межвузовского обмена студентами и преподавателями; компенсация недостатка исполнителей научных работ. Для вузов значимы и материально-финансовые приоритеты: обеспечение работой преподавателей; повышение уровня внебюджетных доходов и ряд других.

Рассматривая экспорт образовательных услуг, следует выделить ряд тенденций в функционировании мирового рынка образования. Во-первых, усиление конкуренции на международном уровне как между отдельными вузами, так и между национальными образовательными системами в целом, что является закономерным след-

ствием глобализации. Во-вторых, продолжение процесса либерализации данного рынка, что диктует усиление рыночной составляющей в деятельности вузов, коммерциализацию их деятельности. В-третьих, расширение сферы деятельности и влияния международных организаций (ООН, ЮНЕСКО, ОЭСР, Всемирного банка и др.), что позволяет решать проблемы образовательной сферы на наднациональном уровне. В-четвертых, в рамках мирового рынка образования осуществляется и региональная интеграция, приводящая к созданию региональных образовательных организаций, способствующих усилению конкурентоспособности систем образования, появлению новых центров экспорта образовательных услуг. В-пятых, изменяется роль государства в регулировании высшего образования. Во многих странах происходит ослабление административного государственного регулирования, усиление автономии и независимости вузов, расширение использования рыночных механизмов регулирования.

Анализ зарубежного опыта показывает, что развитие экспорта образовательных услуг невозможно без активной государственной политики, к традиционным целям и задачам которой в области образования относят обеспечение воспроизводства знаний, национальных культурных и социальных ценностей, развития человеческого и интеллектуального капитала нации, экономического роста и благосостояния общества. В современных условиях к приоритетам государственной политики следует также отнести: балансировку рыночных и нерыночных механизмов формирования рынка образовательных услуг; повышение конкурентоспособности национальных поставщиков на международных рынках образовательных услуг; конкурентоспособность выпускников национальных образовательных учреждений на международных рынках квалифицированной рабочей силы и интеллектуального капитала. Эти цели диктуют:

- разработку *национальных стратегий*, программ развития международной деятельности учреждений образования с соответствующим ресурсным обеспечением;

- создание государственных или негосударственных организаций, содействующих экспорту образовательных услуг (национальных агентств, академических служб, образовательных фондов, центров международных обменов, информационных центров, ассоциаций, советов, центров научного и культурного развития, специальных подразделений отдельных вузов). Наиболее масштабными в мире сегодня являются DAAD в Германии, British Council в Великобритании, IDP в Австралии, Edu France во Франции, NAFSA в США и др.;

- развитие *государственно-частного партнерства в сфере образования*. Одной из причин являются высокие затраты при реализации международных образовательных проектов и создании современной инфраструктуры в данной сфере, ограниченные возможности государственного финансирования;

- проведение государством *взвешенной политики финансирования экспорта образовательных услуг*. Традиционные формы финансовой поддержки экспорта со стороны государства (кредитование экспортных программ, предоставление гарантий по экспортным кредитам, возмещение части процентных ставок, страхование различных рисков по экспортным операциям) необходимо дополнить специфическими формами, а именно: предоставление стипендий иностранным студентам, стажерам, аспирантам и докторантам, выделение грантов вузам, ориентированным на экспорт образовательных программ, финансирование различного рода совместных образовательных проектов;

- создание *привлекательного экономического и политического имиджа страны*, в том числе в части миграционного законодательства, обеспечения безопасности иностранных студентов;

– реализация программ по повышению *качества образовательной инфраструктуры*, направленных как на собственно образовательный сервис (наличие компьютерного парка и свободного доступа в Интернет, износ лабораторного оборудования, оснащенность учебных аудиторий и др.), так и состояние обслуживающего сервиса сферы образования (число и состояние общежитий, отсутствие студенческих кампусов, медицинское обслуживание и т. д.);

– осуществление координации межвузовского сотрудничества, ориентированного на развитие экспорта образовательных услуг, установление стратегических партнерских отношений со странами, являющимися основными импортерами образовательных услуг.

Таким образом, расширение экспорта образовательных услуг обеспечивается активной деятельностью самих вузов при целенаправленной политической, законодательской, финансовой, информационной и организационной государственной поддержке.

Л и т е р а т у р а

1. Экспорт образовательных услуг: анализ управленческих решений / С. А. Беляков [и др.]. – М. : Издат. дом «Дело» РАНХиГС, 2011. – 124 с.
2. Экспорт образования: дайджест мировых тенденций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akvobr.ru/eksport_obrazovania_daidzhest.html.
3. Козырин, А. Н. Финансирование экспорта образовательных услуг в Российской Федерации / А. Н. Козырин // Реформы и право, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.juristlib.ru/book_7756.html.

ИЗМЕНЕНИЕ МЕСТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РЕЙТИНГЕ СТРАН ПО ИНДЕКСУ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

А. В. Домород

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

Современный этап социально-экономического развития страны можно охарактеризовать реализацией программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., главной целью которой является рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. При этом для достижения поставленной цели в соответствии с Программой необходимо сформировать условия для развития человеческого потенциала на основе роста реальных доходов и улучшения комфортности жизни населения, усиления роли семьи, повышения уровня здравоохранения, культуры и качества образования граждан.

Ставится задача обеспечения вхождения Республики Беларусь в текущем пятилетии в число 50 передовых стран по индексу развития человеческого потенциала и ее закрепления в группе наиболее развитых государств. В 2012 г. согласно Доклада о человеческом развитии 2013 данная задача была достигнута – Республика Беларусь заняла 50 место в рейтинге стран по индексу человеческого развития [1, с. 144]. Однако по-прежнему осталась в списке стран с высоким уровнем человеческого развития.

Республика Беларусь в 2011 г. заняла в рейтинге государств по индексу человеческого развития 65 место, индекс человеческого развития составил 0,756 [2, с. 128]. По сравнению с докладом 2010 г. индекс человеческого развития (ИЧР) для Беларуси увеличился с 0,732 до 0,756. С таким показателем наша страна по-прежнему занимает прочное место в категории стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала. Выросли и основные компоненты этого индекса. Например, показатель

валового национального дохода на душу населения вырос с 12926 дол. США в докладе 2010 г. до 13439 дол. США в докладе 2011 г., показатель средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении увеличился с 69,6 до 70,3 лет. В свою очередь ИЧР в 2012 г. увеличился с 0,756 до 0,793. Проследим динамику ИЧР, его факторов и места Республики Беларусь в рейтинге стран по ИЧР за последние годы в табл. 1.

Таблица 1

Динамика ИЧР Республики Беларусь

Показатель	Годы		
	2010	2011	2012
Место в рейтинге стран по ИЧР	61	65	50
ИЧР	0,732	0,756	0,793
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, годы	69,6	70,3	70,6
Средняя продолжительность обучения, годы	9,3	9,3	11,5
Валовый национальный доход (ВНД) на душу населения, дол. США по ППС	12 926	13 439	13 385

Источник: [1, с. 144]; [2, с. 128]; [3, с. 144].

Как видно из табл. 1, место Республики Беларусь в рейтинге стран по ИЧР не всегда связано с показателем ИЧР, так как несмотря на то, что за последние три года ИЧР возрастает, место в рейтинге нестабильно. Из этого можно сделать вывод о том, что место в рейтинге стран по ИЧР в большей степени зависит от количества стран участвующих в оценке ИЧР и непосредственно от значений индекса других стран. Поэтому наиболее важным является значение самого показателя ИЧР и отнесение к группе стран с высоким или очень высоким уровнем человеческого развития.

В настоящее время индекс стран с очень высоким уровнем человеческого развития превышает 0,8, т. е. Республика Беларусь недалеко от данного показателя. По сравнению с показателем ИЧР страны, занимающей последнее место в списке стран с очень высоким уровнем человеческого развития (Хорватии), Республике Беларусь не достает всего лишь 0,012. Для того чтобы и далее происходил рост показателя ИЧР и Республика Беларусь вошла в число стран с очень высоким уровнем человеческого развития, необходимо определить факторы, которые нужно совершенствовать (поднимать значения) в первую очередь. Для этого сравним значения факторов входящих в состав ИЧР стран с очень высоким уровнем человеческого развития и Республики Беларусь. Приведем данные значения факторов в табл. 2.

Таблица 2

Значения факторов ИЧР некоторых стран в 2012 г.

Показатель	Значение (страна)	Значение для РБ	Разница
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, годы	72,5 (Литва)	70,6	-1,9
Средняя продолжительность обучения, годы	7,7 (Португалия)	11,5	3,8
ВНД на душу населения, дол. США по ППС	14 724 (Латвия)	13 385	-1 339

Источник: [1, с. 144].

Как видно из табл. 2, для того чтобы Республика Беларусь перешла в число стран с очень высоким уровнем человеческого развития, необходимо увеличить ожидаемую продолжительность жизни при рождении и валовый национальный доход на душу населения. Из табл. 1 видно, что если ожидаемая продолжительность жизни при рождении с каждым годом растет, то значение ВНД на душу населения является нестабильным и в 2012 г. по сравнению с 2011 г. снизилось на 54 дол. США по ППС.

Таким образом, для включения Республики Беларусь в число стран с очень высоким уровнем человеческого развития и роста ИЧР необходимо предпринимать меры по увеличению ВНД на душу населения, что предполагает рост реальных денежных доходов населения, производительности труда, объемов промышленного производства и сельского хозяйства, инвестиций в основной капитал, экспорта товаров и услуг. Для увеличения ожидаемой продолжительности жизни при рождении необходимо укреплять здоровье населения, увеличивать рождаемость населения, улучшать качество и обеспечивать доступность социальных услуг населению.

Литература

1. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире / Пер. с англ., ПРООН. – М. : Весь Мир, 2013. – 212 с.
2. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех / Пер. с англ., ПРООН. – М. : Весь мир, 2011. – 188 с.
3. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ., ПРООН. – М. : Весь Мир, 2010. – 244 с.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА

О. В. Емельянцева, Ю. В. Савченко

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

В государстве с социально ориентированной экономикой рыночного типа производительные силы человека реализуются в форме интеллектуального капитала, представляющего собой сформированный в виде инвестиций и накопленный человеком определенный запас культуры и здоровья, научно-образовательных знаний и мотиваций. Этот запас, используя в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействует росту производительности и качеству труда и тем самым ведет к росту личного и общественного благосостояния.

Для воспроизводства человеческого капитала необходимы значительные затраты и различные виды ресурсов как со стороны индивида, так и со стороны общества (государственных учреждений, семьи и т. д.), поэтому осуществление инвестиций – это очень важный процесс в воспроизводстве человеческого капитала, в котором он выступает либо объектом, либо субъектом, либо результатом воздействия. Однако инвестиции лишь создают основу для воспроизводства человеческого капитала в системе образования, повышения квалификации, экономической мотивации и др.

Наукой и практикой установлено, что формирующаяся система Беларуси выступает условием устойчивого человеческого развития в обществе. Рыночные отношения, появляющаяся в их системе экономическая свобода, способствуют формированию, реализации и развитию человеческого капитала, но, с другой стороны, во взаимосвязи с экологическим влиянием, что, прежде всего, относится к чернобыльской зоне, оказывается сдерживающим фактором.

Выделяя приоритеты инвестиций в человеческий капитал, обратимся к рассмотрению инвестиций в образование и науку на примере Гомельской области.

Среди областей Гомельская область лидирует по количеству затрат на научные исследования и разработки. Так, в 2012 г. число организаций, выполнявших научные исследования и разработки в Гомельской области, составило 36, в то время как в той же Брестской области всего 28 [4].

Многие исследователи пытались определить влияние образовательного фактора на рост будущих доходов от влияния социального происхождения, здоровья и способностей. Использовались различные методики и модели, однако мнение различных авторов в отношении образовательного фактора практически совпадает: суммарное воздействие всех факторов, за исключением образования, составляет не более 40 %, а 60 % разницы в доходах человека объясняется уровнем его образования [3, с. 105].

Инвестиции в человеческий капитал имеют непосредственную связь с производством, поэтому затраты на образование имеют целевой характер.

Это хорошо видно на примере роста учреждений образования в Гомельской области и числа учащихся в них. В Гомельской области охват детей дошкольным образованием в 2012 г. составил 99,4 %. Имеется положительная динамика в сельской местности – данный показатель составил 92 % [4].

Гомельская область располагает высоким кадровым потенциалом специалистов и рабочих в различных областях деятельности. Численность трудовых ресурсов составляет более 900 тыс. человек, около 100 тыс. человек имеют высшее образование и приблизительно 145 тыс. – среднее специальное.

Гомельская область обладает развитым научно-техническим комплексом и высоким уровнем образования и профессиональной подготовки населения. Сегодня научно-технический потенциал Гомельщины уступает лишь столице – городу Минску.

В Гомельской области расположены 3 института Национальной академии наук Беларуси, 8 высших учебных заведений, 6 из которых – университеты, свыше 20-ти отраслевых научных и проектных институтов, специальных конструкторских и конструкторско-технологических бюро, региональный филиал Национальной академии наук Беларуси.

Численность работников, выполняющих исследования и разработки, составляет почти 3000 человек. Всего в экономике Гомельской области работают около 130 докторов и 1100 кандидатов наук, в том числе 2 академика и 12 членов-корреспондентов Национальной академии наук Беларуси. 85 % разработок, выполняемых научными организациями Гомельской области, носят прикладной характер [2].

Сеть учреждений образования включает в себя около 700 общеобразовательных школ и профессионально-технических училищ, в которых обучаются более 200 тыс. человек.

Несмотря на дискуссии о структуре человеческого капитала, все исследователи единодушны в признании доминирующего значения образовательного фактора в его развитии. Система подготовки кадров приобретает в связи с этим стратегическое значение, становится главным инструментом обеспечения высокой конкурентоспособности. Поэтому возрождение регионов и экономики страны в целом немыслимо без нового взгляда на образование. Оно должно быть модернизировано и приведено в соответствие с международными реалиями.

Процессы воспроизводства человеческого капитала в ближайшие десятилетия будут иметь для экономики регионов и экономики страны в целом решающее значение. Это связано, прежде всего, с переходом республики к новому этапу развития

производительных сил: от индивидуальной стадии, при которой доминировало крупное механизированное производство, к постиндустриальной, с преобладающим развитием сферы услуг, образования, науки и т. д., производство материальных благ, безусловно, сохранит свою значимость, но его экономическая эффективность будет определяться в первую очередь использованием высококвалифицированных кадров, новых знаний, технологий и методов управления.

Таким образом, на первый план выдвинутся: способ производства, передача знаний и сам человек, его интеллектуальный потенциал. Поэтому все большая часть специалистов считает человека главным фактором экономического роста в период формирования и развития постиндустриального общества. Гораздо более важным, чем природное и накопленное богатство.

Очевидно, что государственная инвестиционная политика должна определяться долгосрочной стратегией развития при обязательном сохранении значительной части накопленного кадрового потенциала по тем направлениям научно-технического прогресса, которые будут выбраны в числе приоритетных.

Л и т е р а т у р а

1. Иванов, Н. П. Человеческий капитал и глобализация / Н. П. Иванов // *Мировая экономика и междунар. отношения*. – 2004. – № 9. – С. 19–31.
2. Наука и образование в Гомельской области [Электронный ресурс] // *Официальный портал Гомельского облисполкома*. Режим доступа: http://gomel-region.by/ru/soc_sfera/science-education. – Дата доступа: 05.09.2013.
3. Нестеров, Л. Ю. Национальное богатство и человеческий капитал / Л. Ю. Нестеров, Г. Амирова // *Вопр. экономики*. – 2003. – № 2. – С. 103–110.
4. Регионы Республики Беларусь в цифрах 2005–2012 гг. [Электронный ресурс] // http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/regions_annual_data/gomel.pdf. Режим доступа: http://gomel-region.by/ru/soc_sfera/science-education. – Дата доступа: 05.09.2013.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ И ПРЕСЕЧЕНИЯ ВЕРТИКАЛЬНОГО СГОВОРА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

И. В. Ивановская, Н. П. Драгун

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

В. И. Тарасов

Белорусский государственный университет, г. Минск

Согласно положениям теории организации отраслевых рынков одним из способов максимизации прибыли хозяйствующих субъектов на товарных рынках является ценовой сговор – горизонтальный и вертикальный. Горизонтальные соглашения заключаются между субъектами хозяйствования, находящимися на одном уровне в цепи производства и реализации товара, в письменной (явный сговор) и/или устной форме (молчаливый сговор), что затрудняет доказывание факта их существования, имеют своим следствием ограничение конкуренции, в связи с чем признаются противозаконными по факту своего существования¹. Вертикальные соглашения, в отли-

¹См. Ивановская, И. В. Выявление и предупреждение ценового сговора товаропроизводителей : моногр. / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2013. – 207 с.

чие от горизонтальных, заключаются только в письменной форме между субъектами хозяйствования, находящимися на различных уровнях в цепи производства и реализации товара, содержат одно или несколько ограничений, налагаемых одной стороной в отношении другой стороны (например, ограничение на реализацию товара за определенной территорией и ограничение, связанное с формированием цены перепродажи товара), и в силу своей природы могут оказывать гораздо более выраженное положительное влияние на конкуренцию по сравнению с горизонтальными. Таким образом, подходы к оценке горизонтальных и вертикальных соглашений как в отношении факта их заключения, так и в отношении их влияния на состояние конкуренции должны значительно различаться. В то же время указанные различия не нашли отражения в отечественном антимонопольном законодательстве.

Проведенный нами анализ действующих законодательных и нормативных документов, а также практики антимонопольного регулирования и контроля в Республике Беларусь, направленный на оценку их эффективности в процессе выявления и пресечения вертикального сговора субъектов хозяйствования на отечественных товарных рынках, позволил сделать следующие выводы:

1. Установлено, что основными причинами недостаточной эффективности работы антимонопольных органов по выявлению и пресечению вертикальных соглашений субъектов хозяйствования на товарных рынках Беларуси при переходе от административного регулирования цен к рыночному ценообразованию являются: а) отсутствие необходимой теоретической базы выявления и пресечения вертикального сговора – законодательно закрепленных оснований для инициирования процедур выявления и доказательства наличия вертикальных соглашений; описания таких значимых аспектов вертикального сговора, как его формы, целевая направленность, причины и условия возникновения, методы установления и поддержания вертикальных соглашений, условия жизнеспособности вертикального сговора, на которые должно оказываться целенаправленное воздействие при предупреждении его возникновения или прекращении существования; критериев оценки неэффективности вертикального сговора (потери аллокативной, производственной и динамической эффективности отрасли); б) недостаточная формализация процесса выявления и пресечения вертикальных соглашений, заключающаяся в отсутствии ряда необходимых процедур и методик (определения оснований для инициирования процедуры доказательства вертикального сговора субъектов хозяйствования; оценки его последствий для исследуемого товарного рынка и национальной экономики; оценки факторов, способствующих сговору и др.), а также в неполноте законодательно закрепленных процедур (отсутствие учета специфики видов вертикальных ограничений и др.).

2. Определены основные направления совершенствования антимонопольного регулирования в Республике Беларусь, заключающиеся в:

– четком разделении понятий «вертикальные соглашения» и «горизонтальные соглашения и согласованные действия»; ценовой сговор и количественный сговор;

– уточнении применяемого в законодательстве понятия вертикального сговора, заключающегося в его рассмотрении как договоренности между субъектами хозяйствования, находящимися на различных уровнях в цепи производства и реализации товара, содержащей ограничения, налагаемые одной стороной в отношении другой стороны, для каждого (ограничения) из которых необходимо дать исчерпывающую характеристику причин возникновения и условий жизнеспособности, методов и факторов, обеспечивающих устойчивость во времени;

– инициации процедуры выявления вертикального сговора не на основе анализа рыночных долей субъектов хозяйствования, а по результатам определения величины

их рыночной власти на основе, например, индекса Лернера, наличие которой может быть следствием существования на товарном рынке вертикального сговора субъектов хозяйствования;

– пресечении вертикального сговора не по факту его наличия, а на основе количественного определения соотношения величины потерь общественного благосостояния в краткосрочном периоде (вследствие аллокативной и технологической неэффективности отрасли) и выигрыша общества в долгосрочном периоде (вследствие роста динамической эффективности отрасли). Это позволит антимонопольным органам обоснованно принимать решения о необходимости пресечения вертикальных соглашений на товарных рынках, а также повысить инновационную активность (а следовательно, и динамическую эффективность) отраслей национальной экономики;

– сосредоточения антимонопольного регулирования не на наказаниях за осуществление монополистической деятельности, а на ее профилактике путем реализации превентивных мер, направленных на повышение эффективности рынков и экономики в целом на основе развития конкуренции и исправления структурных несовершенств товарных рынков.

Л и т е р а т у р а

1. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции: Закон Респ. Беларусь, 10 дек. 1992 г., № 2034-ХП: в ред. Закона Респ. Беларусь от 22.12.2011 г. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=V19202034&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 25.04.2012.
2. Государственная антимонопольная политика в Республике Беларусь // М-во экономики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/antitrust>. – Дата доступа: 24.04.2012.
3. Об утверждении Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах : постановление М-ва предпр-ва и инвестиций Респ. Беларусь, 28 апр. 2000 г., № 9 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.
4. Об утверждении Инструкции о порядке рассмотрения запросов (заявлений) об установлении соответствия положений соглашений, ограничивающих конкуренцию, антимонопольному законодательству : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 10 апр. 2006 г., № 57 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/ma-in.aspx?guid={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРА В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Г. А. Карпина

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

Устойчивой тенденцией последних лет в современной экономической науке и практике становится продвижение идеи кластеров. В основу данного подхода положено использование категории «экономический кластер». Данный термин введен М. Портером [1] и означает сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу.

Теоретические и практические проблемы, связанные с деятельностью кластерных образований, нашли свое отражение в трудах таких авторов, как М. Портер, И. Фезер, С. Свини, М. Дженикас, С. Рей, Р. Стаут, Г. Кемпбел, К. М. Кристенсен,

Й. Шумпетер, В. С. Фатеев, Е. Б. Дорина, Н. И. Богдан, Л. И. Абалкин, А. А. Адамеску, Э. Б. Алаев, С. С. Артоболевский, С. И. Валянский, В. Г. Введенский, В. И. Вернадский, А. Г. Гранберг, Л. М. Григорьев, Б. М. Гринчель, С. Ч. Залиханов, Н. В. Зубаревич, А. А. Кисельников, В. В. Кистанов, Н. Я. Коложнов, К. Я. Кондратьев, Н. В. Копылова и других ученых.

Становится общепризнанным фактом положение о том, что в условиях глобализации для любого региона важным условием устойчивости и экономической независимости является внутренняя организация, включая способность адекватно реагировать на изменения внутренней и внешней конъюнктуры отдельных отраслей, осуществлять быструю адаптацию за счет средств инновационной политики. В настоящее время наиболее перспективными являются исследования формирования кластеров в реальном секторе региональной экономики. Кластер как устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий, учреждений, организаций, отдельных лиц может иметь потенциал, который превышает простую сумму потенциалов отдельных составляющих. Это приращение возникает как результат сотрудничества и эффективного использования возможностей партнеров в длительном периоде, сочетания кооперации и конкуренции. Компании выигрывают, имея возможность делиться положительным опытом и снижать затраты, совместно используя одни и те же услуги и поставщиков.

Мировой опыт свидетельствует, что отраслевые кластеры стали привычной формой организации бизнес-сообществ. В качестве характерных примеров можно назвать автомобильный (Северный Рейн-Вестфалия, Германия), химический (Сингапур), биотехнологический (Швеция), продуктовый (Аризона, США), телекоммуникационный (Италия), аэрокосмический (Испания) кластеры.

На современном этапе кластеры на территории Республики Беларусь отсутствуют. В настоящий момент органами государственной власти предпринимается попытка реструктуризации региональной экономики путем создания кластеров с целью превращения их в источник долгосрочного экономического роста. Кластеры дают импульс развитию региона, способствуют созданию новых центров роста.

Государственной программой инновационного развития республики на 2011–2015 гг., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г., № 669, определено, что при формировании институциональной среды, благоприятной для инновационного и технологического развития, в стране предусматривается переход к формированию государственной структурной и промышленной политики на основе кластерного подхода. Создание кластера может происходить по трем сценариям:

– «сверху вниз», т. е. с первоочередным образованием органов совещательной координации и мониторинга, определением стратегии кластера в целом и его ресурсной поддержкой;

– «снизу вверх», т. е. выстраивание отдельных проектов и программ, интегрирующих потенциальных участников кластера;

– смешанный вариант, когда параллельно во времени сочетаются оба подхода.

Третий сценарий представляется наиболее приемлемым для настоящего этапа развития экономики Беларуси.

Региональная политика формирования и развития кластеров является важным инструментом для создания «новой экономики страны». Все это предопределяет необходимость развития экономики Гомельской области на основе кластерной концепции. Формирование и развитие региональных отраслевых кластеров должно осуществляться с учетом сформированной экономико-географической специализации

ции, а также геоэкологической компоненты региона. В настоящий момент предстоит решить комплекс взаимосвязанных задач, в том числе:

- осуществить диагностику социально-экономического развития Гомельской области с целью формирования и развития кластерных образований;
- выявить основные барьеры, препятствующие эффективному развитию кластеров;
- разработать и обосновать методические подходы к формированию и развитию региональных кластеров;
- разработать модель инновационного кластера и раскрыть механизм его функционирования и влияния на социально-экономическое развитие региона, в том числе определить состав основных участников кластера, доминирующих взаимосвязей, географических границ, структуры и типов кластеров Гомельской области;
- разработать элементы государственной регулятивной политики в ходе кластеризации экономики региона;
- определить перспективы динамики развития регионального кластера.

Таким образом, реализация задач модернизации экономики страны ставит перед субъектами управления новый уровень стратегических притязаний. Обеспечение желательного уровня конкурентных преимуществ государственной, региональных экономик и отдельных хозяйствующих субъектов представляется возможным на основе кластерной концепции. Приоритетной задачей становится разработка кластерной модели управления, представляющей собой территориальную концентрацию совокупности взаимосвязанных между собой бизнес-интересами предприятий, а также государственных и общественных социально-экономических институтов, необходимых для развития конкурентных преимуществ кластеров и региональных экономических систем в целом.

Л и т е р а т у р а

1. Портер, М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Издат. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : утв. Указом Президента Респ. Беларусь 11.04.2011 г., № 136 [Электронный ресурс] // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 15.09.2013.
3. Государственной программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 26.05.2011 г., № 669 [Электронный ресурс] // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 15.09.2013.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТИФИКАЦИИ БЕЛОРУССКОГО ОБЩЕСТВА

В. В. Кириенко

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

В последние десятилетия в социальной структуре белорусского общества произошли существенные изменения с усилением дифференциации доходов населения и на этой основе формированием новых социальных слоев (страт). В этой связи особый научный интерес представляют экономические аспекты социальной стратификации, позволяющие представить расслоение общества по имущественным признакам и материальным возможностям отдельных социальных категорий населения в удовлетворении своих потребностей.

В июле–августе 2012 г. в ГГТУ им. П. О. Сухого научным коллективом под руководством автора было выполнено комплексное социологическое исследование, одна из задач которого – изучение субъективного восприятия населением степени

собственного материального благополучия. В анкетировании приняли участие 1005 человек, выборка является репрезентативной для Гомельской области по полу, возрасту, социально-профессиональному статусу и региональности [1].

На основании обработки результатов анкетного опроса были выделены имущественные страты, которым присвоены обозначения: I – «бедные», II – «нуждающиеся», III – «среднеобеспеченные», IV – «обеспеченные», V – «богатые». Удельный вес имущественных страт представлен на рис. 1.

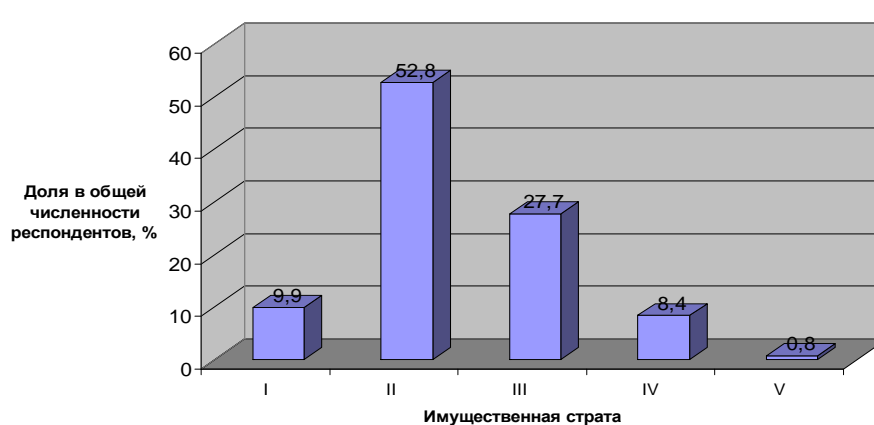


Рис. 1. Распределение респондентов по имущественным стратам, %

Наше исследование показало, что более половины респондентов (52,8 %) отнесли себя к страте «нуждающиеся», определив материальное благополучие своей семьи следующим образом: в основном деньги расходуются на продукты, коммунальные услуги и необходимые недорогие вещи. Вторую по величине страту «среднеобеспеченные» (27,7 %) составили респонденты, определившие, что на основные нужды семьи денег хватает, но приобрести хорошую мебель, бытовую технику и т. п. сложно. 9,9 % респондентов образовали страту «бедных», охарактеризовав материальный достаток своей семьи: денег не всегда хватает даже на самые необходимые продукты, одежду, оплату жилья и услуг ЖКХ. Примерно такая же группа респондентов (8,4 %) образовала социальную страту «обеспеченных», определив материальное положение своей семьи следующим образом: «живем обеспеченно, но делать некоторые дорогие покупки (автомобиль, квартира, дом) не можем».

Поскольку к категории лиц, определивших свое материальное благополучие, в соответствии с которым их семьи могут позволить себе любые дорогие приобретения, отнесли себя только 0,8 % от числа опрошенных (страта «богатых»), данная группа лиц из дальнейшей аналитической обработки была исключена.

Для понимания современного состояния и перспектив развития стратификационных процессов в белорусском обществе нами выполнен факторный анализ связи ощущения собственного благополучия респондентов с их социально-демографическими и социально-профессиональными характеристиками, социально-ценностными и психологическими установками, ощущением внешней социальной среды и установками на оптимизацию собственного материального благополучия.

Так, страты «бедных» и «нуждающихся» представлены пенсионерами, рабочими промышленной и сельскохозяйственной сфер, имеющими преимущественно среднее и среднее специальное образование. Представителями этих страт дан пессимистический прогноз относительно изменения личного и семейного материального благополучия, выражена неуверенность в завтрашнем дне. Более оптимистичные оценки современного

состояния и будущего своего материального благополучия даны представителями страт, обозначенных нами как «среднеобеспеченные» и «обеспеченные»: пенсионеры, специалисты бюджетной и производственной сфер, в основном с высшим образованием. Нами выявлены и гендерные различия в стратах: наибольшее женское присутствие зафиксировано в бедных стратах, а наименьшее – в богатых.

Общей для всех страт является поляризация социально-ценностных психологических установок. В частности, отмечено единодушие в признании таких социальных ценностей, как семья, здоровье, материальный достаток, любовь, свобода и хорошие друзья в качестве наиболее значимых социальных ценностей. Также общепризнано, что не являются значимыми такие ценности, как властные полномочия, популярность, общественное признание, развлечения, богатство и большие деньги. К травмогенным факторам личной и социальной жизнедеятельности всеми категориями респондентов отнесены: пьянство, наркомания, инфляция и бюрократизм. Вместе с тем если представителями наименее обеспеченных страт выражена обеспокоенность увеличением тарифов на коммунальные услуги, то более обеспеченные категории респондентов в большей степени тревожат возможные коррупционные явления.

С точки зрения дальнейших перспектив социальной стратификации белорусского общества по экономическим критериям важным является соотношение между группами населения, ориентированными на преобразовательный и приспособительный типы поведения. По результатам нашего исследования установлена явная зависимость между оценкой материального благополучия своей семьи и установками на его оптимизацию. Так, показатель соотношения преобразовательного и приспособительного типа поведения по стратам составил: I – 1,0; II – 1,3, III – 1,7, IV – 1,5. Таким образом, наше исследование позволяет спрогнозировать дальнейшее усиление экономической дифференциации общества, выраженное укреплением материального благополучия более обеспеченных слоев, нацеленных на поиск дополнительных источников доходов, и снижением уровня жизни «бедных» и «нуждающихся», предпочитающих снижение собственных потребностей в ответ на уменьшение достатка в семье.

Л и т е р а т у р а

1. Кириенко, В. В. Стратификационные процессы в современной Беларуси: опыт социологического анализа / В. В. Кириенко // Менталитет славян и интегр. процессы: история, современность, перспективы : Материалы VIII Междунар. науч. конфер., Гомель, 23–24 мая 2013 г. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2013. – С. 31–38.

ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Н. И. Климович

*Государственный институт управления
и социальных технологий БГУ, г. Минск*

П. И. Климович

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

«.. не товары, а процессы их создания приносят компаниям долгосрочный успех»

М. Хаммер, Д. Чампи «Реинжиниринг корпорации»

Неотделимым элементом системы управления современной организацией выступают бизнес-процессы, представляющие собой совокупность различных видов деятельности, вместе создающих результат, имеющий ценность как для самой организации, так и для ее потребителей и заказчиков.

Система бизнес-процессов подразумевает построение клиенториентированной структуры управления, с использованием центров ответственности, где каждое функциональное подразделение является поставщиком и потребителем услуг, имеет как внешних, так и внутренних потребителей. Все это в результате приводит к необходимости управления бизнес-процессами организации. При этом для получения максимальной отдачи от потенциала, заложенного в бизнес-модель организации, в большинстве своем процесс управления бизнес-процессами выделяют в самостоятельный, включающий четыре подпроцесса [2, с. 49]: стратегия процессов, проектирование процессов, реализация процессов и контроллинг процессов.

Управление бизнес-процессами представляет собой последовательное, циклическое применение всех вышеуказанных процессов ко всем бизнес-процессам организации, позволяющее совершенствовать как структуру самих бизнес-процессов организации, так и производить совершенствование организации в целом.

Одним из основных элементов рассматриваемой цепочки является контроллинг бизнес-процессов – ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно-аналитической и методической поддержки руководителя и владельцев бизнес-процессов в процессе планирования, учета, анализа, координации и регулирования, контроля и надзора и принятия управленческих решений по всем ключевым бизнес-процессам организации [1, с. 8].

Целью формирования и функционирования системы контроллинга бизнес-процессов является повышение результативности и эффективности бизнес-процессов, что требует разработки методики анализа результативности и эффективности бизнес-процессов, определяющей набор однозначных критериев, представленных системой ключевых показателей.

Согласно [4] оценка процесса должна производиться по трем группам показателей: процесса, продукта процесса, удовлетворенности потребителей процесса. М. М. Кане и др. в [5, с. 175] предлагают анализировать эти показатели по следующему ряду критериев: стоимостному, временному и техническому, отмечая необязательность применения всех приведенных показателей для оценки одного процесса. Далее, в дополнение к перечисленным показателям, они указывают характеристики процессов, которые целесообразно использовать для их оценки: сроки, уровень дефектности и финансовые показатели.

С другой стороны, Е. В. Трунова всю совокупность процессных показателей разделяет на две группы [6, с. 23]: ключевые показатели результативности и эффективности бизнес-процессов, ключевые показатели хода бизнес-процессов. В свою очередь, А. Коптелов и В. Беркович рассчитываемые ключевые показатели результативности разделяют на три группы [3]: зависящие от времени, зависящие от затрат и связанные с качеством.

Выявление отклонения фактического значения ключевых показателей хода бизнес-процессов от нормативного позволяет оперативно реагировать на возникшую ситуацию и не допускать неблагоприятного колебания соответствующих ключевых показателей результативности и эффективности бизнес-процессов или в случае неизбежности снижать потери результативности и эффективности.

Кроме того, оценка бизнес-процессов производится по критерию их гибкости, отражающей способность процесса приспосабливаться к изменениям за счет совершенства его организации, управляемости, наличия обратных связей и мониторинга результатов, при этом не снижая результативность и эффективность. Гибкость процесса часто рассматривается как его зрелость и оценивается по шестиуровневой шкале, демонстрирующей все более высокие уровни результативности, эффективно-

сти и гибкости. Каждый уровень включает в себя более низкие уровни, но для обеспечения соответствующих ему характеристик функционирования требует нового набора стратегий по улучшению.

М. М. Кане и др. в [5, с. 178] отмечают три стратегии улучшения: устранение отдельных недостатков процесса, непрерывное улучшение процесса, радикальное улучшение и изменение процесса.

По итогам оценки результативности, эффективности и гибкости бизнес-процессов принимаются решения о необходимости корректирующих и предупреждающих действий по их улучшению, содержащие [5, с. 176]:

– стратегию и методы улучшения каждого выбранного для улучшения процесса, проект улучшения с указанием исполнителей, ресурсов, сроков, способов оценки результатов;

– менеджмент процессов с целью оценки эффективности улучшения, придания ему непрерывного характера, закрепления результатов, распространения опыта улучшений на все процессы организации.

Таким образом, бизнес-процессы охватывают все стадии управления деятельности организации, а для эффективного управления бизнес-процессами следует проводить оценку их состояния, поскольку любые изменения в условиях или результатах деятельности бизнес-процессов представляется возможным определить только при существовании соответствующих критериев измерения.

Л и т е р а т у р а

1. Борисенко, И. Л. Методика анализа результативности бизнес-процессов при формировании системы контроллинга на инновационном предприятии / И. Л. Борисенко, Н. Н. Кудрявцева // ИнВест-Регион. – 2009. – № 1. – С. 8–13.
2. Гераськин, С. Автоматизированный контроллинг процессов с помощью систем сбора и анализа КПП / С. Гераськин // ИнфорМост. – 2008. – № 1. – С. 48–51.
3. Коптелов, А. Разработка системы контроллинга бизнес-процессов для энергетических компаний / А. Коптелов, В. Беркович // businessprocess.narod.ru [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://businessprocess.narod.ru/index24.htm>. – Дата доступа: 19.01.2013.
4. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь: СТБ ИСО 9000–2006. – Введ. 15.11.06. – Минск : Госстандарт Респ. Беларусь : Белорус. гос. ин-т стандартизации и сертификации, 2006. – 26 с.
5. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: учеб. пособие / М. М. Кане [и др.]. – СПб. : Питер, 2008.
6. Трунова, Е. В. Место контроллинга в цикле управления бизнес-процессами / Е. В. Трунова // Экон. анализ: теория и практика. – 2010. – № 5 (170). – С. 19–24.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Г. А. Кундеева

Национальный университет пищевых технологий, г. Киев, Украина

Устойчивое развитие мировой цивилизации зависит от обеспечения продовольственной безопасности. Для человека проблема продовольственной безопасности существовала всегда, так как продовольствие совместно с окружающей средой составляют комплекс условий жизненного обеспечения человечества. Формируя и удовлетворяя первичные потребности в продовольствии, человек развивает собственные способности, человеческий потенциал общественного развития.

Многими учеными продовольственная безопасность рассматривается как составная часть экономической безопасности. В современных условиях категорию «продовольственная безопасность» следует анализировать как совокупность социально-экономических отношений, возникающих по поводу обеспечения населения

продуктами питания, соответствующими нормативам по качеству и количеству на основе инновационного развития воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве и обеспечения экономической безопасности агропродовольственной сферы.

Исследования сущностного содержания категории «продовольственная безопасность» свидетельствуют о многоаспектном ее содержании, среди которых главенствующее положение занимает социально-экономический аспект. Данный аспект характеризует способность государства обеспечивать потребление основных продуктов продовольствия в соответствии с принятыми нормами и стандартами своим гражданам.

Анализ статистических данных по потреблению основных продовольственных товаров на душу населения указывает на неудовлетворение физиологических потребностей по ряду позиций (таблица).

Динамика фактического потребления продовольствия относительно минимальной и физиологической норм потребления в Украине (кг)*

Продукты продовольственной корзины	Минимальная норма потребления	Физиологическая норма	Год								
			1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Хлеб и хлебопродукты	94,0	101,0	141,0	125,0	124,0	120,0	116,0	120,0	112,0	111,0	110,0
в % к физиологической норме			139,6	123,8	122,8	118,8	114,9	118,8	110,9	109,9	108,9
Мясо и мясопродукты	52,0	83,0	68,0	33,0	39,0	42,0	46,0	43,0	50,0	52,0	51,0
в % к физиологической норме			81,9	39,8	47,0	50,6	55,4	51,8	60,2	62,7	61,4
Молоко и молокопродукты	341,0	380,0	373,0	199,0	226,0	235,0	224,0	225,0	212,0	206,0	205,0
в % к физиологической норме			98,2	52,4	59,5	61,8	58,9	59,2	55,8	54,2	53,9
Рыба и рыбопродукты	12,0	20,0	18,0	8,0	14,0	14,0	15,0	14,0	15,0	15,0	13,0
в % к физиологической норме			90,0	40,0	70,0	70,0	75,0	70,0	75,0	75,0	65,0
Яйца, шт.	231,0	290,0	272,0	166,0	238,0	251,0	252,0	245,0	272,0	290,0	310,0
в % к физиологической норме			93,8	57,2	82,1	86,6	86,9	84,5	93,8	100,0	106,9
Овощи и бахчевые культуры	105,0	161,0	103,0	102,0	120,0	127,0	118,0	120,0	137,0	144,0	146,0

Окончание таблицы

Продукты продовольственной корзины	Минимальная норма потребления	Физиологическая норма	Год								
			1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
в % к физиологической норме			64,0	63,4	74,5	78,9	73,3	74,5	85,1	89,4	90,7
Плоды, ягоды и виноград	68,0	90,0	47,0	29,0	37,0	35,0	42,0	41,0	46,0	48,0	53,0
в % к минимальной норме			69,1	42,6	54,4	51,5	61,8	60,3	67,6	70,6	77,9
Картофель	96,0	124,0	131,0	135,0	136,0	134,0	130,0	135,0	133,0	128,0	136,0
в % к физиологической норме			105,6	108,9	109,7	108,1	104,8	108,9	107,3	103,2	109,7
Сахар	32,0	38,0	50,0	37,0	38,0	40,0	40,0	40,0	38,0	38,0	38,0
в % к физиологической норме			131,6	97,4	100,0	105,3	105,3	105,3	100,0	100,0	100,0
Растительные жиры	8,0	13,0	12,0	9,0	14,0	14,0	14,0	14,0	15,0	15,0	14,0
в % к физиологической норме			92,3	69,2	107,7	107,7	107,7	107,7	115,4	115,4	107,7

*Рассчитано автором на основе данных Госкомстата Украины.

Проведенный анализ уровня фактического потребления продовольствия по квинтильным группам свидетельствует о том, что для украинских граждан с самыми низкими доходами потребление пищевых продуктов составляет около 2/3 физиологической нормы, а потребление мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов – не превышает половину физиологической нормы питания, причем дефицита продуктов питания нет. Иными словами, для Украины основной задачей в решении продовольственной безопасности является повышение покупательской способности населения, которое могло бы обеспечить экономическую доступность продуктов питания для всех социальных групп.

В настоящее время, когда рост доходов населения невозможен как под воздействием внутренних, так и внешних факторов, для Украины первоочередной задачей в решении проблемы продовольственной безопасности является снижение уровня дифференциации доходов населения. Для решения указанной проблемы государство должно задействовать рычаги фискальной политики. Необходима отмена единой ставки подоходного налога, которая уравнила в налоговой нагрузке и состоятельного, и бедного, и переход на прогрессивное налогообложение. Система социальной помощи должна быть более адресной и обязательно связанной с проверкой степени нуждаемости. Для нивелирования существенных межотраслевых и межпрофессиональных диспропорций в оплате труда работников следует ввести на законодатель-

ном уровне фиксированные соотношения минимальной – средней – максимальной зарплаты с учетом региональной составляющей. Решение социальных проблем и прежде всего увеличение доходов населения и снижение уровня их дифференциации должно стать основной государственной задачей.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЖИЗНИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Е. А. Ланченко

*Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины, г. Киев*

Общепринято, что качество жизни означает уровень обеспечения потребностей человека, который определяется путем его сопоставления с соответствующими нормативами, стандартами или сложившимися личными требованиями. В течение многих лет доминировали экономические подходы (ВВП на душу населения) содержания категории «уровень жизни», однако со временем в общественном сознании произошла трансформация подходов к его определению от количественных к качественным параметрам развития.

Качественная характеристика жизни охватывает фактически все аспекты человеческого существования, включая содержание, формы и результаты трудовой деятельности, уровень реализации свободы личности, демографические, этнографические и экономические условия и пр. Поэтому, начиная с 90-х гг. XX ст., для определения уровня жизни в разных странах используют показатель «индекс человеческого развития». Он был предложен ООН и рассчитывается на базе показателей продолжительности жизни, уровня образованности нации и реального ВВП на душу населения.

Учитывая, что в Украине, Беларуси и других странах СНГ наблюдается очевидный значительный контраст уровня жизни в городских и сельских поселениях, возникает потребность в более объективной оценке уровня жизни отдельно для городского и сельского населения. Остановимся на последнем. За последние два десятилетия в Украине изменилась система управления социально-экономическим развитием села с отраслевого на территориальный принцип. Вопросы развития производственной и социальной сферы села, обеспечения рационального природопользования в сельской местности сейчас являются главными заданиями управленческого персонала местных органов государственной власти и самоуправления сельскими территориями. О результативности их работы можно судить на основе интегрального показателя уровня жизни сельского населения и составляющих его показателей в сравнении по различным административно-территориальным единицам (АТЕ), т. е. проводить расчеты рейтинговых показателей.

Предлагается выделить три составляющие группы показателей комплексного развития сельских территорий АТЕ, по которым можно судить об уровне жизни крестьян как главного показателя – критерия результативности (эффективности) работы управленческого персонала органов государственной власти и местного самоуправления:

- 1) «Экономическое развитие сельских территорий»;
- 2) «Развитие социальной сферы на селе»;
- 3) «Экологическое состояние в сельской местности».

Показатели, которые будут входить в каждую из этих групп, следует формировать из доступных официальных источников статистического учета. При расчете показателей следует учитывать только относительные показатели (в расчете на едини-

цу определенного ресурса или всего ресурсного потенциала) и стандартизировать (нормировать), например, по 100-балльной шкале. Также нужно оценить ресурсный потенциал и учитывать его при оценке результатов деятельности государственных служащих и должностных лиц местного самоуправления, поскольку в каждой АТЕ он может быть разным.

Рассчитанные показатели по каждому блоку показателей отдельно и в целом и будут характеризовать уровень жизни сельского населения как результат (эффект) социально-трудовой активности соответствующих работников органов власти высшего и среднего звена той или иной сферы управления, ответственной за обеспечение определенного направления (образование, медицина, правопорядок, экономика, торговля, транспорт, экология и др.) и трудовой деятельности на селе. Учитывая тенденции и реальное состояние социально-экономического развития АТЕ, нужно будет регулярно вносить изменения в перечень показателей рейтинговой оценки развития сельских территорий. Рейтинги призваны способствовать эффективному решению вопросов местного значения и обеспечения оптимального социально-экономического и культурного развития соответствующих сельских территориальных общин на основе четкого выполнения чиновниками своих функциональных обязанностей.

Ранжирование рейтинговых показателей по местам и баллам предоставит возможность лучше провести анализ показателей развития сельских территориальных образований друг с другом по различным критериям. При этом необходимо найти оптимальное количество наиболее важных для любой сферы сельской жизни показателей-индикаторов, отражающих качественные процессы в сельской экономике и социальной сфере. В данном случае целесообразно использовать два методических подхода – в основе первого лежит комплексная оценка развития сельских территорий по рейтингу в статике, второго – динамическая оценка развития социально-экономических процессов и рационального природопользования на селе (индексы изменений показателей), что позволяет охарактеризовать динамику развития муниципальных сельских образований, дать ему сравнительную характеристику и наметить приоритеты дальнейшего их развития.

Рассмотренные методические подходы рейтинговой оценки уровня жизни сельского населения как главного критерия эффективности системы органов управления социально-экономическим развитием сельских территорий на практике могут:

- предоставить объективную информацию, которую органы власти могут использовать при принятии управленческих решений по развитию сельских территорий;
- повысить ответственность органов власти перед сельскими общинами, способствовать повышению результативности трудовой деятельности в местных органах власти, которые занимаются соответствующим направлением развития села;
- улучшить показатели эффективности бюджетных расходов на устойчивое развитие сельских территорий и т. п.

Наемные рабочие (в данном случае идет речь о государственных служащих) естественно испытывают потребность в состязании между себе подобными, в данном случае она должна проходить между руководителями, управленцами среднего звена областного, районного и низового (сельского и поселкового) уровней, структурными подразделениями органов власти по определенным результатам трудовой деятельности, связанных с влиянием на улучшение уровня жизни крестьян. В результате отлаженного действия стимулов такой мотивации труда персонал органов власти на местах будет стараться постоянно улучшать социально-экономические условия жизнедеятельности в сельской местности и ее экологическое состояние.

Поэтому с целью повышения эффективности управления развитием сельских территорий и стимулирования к результативному труду руководителей и специалистов государственных и муниципальных структур власти необходимо усовершенствовать систему мотивации их труда на основе соревнования по рассмотренным выше методическим подходам рейтинговой оценки уровня жизни сельского населения. В свою очередь, результаты данной оценки следует использовать при:

- формировании системы оплаты труда государственных служащих и должностных лиц органов местного самоуправления (это касается дополнительной заработной платы, премирования, других выплат);
- выдвижении кандидатур для присвоения различных государственных наград (звание, ордена и т. п.);
- предоставлении определенных преференций (служебное жилье, транспорт, санаторно-курортное лечение и пр.).

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ: НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е. В. Мещерякова

*Белорусский государственный технологический университет,
г. Минск*

Как на уровне экономико-социальной системы страны, так и на уровне отдельного предприятия невозможно перейти от индустриального общества к постиндустриальному и победить во все обостряющейся конкурентной борьбе без вовлечения в производственный процесс всех физических, интеллектуальных и даже морально-нравственных ресурсов общества. Для решения данной задачи становится актуально рассмотреть – что более всего востребовано на уровне каждого отдельного работника, что можно положить в основу стратегии управления человеческими ресурсами как на уровне региона, так и на уровне предприятия.

Поэтому попытаемся рассмотреть сильные и слабые стороны трудового потенциала нашей страны, определим, что надо трансформировать, а что целесообразно сохранить из нашей самобытности. Знать свои сильные стороны и обозначать их – необходимо.

Первое, что не подвергается сомнению – это толерантность как мера терпения, принятия как других, так и себя, признание другого или других равнозначимыми, независимо от их взглядов и убеждений. Мы очень благожелательно относимся к сотрудничеству с другими нациями и странами, у нас нет предубеждений. Трудолюбие и терпение. Мы умеем работать, особенно если понимаем смысл работы и результат, которого хотим достигнуть. Выделим исполнительность, сметливость, жизнелюбие, нравственность и чувство социальной справедливости, силу духа, самоотверженность вплоть до самопожертвования, патриотизм, открытость.

Одно из ведущих качеств – коллективизм. Дружеские отношения на работе – это вполне нормально, из этого вытекает – в отличие от западных стран – нам не нужны особые методики сплочения коллектива, команды могут формироваться без особых усилий.

Надо отчетливо представлять себе и слабые стороны нашей ментальности.

Патернализм в отношении государства и работника. Государство старается выступать как единственный экономический субъект в стратегической и инфраструктурной сферах экономики, а также стремится поставить под прямой контроль малый и средний бизнес, не вмешиваясь в его ведение напрямую. Наши работники

настроены на ощущение стабильности, которое несет в себе государственная власть, на льготы, компенсации, на то, что их проведут через все проблемные моменты жизни. В конечном итоге это выливается в утрату ответственности за свою жизнь и за свои действия. Это привычка перекладывать ответственность на кого-то, иждивенческие настроения и снижение инициативности и активности, предприимчивости.

Также можно отметить слабое развитие стратегического мышления, самостоятельности мышления и от этого отсутствие нацеленности на конечный результат.

Для производственных отношений характерна склонность к образованию неформальных связей в организации, что приводит к появлению многих проблем в функционировании – размытость критериев отбора и оценки персонала (принцип «нравится–не нравится»), ориентация персонала скорее на рабочий процесс, чем на конечный результат, отсутствие планирования карьеры с точки зрения единичного работника, непрозрачность системы стимулирования, слабая формализованность рабочих процедур и стандартов исполнения (называется, «решим в рабочем порядке»). И при этом дистанцирование руководителя, строгая иерархия в отношениях.

В стране наблюдается старение работоспособного населения, уменьшение количества поступающих в вузы, повышение мобильности профессионалов, постоянный рост спроса на рабочую силу, особенно рабочих специальностей высокой квалификации и профессионалов в любой сфере. Сегодня трудно найти организацию, в которой проблема нехватки квалифицированных кадров не была бы одной из наиболее актуальных.

Перейдем к кирпичикам построения стратегии управления персоналом, которая должна основываться на том, что квалифицированный персонал – это основной ресурс организации, в который надо вкладывать деньги и силы, которым надо заниматься и которым можно гордиться.

Инновационная и предпринимательская активность может проявиться при *солидарном, командном стиле управления*. Только при вовлечении всех сотрудников в процесс принятия решений и управление организацией можно добиться повышения эффективности деятельности организации, в частности и национальной экономики в целом. А это возможно при условии усиления приверженности, базирующейся на формировании корпоративной культуры, нацеленной на воспитание чувства ответственности как за свое благополучие, так и за развитие организации. Использование новых форм социальной поддержки, развивающих ответственность, когда социальные программы проводятся на долевых началах, предоставление части социального пакета по принципу «кафетерия», когда работник имеет возможность выбирать из определенного компанией списка нужные ему социальные гарантии в пределах лимита, установленного для той категории, к которой он относится. Это позволяет сформировать позитивное отношение к работе.

Организация должна быть построена как *самообучающаяся система*, это возможно, если есть ясное понимание у топ-менеджмента, что успех деятельности организации зависит от каждого человека. Развитие организации основано на развитии сотрудников, что возможно при расширении значимости и диверсификации систем мотивации, при развитом информационном обмене и чувстве значимости каждого человека.

Организация коммуникационных потоков, когда информирование является постоянно присущим организации процессом. Открытость для персонала информации о деятельности организации: о целях и способах их достижения, знание принципов и правил, которые лежат в основе выработки и реализации решений в сфере управления персоналом, что делает работу в организации более предсказуемой и дает уверенность персоналу в завтрашнем дне.

Декларирование ценностей компании (этический кодекс, справочник и т. д.). Руководители любого уровня должны иметь документ, описывающий правила и принципы, которые лежат в основе взаимодействия с персоналом, и придерживаться его. Публичная демонстрация уважения к сотрудникам, согласия, единства в достижении целей организации. Проведение семинаров и тренингов для линейных руководителей по темам «Ценностно-ориентированное управление», «Ценности как ключевой элемент организационной культуры». Отбор кандидатов по критерию совпадения индивидуальных ценностей претендентов с ценностями организации.

Использование индивидуального подхода. Каждая компания должна четко понимать, какие сотрудники ей нужны – не только по профессиональным навыкам, но и по качествам личности в соответствии со спецификой компании и отбирать, мотивировать и развивать дифференцированно. Выделение значимых групп персонала, которые наиболее необходимы компании для решения текущих задач, и назначение им повышенного размера лимита соцпакета.

В оценке персонала упор должен быть сделан на результативности. То есть оценивается не сам человек и его личностные качества, а результаты деятельности, трудовой вклад в достижение поставленных задач. Оценка должна давать обратную связь и воодушевлять каждого сотрудника.

АНАЛИЗ ПИЛОТНЫХ ПРОЕКТОВ АДРЕСНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ЗЕМЕЛЬ И УГОДИЙ ПОСЛЕ АВАРИИ НА ЧЕРНОБЫЛЬСКОЙ АЭС

О. А. Подольская

*Белорусский государственный педагогический университет
имени М. Танка, г. Минск*

В результате катастрофы на Чернобыльской АЭС значительная часть территории Республики Беларусь (46,5 тыс. км²) была загрязнена радионуклидами, которые присутствуют практически во всех компонентах экосистем и вовлечены в геохимические и трофические циклы миграции. Это обуславливает множественность путей внешнего и внутреннего облучения населения пострадавших регионов, создает дополнительный риск для здоровья людей и препятствует нормальному использованию природных ресурсов.

В зоне загрязнения чернобыльскими выбросами находится 340 промышленных предприятий. Сельскохозяйственное производство ведется на территории 1,1 млн га загрязненных земель. Следовательно, одной из приоритетных задач хозяйственных организаций является разработка и использование на практике методов и технологий, позволяющих получать на загрязненных территориях нормативно-чистую продукцию. Основной же целью государственной политики в области преодоления последствий чернобыльской катастрофы является обеспечение безопасности и сохранение здоровья людей, продолжающих проживать на территориях радиоактивного загрязнения.

Постановлением Совета Министров Союзного государства от 26 сентября 2006 г., № 33, была утверждена Программа совместной деятельности по преодолению последствий чернобыльской катастрофы в рамках Союзного государства на 2006–2010 гг. Основная цель данной Программы – это формирование и совершенствование согласованных элементов и механизмов совместной деятельности Российской Федерации и Республики Беларусь в области преодоления последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС. Одной из задач Программы является создание условий для обеспечения безопасного использования сельскохозяйственных земель и земель лесного фонда России и Беларуси, подвергшихся радиоактивному загрязнению. По данному направлению Программой были предусмотрены разработка и апробация совместных пилотных про-

ектов адресной реабилитации сельскохозяйственных предприятий, личных подсобных хозяйств и сельских населенных пунктов, находящихся на территории, подвергшейся радиоактивному загрязнению.

Всего на конкурс по реализации пилотных проектов адресной реабилитации сельскохозяйственных предприятий, личных подсобных хозяйств и сельских населенных пунктов, находящихся на территории, подвергшейся радиоактивному загрязнению в период с 2006 по 2010 г., поступило более 50 предложений, из них отобрано и реализовано – 19, в выполнении проектов приняли участие 14 предприятий и организаций. На реализацию мероприятий в рамках пилотных проектов на весь период выполнения Программы были предусмотрены средства в объеме 105,8 млн рос. р., выделенные из бюджетов МЧС Российской Федерации и Республики Беларусь. Финансирование Программы по годам представлено в таблице.

Финансирование Программы совместной деятельности по преодолению последствий чернобыльской катастрофы в рамках Союзного государства в 2006–2010 гг.

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Всего
МЧС России (млн рос. р.)	0,6	13,4	13,0	12,0	7,0	46,0
МЧС Беларуси (млн рос. р.)	0,4	18,2	17,2	14,5	9,5	59,8

Все пилотные проекты адресной реабилитации загрязненных сельскохозяйственных территорий, реализованные в Республике Беларусь в период с 2006 по 2010 г., можно условно разделить на три большие группы:

- 1) проекты по производству нормативно-чистой сельскохозяйственной продукции на загрязненных землях;
- 2) проекты по переработке сельскохозяйственной продукции и производству продуктов питания;
- 3) проекты комплексной реабилитации населенных пунктов.

В результате реализации пилотных проектов на практике было достигнуто три эффекта:

- 1) экономический эффект – создание рентабельного производства, увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции, конкурентоспособность продукции сельскохозяйственного производства на внутреннем и внешнем рынках;
- 2) радиоэкологический эффект – производство нормативно-чистой сельскохозяйственной продукции; снижение коллективной дозы облучения населения, которая характеризует, насколько уменьшится в результате данного мероприятия внешнее и внутреннее облучение;
- 3) социальный эффект – создание дополнительных рабочих мест, социальная реабилитация населения при активном его участии в экономической и общественной жизни.

В целом по Программе пилотными проектами было задействовано 13 пострадавших районов, в их рамках создано семь производств, внедрено восемь технологий, разработано 40 технических условий и рецептов, создано 45 рабочих мест, двенадцать кружков и секций для детей и молодежи. Помимо экономического эффекта пилотных проектов вследствие создания дополнительных рабочих мест и ввода в сельскохозяйственный оборот земель запаса, немаловажным является фактор повышения уверенности в завтрашнем дне и активизации жизненной позиции проживающего на реабилитируемых территориях населения, вселения в него уверенности в том, что жители зоны радиоактивного загрязнения не остались наедине с чернобыльской бедой.

Несмотря на то что пилотные проекты носят пробный, испытательный, экспериментальный характер, они позволили протестировать новые подходы к реабилитации и развитию пострадавших регионов. Разработанная в ходе реализации проектов технологическая и проектная документация может быть передана на безвозмездной основе в хозяйства России и Беларуси, что открывает доступ к ней и дает возможность обеспечить широкое внедрение апробированных в условиях радиоактивного загрязнения современных технологий.

Одной из проблем, возникающих при реализации пилотных проектов на практике, является проблема времени. Дело в том, что подводить окончательные итоги и судить о реальной эффективности проектов можно будет лишь спустя несколько лет, когда практические наработки белорусских ученых, агрономов, технологов, коневодов и иных специалистов будут внедрены в других хозяйствах, предприятиях, селах, районах и государствах. Тем не менее пилотные проекты позволяют оценить эффективность и целесообразность применения новой технологии ведения сельскохозяйственного производства, подходов к реабилитации населенных пунктов, производства продуктов питания на предприятиях, находящихся на территории Беларуси и России, подвергшейся радиоактивному загрязнению, в целях принятия решения об их широком внедрении.

НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАЙОНОВ БЕЛАРУСИ

Г. В. Ридевский

*Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь,
региональный центр по Могилевской области*

Типология регионов страны по их народнохозяйственной специализации или экономическая типология регионов – важный элемент научно-аналитического обеспечения региональной политики. Знать экономическую типологию регионов важно также для исследования экономических процессов и мониторинга структурных изменений в экономическом потенциале регионов государства.

На основе данных о занятости населения по основным видам экономической деятельности была осуществлена экономическая типология регионов страны, позволявшая получить новые научные результаты. Всего в стране было выделено шесть основных типов регионов: индустриальные, аграрные, сервисные, индустриально-сервисные, аграрно-сервисные и гиперсервисные (таблица).

При типологии регионов города областного подчинения и г. Минск включались в состав соответствующих административных районов.

Рассматривая долю различных экономических типов регионов в чистой прибыли организаций в отношении к их доли в численности населения в качестве важнейшего индикатора эффективности их экономического развития, можно видеть, что различные экономические типы регионов существенно различаются (рис. 1). По эффективности регионального развития шесть экономических типов регионов Беларуси можно разделить на три группы: с высокой, средней (аграрные и индустриально-сервисные регионы) и низкой эффективностью экономического развития.

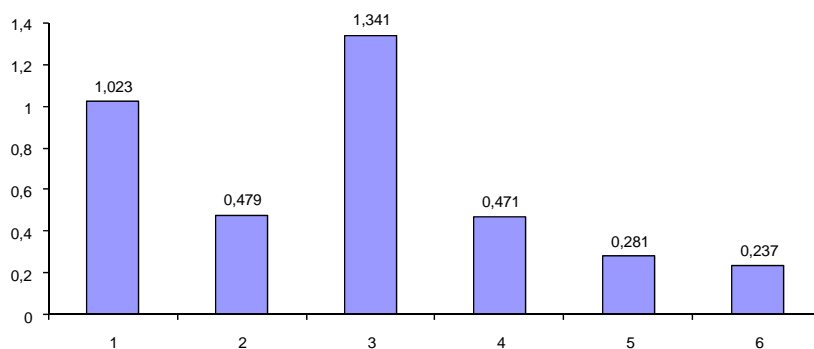


Рис. 1. Индекс чистой прибыли организаций на душу населения в различных экономических типах регионов Беларуси относительно национального уровня в 2010 г. : 1 – индустриальные; 2 – аграрные; 3 – сервисные; 4 – индустриально-сервисные; 5 – аграрно-сервисные; 6 – гиперсервисные

К регионам с высокой эффективностью экономического развития можно отнести сервисные и индустриальные регионы, формирующие основной экономический каркас Беларуси, в котором в 2010 г. проживало 68,8 % всего населения, было сконцентрировано 72,8 % занятых в экономике, получено 86,8 % всей выручки от реализации товаров, работ, услуг и 86,7 % чистой прибыли организаций Беларуси. Совершенно исключительным является вклад этих двух групп районов в инновационное развитие и экспортный потенциал государства. В 2010 г. в сервисных и индустриальных районах было произведено 95,4 % инновационной промышленной продукции, они обеспечили 91,9 % всего экспорта товаров Беларуси.

Экономическая типология регионов Беларуси

<i>Индустриальные регионы – 15 районов</i>
Брестская область: Барановичский, Березовский. Витебская область: Чашникский. Гомельская область: Добрушский, Жлобинский, Светлогорский. Гродненская область: Лидский, Сморгонский. Минская область: Борисовский, Дзержинский, Молодечненский, Пуховичский, Смолевичский, Солигорский. Могилевская область: Бобруйский.
<i>Аграрные – 43 района</i>
Брестская область: Дрогичинский, Ивановский, Каменецкий, Ляховичский, Малоритский, Пружанский. Витебская область: Бешенковичский, Браславский, Верхнедвинский, Дубровенский, Лиозненский, Миорский, Сенненский, Толочинский, Шарковщинский, Шумилинский. Гомельская область: Брагинский, Буда-Кошелевский, Ветковский, Кормянский. Гродненская область: Берестовицкий, Вороновский, Дятловский, Зельвенский, Ивьевский, Кореличский, Мостовский, Островецкий, Свислочский, Щучинский. Минская область: Воложинский, Клецкий, Копыльский, Любанский, Несвижский, Стародорожский, Узденский, Червенский. Могилевская область: Дрибинский, Кировский, Мстиславский, Слагородский, Хотимский.
<i>Сервисные – 11 районов</i>
Брестская область: Брестский, Пинский. Витебская область: Витебский, Оршанский, Полоцкий. Гомельская область: Гомельский, Мозырский. Гродненская область: Гродненский. Минская область: Минский. Могилевская область: Могилевский, Осиповичский.

<i>Индустриально-сервисные – 23 района</i>
Брестская область: Жабинковский, Ивацевичский, Кобринский, Лунинецкий. Витебская область: Глубокский, Поставский. Гомельская область: Калинковичский, Наровлянский, Речицкий, Рогачевский, Хойникский. Гродненская область: Волковысский, Новогрудский, Ошмянский, Слонимский. Минская область: Вилейский, Слуцкий, Столбцовский. Могилёвская область: Быховский, Климовичский, Костюковичский, Кричевский, Шкловский.
<i>Аграрно-сервисные – 11 районов</i>
Брестская область: Столинский. Витебская область: Городокский, Докшицкий, Ушачский. Гомельская область: Лоевский, Октябрьский. Минская область: Березинский, Крупский, Логойский. Могилевская область: Кличевский, Чаусский.
<i>Гиперсервисные – 15 районов</i>
Брестская область: Ганцевичский. Витебская область: Лепельский, Россонский. Гомельская область: Ельский, Житковичский, Лельчицкий, Петриковский, Чечерский. Минская область: Мядельский. Могилевская область: Бельничский, Глусский, Горецкий, Краснопольский, Круглянский, Чериковский.

Учитывая, что наиболее значимые экономический и демографический потенциалы сконцентрированы в сервисных и индустриальных регионах, обладающих высокой эффективностью экономического развития, можно утверждать, что именно эти две группы регионов способны обеспечить высокие темпы роста экономики и инновационное развитие Беларуси, став основными драйверами экономического роста в стране. Опираясь на ресурсный потенциал и технологические возможности сервисных и индустриальных регионов, все остальные регионы страны способны также иметь устойчивую траекторию развития.

ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ В ЕЭП

О. В. Телегина

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

Интеграционные процессы, проходящие на территории стран СНГ, несут в себе как новые возможности, так и угрозы для белорусского бизнеса. Создание 1 января 2012 г. Единого экономического пространства (ЕЭП) Беларуси, Казахстана и России стало следующим этапом интеграции после Таможенного союза. Предполагалось, что данные соглашения создадут выгодные условия для крупных государственных предприятий – экспортеров вследствие упрощения доступа на рынки стран-партнеров. Перспективы для малых и средних белорусских предприятий видятся не столь однозначными.

Анализируя роль малых и средних предприятий (МСП) в экономике Беларуси, следует отметить следующие особенности. Доля МСП в создаваемой экономикой ВВП, а также доля занятых остаются достаточно низкими по сравнению с развитыми странами. По данным 2012 г., доля сектора МСП в ВВП Беларуси составила 23,6 %, доля занятых – 27,6 %, тогда как данные показатели в странах ЕС составляют 58,4 % и 66,9 %, соответственно [1], [2]. В отраслевой структуре сектора МСП преобладает сфера услуг: торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий, предметов личного пользования – 40,3 %. Доля промышленности в секторе МСП – 15,5 % [2], что свидетельствует о затрудненном доступе к финансовым ресурсам.

Среди наиболее значимых проблем, затрудняющих рост количества предприятий малого бизнеса и расширение их до средних предприятий (доля которых в создании ВВП – 8,5 % [2]), эксперты называют следующие [1]:

– макроэкономическая нестабильность (высокая инфляция, низкие темпы роста совокупного спроса);

– громоздкая и неэффективная нормативно-правовая база (неэффективные процедуры, регулирующие создание предприятия и начало его экономической деятельности – регистрация, лицензирование, получение разрешений, неэффективные сертификация продукции, таможенное регулирование, механизмы исполнения контрактов, трудовое законодательство, не абсолютная защита прав собственности).

Несмотря на невысокую долю МСП в создании ВВП Республики Беларусь, данный сектор демонстрирует большую активность во внешнеторговых операциях. Так, его доля во внешнеторговом обороте, по данным 2012 г., составляет 38,0 %. Доля в экспорте товаров – 41,3 %, в импорте товаров – 34,7 % [2]. Учитывая особенности отраслевой структуры малого и среднего бизнеса Беларуси, можно предположить, что во внешнеторговых операциях данный сектор участвует как посредник, занимаясь реализацией продукции крупных предприятий и осуществляя закупки.

Среди возможностей, открывающихся в ЕЭП предпринимателям, можно выделить следующие: расширение рынков сбыта и доступ к сырьевой базе стран-участниц. Однако, как показывают опросы [3], оценки представителями МСП перспектив интеграции весьма неоднозначны. Положительные оценки дает половина предпринимателей, 20 % оценивают перспективы отрицательно, остальные респонденты пока не определились с оценкой. Причем количество отрицательных прогнозов дальнейшей интеграции среди предпринимателей несколько выросло по сравнению с предыдущим годом. Одной из причин такой позиции является преимущественная ориентация малого и среднего бизнеса на внутренний рынок. Низкая покупательская способность населения Беларуси сдерживает развитие отечественных МСП, ориентированных преимущественно на сектор услуг. На внутреннем рынке ожидается усиление конкуренции с потенциальным приходом на белорусский рынок компаний из России и Казахстана, обладающих большими финансовыми возможностями по сравнению с отечественными фирмами.

Так как наличие в стране конкурентоспособных малых и средних предприятий является фактором роста конкурентоспособности всей экономики и постоянного роста уровня доходов населения, то со стороны государства приоритетным должно стать создание благоприятных, стабильных и предсказуемых макроэкономических условий, а также создание соответствующей институциональной среды, способствующей развитию бизнеса (в сфере кредитования, налогообложения, международной торговли).

С точки зрения малого и среднего бизнеса, главной стратегией выживания в условиях усиливающейся в рамках ТС и ЕЭП конкуренции является постоянное стремление к развитию и росту конкурентоспособности. Здесь белорусские предприниматели должны ориентироваться на постоянный поиск более эффективных моделей ведения бизнеса и взаимного сотрудничества.

Одной из форм подобного сотрудничества может стать включенность белорусских МСП в производственные кооперационные цепочки крупных национальных и транснациональных компаний. Японские и европейские производители автомобилей уже начали размещать в российских регионах сборочные производства. Однако размещать производство комплектующих на местных предприятиях они отказались в силу неспособности последних предложить качественную продукцию по приемле-

мой цене. Развитие малого и среднего производственного бизнеса на основе механизма субконтрактации (производственной кооперации) позволит повысить конкурентоспособность отечественного бизнеса. Долгосрочные кооперационные связи, как показывает зарубежный опыт, являются взаимовыгодными как для крупного предприятия, так и для малого бизнеса: одним они дают экономию издержек, гибкость на рынке, а другим – стабильный сбыт, технологии и финансовые средства.

Таким образом, для Беларуси фактором роста конкурентоспособности экономики может стать развитие производственного малого и среднего бизнеса, нацеленного на производство комплектующих как для отечественных крупных машиностроительных предприятий, так и для ТНК, размещающих свое производство на территории Беларуси, России, Казахстана и других стран СНГ. Для этого необходимо продолжить реструктуризацию крупных промышленных предприятий Беларуси, осуществлять государственную поддержку малого и среднего производственного бизнеса, в том числе развивать инфраструктурную поддержку механизма субконтрактации.

Л и т е р а т у р а

1. Кнут, А. Среда развития малого и среднего бизнеса: международный опыт, опыт Германии и возможности их использования в Беларуси / А. Кнут, А. Скриба ; Исслед. центр ИПМ, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2012r03.pdf>. – Дата доступа: 06.09.2013.
2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2013. – 328 с.
3. Скриба, А. Белорусские МСП и евразийская интеграция / А. Скриба ; Исслед. центр ИПМ, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2013r05.pdf>. – Дата доступа: 06.09.2013.

ВЛИЯНИЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВТО НА СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЕ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

П. В. Тиличенко, С. С. Дрозд

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

В 2012 г. правительством России был принят ряд решений, негативным образом отразившихся на отечественном сельхозмашиностроении:

1) были снижены пошлины на ввоз комбайнов (на ввоз новых в 3 раза и на ввоз бывших в употреблении в 5 раз), что усилило конкуренцию со стороны зарубежных производителей;

2) отменены субсидии процентных ставок по кредитам, привлекаемым крестьянами для покупки сельхозтехники российского производства (по этой программе крестьяне получали кредиты не под 15 %, а под весьма умеренные 7 % годовых).

Для рынка сельхозтехники вступление России в ВТО обернулось существенной либерализацией условий ее импорта и посеяло неопределенность на рынке сельхозпродукции, изменив условия конкуренции.

Доля отечественных производителей на российском рынке составляла около 50 %. Ее удавалось удерживать на таком уровне за счет высоких пошлин и господдержки, в частности субсидирования процентных ставок по кредитам исключительно на сельхозтехнику российского производства. Кроме того, российский рынок сельхозтехники является важным экспортным рынком и для белорусских сельхозмашиностроителей (доля рынка – 25–30 %). Однако после вступления России в ВТО осенью 2012 г. механизмы господдержки перестали действовать. В результате толь-

ко ОАО «Ростсельмаш» (г. Ростов, РФ) продало не 4, а 3,5 тыс. комбайнов из числа запланированных. Пострадали и белорусские производители сельхозтехники – продажи упали в среднем на 15–20 %.

По оценкам ассоциации производителей сельхозтехники «Росагромаш», к 2020 г. доля российских производителей на рынке может снизиться до 15–20 %. Минпромторг и Минсельхоз России дают более оптимистичные прогнозы – в «Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения до 2020 года» говорится, что доля российских компаний на внутреннем рынке через восемь лет составит около 60 %. Однако указанная Стратегия разрабатывалась до вступления России в ВТО и в настоящее время имеет необходимость в своей корректировке.

Оценка эффекта от вступления России в ВТО для сельского хозяйства. Сельское хозяйство играет важную роль в экономике России, обеспечивая 3,7 % ВВП, около 8 % занятости населения и являясь фундаментом развития предприятий сельхозмашиностроения.

После вступления России в ВТО начала действовать принятая в этой организации классификация мер поддержки по «корзинам». Основные дебаты в рамках переговоров по вступлению в ВТО проходили по мерам «желтой корзины». В итоге было принято решение о сокращении допустимого объема поддержки в 2 раза – с 9 млрд дол. в 2012 г. до 4,4 млрд дол. в 2018 г. и последующих годах (рис. 1). Следует отметить, что такое решение по субсидиям не решает проблему поддержки сельского хозяйства – большинство развитых стран финансируют свое сельское хозяйство в объемах, в несколько раз превышающих планируемый размер субсидий в России (рис. 2).

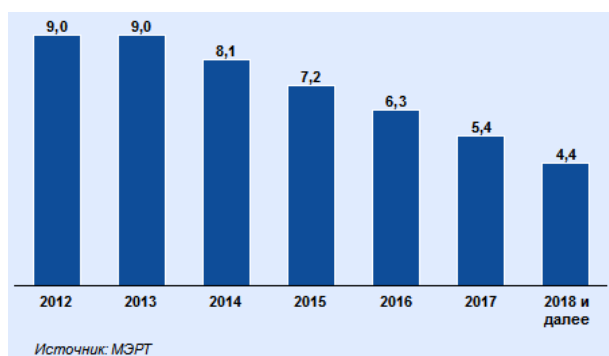


Рис. 1. Объем разрешенных субсидий сельскому хозяйству в РФ, млрд дол.

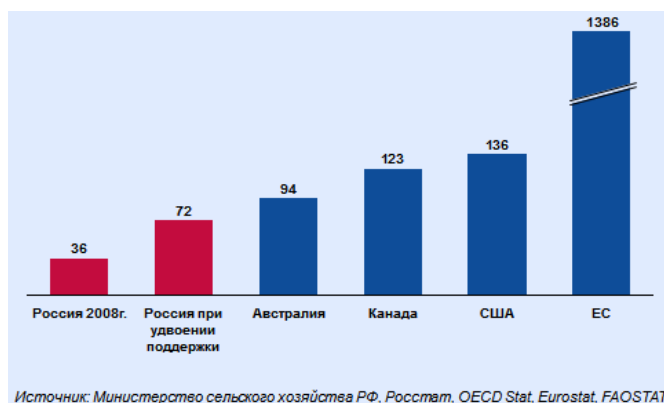


Рис. 2. Объем поддержки с/х производителей на единицу посевной площади, дол./га

Оценка эффекта от вступления России в ВТО для сельхозмашиностроения.

Сельхозмашиностроение играет важную роль в российской экономике, обслуживая связанные с производством продуктов питания отрасли общим объемом 14 трлн р. При этом численность занятых в отрасли составляет около 60 тыс. человек, а выручка производителей на территории России за последние 5–7 лет в среднем – более 30 млрд р. Начиная с 2005 г., емкость российского рынка сельскохозяйственной техники ежегодно увеличивалась на 45 % (рис. 3). При этом отечественное производство росло только на 22 % в год, и даже с учетом отверточной сборки иностранной техники на территории России доля импортной техники к 2008 г. составляла более двух третей.

В 2009 г., наряду с сокращением объема рынка, произошло значительное уменьшение доли импорта. Это стало следствием трех факторов: девальвации рубля; повышения импортных пошлин на сельскохозяйственную технику с 5 до 15 %; реализации программы льготного кредитования на покупку отечественной техники. Сформировались все предпосылки для активного развития отечественных производителей и локализации иностранных производств.



Рис. 3. Динамика российского рынка сельскохозяйственной техники, млрд р.

В настоящее время членство в ВТО означает для России снижение пошлин на сельхозтехнику до 5 % и изменение правил кредитования покупки отечественной техники – это нельзя будет делать напрямую, как ранее. Кроме того, низкие пошлины сделают невыгодной для иностранных компаний сборку техники в России, поскольку импортировать готовые машины будет дешевле, чем компоненты. В итоге о локализации производства импортной техники на территории России в скором времени можно будет забыть, а это, в свою очередь, упущенные выгоды и потеря тысяч рабочих мест.

Выводы. Планируемая сторонниками немедленного вступления России в ВТО последовательность шагов – сначала откроем границы, а экономика сама потом модернизируется – представляется ошибочной. Необходимо было действовать с точностью «до наоборот»: сначала повысить конкурентоспособность, а потом уже открывать рынки.

Ниже сформулированы необходимые условия и мероприятия, которые должны быть выполнены, чтобы ущерб от вступления России в ВТО был минимальным, а выигрыш – максимальным.

Повышение конкурентоспособности отдельных отраслей, имеющих стратегическое значение для страны и экономики в целом:

- формирование последовательной и четкой государственной политики по развитию ряда отраслей;
- ясное формулирование государственных целей, задач и определение инструментов их достижения;
- подготовка и реализации стратегий развития/модернизации отраслей, включая государственные инвестиции в капиталоемкие производства и инфраструктурные проекты, учитывающие обязательства страны как члена ВТО;
- превентивное реформирование отдельных предприятий и моногородов, не способных конкурировать в новой среде, для сглаживания негативных социальных последствий;
- форсированное развитие перспективных технологий для приоритетных отраслей в режиме софинансирования НИОКР и фундаментальных исследований;
- стимулирование импорта технологий без ущерба для спроса на конечную продукцию.

Создание условий для быстрой модернизации экономики и предотвращения (ослабления) негативных эффектов:

- устранение коррупции и административных барьеров со стороны надзорных и контролирующих органов;
- повышение мобильности населения и создание общенациональных бирж труда и занятости;
- обеспечение экономики долгосрочными низкопроцентными кредитами;
- наращивание вложений в инфраструктуру и образование;
- совершенствование налоговой политики.

Развитие малого и среднего предпринимательства:

- пропаганда малого предпринимательства и обучение его ведению;
- создание предприятий-локомотивов в каждом из секторов экономики, которые будут в дальнейшем обеспечивать заказами малый бизнес, в перспективе формируя производственные кластеры;
- создание институтов для продвижения малых и средних предприятий на зарубежных рынках;
- упрощение экспортных операций (работа с ФТС и иностранными платежами) для малых и средних предприятий.

Создание и совершенствование необходимых институтов для защиты внутренних производителей в рамках ВТО:

- создание финансируемых государством комиссий, торговых палат и юридических служб при ВТО для разрешения споров и продвижения отечественной продукции;
- создание организации для участия в выработке правил и норм ВТО, максимально отвечающих интересам России;
- поддержка подготовки юристов, экономистов, управленцев по тематике ВТО, а также поддержка формирования рынка соответствующих услуг в России.

Кроме того, есть множество вопросов технического характера, таких как разработка технических регламентов, санитарных норм, адаптация возможных мер поддержки к правилам ВТО, разработка новых инструментов, не противоречащих правилам ВТО, – для этого требуются как определенное время, так и подготовка соответствующих специалистов – управленцев, юристов, чиновников.

Только реализация указанных мероприятий может обеспечить относительно безболезненное вступление России в ВТО. Членство же в ВТО на текущих условиях способно нанести вред экономике России и стран-участниц Таможенного Союза.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ И ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛЫ БЕЛАРУСИ И ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

И. И. Тимошенко

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

Из всех экономических ресурсов (природных, материальных, трудовых, финансовых) главным является трудовой. Человек – главная производительная сила общества. Без людей земля зарастет лесом, кустарником, бьльником. Есть люди – есть нация и государство. Нет людей – нет нации и государства. Поэтому сложившаяся демографическая ситуация в Республике Беларусь, а также решение задач демографической безопасности требуют глубокого изучения особенностей населения страны и регионов.

Численность населения Беларуси на начало 2011 г. составляла 9465,2 тыс. человек, в том числе городское – 75,8 %, сельское – 24,2 %. До 1993 г. происходил естественный прирост населения, а с 1993 г. количество умерших стало превышать количество родившихся (табл. 1).

Таблица 1

Численность населения, тыс. человек

Годы	Все население	Родилось	Умерло	Естественный прирост (+), убыль (-)
1985	9929,0	165034	105690	+59344
1990	10188,9	142167	109582	+32585
1993	10234,6	117384	128544	-11160
1995	10210,4	101144	133775	-32631
2000	10019,5	93691	134867	-41176
2005	9800,1	90508	141857	-51349
2010	9480,2	108050	137132	-29082
2011	9481,2	109147	135090	-25943

Примечание. Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Минск, 2010. – С. 51, 60. Статистический сборник. Том 1 : Регионы Республики Беларусь. – Минск, 2012. – С. 46, 49, 86–87.

Территория Гомельской области 40372 км², численность населения на 1 января 2011 г. составляла 1434974 человека. Область состоит из 1 города областного подчинения, 17 городов районного значения, 17 поселков городского типа, 21 района, 240 сельских Советов и 2403 сельских населенных пунктов. По стране насчитывается 23501 сельский населенный пункт (2010 г.). В будущем должна остаться тысяча агрогородков. Плотность населения в области на 1 км² составляет 36 человек, по стране – 46 человек.

Начиная с 2006 г., наблюдается увеличение числа родившихся, но смертность остается выше. С 2007 г. рождаемость начала превышать смертность среди городского населения. Среди сельского населения смертность значительно превышает рождаемость. Смертность среди мужского населения выше, хотя мальчиков рождается больше, чем девочек. С возрастом мужчин больше умирает из-за неумеренного употребления алкогольных напитков, увлечения наркотиками, лихачества на дорогах, убийств и самоубийств.

Сегодня наиболее распространенной является семья, которая состоит из одной брачной пары и одного ребенка или без детей. На них приходится 73 % всех семей. Растет число неполных семей. Увеличивается число мужчин и женщин, которые на протяжении всей жизни не вступают в брак и не имеют детей. Поэтому в среднем на семью приходится меньше одного ребенка. Для простого воспроизводства населения суммарный коэффициент рождаемости для одной женщины должен быть не менее 2,15. Но не все женщины могут родить ребенка. Поэтому в семьях должно быть двое-трое детей. Встает вопрос. Каковы причины низкой рождаемости? Их ряд. Но главная причина – сложная экономическая ситуация. Работающие мать и отец, которые получают среднюю по народному хозяйству заработную плату, не всегда могут обеспечить нормальные условия для развития двух и более детей в семье. Сдерживает рождаемость и нерешенность жилищного вопроса.

Структура городского и сельского населения по полу существенно отличается. В городах численность женщин превышает численность мужчин, в сельской местности дисбаланс полов выражается в нехватке невест.

Трудовой потенциал – это та часть населения, которая обладает физическими и умственными способностями, специальными знаниями и опытом и может участвовать в создании материальных и нематериальных благ и услуг. В республике к трудоспособному населению относятся мужчины в возрасте от 16 до 60 лет и женщины от 16 до 55 лет. Трудовые ресурсы составляли в 2011 г. 6031,4 тыс. человек, или 64 %. Трудоспособного населения в трудоспособном возрасте было 5694,3 тыс. человек. Не все люди в трудоспособном возрасте могут работать. Есть инвалиды, безработные и другие, которые не работают. С уменьшением населения страны становится меньше и трудоспособного населения. С каждым годом увеличивается число пенсионеров. В 2005 г. было 2588,1 тыс., а в 2011 г. уже 2631,5 тыс. человек. Происходит старение нации. Если и дальше будет сокращаться численность населения, то в обозримом будущем страна столкнется с серьезными трудностями.

Для более эффективного использования рабочей силы следует решать вопрос о повышении пенсионного возраста до 60 лет женщинам и 65 годам для мужчин. Но повышать пенсионный возраст надо с учетом условий труда.

Большое влияние на демографические процессы оказывает миграция населения. Различают два вида миграции: внутренняя и внешняя. Главным направлением внутренней миграции по-прежнему остается желание людей переехать из сельской местности в город. Значительное влияние на внутреннюю миграцию оказала авария на ЧАЭС. Всего из загрязненных районов было переселено 130 тыс. человек. Происходит миграция между Гомельской областью и другими областями страны. В 2010 г. прибыло в область 7546 человек, выбыло 9029 человек.

Важное значение имеет внешняя миграция (табл. 2).

Таблица 2

Международная миграция (человек)

	Число прибывших			Число выбывших			Миграционный прирост		
	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.
Республика Беларусь	13031	17169	17510	11082	6866	7610	1949	10303	9900
Гомельская область	2198	3357	3142	1769	1162	1211	429	2195	1931

Данные, представленные в табл. 2, свидетельствуют о тенденции активизации международной миграции как по республике Беларусь в целом, так и по Гомельской области.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ СМЕНЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

Е. В. Пилипенко

*Курганский филиал Института экономики Уральского отделения
Российской академии наук*

Периодизация технологических укладов (ТУ): Разделяя основной принцип выделения ТУ – по типу господствующих технологий – мы тем не менее не поддерживаем их общепринятую периодизацию, в соответствии с которой начало первого ТУ относится к 1765 г. (изобретение прядильных машин и ткацкого станка). Но ведь очевидно (подтверждено историческими фактами и данными), что и до этого момента существовали, развивались и «умирали» технологические уклады и что с 1765 г. правильно было бы отсчитывать начало технологического уклада индустриального периода (3-го ТУ по классификации автора), и совершенно необоснованно «выбрасывать» из рассмотрения технологические уклады доиндустриального периода (по меньшей мере – два ТУ). Принятая периодизация приводит к ряду ошибочных выводов, что, в свою очередь, является основанием для столь же ошибочных прогнозов. В частности, рынок, являющийся необходимым инструментом реализации основного качества только ТУ индустриального периода (массовости – производства, сбыта, потребления – массовости как принципа экономической эффективности технологий индустриального периода), начинает восприниматься как универсальная, неотъемлемая, чуть ли не «природная», «естественная» данность, «основополагающий принцип» организации любой экономической деятельности («а как иначе?»). Фактически же «рынок» – это неотъемлемая и необходимая черта только индустриального периода и ТУ, относящихся к этому периоду (развивающих массовые технологии). Технологические уклады, реализующие иные технологии (ТУ доиндустриального и послеиндустриального периодов), формируют иные экономические системы, призванные раскрыть, реализовать, распространить не индустриальные технологии.

Локализация ТУ: Имеющиеся данные и проведенный анализ позволяют с достаточной степенью уверенности заключить, что каждый новый технологический уклад формируется на новой территории. Причина – новой институциональной и экономической структуре не дают «развернуться» максимально развитые аналогичные структуры предыдущего ТУ. Это объясняется тем, что каждый новый ТУ по отношению к предыдущему – не эволюционен, а революционен – нано- и биотехнологии не «вырастают» из технологий металло- и машинообработки, не «встраиваются» в них, а полностью их заменяют. Эволюционные процессы имеют место – но внутри ТУ, при его становлении от «0» до «100» %. Смена ТУ – это всегда революция, отрицающая, в том числе сложившиеся «вокруг» предыдущего ТУ, производственные отношения. «Ломать» же всю систему выстроенных предыдущим ТУ отношений – долго, дорого, не всегда результативно – дешевле и быстрее выстроить новую структуру с нуля, что и происходит (разворачивание 4 ТУ в Америке и Японии, 5 ТУ в Юго-Восточной Азии и т. д.) Это, в частности, помогает понять, что и новый, 6 ТУ (экономика знаний) вероятнее всего не будет развернут в странах-носителях 5 ТУ (США, Европа, Япония и т. д.), поскольку рыночная инфраструктура (и соответствующая ей духовная матрица) уже сегодня является объективным препятствием развития экономики знаний.

Экономика технологических укладов: Если технологический уклад – это производная величина от уровня развития духовного производства общества, от степени познания им законов и вещества Природы, то экономическая система – это производная величина от технологического уклада, т. е. от реализуемых им технологий. Требования, предъявляемые к экономической системе технологическим укладом, можно проанализировать (и спрогнозировать – в случае с 6 ТУ) исходя из особенностей производимого этим ТУ продукта (рис. 1).

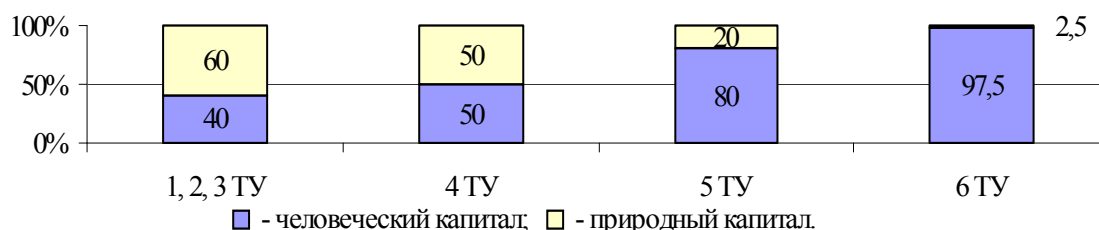


Рис. 1. Динамика структуры факторов производства по ТУ, % к итогу

«Человеческий капитал» и наука в отличие от «природного капитала» всегда создавались и создаются самим человеческим обществом. Отсюда следует, что низкое качество «человеческого капитала» и науки в регионе свидетельствуют не о том, что в этом регионе отсутствуют возможности для «разворачивания» 5-6 ТУ, а только лишь о том, что имеющийся «человеческий капитал» и науку региона необходимо развивать до уровня, необходимого и достаточного для становления 5-6 ТУ (таблице). Поэтому каких-либо объективных ограничений для формирования 5-6 ТУ на какой-либо территории нет; «промышленный комплекс» 5-6 ТУ может быть сформирован в любой стране и регионе.

Оценка возможностей для формирования технологических укладов

ТУ	Основная продукция	Определяющий фактор производства	Необходимые возможности	Можно ли сформировать возможности
1-3 ТУ	Паровой двигатель, пароходы, паровозы, продукция тяжелого машиностроения, электродвигатель, стальной и чугунный прокат	Природные ресурсы	Объективные (природный капитал)	Нет*
4 ТУ	Двигатель внутреннего сгорания, автомобиль, гусеничные и специальные самоходные машины, продукция цветной металлургии	Природные ресурсы	Объективные (природный капитал)	Нет*
5 ТУ	Микроэлектронная техника, компьютеры, микропроцессоры, космическая техника, авиационная техника	Человеческий капитал	Субъективные (человеческий капитал)	Да**
6 ТУ	Наноматериалы, продукция нанoeлектроники, биоэлектроники	Человеческий капитал	Субъективные (человеческий капитал)	Да**

Примечание. Нет* – общество не может формировать природный капитал; Да** – общество может формировать человеческий капитал.

Духовное производство как матрица технологического уклада: Как показывает исторический опыт, ТУ не преодолевает, не подчиняет, не преодолевает духовную матрицу общества – лишь накладывает на нее определенные ограничения. Если свойства и содержание духовной матрицы общества совпадают с факторами эффективности реализации технологий в рамках определенного ТУ, то наступает эффект «резонанса» – идет быстрое «развертывание» ТУ – общество быстро меняется (4 ТУ в США и Европе). Если же духовная матрица общества не содержит необходимых для ТУ элементов либо содержит антагонистичные элементы, то развертывание ТУ происходит с большими общественно-экономическими потерями (4 ТУ в СССР).

Требования 6 ТУ к духовной матрице общества принципиально иные, чем у 4 ТУ (массовое производство знаний требует иных условий, чем массовое производство материальных продуктов), значит будут иные «триумфаторы» и «проигравшие».

Секция II
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ,
ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ РИСКИ
И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ
СИСТЕМАМИ

Секция III
РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ПОЛИТИКИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Секция IV
ФИНАНСЫ И СТАТИСТИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ
СИСТЕМ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОПУТСТВУЮЩИХ
СОЦИАЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Н. А. Алексеенко

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

Большинство затрат, связанных с обеспечением здоровых и безопасных условий труда и охраной труда, предполагает достижение различных видов сопутствующих (социальных) результатов (см. таблицу), методическая составляющая экономической оценки которых значительно сложнее и многообразнее оценки финансово-экономических результатов, поскольку механизм прямого стоимостного измерения социальных результатов и их сопоставления с экономическими результатами при оценке эффективности хозяйственной деятельности в общем виде отсутствует. Обобщение практики экономических расчетов в указанном направлении позволяет выделить следующие распространенные *методы качественной экономической оценки сопутствующих результатов*.

1. *Метод прямого счета*. Он может использоваться главным образом в случаях, когда сопутствующие результаты могут быть непосредственно выражены в стоимостной форме. Рекомендуемая область использования данного метода – оценка сопутствующих социальных результатов, возникающих при реализации организационно-технических мероприятий по охране и безопасности труда.

2. *Метод предотвращения ущерба*. В этом случае стоимостная оценка сопутствующих результатов отражает возможные потери экономики в случае отказа от реализации мероприятий по обеспечению безопасности в производственной сфере. Данный метод может быть применим, в частности, при экономическом обосновании пожарно-профилактических мероприятий и внедрения новой пожарной техники.

3. *Нормативный метод.* Данный метод предусматривает определение стоимостных оценок сопутствующих результатов через систему экономических нормативов, устанавливаемых централизованно на отраслевом или региональном уровне управления.

4. *Метод сбалансированных показателей (Balanced Scorecard – BSC).* В качестве основы данной модели приняты четыре составляющие (проекции) – изменение условий труда, производственная перспектива, внутренние процессы, обучение и рост.

5. *Метод косвенной оценки влияния социальных результатов на экономический результат производства.* Данный метод используется в случаях, когда представляется возможным установить влияние изменения социальных факторов производства на экономический результат, например, через рост производительности труда работников или увеличение полезного фонда рабочего времени. Стоимостная оценка социального результата при применении этого метода, в частности, может отражать экономию затрат или рост прибыли от уменьшения потерь рабочего времени, или экономию расходов по социальному страхованию (например, выплаты пособий) в связи со снижением уровня производственного травматизма и профессиональной заболеваемости.

Основные показатели, отражающие социальные результаты проведения мероприятий по охране труда

Классификационная группа показателей	Перечень показателей
Изменение условий труда (характеристика среды рабочего места) 1.1. Санитарно-гигиенические производственные факторы условий труда	<ul style="list-style-type: none"> • Температура воздуха в помещении. • Относительная влажность. • Инфракрасное (тепловое) излучение. • Загазованность воздуха. • Запыленность воздуха. • Уровень вибрации. • Производственный шум. • Ультразвуковое излучение. • Электромагнитное излучение (высокочастотное, ультравысокочастотное, сверхвысокочастотное). • Биологические факторы (микро- и макроорганизмы)
1.2. Психофизиологические производственные факторы условий труда	<ul style="list-style-type: none"> • Динамическая физическая нагрузка за смену. • Статическая нагрузка за смену. • Режим труда, сменность. • Поза на рабочем месте, передвижение. • Напряженность зрения, размер объектов. • Напряженность внимания (количество контролируемых объектов, время контроля). • Информационная нагрузка, нервно-эмоциональная нагрузка

Окончание таблицы

Классификационная группа показателей	Перечень показателей
Количественные оценки несчастных случаев на производстве	<ul style="list-style-type: none"> • Всего потерпевших на производстве. • Всего потерпевших на производстве со смертельным исходом. • Коэффициент частоты травматизма. • Коэффициент частоты травматизма со смертельным исходом
Затраты на осуществление мероприятий по охране труда	Затраты на: <ul style="list-style-type: none"> • охрану труда и технику безопасности; • страховые выплаты по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; • не компенсируемые страховщиком выплаты

Количественный подход к оценке социальных эффектов основывается на математических методах, а также различных компьютерных программах. Параметры, наиболее часто используемые в оценке: вероятность заболевания (профессиональные болезни и другие болезни, связанные с работой); вероятность отравления; вероятность профессиональной патологии; вероятность рабочего стресса или синдрома «сгорания»; вероятность травматизма; вероятность взрыва; вероятность пожара; вероятность аварии; вероятность химических, радиационных, биологических, экологических, эпидемиологических и других рисков. Методы количественной оценки трудоемки и обычно их применение связано с привлечением специалистов из различных областей. Однако численным методам оценки социальных эффектов присущ ряд преимуществ, из-за которых они практически незаменимы. *Во-первых*, только численно выраженные эффекты или их компоненты можно сравнивать между собой. *Во-вторых*, расчеты можно повторить. *В-третьих*, значения, полученные путем расчетов, являются объективными. Вместе с тем, как показывает практика, все перечисленные методы *не позволяют в полном объеме решать следующие вопросы*: определить вероятность наступления опасного события в пространстве и во времени; предвидеть объем возможных негативных последствий; одновременно учитывать все возможные последствия реализованных рисков; непосредственно измерять, сопоставлять некоторые негативные производственные факторы и переводить их в количественные показатели уровня профессиональных рисков.

ФОРМЫ ВЕРТИКАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

Ю. А. Волкова

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

В. И. Тарасов

Белорусский государственный университет, г. Минск

Существует несколько механизмов координации деятельности субъектов хозяйствования в рамках вертикальной цепочки производства и реализации продукции на рынке. Универсальный – ценовой механизм. Однако он имеет ряд ограничений в

эффективности функционирования – это проблемы недоинвестирования в специфические активы, «двойной маргинализации», высокие транзакционные издержки сделок на институционально неразвитых рынках и т. д. В силу вышеизложенных причин зачастую предприятия отказываются от цен открытого рынка как механизма координации деятельности последовательных звеньев цепочки создания добавленной стоимости и приходят к практике тесного взаимодействия в рамках интегрированных структур.

Определено, что сами эти структуры могут быть как формальными, так и неформальными. В случае формальной структуры имеется не только фактический, но и юридически оформленный контроль над собственностью. Такой формой вертикального контроля выступает, например, вертикальный концерн (или холдинг). В то же время возможен случай неформальной интегрированной структуры или «квазиинтеграции», для которой характерен лишь контроль над поведением контрагента. Данный контроль становится возможным посредством включения в контракт определенных условий (как правило, касающихся цен и условий реализации продукции) по координации деятельности контрагентов, отличающихся от условий обычных разовых контрактных отношений. Основным способом создания вертикально интегрированных объединений в полном смысле слова, сочетающих контроль над собственностью и контроль над поведением, служат слияния и поглощения.

Нами установлено, что в зависимости от сочетаний параметров «контроль над собственностью» и «контроль над поведением» существуют различные по степени устойчивости организационные формы вертикальных ограничений конкуренции, представленные в таблице.

Формы вертикального контроля

Степень устойчивости (от неустойчивых к устойчивым формам)	Организационные формы вертикального ограничения конкуренции	Форма контроля
Соглашения	Вертикальные соглашения	Контроль поведения
Участие в собственности	Участие в капитале, совместное управление, взаимное участие в органах управления	Контроль поведения и частичный контроль собственности
Слияния и поглощения	Вертикальные интегрированные структуры	Контроль поведения + полный контроль собственности

Примечание. Разработано автором на основе [1, с. 136–142], [2], [5, с. 69–71].

Таким образом, координация через механизм цен, характерная для открытого конкурентного рынка, и административная координация в рамках интегрированных структур представляют собой альтернативные способы организации взаимодействия звеньев вертикальной цепочки создания добавленной стоимости.

Определено, что полный вертикальный контроль, включающий контроль над собственностью и контроль над поведением реализуется посредством объединения нескольких организаций вертикальной цепочки, находящихся на соседних стадиях, в одну.

Способы возникновения «квазиинтегрированных» объединений гораздо разнообразнее и существенно зависят от конкретных особенностей экономической системы. Установлено, что в условиях развитой рыночной инфраструктуры, устойчивых правовых норм, наличия достаточной информационной базы принятия решений, урегулированных отношений собственности, эффективного финансового рынка воз-

возникновения отношений вертикальной «квазиинтеграции» (контроля над поведением без контроля над собственностью) более ограничены, а сам контроль над поведением менее устойчив [1, с. 143].

Сами «квазиинтегрированные» объединения, которые в законодательстве большинства стран, в том числе в законодательстве Республики Беларусь, принято называть вертикальными соглашениями, могут принимать различные формы. Наиболее распространенными вариантами вертикальных контрактных ограничений являются:

- нелинейное ценообразование (двухставочный тариф);
- связанные продажи;
- роялти или лицензионный платеж;
- поддержание перепродажной цены: установление твердой либо минимальной или максимальной цены перепродажи;
- ограничение на потребителей при перепродаже;
- территориальные ограничения.

В законодательстве Республики Беларусь большинство форм вертикальных соглашений являются законными, поскольку принято считать, что положительный эффект от их реализации, в том числе в социально-экономической сфере, превышает негативные последствия для рассматриваемого товарного рынка или Республики Беларусь в целом.

Таким образом, проведенный анализ зарубежных и отечественных научных и нормативно-правовых источников в рамках исследования форм вертикального контроля позволил установить, что в настоящее время нерешенными остаются задачи разработки теоретических аспектов и методической базы по выявлению факторов, определяющих выбор форм вертикального контроля, а также оценки влияния различных форм вертикального контроля на состояние рынка и благосостояние всех категорий его участников.

Л и т е р а т у р а

1. Авдашева, С. Б. Теория организации отраслевых рынков : учебник / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М. : Изд-во Магистр, 1998. – 320 с.
2. Об утверждении Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах : Постановление М-ва предпринимательства и инвестиций Респ. Беларусь от 28 апр. 2000 г., № 9 / Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] 2013. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20003470>. – Дата доступа: 24.01.2013.
3. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Ж. Тироль ; под ред. В. М. Гальперина и Л. С. Тарасевича. – СПб. : Экон. шк., 1996. – 746 с.
4. Челнокова, О. Ю. Вертикальная интеграция как необходимое условие экономического роста / О. Ю. Челнокова // Изв. Саратов. ун-та. Сер. Экономика. Управление. Право. – 2010. – Т. 10, вып. 2. – С. 33–38.
5. Якунина, А. В. Теория и методология ценообразования в системе вертикальной координации продовольственного рынка России : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.09 / А. В. Якунина. – СПб., 1998. – 389 л.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МЕТОДИКА ИЗМЕРЕНИЯ УРОВНЯ И ДИНАМИКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Т. Н. Долинина

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск

Вне зависимости от типа национальной экономики главным источником экономического роста сегодня является увеличение производительности труда (ПТ). Связано это с общемировой тенденцией исчерпания возможностей экстенсивного разви-

тия хозяйства и высокими темпами научно-технического прогресса. Однако трансформация экономических отношений в Беларуси в течение двух последних десятилетий надолго отодвинула на второй план вопросы управления ростом ПТ. Получила распространение точка зрения, что ориентация на прибыль автоматически приведет к росту ПТ. Но, как мы видим, этого пока не произошло и постепенно приходит понимание обществом того, что повышение ПТ – уже не желательное, а необходимое условие восстановления и сохранения экономического роста.

Последние 20 лет ПТ как экономической категории в нашей стране уделялось явно недостаточное внимание. В результате сегодня, когда эта категория вновь востребована наукой и практикой, в стране не оказалось удовлетворительной нормативно-методической базы, позволяющей адекватно оценить уровень и динамику ПТ на различных уровнях управления, в том числе в организациях. Безотлагательность разработки современных подходов к оценке уровня и динамики ПТ не вызывает сомнения. Вопросы ее измерения требуют сегодня пристального внимания как на макро-, так и на микроуровне. Поэтому интерес представляет уточнение сущности ПТ как современной экономической категории и выработка на этой основе адекватных подходов к ее измерению.

Какую бы позицию современная организация ни занимала в рыночной среде, важнейшим условием ее выживания и повышения конкурентоспособности является обеспечение роста ПТ. Он состоит в том, что производство каждой единицы продукции требует меньших, чем прежде, затрат живого и овеществленного труда, и организация при том же объеме ресурсов получает больший экономический результат. Сущность роста ПТ можно понять глубже, если разобраться в формах ее проявления.

В организациях повышение ПТ проявляется в виде: а) увеличения объема продукции, создаваемой в единицу времени (сокращения затрат труда на единицу производимой продукции) при неизменных ее качестве и материалоемкости; б) снижения материалоемкости продукции (сокращения затрат сырья, материалов, топлива, энергии на единицу производимой продукции) при неизменных ее качестве и трудоемкости; в) повышения качества продукции (например, рост мощности или надежности приборов, увеличение содержания питательных веществ в весовой единице минеральных удобрений) при неизменных ее трудоемкости и материалоемкости, следствием чего является рост цен на нее. Указанные формы проявления роста ПТ могут выступать в любой их комбинации. При этом принятый в мировой практике способ исчисления уровня ПТ на базе показателя добавленной стоимости адекватно отражает все перечисленные формы проявления роста ПТ.

Эффекты роста ПТ, соответствующие формам его проявления, заключаются в следующем. При снижении трудоемкости производства продукции снижаются затраты на оплату труда в составе добавленной стоимости, что увеличивает прибыль. Кроме того, добавленная стоимость растет и за счет снижения косвенных материальных затрат, амортизационных отчислений и прочих затрат в расчете на единицу продукции. В случае снижения материалоемкости продукции добавленная стоимость в структуре цены продукции увеличивается за счет сокращения прямых материальных затрат на единицу продукции. Повышение качества продукции обеспечивает рост добавленной стоимости за счет возможного повышения цены на нее. Описанные эффекты предполагают сохранение цены продукции на том же уровне или ее рост при повышении качества. Если же предусматривается снижение цен, то естественно предположение о росте конкурентоспособности продукции и появлении эффекта

масштаба, связанного с расширением производства, с соответствующими позитивными последствиями.

Определившись с пониманием ПТ, рассмотрим проблемы ее измерения в отечественных организациях. Минэкономики совместно с Минтруда и соцзащиты в Методических рекомендациях по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости), утв. постановлением от 31.05.2012 № 48/71, предложили рассчитывать темп роста ПТ на уровне организации на основе принятого в мировой практике показателя добавленной стоимости. Однако саму добавленную стоимость предлагается считать только в фактических ценах. Вместе с тем такая оценка динамики ПТ не только некорректна, но и, по сути, невозможна из-за присутствия в ней инфляционной составляющей, существенно искажающей результат и дезориентирующей организации и других пользователей.

Однако это лишь часть проблем измерения уровня и динамики ПТ. Так, если в организации процессы производства и сбыта продукции достаточно синхронны (т. е. произведенная продукция реализуется своевременно), то при определении показателей ПТ в качестве базы для расчета добавленной стоимости целесообразно использовать объем произведенной продукции. В противном случае (более характерном для отечественной экономики) при исчислении уровня ПТ в организации следует опираться на выручку от реализации продукции (работ, услуг) в качестве базы для расчета добавленной стоимости. А для обеспечения сопоставимости показателей ПТ, исчисленных за разные периоды времени, нами предлагается их рассчитывать как отношение приходящейся на одного среднесписочного работника добавленной стоимости, исчисленной исходя из выручки от реализации продукции (работ, услуг), к минимальному потребительскому бюджету трудоспособного работника (МПБ). При расчете этого показателя ПТ числитель и знаменатель рассчитываются в едином масштабе цен. Сопоставление индексов стоимости МПБ с другими дефляторами подтверждает его пригодность для использования в указанных целях. Так, индекс роста стоимости МПБ в 2012 г. по сравнению с предыдущим годом составил 177,3 %, тогда как индекс цен производителей промышленной продукции составил 176,0 %, дефлятор ВВП – 174,9 %.

При всей нестандартности предлагаемого подхода он достаточно прост и позволяет выразить выработку среднего работника через число произведенных им потребительских корзин. Так, если выработка работника в базисном периоде в стоимостном выражении эквивалентна 5 МПБ, а в отчетном периоде – 6 МПБ, то очевиден рост производительности труда на 20 %. Предлагаемый способ исчисления ПТ удобен для организаций, поскольку опирается на данные финансового бухгалтерского учета и статистически доступную информацию государственных органов о величине МПБ как социального норматива и гораздо более корректен, чем исчисление выработки в долларовом эквиваленте, поскольку не отражает дополнительных эффектов, связанных с ситуацией на валютном рынке. В этой связи отметим, что один из применяемых в мировой практике и отечественной экономике методов оценки покупательной способности заработной платы предполагает ее сравнение с МПБ. Исчисление ПТ предлагаемым способом попутно обеспечивает корректность аналитических сопоставлений показателей уровня и динамики производительности труда и заработной платы.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА КОНЕЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т. В. Карпей

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины,
Республика Беларусь*

Республика Беларусь в условиях социально ориентированной рыночной экономики достигла высоких темпов экономического роста и укрепила социально-политическую стабильность общества. ВВП в расчете на душу населения по паритету покупательной способности увеличился за текущее пятилетие почти на 70 %, а производительность труда на одного занятого в экономике – с 19,2 тыс. дол. США в 2005 г. до 26,2 тыс. дол. США в 2010 г. [1].

Экономическая политика государства как важный элемент рыночной системы формирует общее экономическое пространство, обеспечивая эффективность взаимодействия органов отраслевого и территориального управления при решении как общегосударственных, так и региональных проблем. Для регулирования социально-экономических процессов государство использует систему методов и инструментов, которые меняются в зависимости от сложившейся социально-экономической ситуации, накопленного опыта, выбранной модели и стратегических целей развития. А. С. Головачев считает, что важной задачей государства является создание целостной системы экономических методов регулирования, которые осуществляются в рамках фискальной, финансово-кредитной, научно-технической, инновационной, инвестиционной и амортизационной политики.

Конечной целью экономического развития выступает повышение уровня и качества жизни населения, степень удовлетворения постоянно растущих потребностей населения.

Главную роль в системе национальной экономики играют предприятия (предпринимательские фирмы) как самостоятельные хозяйствующие субъекты, ключевым элементом механизма управления которых являются экономические методы управления, обеспечивающие эффективное функционирование предприятий в современных условиях хозяйствования. По мнению В. И. Гончарова, О. С. Виханского, И. Н. Герчиковой, Е. П. Гусевой, Е. Н. Кнышовой, Э. М. Ворониной и др., именно экономический механизм функционирования и развития предприятия обеспечивает получение устойчивой выгоды в области рентабельности производства и сбыта, повышения качества и конкурентоспособности продукции и предприятия в целом, что соответствует принципам коммерческого расчета.

Конкретные рычаги, методы и инструменты разработки и эффективной реализации принципов коммерческого расчета определяются как политикой предприятия по важнейшим направлениям производственно-хозяйственной деятельности, так и особенностями технологической, технической, производственной, материальной, сырьевой и других баз его функционирования. Качественная оценка эффективности заключается в степени оптимальности варианта экономической деятельности в сравнении с иными возможными вариантами, количественное измерение эффективности – в соотношении эффекта и затрат на его достижение.

При оценке эффективности хозяйственной деятельности необходимо принимать во внимание не только внутренние эффекты, учитываемые при помощи системы бухгалтерского, оперативного и статистического учета, но и внешние, которые могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние. Это прежде всего сложившийся уровень конкуренции на целевых рынках, система регулирования экономической деятельности, налоговая нагрузка, уровень инфляции и др. В этих услови-

ях приоритетным должен стать комплексный системный анализ экономики предприятия, который позволит определить влияние внешней и внутренней среды на эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

А. Д. Шеремет говорит, что объективные предпосылки системного анализа содержатся в самой экономике предприятия, рассматриваемой как сложная, динамичная и самоуправляющаяся система, обладающая свойствами целостности и внутренней активности. Акцент на анализе целостных свойств хозяйственной деятельности, выявление всесторонних связей и зависимостей между различными сторонами и видами этой деятельности с точки зрения ее целостности составляет отличительную особенность системного анализа [2].

Главное место в методологии системного анализа хозяйственной деятельности занимают принципы иерархического построения аналитических показателей. Количество показателей должно быть достаточным, их набор должен быть полным для объективной оценки результатов хозяйственной деятельности и достигнутого уровня использования производственного потенциала, скрытых резервов производства. Система показателей должна включать как результативные, так и факторные параметры хозяйственной деятельности. Она должна всесторонне освещать не только хозяйственную деятельность предприятия в целом, но и результаты труда каждого структурного подразделения, учитывать зависящие от него факторы повышения эффективности производства, давать возможность объективно оценивать вклад отдельных исполнителей в общие результаты работы.

Проведенное исследование показало, что применение комплексного подхода к оценке показателей эффективности работы ряда предприятий г. Гомеля и области (ОАО «Спартак», ОАО «Гомелькабель», СМУ «Гомельэнергострой», ОАО «Гомельский мясокомбинат», завод СЖБ-11 ОАО «Светлогорский ДСК» и др.) на основе матричной модели позволило не только увязать различные по своему экономическому содержанию показатели этой деятельности (прибыль от реализации продукции, себестоимость реализованной продукции, объем товарной продукции, материальные затраты, среднегодовую стоимость основных производственных средств, фонд оплаты труда, среднесписочную численность промышленно-производственного персонала), но и в комплексе количественно оценить уровень рентабельности производства, выделив те факторы, на которые необходимо обратить внимание при бизнес – планировании деятельности предприятия на очередной год.

Для более обоснованного планирования целесообразно провести регрессионный анализ, позволяющий установить, какой из факторов оказывает наибольшее влияние на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия и в каком из них заложены наиболее крупные резервы роста. Для вовлечения выявленных резервов в производственную деятельность предприятие может целенаправленно разрабатывать конкретные мероприятия с расчетом показателей эффективности.

Практика работы предприятий в Гомельском регионе подтверждает приоритетность экономических методов хозяйствования, оказывающих наибольшее влияние как на работу предприятия в целом, так и на практическую реализацию основных направлений экономического и социального развития, принятых в Республике Беларусь.

Л и т е р а т у р а

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : утв. Президентом Респ. Беларусь 11.04.2011.– Минск : ДИКТА, 2011. – 187 с.
2. Шеремет, А. Д. Управленческий учет / А. Д. Шеремет. – М. : ИД ФБК ПРЕСС, 2002. – 512 с.

РИСКИ И СТРАХОВАНИЕ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Л. В. Кормильцева

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

Л. А. Минчукова

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины,
Республика Беларусь*

Логистическая система в любой практической реализации включает множество разнородных элементов, функционирование которых находится под влиянием различных факторов и сопряжено с определенным риском. Это означает, что риск функционирования логистической системы должен быть сведен к минимуму или вообще нейтрализован.

Риск – основное понятие страхования. Под риском понимается вероятность наступления страхового случая, а также возможный ущерб от него. Страхование в логистике реализуется как комплекс мероприятий, направленных на поддержание надежности на требуемом уровне, что должно свести вероятность отказов или наступления страхового случая к минимуму. Исходя из этого, логистическая система состоит из двух подсистем: коммерческой (закупка, реализация, транспортировка, хранение (складирование), производственные и информационные услуги, связанные с подготовкой к производственному потреблению или реализации и др.) и производственной (основные и вспомогательные технологические операции изготовления и перемещения продукции)).

Риск логистической системы как составной части предпринимательства включает следующие элементы: коммерческий риск, риск утраты имущества из-за неблагоприятных природных условий, включая стихийные бедствия; риск, обусловленный хищениями и кражей товарно-материальных ценностей, включая угон транспортных средств; экологический риск, выражающийся в ущербе окружающей среде; риск возникновения гражданской ответственности за ущерб, наносимый юридическим и физическим лицам в процессе логистической деятельности; технический риск, связанный с эксплуатацией технических средств логистической системы и др.

Таким образом, риски и связанный с ними материальный ущерб в значительной мере могут быть сведены к минимуму деятельностью персонала, непосредственно занятого в логистическом процессе, что предполагает дополнительное прямое страхование логистических рисков специализированными страховыми компаниями. Договор страхования в этом случае предусматривает две стороны: страхователь – участник логистического процесса и страховщик – юридическое лицо, принимающее на себя те или иные риски. Согласно договору страхования страхователь уплачивает так называемые страховые премии страховщику, а последний возмещает ущерб в случае наступления страхового события.

Следует иметь в виду, что никакое страховое возмещение не в состоянии полностью возместить ущерб, обусловленный тем или иным риском, так как кроме прямого неизбежен и косвенный ущерб. Страховое возмещение недостаточно для полной ликвидации ущерба. Поэтому задача состоит в недопущении наступления страхового случая – решение этой задачи возлагается на персонал, занятый в данной логистической системе, поскольку логистическая система функционирует как система «человек–машина».

Выявляются две группы факторов, определяющих эффективность управления рисками в логистических системах: разнообразие и целенаправленность управляю-

щих воздействий на потоки материальных и финансовых ресурсов и процесс товародвижения; комплекс логистической инфраструктуры как системы обслуживания и обеспечения процесса товародвижения.

Для достижения целей логистической системы в той или иной конкретной ситуации могут быть введены в действие следующие *управляющие воздействия*:

- ускорение продвижения материальных ресурсов от поставщиков к потребителям;
- замена одних материальных ресурсов другими;
- страхование поставок за счет товарных запасов;
- управление совокупным запасом на основе оперативного маневрирования ресурсами;
- дробление материального потока – изменение частоты поставок;
- регламентация использования материальных ресурсов, в том числе их нормирование;
- оперативные закупки материальных ресурсов;
- эшелонирование материальных запасов;
- консигнация товаров и грузов;
- сервисное сопровождение логистического процесса;
- предварительная комплектация товаров (грузов) согласно требованиям покупателей;
- диспетчеризация движения материальных, в том числе транспортных потоков и др.

Страхование надежности функционирования логистической системы достигается также и за счет ее обеспечивающих подсистем, т. е. за счет ее инфраструктуры. Логистическая инфраструктура, как и любая другая инфраструктура, подразделяется на три вида: техническую, предусматривающую наличие и функционирование транспорта, дорог, зданий и сооружений, складов, терминалов и др.; институциональную, выражающуюся в деятельности банков, таможни, органов сертификации и др. и социальную, в виде персонала, занятого в процессе движения материальных потоков. Наличие развитой инфраструктуры – необходимое условие эффективного функционирования логистической системы, а поэтому при формировании системы страхования следует обратить внимание на состояние инфраструктуры, параметры которой должны соответствовать требованиям конкурентоспособности.

Таким образом, логистическая система дает огромное множество и разнообразие форм практической реализации, риски и их предупреждение которых отражены в нижеприведенной таблице.

Риски и страхование в логистических системах

Наименование логистических подсистем	Риск	Способ страхования
Закупки	Несоответствие цены качеству товара. Увеличение затрат в производстве	Функционально-ценовой анализ. Соблюдение бюджетных ограничений. Оптимизация условий сделки
Транспортировка	Увеличение транспортных издержек. Нарушение графика поставок. Утрата имущества	Оптимизация маршрутов. Диспетчеризация. Охрана имущества. Имущественное страхование. Страхование ответственности

Окончание таблицы

Наименование логистических подсистем	Риск	Способ страхования
Хранение	Иммобилизация материальных ресурсов. Утрата (хищение) имущества	Управление запасами. Охрана имущества. Противопожарные мероприятия. Имущественное страхование
Материально-техническое снабжение	Несбалансированность. Несоответствие по качеству материальных ресурсов. Ситуации возникновения дефицита. Сверхнормативные запасы и неликвиды	Нормирование расхода материальных ресурсов. Входной контроль. Управление производственными запасами. Оперативные закупки. Управление производственными запасами. Поставки «точно в срок»
Внутрипроизводственное движение материальных ресурсов	Нарушение производственного ритма	Управление запасами в незавершенном производстве. Подготовка материалов к производственному потреблению

ПРОБЛЕМА СОХРАНЕНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Н. К. Ландова

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

Среди многочисленных проблем социально-экономического развития государства особую актуальность приобрела проблема сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей ныне живущего и будущих поколений людей. При этом улучшение качества жизни людей может быть обеспечено лишь в пределах хозяйственной емкости биосферы, гарантирующей невозможность разрушения естественного механизма регуляции окружающей среды и ее глобальных изменений.

Известно, что наиболее важным компонентом экономического развития национального хозяйства страны является промышленная деятельность. Промышленность как один из главных потребителей энергии и ресурсов вносит «основной вклад» в загрязнение окружающей среды, истощение природных ресурсов, образование отходов, разрушение природы, т. е. является основной причиной напряженности экосистемы планеты. Чрезвычайно вредным для экологической и экономической безопасности Республики Беларусь является сохранение тенденций техногенного и природоёмкого развития, перспектива которого видится в удорожании национального совокупного продукта страны из-за дополнительных экологических затрат. Сохранение существующих тенденций в природопользовании в республике может привести к быстрому истощению природных ресурсов и как следствие к их недостатку для поддержания сложившегося типа развития страны. Таким образом, становится очевидным утверждение, что в основу мероприятий экологического характера должен быть положен экономический механизм – документирование, учет соотношения экологических затрат с получаемым результатом и в итоге – определение понесен-

ных предприятием расходов на повышение рационального использования ресурсов, обеспечение их воспроизводства и охраны, уменьшение вредного воздействия на окружающую природную среду, а также выявление дополнительных доходов от инвестирования средств предприятия в мероприятия экологического характера.

Достижение минимального воздействия производства на окружающую среду может быть действенным не только при соответствующем уровне развития техники и технологий, но и при наличии правильно сформированной управленческой (административной) составляющей, включающей в себя такие элементы, как формирование и совершенствование нормативов экологического воздействия и стандартов качества окружающей среды, разработка законодательной базы, методологии экологического учета и контроля параметров (натуральных и стоимостных) производственных процессов, введение комплексной системы экологической экспертизы, сертификации и экологического аудита, создание организационных структур в рамках предприятия, призванных заниматься внедрением экологически ориентированных методов управления.

Вместе с тем существующая система информации о природоохранной деятельности резко отстает от потребности в ней, что значительно тормозит дальнейшее совершенствование действующего механизма природопользования. Очевидно, что для правильного расчета ущерба от загрязнения окружающей среды, так же как и эффективности природоохранных мероприятий, необходим точный учет экологических затрат и результатов природоохранной деятельности, причем использовать целесообразно только такие показатели, по которым ведется достоверный учет. Таким образом, базой учетной информации, относящейся к рассматриваемой проблеме, являются данные бухгалтерского учета. Но в них как раз менее всего отражаются результаты природоохранной деятельности и затраты на нее. Особенно это касается текущих экологических затрат. В подавляющем большинстве случаев эти затраты полностью «растворяются» в себестоимости продукции, не выделяясь в обособленные статьи бухгалтерского учета и отчетности. Поэтому невозможность быстро и достоверно учесть эти расходы и определить результаты природоохранной деятельности затрудняет их оценку и анализ. В настоящее время проблема выделения в учете экологических затрат не решена не только на практике, но и теоретически.

Для реформирования экономики в экологически безопасную систему необходимо в первую очередь провести инвентаризацию экологического состояния каждого предприятия. Опыт показывает, что без проведения предварительного и далее периодического экологического осмотра (оценки) предприятия невозможно принятия эффективных мер по улучшению состояния окружающей среды. В международной и отечественной практике такая инвентаризация и оценка получили название «экологическое аудирование» (аудит), которое становится важным инструментом системы экологического менеджмента (управления окружающей средой).

Экологический аудит как неотъемлемая составная часть механизма управления охраной окружающей среды и природопользования, учитывающий обеспечение прав собственности, чрезвычайно важен для экономики, так как позволяет уменьшить экологический и коммерческий риски, связанные с принятием хозяйственных решений.

Однако белорусская нормативно-правовая база в этой области находится в стадии формирования. Кроме того, предприятия часто считают, что затраты на проведение экологического аудита слишком велики и не приносят очевидной выгоды. Все это приводит к трудностям, а иногда к невозможности дать реальную оценку воздействия на окружающую среду того или иного объекта.

Таким образом, перспективы становления и развития экологического учета как одного из видов управленческого учета в системе бухгалтерского учета и всей системы экологического менеджмента и управления деятельностью предприятия во многом зависит от научной разработки методологических аспектов, организационно-методологических подходов к формированию модели учета и аудита экологических затрат хозяйствующего субъекта.

Л и т е р а т у р а

1. Закон Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» от 26.11.1992 г. №1982-ХП с изменениями и дополнениями от 22.01.2013 г. №18-3.
2. Саенко, К. С. Учет экологических затрат / К. С. Саенко. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 373 с.
3. Экономические проблемы природопользования на рубеже XXI века / под ред. К. В. Папенова. – М. : Теис, 2003. – 762 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПСИХОТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Т. А. Маляренко

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

Л. А. Минчукова

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины,
Республика Беларусь*

Инновационный тренд развития современной экономики требует более профессионального управления персоналом, который в такого рода экономике становится носителем главного фактора производства – интеллекта и знаний. В этой связи реализуемый повсеместно социальный подход на уровне макросистемы выражается в развитии социальной сферы, строительстве жилья, предоставлении образовательных и медицинских услуг, обслуживании предприятиями культуры, спорта, туризма и т. д.

На уровне предприятия также необходимы перемены. Они в первую очередь должны коснуться всей системы управления персоналом. И поскольку реализуется управление этой сферой посредством кадровой службы, необходимо включить в процесс управления все функции, а не только учетные, как это продолжает оставаться на белорусских предприятиях.

Службы человеческих ресурсов российских компаний имеют в своем составе такие регламентированные законодательно должности, как менеджер по персоналу, менеджер по мотивации, менеджер по адаптации, менеджер по развитию и т. д. В наших же отделах по-прежнему «кадров» до сих пор функционируют специалисты и инструкторы по кадрам. Кадры же не могут в такой схеме управления стать ресурсами. Ресурсами, способными инновационно мыслить, креативно реализовывать свой потенциал, быть ориентированными на разработки, проекты, достижения. На белорусских предприятиях персонал, воспринимаемый до сих пор как «штат», может и должен выполнять плановые задания и добросовестно исполнять закрепленные обязанности. И никакой инновационности!

Мировой же опыт показывает, что с целью формирования потенциала инновационного мышления и задействования креативного потенциала работников организаций необходимо широко практиковать психологические методы управления.

Современным методом, используемым в спектре психологического влияния на персонал, является психодиагностика, содержанием которой стало изучение и

управление индивидуально-психологическими особенностями личности. Поскольку психологические особенности – это динамично меняющаяся система в процессе жизнедеятельности как самого человека, так и организации, она должна быть изучаемой и контролируемой, должна подвергаться анализу и развитию с целью постоянного совершенствования. Все это необходимо для раскрытия потенциала личности и его дальнейшего наращивания.

Коль скоро тенденцией, сегодня определяющей конкурентные преимущества предприятий, должна стать инновационность, психологические методы управления персоналом в целом и психодиагностика в частности должны служить развитию инновационного потенциала работника.

Психодиагностика реализуется в несколько этапов. *Первый* – профессиографический (описание профессиональной деятельности посредством профессиограмм и психограмм). Психограмма – список профессионально важных качеств человека, которые влияют на эффективность его деятельности. Основными такими качествами в условиях экономики знаний являются уровень образования, его качество, креативность и скорость мышления, умение анализировать и синтезировать информацию, умение делать выводы, навыки поиска новизны и др.

Второй – этап разработки критериев, позволяющих вести профессиональный психологический отбор; создавать программы адаптации, обучения и развития сотрудников; формировать системы мотивации и т. д. В современных условиях основными критериями отбора, с нашей точки зрения, должны стать: креативность мышления, интуитивность сознания, устойчивость психики, стрессоустойчивость, нестандартность.

Необходимо сразу отметить, что все перечисленное выше может быть рассматриваемым только при наличии профильного базового или дополнительного образования.

Третий – этап подбора под психологические оценки персонала адекватных методик, выработка алгоритма анализа и интерпретации результатов, разработка форм и структуры предоставления результатов. В данном контексте практически каждая организация представляет собой эксклюзивный набор качеств персонала, которые должны быть структурированы и подвергнуты системному мониторингу.

Конечным результатом психодиагностики является описание свойств каждого оцениваемого работника – экспертное заключение, составленное на основе такого методического инструментария, как тесты и психологические исследования.

В российской сегодняшней практике широкое распространение получили объективные тесты, направленные на оценку способностей (интеллекта, памяти, внимания и др.), и решение логических задач, ситуационных кейсов. Широкое распространение получили стандартизованные самоотчеты (тесты-опросники, открытые опросники, шкальные опросники). Они позволяют оценить сразу несколько психологических параметров работника.

В управлении персоналом психологическими методами нашли применение аппаратные методики, при которых применяется специальная аппаратура для изучения индивидуально-психологических особенностей (свойства психики, особенности памяти, степень концентрации внимания и др.).

Достаточно широко используется мотивационно-динамический подход, который в современной психологии достаточно популярен. В его основе тезис о том, что любое проявление личности может рассматриваться с учетом иерархически организованных уровней потребностей (мотивов). Такого рода методология широко используется менеджерами по мотивации при составлении мотивационных схем для

подразделений организаций. Преимуществами такого метода работы с персоналом является дифференциация мотивов и подробный учет их значимости буквально для каждого человека.

Еще одним инструментом психологического управления персоналом является установление так называемой «ведущей тенденции», когда в ходе анализа результатов психодиагностики выявляется одна или несколько ведущих тенденций личности, что позволяет прогнозировать поведение человека и понимать его мотивационно-ценностные приоритеты.

В перечне психологических методик могут быть упомянуты и те инструменты, которыми в работе с людьми пользуются ассесмент-центры (центры оценки персонала).

К ним относятся: специальные диагностические упражнения, интервью, групповые упражнения, деловые игры, организационно-управленческие игры, кейсы, логические задачи, психологические ребусы и др.

Думается, что приведенный перечень мер и инструментов был бы полезен, а точнее, настоятельно необходим и на предприятиях Республики Беларусь в процессе управления кадровым их потенциалом.

ПРОБЛЕМЫ БЕЛОРУССКОГО РЫНКА ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

П. И. Мисуно

*Открытое акционерное общество «НИИ Стройэкономика», г. Минск,
Республика Беларусь*

Существенная девальвация белорусского рубля в 2011 г. (в 2,8 раза) привела к падению уровня реальной заработной платы в 2–2,5 раза практически во всех секторах белорусской экономики, в том числе в строительстве. В настоящее время сохраняется диспаритет оплаты труда строителей Беларуси внутри страны относительно оплаты их труда в Московском регионе Российской Федерации, который достигает 2,5–3 раз. Данные обстоятельства, а также сокращение объемов работ в строительстве Беларуси (на 15 % в 2012 г. к уровню 2011 г.) привели к оттоку рабочих и специалистов в сфере строительной деятельности за пределы страны, в первую очередь в Россию. Способствует трудовой миграции из Беларуси процесс создания Единого экономического пространства, в которое сегодня входят Беларусь, Казахстан и Россия.

Среднесписочная численность в строительстве Беларуси за 2012 г., по данным статистики, сократилась на 36,5 тыс. человек, или на 14 %, к уровню 2011 г. и на 44,8 тыс. человек, или на 17 %, к уровню 2010 г. В 2013 г. снижение продолжилось и за первое полугодие составило 3,1 %. Доля занятых в строительстве в общей численности по экономике Беларуси упала с 7,9 % в 2010 г. до 6,8 % в 2012 г. и до 6,6 % в первом полугодии 2013 г. Только официально за 1 половину 2012 г. из Беларуси выехало на 29 % трудовых мигрантов больше, чем за аналогичный период 2011 г. Согласно различным исследованиям, отток незарегистрированных трудовых мигрантов из Беларуси более чем в 15–30 раз превышает зарегистрированную трудовую миграцию.

Коэффициент текучести кадров в строительстве вырос с 46,6 % в 2010 г. до 53,6 % в 2012 г., или на 7 процентных пунктов, и значительно превысил коэффициент текучести кадров в целом по экономике Беларуси. В 2010 г. это превышение составляло 20,5 процентного пункта, в 2012 г. возросло до 24,9 процентного пункта.

Одновременно в связи с кризисными явлениями в экономике Беларуси, которые наиболее отчетливо испытала на себе строительная отрасль, за 2010–2012 гг. с 3,5 до 4,7 % возрос показатель удельного веса работников, работавших неполное рабочее время, в общей среднесписочной численности в строительстве. При этом в целом по экономике страны данный показатель снизился с 2,3 до 0,9 %. Оценочные потери валового внутреннего продукта страны по причине неполной занятости в белорусском строительстве за 2010–2012 гг. составили 13,5 млн дол. США.

С другой стороны, снижение объема подрядных работ в 2012 г. к уровню 2010 г. на 10,7 % при одновременных более высоких темпах сокращения численности (на 17,1 %) формально привело к росту производительности труда в строительстве за 2012 г. по отношению к 2010 г. на 7,8 %. За первое полугодие рост составил 6,1 %. Вместе с тем, поскольку из года в год в Беларуси повышается сложность строительного производства, обусловленная внедрением в него новой техники и технологий, то, соответственно, растут требования к квалификации труда в строительстве. Так как из строительства по уже отмеченным причинам уходят в первую очередь высококвалифицированные кадры, в перспективе может сложиться ситуация, когда производительность труда в строительстве из-за возрастающего структурного несоответствия сложности работ уровню квалификации строительных работников начнет падать. Тенденция снижения численности населения Беларуси в трудоспособном возрасте, сохранение которой, по отдельным оценкам, прогнозируется на период не менее 15 лет, осложняет проблему дефицита профессиональных трудовых ресурсов в белорусском строительстве. Осложняет решение вопроса кадрового обеспечения строительной отрасли планы государства по значительному росту объемов строительства в среднесрочной перспективе как внутри, так и за пределами Беларуси. В частности, темпы роста жилищного строительства уже в 2013 г. должны увеличиться и составить 145 % к фактическому уровню 2012 г., а в 2015 г. намечен рост в 2,1 раза по отношению к 2012 г. Официально запланированная динамика роста экспорта строительных услуг за 2010–2015 гг. составляет 400 %.

На государственном уровне проблема дефицита кадров в основном решается двумя способами: во-первых, с учетом высокой доли государственного сектора в экономике страны, за счет возможности жесткого регулирования рынка труда; во-вторых, за счет программных документов. В частности, на привлечение мигрантов в Беларусь Национальной программой демографической безопасности на 2011–2015 гг. предусмотрено ежегодное финансирование в объеме порядка 325 тыс. дол. США и достижение к 2015 г. положительного сальдо внешней миграции на уровне 60 тыс. человек.

В случае сохранения или развития негативных тенденций на рынке труда в строительстве Беларуси это приведет к деградации отрасли. Кроме того, иммиграционные вливания в Беларусь строителей из стран Азии способны вызвать обострение национальных вопросов в обществе, иные нежелательные последствия, а также снижение качества строительной продукции.

Решение проблем трудового обеспечения в белорусском строительстве, на наш взгляд, возможно путем устранения дисбаланса оплаты труда белорусских профессиональных строителей с сопредельными странами посредством реализации системы действий по пяти основным направлениям:

1) снижение трудоемкости и общей ресурсоемкости строительных технологий за счет изменения управленческой структуры строительства и привлечения прямых иностранных инвестиций;

2) структурное изменение рынка труда: удовлетворение потребности в персонале за счет сокращения избыточной численности в других секторах белорусской экономики, в том числе за счет перераспределения между дефицитными и профицитными в кадровом обеспечении организациями, по возможности, в рамках одного района с минимальными расстояниями внутренней трудовой миграции;

3) обеспечение занятости белорусских строителей в иностранных предприятиях внутри Беларуси за счет введения лимитов на использование иностранной рабочей силы при строительстве на территории Беларуси в рамках реализации инвестиционных договоров иностранных компаний с Республикой Беларусь;

4) максимальное расширение прав руководителей организаций в определении условий оплаты труда;

5) улучшение образовательного процесса при получении высшего образования, ориентированного на потребности строительной отрасли: привлечение за счет средств республиканского бюджета к лекционным и практическим занятиям по дисциплинам в сфере управления строительными проектами специалистов, сертифицированных Институтом управления проектами (PMI – Project Management Institute); разработка, утверждение и реализация республиканской программы сертификации специалистов в соответствии с международными требованиями и стандартами в области управления проектами; пересмотр состава дисциплин на предмет исключения из него непрофильных и увеличения времени на основные; исключение заочной формы обучения, с заменой ее, при целесообразности, дистанционной.

СНИЖЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПУТЕМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ЕЕ ВЗЫСКАНИЯ

Г. В. Митрофанова

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

Дебиторская задолженность представляет собой одну из самых серьезных проблем, с которой сталкиваются субъекты хозяйствования. Неоплаченные счета и неисполненные обязательства приводят к таким последствиям, как необходимость привлекать заемные средства, а это, в свою очередь, ведет к повышению издержек и отрицательно сказывается на функционировании предприятий. Рассматривая формы и методы урегулирования отношений между дебитором и кредитором в практической деятельности, возникает вопрос, что приводит к неисполнению контрагентом обязательств по расчетам с поставщиком товара. Основными причинами неисполнения обязательств являются следующие:

1) дебитор не может выполнить обязательства, так как не хватает финансовых средств;

2) финансовые средства есть, но они направляются на исполнение других, более важных, по мнению контрагента, обязательств;

3) после отгрузки товара у покупателя отпала потребность в данном товаре;

4) есть претензии к качеству поставленного товара (услугам).

Для управления дебиторской задолженностью предприятиям можно использовать определенную процедуру взыскания задолженности. Эта процедура должна

предусматривать сроки и форму предварительного и последующего напоминания контрагентам-дебиторам о дате платежа, возможность пролонгирования долга, срока и порядка взыскания долга и другие действия.

Такая процедура может состоять из двух этапов. На первом этапе, до наступления предусмотренного договорными обязательствами срока оплаты, необходимо выявить намерения контрагента своевременно рассчитаться за поставленный товар или установить причины, почему обязательства не будут исполнены. Также на данном этапе необходимо распределить ответственность между подразделениями предприятия и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников. Так, коммерческая служба должна отвечать за продажи и поступления, а финансовому отделу необходимо поручить информационную и аналитическую поддержку. Ответственность должна быть закреплена в регламенте управления дебиторской задолженностью. К основным действиям этого периода, когда критический срок оплаты еще не наступил, можно отнести: контроль отгрузки, выставление счета, уведомление об отгрузке (номер вагона, машин, даты, вес), уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности, определение реальной и нереальной к взысканию задолженности. Для этого финансовому отделу необходимо провести анализ платежеспособности дебитора на предмет взыскания платежа. За 2–3 дня до наступления критического срока оплаты необходимо письменно напомнить об окончании периода отсрочки предприятию-дебитору, а при необходимости произвести сверку сумм.

Основная задача второго этапа – этапа информационного воздействия – убедить контрагента погасить просроченную дебиторскую задолженность, без подачи иска в суд, в максимально короткие сроки. При просрочке платежа до 7 дней, в случае, если отсутствует обоснование претензии к качеству товара, все действия должны сводиться к максимальному информационному давлению на дебитора. Менеджер по продажам должен направить предупредительное письмо о начислении штрафа. Если срок просрочки увеличивается, то необходимо поручить коммерческой службе ежедневные переговоры с ответственными лицами и выставление официальной претензии заказным письмом. В практической деятельности направление письменной претензии не является обязательным действием, но она, на наш взгляд, является фактором оказания психологического давления на дебитора с целью убедить его погасить задолженность в добровольном порядке.

Претензия может быть заменена письмом с просьбой оплатить долг и проценты за пользование чужими денежными средствами. Также письмо, по усмотрению финансового отдела, может содержать предложения об отказе от взыскания с должника предусмотренных договором штрафных санкций, в случае, если деньги по просроченным платежам будут перечислены к какому-то определенному сроку (например, в течение пяти банковских дней). Особенностью напоминания является наличие полной информации о просроченных платежах. Это позволяет обеим сторонам вести переговоры не в общем о наличии какой-то суммы долга, а о просрочке платежей по конкретным сделкам. Данная информация особенно важна, если причинами неисполнения обязательств является отсутствие у покупателя потребности в данном товаре после его отгрузки.

Таким образом, снижение дебиторской задолженности путем определения процедуры ее взыскания предусматривает форму напоминания контрагентам – дебиторам о платеже и порядке взыскания долга. Предложенный примерный регламент управления задолженностью, где за каждую процедуру управления назначается ответственное лицо, которому в определенное время необходимо принимать опреде-

ленные действия, соответствующие определенному этапу управления дебиторской задолженностью, позволяет:

- 1) прогнозировать вероятность перехода дебиторской задолженности в категорию просроченной для принятия мер по перераспределению оборотных средств предприятия-кредитора;
- 2) своевременно выявить причины неисполнения контрагентом обязательств и на этой основе принять решение о стратегии досудебного урегулирования отношений;
- 3) избежать роста просроченной дебиторской задолженности;
- 4) сохранить позитивные взаимоотношения с деловыми партнерами, предоставив им возможность погасить просроченную дебиторскую задолженность без финансовых потерь, связанных со штрафными санкциями.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. С. Потоцкая

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

Управление рисками – это разработка и обоснование оптимальных программ деятельности, призванных эффективно реализовывать решения в области безопасности. Управление рисками состоит в прогнозе вызывающих риск опасностей, выявлении влияющих факторов и принятии мер по снижению рисков за счет изменения факторов с учетом эффективности принимаемых мер.

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

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

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

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

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

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

Принятие экологических рисков на существующем уровне может означать: 1) отказ от любых действий, направленных на компенсацию возникающего при реализации рисков ущерба («без финансирования»); 2) создание на предприятии специальных резервных фондов, из которых может осуществляться компенсация убытков при наступлении неблагоприятного экологического события; 3) получение государственных дотаций, кредитов для компенсации убытков и восстановления производства.

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

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

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

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

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

Создание двух- и многосторонних трансакционных отношений базируется на использовании и формировании адекватных институтов для регулирования взаимоотношений между промышленным предприятием и заинтересованными сторонами, а также для регулирования происходящих в рамках этих отношений процессов обме-

на. Например, посредством заключения трудовых договоров между администрацией и персоналом предприятия можно предусмотреть компенсацию в виде надбавок к заработной плате за воздействие на здоровье неблагоприятных условий труда и таким образом сократить неопределенность для предприятия, связанную с возможностью возникновения со стороны рабочих требований по компенсации ущерба, наносимого их здоровью.

Подобным образом функционируют и институты, которые регулируют отношения предприятия с ее политико-административной внешней средой. Примером могут служить выдаваемые предприятию лицензии на загрязнение (в определенных пределах) окружающей природной среды.

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

ОЦЕНКА РИСКОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С КОНТРАГЕНТАМИ

Л. Е. Совик

*Воронежский государственный университет инженерных технологий,
Российская Федерация*

Л. В. Федосенко, Л. Н. Марченко

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины,
Республика Беларусь*

В системах бизнес-мониторинга, действующих в реальном времени и имеющих целевой функцией продвижение или сохранение позиций организации в конкурентной среде, ориентиры и рейтинги также должны быть динамичными и устанавливаться исходя из текущей экономической ситуации. Многие рейтинги имеют слишком большие интервалы актуализации, что не всегда приемлемо из-за высокого уровня изменчивости условий хозяйственной деятельности. В этих случаях применяются модели, использующие оперативный дистанционный анализ субъектов хозяйственной деятельности. Такие модели представляют интерес в связи с развитием систем риск-менеджмента промышленных организаций. В специализированной литературе имеется множество разработок и предложений по оценке индикаторов рисков. В то же время большая их часть охватывает банковскую сферу, а не промышленные организации.

Изменения, происходящие у контрагентов (покупателей, поставщиков, конкурентов) и затрагивающие ситуацию на рынках сырья и продаж, требуют их отображения и оценки в процессе бизнес-мониторинга промышленной организации. Форму такой оценки в настоящее время выполняют рейтинги контрагентов. Крупные корпорации включены в рейтинговые пространства авторитетных агентств, для средних и небольших промышленных организаций взаимные рейтинговые оценки могут выполняться на основе внутренних рейтингов, формализованных или сформировавшихся в представлении их менеджеров. Под рейтингом контрагента-поставщика следует понимать оценку взаимного интереса к сотрудничеству в соединении с воз-

возможностями (производственными, организационными, транспортными, географическими) своевременных поставок в соответствии с согласованными условиями договора. Интерес к взаимодействию непосредственно зависит от совокупной оценки рисков поставщика, которые в агрегированном виде составляют важнейшую характеристику системы рисков самой промышленной организации. В соответствии с таким подходом предполагается не только оценка его возможностей выполнить условия конкретного договора, но и степень его надежности, обязательности, а также устойчивости функционирования как организации.

При формировании рейтинга поставщика промышленная организация может располагать следующей информацией:

- заполняемой поставщиком анкетой;
- данными его доступной бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- наблюдениями об уже совершенных поставках, если речь идет о действующем поставщике;
- мнениями о поставщике менеджеров, сопровождающих контракты, вербальными отзывами участников рынка.

Решение проблемы управления неопределенностью в отношениях с контрагентами промышленной организации авторы предлагают провести средствами скоринговых моделей, успешно зарекомендовавших себя в банковской практике. В банковской сфере скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность того, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок. При управлении неопределенностью в отношениях с контрагентами – промышленными организациями наблюдается ситуационное и объектное сходство между банками и субъектами хозяйствования. Это позволяет предложить использование скоринговых моделей, апробированных в банковских технологиях в течение ряда лет, для формирования текущей составляющей рейтингов поставщиков промышленной организации. При этом скоринговая оценка поставщика интерпретируется как характеристика актуальных тенденций деятельности и вероятности полного исполнения текущих договорных обязательств. Скоринговая оценка риска поставщика выполнена нами с использованием байесовского подхода для количественного измерения угрозы дефолта.

Метод экспресс-оценки рисков дефолта для формирования внутренних рейтингов контрагентов базируется на комплексной скоринговой модели, обладающей повышенной точностью оценки за счет постоянного расширения «базы знаний» о контрагенте. Это расширение осуществляется путем перевода постоянно поступающей из разных источников качественной (экспертной) информации о контрагенте в виде индикаторов риска в количественную форму.

Практическое применение предложенного метода предполагает следующие действия:

- 1) получение математических (экспериментальных) оценок дефолта клиента, которые (оценки) можно получать даже на базе весьма ограниченной информации о нем;
- 2) перевод качественной информации в виде индикаторов риска в количественную форму;
- 3) комплексирование математических и индикаторных оценок и получение выходной оценки вероятности дефолта контрагента.

Достоинствами предлагаемого подхода являются:

- универсальность – возможность применения для оценки вероятности дефолта по каждой из основных групп контрагентов производственной организации;

– адаптивность – способность гибко настраиваться на условия применения как в части состава индикаторов дефолта, так и в части количественной оценки степени опасности каждого из них;

– оперативность, обеспечивающая возможность быстрого определения вероятности дефолта по историческим данным, и перечета этой вероятности по текущей, поступающей из различных источников информации.

Текущая комплексная экспресс-оценка вероятностей дефолтов контрагентов промышленной организации на основе превалирующей экспериментальной (математической) оценки вероятностей этих дефолтов позволяет менеджменту достаточно быстро установить в количественном виде степень опасности как всех обнаруженных индикаторов риска, так и каждого в отдельности. При этом текущая оценка опасности дефолта контрагента постоянно обновляется по мере обнаружения дополнительных индикаторов риска, что повышает эффективность принятия своевременных превентивных шагов по предотвращению негативных последствий ожидаемых кризисных состояний.

В качестве направления дальнейших исследований проблемы формирования и корректировки рейтингов контрагентов промышленной организации отметим поиск методической основы для интеграции постоянной и текущей составляющих рейтинга в процессе принятия управленческих решений.

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО ОБОРОТА ОБЩЕСТВЕННОГО КАПИТАЛА

С. А. Сысоев

Белорусский государственный университет, г. Минск

Для многих экономик мира 2009 г. был годом значительного падения объемов производства. Например, в Германии ВВП по сравнению с 2008 г. сократился на 5,1 %, в Финляндии – на 8,5 %, в России – на 7,8 %. В 2009 г. в Беларуси Всемирный банк зафиксировал рост ВВП на 0,2 %, в Израиле – на 0,8 %, в Индии – на 8,5 %, в Китае – на 9,2 %.

В это же время промышленный, финансовый, банковский капитал транснациональных корпораций динамично развивался. Например, суммарная годовая выручка крупнейших мировых банков, входящих в рейтинг Global 2000, который ежегодно составляется журналом Forbes, в 2007–2011 гг. колебалась на уровне 3300–3500 млрд дол. США в год, а их суммарные активы за аналогичный период выросли на 24,2 % – с 58291 млрд дол. США в 2007 г. до 72376,5 млрд дол. США в 2011 г. В свою очередь, средняя выручка из расчета на одну финансовую корпорацию, входящую в указанный рейтинг, выросла с 8,6 млрд дол. США в 2007 г. до 10,4 млрд дол. США в 2011 г.

Однако стремительное развитие промышленного, банковского и финансового капитала протекает на фоне негативных явлений, происходящих в обществе и государстве. Так, в период бурного роста капитала транснациональных корпораций безработица в странах ЕС выросла с 7,1 % в 2007 г. до 9,6 % в 2010 г., в США – с 4,6 до 9,6 %, в Канаде – с 6,0 до 8,0 %. Одновременно происходит наращивание объемов долгов центрального правительства. Например, в Австрии долг центрального правительства вырос с 60,8 % ВВП в 2007 г. до 74,0 % ВВП в 2010 г., на Кипре – с 96,7 % ВВП до 102,3 % ВВП, во Франции – с 67,4 % ВВП до 89,1 % ВВП, в Греции – с 125,6 % ВВП до 129,2 % ВВП. Все это приводит к нарастанию социальной напря-

женности в обществе – многотысячные демонстрации против безработицы и снижения уровня жизни проходят в Риме, городах Испании.

С нашей точки зрения, перечисленные отрицательные экстерналии, которыми сопровождается для общества и государства бурное развитие промышленного, банковского, финансового капитала, уже в среднесрочной перспективе способны нарушить стабильность оборота всего общественного капитала. Под общественным капиталом мы, как и К. Маркс, будем понимать сумму индивидуальных капиталов. Современная экономика характеризуется высоким уровнем специализации производств, значительной межфирменной кооперацией и представляет собой глобальный «сборочный цех». В такой экономике компании, составляющие единую технологическую цепочку, могут находиться на разных континентах. Если в какой-либо стране противоречия, связанные с развитием капитала, перерастают в затяжной социальный конфликт, то это может негативно отразиться на обороте общественного капитала.

По нашему мнению, сам общественный капитал является носителем границ своего развития. И эти границы его развития социальные: чем больше противоречий в обществе порождает развитие капитала, тем больше угроз это несет для самого капитала. С нашей точки зрения, стабильность оборота всего общественного капитала и расширение границ его развития, успешный рост индивидуальных капиталов, начиная с капиталов транснациональных корпораций и заканчивая капиталами мелких предпринимателей, невозможен без учета интересов общества и государства, активного «генерирования» социального капитала на метауровне социально-экономической системы, т. е. в отношениях между капиталом, обществом и государством. Таким образом, социальный капитал становится важнейшим фактором развития социально-экономической системы как на уровне отдельной страны, так и всей мировой экономики. Под социальным капиталом мы будем понимать общественные отношения, взаимосвязи и соответствующие структуры, а также правила и нормы, сформированные на основе доверия и взаимопомощи, которые обеспечивают расширенное воспроизводство хозяйственной системы.

По нашему мнению, уровень социального капитала, сформированного на метауровне социально-экономической системы общества, может быть оценен при помощи таких статистических показателей, как уровень безработицы, индекс Джини, количество забастовок. Для оценки уровня социального капитала, сформированного во взаимоотношениях корпораций, государства и профсоюзов, нами был разработан индекс социального капитала для метауровня социально-экономической системы общества. Индекс социального капитала для метауровня социально-экономической системы рассчитывается как сумма индексов социального капитала, каждый из которых учитывает уровень безработицы, индекс Джини, количество забастовок в стране. При этом все индексы, входящие в результирующий показатель, имеют равный вес и каждый из них рассчитывается при помощи формулы нормализации данных, применяемой специалистами ПРООН при расчете индекса развития человеческого потенциала.

Расчет индекса социального капитала для метауровня социально-экономической системы позволяет, во-первых, обобщить показатели, характеризующие социальный капитал, каждый из которых измерен в различных единицах. Во-вторых, хотя с помощью индекса невозможно измерить социальный капитал в каких-либо единицах, благодаря ему возможно ранжировать различные страны по уровню рассматриваемого показателя.

Для расчета индекса социального капитала были использованы данные национальных статистических служб международных организаций России, Беларуси, Германии, Финляндии и Швеции за 2007–2009 гг. Выбор данных стран обусловлен тем, что, несмотря на экономические и культурные различия, эти страны имеют единые европейские корни, что позволяет, абстрагируясь от ряда институциональных различий, провести анализ взаимосвязей между социальным капиталом, уровнем образования и доходом.

Анализ статистических данных показал, что среди рассматриваемых стран минимальный уровень безработицы был зафиксирован в Беларуси – 0,6 % от экономически активного населения, максимальный – в Финляндии – 7,7 %. Наиболее низкий показатель индекса Джини зафиксирован в Швеции – 24,4, наиболее высокий – в России – 40,1. Наиболее существенно страны различаются по количеству забастовок. Например, в 2008 г. в Беларуси не зафиксировано ни одной забастовки, в Германии – 881 забастовка.

Расчет индекса социального капитала, сформированного на метауровне социально-экономической системы, позволил получить следующие результаты: в России индекс социального капитала составил 0,79, в Беларуси – 0,97, в Германии – 0,72, в Финляндии – 0,88, в Швеции – 0,91. Значительное отрицательное влияние на итоговый индекс социального капитала в Германии оказало высокое количество забастовок.

В целом рассмотренные страны демонстрируют достаточно высокий уровень социального капитала, сформированного на метауровне. Исходя из этого, можно утверждать, что в рассматриваемых странах складывающиеся отношения между трудом, капиталом и государством пока не создают угрозу для оборота всего общественного капитала.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ И ГЕОИНФОРМАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ АГРОЛАНДШАФТНЫМИ СИСТЕМАМИ*

С. А. Тесленок, К. С. Тесленок

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

Современный этап развития сельскохозяйственного производства требует решения проблемы оптимизации структуры землепользования, исторически сложившегося в процессе хозяйственного освоения и преобразования ландшафтов, создания и сохранения оптимального ландшафтно-экологического баланса, предусматривающих максимальный учет и сохранение естественных ресурсов. Для реализации этих задач необходимы обоснованные и своевременные управленческие решения, основывающиеся на результатах региональных агроландшафтных исследований. Развитие этого направления предполагает создание обширной тематической информационной базы, обработку и анализ огромного количества информации об особенностях природно-социально-производственных систем. Оптимизации процессов сбора, хранения и анализа пространственной информации, позволяющей значительно повысить качество проводимых исследований, могут помочь информационные компью-

*Выполнено при поддержке РФФИ (проект № 13-06-00200-а).

терные технологии, среди которых существенную роль играют географические информационные системы (ГИС).

Практика применения ГИС, новых методов математического и геоинформационного моделирования в исследовании объектов, процессов и явлений сельскохозяйственного производства имеет определенный опыт с конца 90-х гг. прошлого века.

ГИС-технологии могут успешно использоваться в качестве исходной базы принятия оперативных управленческих решений. Однако в исследованиях сельскохозяйственных ландшафтов и при планировании адаптивно-ландшафтных систем земледелия в странах СНГ эти технологии применяются в единичных случаях и нуждаются в разработке новых подходов к их использованию.

Управление сельскохозяйственными производственно-хозяйственными системами – агроландшафтными системами, или агроландшафтами, является важным прикладным аспектом решения важной фундаментальной проблемы разработки концептуальных основ и методов исследования циклично-генетических закономерностей динамики инноваций и механизмов инновационного развития сельского хозяйства на основе использования новых методов математического и геоинформационного моделирования. Агроландшафты относятся к природно-антропогенным комплексам, допускающим возможность управления их биотическим потенциалом (Николаев, 1987, 1992 и др.). Основой для принятия оптимальных управленческих решений в области регионального природопользования и осуществления управления служат геоинформационные данные о природных условиях и ресурсах исходных ландшафтов, основных этапах, ходе и результатах их хозяйственного освоения и преобразования, источниках техногенного воздействия, экологическом состоянии и характере антропогенной трансформации геосистем и их отдельных компонентов. Технически задача изучения процесса хозяйственного освоения и преобразования ландшафтной структуры территории и его результатов и последствий, как комплекс мероприятий по сбору, накоплению, хранению, обработке и анализу разнообразной информации о состоянии природных комплексов и геотехнических систем, решается проектированием, созданием и ведением региональных ГИС (Ямашкин, Моисеенко, 1998).

Применение результатов математического и геоинформационного моделирования и картографирования на базе ГИС, выполнение различных видов районирования с применением ГИС и особенно полученные в результате процедуры районирования материалы позволяют выявить проблемные экологические ситуации разной степени сложности и остроты, определить их пространственную и временную изменчивость, провести оценку пригодности территории для того или иного вида хозяйственного использования и дать рекомендации исходя из принципа максимального соответствия специфике ландшафтных условий, процессов и режимов. Использование на основе ГИС сочетания алгоритмов районирования и прогнозирования дает возможность долгосрочного планирования и предвидения ландшафтно-экологической структуры и ландшафтного пространства системы выделенных регионов территории, функционально изменяющихся во времени и пространстве. С учетом особенностей каждого региона разрабатывается комплекс конкретных инженерно-технических мероприятий оптимизационного характера, направленных на сохранение биологического разнообразия благоприятных и трансформирование неблагоприятных условий, экологическую реабилитацию утраченных ценностей ландшафтных регионов. Результатом является конкретная схема организации, размещения, режимов функционирования и влияния сельскохозяйственных, промышленных, селитебных, рекреационных, природоохранных зон в районах неблагоприятного антропогенного воздействия. В этой связи процедуры районирования на основе специализированной ГИС, основанной на исходных

данных и результатах в том числе математического и геоинформационного моделирования инновационного развития сельскохозяйственного производства, выступает в качестве достоверной информационной базы для выявления истории развития, характера и особенностей хозяйственного освоения ландшафтной структуры выделенных регионов, решения задач территориального управления и районной планировки, научного обоснования планирования рационального природопользования. Вместе с тем это один из наиболее эффективных инструментов его оптимизации и обеспечения выбора вариантов устойчивого территориального развития. Востребованность результатов районирования многократно возрастает в связи с необходимостью осуществления процедур оценок современного состояния, а также прогнозов развития и изменения экологических условий, антропогенных воздействий, качества окружающей среды, обоснования экологической (а не только экономической) целесообразности разных видов производственной деятельности, поскольку их последствия дифференцированы по типам ландшафтов.

Полученные материалы могут стать основой для систематизации проблемных экологических ситуаций, определения их пространственно-временной изменчивости, оценки пригодности геосистем для конкретных видов хозяйственного использования, решения задач территориального управления и районной планировки, выработки рекомендаций по рациональной организации территории на основе принципа максимального соответствия специфике ландшафтных условий, процессов и режимов, а также оптимизации природопользования, т. е. в целом решения задачи принятия обоснованных управленческих решений. Использование полученных геоинформационных моделей (включая трехмерные модели и серии карт) позволяет отработать технологию и механизмы принятия важных управленческих решений с использованием различных вариантов развития событий и ожидаемых экологических и экономических эффектов. Создание компьютерной системы моделирования процесса принятия управленческих решений в сфере природопользования с функциями управления базами данных, выбора типа и параметров модели, получения прогноза развития ландшафтно-экологических систем при использовании того или иного варианта, соответствующие прогнозные карты и модели позволят выявить перспективы дальнейшего функционирования производственно-хозяйственных систем.

СТАРЕНИЕ ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ – ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ РИСК И ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е. Е. Шарилова

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Основной закономерностью развития возрастной структуры населения Беларуси во второй половине XX – начале XXI в. является демографическое старение, которое характеризуется перераспределением значений удельных весов возрастных групп населения от младших к старшим и, как следствие, формированием демографически старой возрастной структуры населения. Так, с 1959 по 2009 г. коэффициент старости населения (удельный вес лиц в возрасте 60 лет и старше в общей численности населения) Республики Беларусь увеличился на 8,2 процентных пункта (п. п.) в абсолютном выражении, или на 76,6 % в относительном выражении, и на момент переписи 2009 г. составил 18,9 %, что соответствует очень высокому уровню демографической старости по шкале демографического старения Ж. Боже–Гарнье–Э. Россета.

С общим процессом демографического старения неразрывно связан процесс старения населения трудоспособного возраста, который выражается в увеличении доли лиц, представляющих старшую группу данной совокупности населения. Статистическим подтверждением развития старения населения трудоспособного возраста является рост доли лиц в возрасте 45–59 лет (представляется обоснованным включение в анализ возрастной группы женщин 54–59 лет, поскольку по данным переписи населения 2009 г. уровень занятости в этой группе достаточно высок – 38,4 %) в общей численности населения в возрасте 16–59 лет. Динамика значений данного показателя представлена на рис. 1.

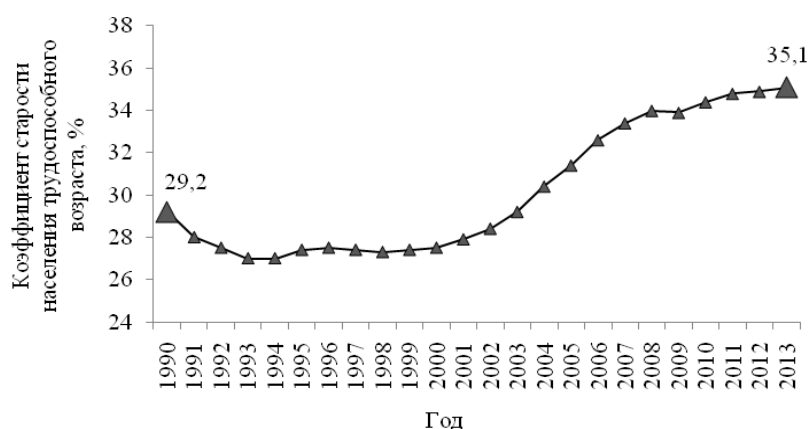


Рис. 1. Динамика значений коэффициента старости населения трудоспособного возраста Республики Беларусь за 1990–2013 гг.

За период с 1990 по 2013 г. значение коэффициента старости населения трудоспособного возраста увеличилось на 5,9 п. п. (20,2 %) и на начало 2013 г. составило 35,1 %.

Старение населения трудоспособного возраста – это, прежде всего, старение трудовых ресурсов, в составе которых увеличивается доля работников старшего поколения, что в свою очередь приводит к качественным изменениям самих трудовых ресурсов. Основная причина заключается не в самой трансформации возрастной структуры трудящихся, а в том, что значимость (ценность) представителей различных возрастных групп трудоактивного населения неодинакова. В частности, существует определенная зависимость между возрастом и уровнем экономической активности, уровнем занятости населения, а именно, достигнув максимума в средних возрастах (около 40 лет), названные показатели начинают убывать. Аналогичная взаимосвязь прослеживается между возрастом и производительностью труда. Так, максимальная производительность труда характерна для представителей возрастных групп 40–44 года или 45–49 лет (в зависимости от методики оценки), затем с увеличением возраста уровни указанного показателя неуклонно снижаются. Кроме того, для работников старших возрастов свойственны более высокие показатели заболеваемости и смертности, они менее мобильны в социальном и территориальном плане, хуже адаптируются к достижениям научно-технического прогресса, к освоению новых профессий и в целом достаточно болезненно переносят перемены, связанные с интенсивным развитием рыночной экономики. В то же время сотрудники старшей возрастной категории имеют длительный стаж, опыт работы, им легче даются стабильные нагрузки, выполнение монотонных работ, они более дисциплинированы, надежны и ответственны.

Принимая во внимание отмеченные особенности трудящихся, перешагнувших 45-летний порог, следует констатировать, что старение трудоспособного населения обосновано рассматривать в качестве структурного фактора, который способствует снижению общего уровня занятости, производительности труда и повышения значимых показателей заболеваемости и смертности трудоспособного населения. Важная проблема, с которой в большей мере сталкиваются страны со стареющими трудовыми ресурсами – это необходимость подготовки и переподготовки работников, знания, умения и навыки которых не соответствуют современному уровню развития техники и технологий. Особые сложности возникнут для видов деятельности, в которых комплексно внедряются новшества научно-технического прогресса. Например, деятельность, связанная с вычислительной техникой; с производством электрооборудования, электронного и оптического оборудования; с производством машин и оборудования и др. Ввиду старения трудовых ресурсов, именно «молодые виды деятельности» будут особенно остро ощущать нехватку специалистов. Вместе с тем в работниках старших возрастных групп «проявляют заинтересованность» виды деятельности, в рамках которых выполнение трудовых обязанностей требует наличия глубоких, фундаментальных знаний, опыта и «профессионального чутья», вырабатываемого годами. Традиционно «старые виды деятельности» представляют интеллектуальную сферу: образование, здравоохранение, науку.

Таким образом, объективность и неизбежность старения населения трудоспособного возраста требует пристального внимания государства к проблемам и преимуществам, связанным с этим процессом. В частности, на макро-, мезо- и микроуровнях должна обеспечиваться возможность постоянной актуализации полученных работником знаний в соответствии с современными запросами рыночной экономики посредством повышения уровня образования и квалификации, приобретения новой специальности, подготовки и переподготовки. Одновременно с этим в рамках отдельных организаций должно культивироваться уважительное отношение к «возрастным работникам» как носителям традиций, опыта и профессионального мастерства. В целом в основу всех реформ, обусловленных развитием процесса старения трудовых ресурсов, в первую очередь должен быть заложен основополагающий принцип преемственности поколений.

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

О. Г. Винник

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

Проблема эффективного функционирования сельскохозяйственных предприятий на эколого-дестабилизированных территориях в настоящее время является крайне актуальной. Ее решение затрудняется нехваткой финансовых средств для реализации комплекса мер по повышению эффективности аграрного производства в загрязненных регионах и восстановления нарушенных сельскохозяйственных угодий, пострадавших в результате аварии на ЧАЭС.

В настоящее время разработаны и достаточно широко распространены методики оценки инвестиционной привлекательности регионов. Следует отметить, что они являются некорректными для оценки регионов с точки зрения привлекательности

вложения средств в развитие агропромышленного сектора, поскольку уровень инвестиционной привлекательности региона рассматривается как интегральный показатель, суммирующий разнонаправленное влияние показателей инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. С точки зрения оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий наиболее существенными составляющими являются природно-ресурсный и трудовой потенциал, которые позволяют в достаточной мере реализовать инновационные возможности при наличии достаточного объема финансовых ресурсов.

Основными факторами инвестиционной привлекательности Гомельской области являются:

- 1) социальное спокойствие, экономическая стабильность, государственные гарантии;
- 2) благоприятные климатические условия, равнинный характер рельефа и выгодное географическое положение;
- 3) высокий кадровый потенциал;
- 4) развитое сельское хозяйство, наличие ресурсов для дальнейшего развития;
- 5) внешнеэкономический потенциал.

Согласно Программе социально-экономического развития Гомельской области на 2011–2015 гг. к основным целям, стоящим перед агропромышленным комплексом Гомельской области на 2011–2015 гг., относятся:

– обеспечение повышения экономической эффективности и финансовой устойчивости агропромышленного производства на основе создания адекватного экономического механизма и необходимых условий для повышения эффективности использования ресурсов и аграрного потенциала Гомельской области, роста производства сельскохозяйственной продукции;

– стимулирование инвестиций и инноваций в агропромышленный комплекс.

Среди факторов непривлекательности сельского хозяйства эколого-дестабилизированных регионов для инвесторов следует отметить плохое состояние материально-технической базы, нехватка денежных средств для ведения производственно-хозяйственной деятельности, убыточность сельскохозяйственных предприятий, вследствие чего прибыль от инвестиций не извлекается. В настоящее время назрела необходимость серьезного технического и технологического переоснащения АПК с целью обеспечения высокорентабельного производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и создания сырьевых зон для перерабатывающих предприятий. В связи с этим необходимость поиска путей повышения инвестиционной привлекательности загрязненных регионов с целью привлечения средств для реализации мероприятий по расширению и модернизации производства приобретает все большую значимость.

Согласно экспликации площадей сельскохозяйственных угодий Гомельской области по плотности загрязнения Cs-137 и Sr-90 Ки/км² к районам, наиболее пострадавшим в результате аварии на ЧАЭС, относятся Брагинский, Ветковский, Кормянский, Наровлянский, Хойникский, Чечерский. Данные регионы обладают сельскохозяйственными угодьями со средним баллом 28,9 по сравнению с 27,6 баллами в среднем по области.

Средний производственный потенциал эколого-дестабилизированных районов Гомельской области значительно ниже среднего показателя по районам Гомельской области в целом: среднегодовая стоимость основных производственных средств сельскохозяйственного назначения составила в 2011 г. 345 млрд р. против 660 млрд р. в среднем по области, среднегодовое количество работников, занятых в сельскохозяй-

ственном производстве – 1142 и 2182 человек, площадь сельхозугодий – 39008 и 58597 га соответственно. Пострадавшие территории характеризуются выходом меньшего объема валовой продукции сельского хозяйства худшего качества по сравнению с остальными регионами: 62941 и 66010 млн р. на одного работника, занятого в сельскохозяйственном производстве соответственно. Эти данные свидетельствуют о несбалансированности элементов производственного потенциала, приводящей к неэффективному их использованию и как следствие к недополучению сельскохозяйственной продукции. При этом на 1 р. средств из бюджета и внебюджетных фондов в 2011 г. приходилось 2,1 р. выручки против 3,9 р. в среднем по области (в 2010 г.: 1,2 и 2,4 р. соответственно). Рентабельность реализованной продукции составила 10 и 11,9 % соответственно (в 2010 г. –3,8 и –1,8 %).

Для привлечения инвесторов руководству сельскохозяйственных организаций необходимо обеспечить гарантии возврата вложенных средств. С этой целью необходимо не только максимально использовать имеющиеся производственные ресурсы (производственный потенциал), но и обеспечивать стабильное повышение эффективности их использования, чему способствует достижение оптимальной их сбалансированности.

По нашему мнению, положительная динамика показателя эффективности использования аграрного производственного потенциала в течение определенного периода служит подтверждением рационального использования имеющихся ресурсов для производства качественной сельскохозяйственной продукции. Достижение высокого темпа развития сельского хозяйства во многом обусловлено активной инвестиционной политикой. Таким образом, при прочих сходных условиях именно критерий повышения эффективности использования аграрного производственного потенциала должен стать решающим при принятии решения о выделении инвестиций тому или иному субъекту хозяйствования или региону.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В. В. Богатырева

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Республика Беларусь

Формирование системы финансового управления, соответствующей государственной стратегии инновационного развития, на данном этапе является одной из актуальных проблем теории и практики реформирования финансовой политики государства. Повышение эффективности предлагаемых направлений инновационного развития должно базироваться в том числе на проведении комплекса обязательных мероприятий как на макро-, так и на микро- и наноуровнях, предусматривающих смещение акцентов на справедливость и объективность формирования финансовых отношений, в том числе по поводу использования важнейшего элемента национального богатства – человеческого капитала.

Набор методических инструментов для формирования жизнедеятельной системы финансового управления воспроизводством человеческого капитала был сформирован исходя из поставленных целей и сформулированных. Целью финансового управления воспроизводством человеческого капитала является: приобретение человеческого ресурса с максимальным значением стоимостной оценки человеческого капитала при условии минимальных затрат на содержание, развитие, сохранение; при использовании – обеспечение максимальной отдачи от используемых челове-

ских ресурсов при улучшении их качественных характеристик. Для достижения сформулированной цели необходимо решить следующие задачи: определение достоверной стоимостной оценки человеческого капитала; определение затрат по содержанию, сохранению и развитию человеческого капитала за плановый и отчетный периоды; расчет стоимости человеческого капитала с учетом стадий его формирования и использования; обоснование сумм инвестиционных затрат на развитие и сохранение человеческого капитала; оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал за отчетный и будущие периоды; определение прогнозного значения дисконтированной стоимостной оценки человеческого капитала; выявление желаемого соотношения стоимостной оценки человеческого капитала, затрат на его содержание, развитие, сохранение и финансового результата организации; обоснование критических значений индикаторов эффективности финансового управления воспроизводством человеческого капитала.

Основным методическим инструментарием достижения поставленной цели и решения задач в первую очередь является комплекс разработанных методик: стоимостной оценки человеческого капитала, определения величины возможных (допустимых) дополнительных затрат, связанных с повышением качественного уровня человеческого капитала и величины допустимой стоимости человеческого капитала, формирования и использования денежного фонда «фонд человеческого капитала».

Методика стоимостной оценки разработана на основе теории нечетких множеств. Она позволяет формализовать представление нового способа измерения ценности (полезности) человеческого капитала, разработанной системы факторов стоимостной оценки исследуемой категории. Для ее практической реализации нами разработан алгоритм сбора и оценки информации о качественных характеристиках носителя человеческого капитала. Полученное значение агрегированного показателя в денежном выражении есть значение стоимостной оценки человеческого капитала отдельного работника. Проведя такую оценку всех работников субъекта хозяйствования, станет возможным определить стоимостную оценку человеческого капитала субъекта экономики (отрасли) в целом. Для упрощения процедуры использования разработанной методики стоимостной оценки человеческого капитала нами разработано автоматизированное обеспечение процесса определения стоимостной оценки ЧК работника и организации (отрасли) в целом.

Следующий инструмент – методика определения величины допустимых дополнительных затрат на воспроизводство человеческого капитала, направленных на улучшение его качественных составляющих и величины стоимости человеческого капитала. В качестве методологической основы определения величины возможных (допустимых) дополнительных затрат взяты теории производства, а именно основы пофакторного распределения дохода и спроса на переменный фактор. При этом в качестве методологической основы определения величины возможных (допустимых) дополнительных затрат, связанных с повышением качественного уровня человеческого капитала, взяты теории производства, а именно основы пофакторного распределения дохода и спроса на переменный фактор; принято, что прирост прибыли в условиях определения величины спроса на единственный переменный фактор (в нашем случае ЧК) обусловлен изменением ЧК; научно обосновано, что величина допустимых затрат на ЧК равна величине приращенного за счет человеческого капитала дохода, что обеспечит сохранение условия равновесия; в качестве методологической основы определения величины допустимой стоимости человеческого капитала применен концептуальный подход к понятию «стоимость» экономистов К. Маркса и Ф. Энгельса; аргументировано, что величина допустимой стоимо-

сти ЧК есть отношение величины допустимых затрат на ЧК и изменение стоимостной оценки (полезности) ЧК.

Что касается применения методики формирования и использования специального денежного фонда на воспроизводство ЧК, то она позволяет решить следующие прикладные задачи: за счет каких источников этот фонд будет сформирован, чем будет определяться объем денежных средств из каждого источника и в итоге структура фонда по источникам его формирования; по каким направлениям будут использоваться средства фонда, чем будет определяться состав работников (носителей ЧК), участвующих в распределении средств фонда, и каков будет объем денежных средств, выделяемых для каждого из них.

Рассчитанная величина приращения дохода от ЧК согласно методике определения величины возможных (допустимых) дополнительных затрат, связанных с повышением качественного уровня человеческого капитала, есть величина допустимых дополнительных затрат, на которые собственник может увеличить объем финансирования воспроизводства ЧК, не нарушив при этом условия равновесия.

Следующим важным инструментом финансового управления воспроизводством человеческого капитала является система информационного обеспечения финансового управления воспроизводством человеческого капитала. Она представляет собой совокупность систематизированных по стадиям формирования и использования человеческого капитала учетно-аналитических данных о стоимостной оценке человеческого капитала и величине затрат на его приобретение, развитие, сохранение и содержание, отраженных в специальных регистрах.

Таким образом, определив основной инструментарий для реализации методологии финансового управления воспроизводством человеческого капитала в практической деятельности субъектов хозяйствования, а также отразив цели, задачи, представляется возможным формирование специализированного алгоритма принятия решений по финансовому управлению воспроизводством человеческого капитала и как результат структурно-функциональной модели процессного финансового управления воспроизводством человеческого капитала.

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ПРОИЗВОДСТВО ПИВА

И. И. Колесникова

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

В настоящее время происходят знаковые перемены в культуре потребления алкоголя и, шире, в образе жизни белорусов. Последовательно увеличивается потребление пива и сокращается потребление плодового и виноградного вина в общем объеме потребления. В то же время в 2011 г. по сравнению с 2005 г. потребление пива в стране увеличилось на 66 %, а водки – на 90 %. Вместе с тем за анализируемый период численность населения Республики Беларусь сократилась [1].

Основанная в 2007 г. ИЗАО «Пивоварни Хайнекен» в Беларуси является одним из ведущих производителей пива в стране и одной из первых приватизированных пивоваренных компаний в Беларуси. В ее портфель брендов входят следующие пивные бренды: «Бобров», «Речицкое», «Днепровское», «Златый Базан», «Доктор Дизель», «Гессер», «ПИТ», «Крушовице», «Хайнекен», а также квас «Хатні». За последние годы объем производства продукции увеличивается в связи со спросом на

выпускаемую продукцию (работы, услуги) как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

Управление социально-экономическими объектами или процессами невозможно без изучения внутренних и внешних связей и зависимостей, без определения факторов, влияющих на состояние и развитие объекта. Корреляционно-регрессионные методы позволяют описать характер связей, дать количественную оценку тесноты зависимости и силы влияния конкретных факторов, ранжируя их по степени влияния на результат.

На изменение объемов продаж пива оказывает влияние множество факторов, среди которых: уровень дистрибуции; уровень цен; доля рынка; доход населения; доля продаж исследуемого товара в общем объеме розничных продаж товаров данного класса и др.

Доля рынка, которую занимает компания на рынке пива, за анализируемый период имеет тенденцию к росту. Средний темп роста за 2009–2011 гг. составил 15 % [2].

Под уровнем дистрибуции понимается доля, которую занимает товар в объеме розничных продаж товаров данного класса в торговых точках. Для показателя уровень дистрибуции характерно незначительное отклонение от его среднего значения (82,3 %) за весь анализируемый период, что свидетельствует об устойчивом его развитии.

Ценовой индекс продукции Хайнекен характеризуется неустойчивым развитием.

С целью выявления связи объема продаж продукции Хайнекен (y_i) за 2008–2012 гг. (по месяцам) от доли рынка (x_1), уровня дистрибуции (x_2) и ценового индекса (x_3) строится регрессионная модель, которая имеет вид:

$$y_i = 1100298 + 1982x_1 + 4296x_2 - 7153x_3. \quad (1)$$

Коэффициент регрессии для данного уравнения регрессии равен 0,6174 (или 61,7 %), который указывает, что 61,7 % вариации объема продаж объясняется изменением доли рынка, уровня дистрибуции и ценового индекса. При этом 38,3 % остаются необъясненными и связываются с влиянием других факторов.

Сдвиг $a_0 = 1100298$ отражает объем продаж, на который не оказывают влияние ни доля рынка, ни уровень дистрибуции, ни ценовой индекс. Однако для данной совокупности нет подобной ситуации, поэтому сдвиг a_0 можно рассматривать как вспомогательную величину.

Из полученной модели видно, что при всех прочих равных условиях при увеличении доли рынка на 1 % объем продаж в среднем увеличивается на 1982 Гкл (a_1).

Коэффициент регрессии для уровня дистрибуции $a_2 = 4296$ указывает, что (при всех прочих равных условиях) объем продаж с дополнительным 1 % уровня дистрибуции окажется (в среднем) на 4296 Гкл больше.

Коэффициент $a_3 = -7153$ показывает, что при увеличении ценового индекса на 1 % уменьшение объема продаж пива составит 7153 Гкл.

X-переменные и константа a_0 являются значимыми (p -значения $< 0,05$), а это свидетельствует о том, что существует ряд неучтенных факторов, которые оказывают определенное влияние на изменение объема продаж.

Для расчета доверительных интервалов параметров уравнения используются значения средних ошибок параметров (s). Значение коэффициента доверия (t) определяется по таблице распределения Стьюдента исходя из доверительной вероятности (95 %) и числа степеней свободы ($n-k-1$):

$$a_n - ts \leq A_n \leq a_n + ts. \quad (2)$$

Таким образом, с вероятностью 95 % доверительные интервалы параметров регрессионной модели имеют вид:

$$399996 \leq A_0 \leq 1800620;$$

$$1467 \leq A_1 \leq 5431;$$

$$1782 \leq A_2 \leq 6810;$$

$$-13453 \leq A_3 \leq -853.$$

Полученная регрессионная модель является статистически значимой и ее можно использовать для прогнозирования.

Кроме того, чистую прибыль компании можно представить как произведение трех показателей: объема производства пива, доли объема продаж в общем объеме производства и доли чистой прибыли в общем объеме продаж (рентабельности реализации). За анализируемый период положительное влияние на увеличение чистой прибыли оказало увеличение сальдо объема производства и доли объема продаж в общем объеме произведенной продукции. В то же время на изменение результативного показателя негативно отразилось изменение рентабельности.

Таким образом, перед государством стоит ряд противоречивых задач: увеличение поступлений в бюджет за счет увеличения налогов и сборов и уменьшение потребления населением алкогольной продукции как фактора улучшения общественного здоровья. Перед производителями и бизнесом стоит задача достижения максимальной прибыли и сокращения издержек в результате производства и продажи алкогольной продукции. Таким образом, возникает задача нахождения некоего разумного баланса условий функционирования рынка алкогольной продукции для производителей, государства и потребителей.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2012. – Минск, Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. – 715 с.
2. Официальный сайт HeinekenNV [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.heinekeninternational.com>. – Дата доступа: 05.07.2013.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Р. Н. Мамчур

*Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины, г. Киев*

В Украине временем создания страхового рынка считают начало 90-х гг. XX в. Именно тогда возникли первые частные страховые компании, которые положили конец монополии Госстраха. Развитие отечественного рынка страховых услуг характеризуется процессами концентрации капиталов, появлением страховщиков-лидеров, положительной динамикой развития рынка страхования жизни, постепенным увеличением спроса на страховые услуги. Важным фактором влияния на разви-

тие рынка страховых услуг является регулирующая роль государства, целесообразность которой обусловлена необходимостью защиты интересов страхователей и государственной экономической политики. В Украине представителем государства на рынке страховых услуг является Национальная комиссия по регулированию рынков финансовых услуг Украины.

По состоянию на 1 января 2013 г. в Украине работали 414 страховых компаний, в том числе 62 компании по страхованию жизни. Фактически на рынке Украины действуют два вида страховых компаний: кептивныи и созданные на частном капитале. В связи с этим реальное страхование в Украине осуществляют 150 страховых компаний. В последние годы в Украине растет численность страхователей (преимущественно за счет юридических лиц). Принимая во внимание низкий уровень доходов населения Украины, только 3 % граждан Украины достаточным образом платежеспособны, чтобы пользоваться страховыми услугами. Так, на одного жителя Украины приходится примерно 490 гривен валовых страховых платежей и 30 гривен валовых страховых выплат, т. е. менее 1 % доходов. В Украине страхование как отрасль экономики обеспечивает перераспределение всего 1,2 % ВВП, тогда как в развитых странах мира этот показатель колеблется в пределах 8–12 %. В Украине проживает около 7 % населения Европы, а доля отечественного страхового рынка в общеевропейском объеме страховых услуг составляет всего 0,06 %.

В 2013 г. в Украине прогнозируется улучшение динамики сбора страховых платежей, несмотря на то, что в 2012 г. валовые страховые премии снизились на 5,2 % – до 21510 млн грн. при одновременном росте валовых страховых выплат на 5,9 % до 5,15 млрд грн., чистых страховых выплат – на 5,8 % до 4,97 млрд грн. При этом продолжает увеличиваться положительное сальдо между заработанными премиями и страховыми выплатами. В последние годы для Украины актуальна проблема несвоевременности страховых выплат. Активы страховщиков выросли на 16,8 % – до 56230 млн грн., объем уплаченных уставных капиталов – на 3,5 % до 14,58 млрд грн., общий объем страховых резервов – на 12,5 % до 12,58 млрд грн. Объем страховых платежей, уплаченных перестраховщикам, резко снизился на 57,3 % до 2,52 млрд грн., что было вызвано особенностями налогообложения операций внутреннего перестрахования (налогообложение совокупных премий по ставке 3 %, обязательное уведомление государства о каждой операции перестрахования, сложный порядок регистрации договоров перестрахования). Продолжает снижаться комбинированный показатель убыточности страховых компаний. В 2012 г. он был на 8,4 п. п. меньше, чем в 2011 г. Таким образом, результат страховой деятельности в целом по участникам рынка за последние 2 года увеличивается.

Наибольшим спросом на страховом рынке Украины пользуются услуги по добровольному страхованию имущества, особенно среди страхователей – юридических лиц. Его доля в общем объеме страховых услуг составляет 70 %. При этом застраховано в Украине всего около 10 % рисков, тогда как в большинстве развитых стран мира их доля составляет 90–95 %.

Уязвимую позицию на страховом рынке занимает страхование жизни. В Украине на страхование жизни приходится 7,5 % от общего объема страховых премий, в мире до 60 %. Данная тенденция развития страхового рынка свидетельствует о низкой платежеспособности населения. Теряя страхователей по этому виду страхования, страна теряет надежный источник долгосрочных инвестиционных ресурсов.

Рынок добровольного медицинского страхования имеет огромный потенциал развития в Украине. Это связано с тем, что на сегодняшний день рынок развит слабо, однако имеет наибольшую динамику роста. В основном увеличение страховых

вносов происходит за счет страхователей – юридических лиц. Крупные компании страхуют своих сотрудников, обеспечивая им социальный пакет, что является дополнительным преимуществом для работников при выборе работодателя. В то же время добровольное медицинское страхование является достаточно убыточным продуктом, поскольку потребители услуг всегда стараются максимально использовать все медицинские услуги, предусмотренные страховкой.

Аграрное страхование имеет большие перспективы развития, учитывая то, что аграрный сектор в экономике Украины развивается наиболее динамично и является привлекательным для инвесторов. Доля аграрного сектора в структуре национального ВВП составляет около 15 %. На сегодняшний день уровень аграрного страхования в Украине составляет всего лишь 5–7 %, в то время как в Польше этот показатель находится на уровне 30 %, в Германии более 60 %. Принятый в июле 2012 г. Закон «Об особенностях страхования сельскохозяйственной продукции с государственной поддержкой» предоставляет аграриям право на получение компенсации сумм из государственного бюджета, уплаченных по договорам аграрного страхования. Реально аграрное страхование не заработало в связи с его высокой стоимостью и субсидированием страховых премий только при страховании озимой пшеницы на период переизимовки. По другим рискам страховые премии должны выплачиваться сельхозпроизводителями в полном объеме.

По добровольному автотранспортному страхованию (КАСКО) существенного прироста не наблюдается. Общей тенденцией в рисковом страховании является увеличение поступления страховых премий от страхователей – физических лиц с одновременным ростом доли выплат корпоративному сегменту.

На сегодня в Украине отсутствует целостная программа развития страхового рынка. Государство не стремится противодействовать негативному влиянию финансового кризиса на страховой рынок. Капитализация страховых компаний за последние два года существенно не возросла. Страховой портфель украинских компаний составляют преимущественно те виды страхования, убыточность по которым имеет устойчивую тенденцию к росту. Большинство страховых компаний не готово работать по международным стандартам. Информация страховых компаний о состоянии своих активов, капитала и резервов является закрытой, информация о собранных премиях и выплаченных возмещениях предоставляется в Лигу страховых организаций Украины и публикуется на добровольных началах.

Приоритетом государственной политики в сфере страхования является активизация обязательных видов страхования (страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств), в перспективе – обязательная медицина (планируется с 2014 г.), обязательное страхование предприятий АПК, пользующихся государственной поддержкой, обязательное страхование ответственности нотариусов и т. п.

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СМК НА ПРЕДПРИЯТИИ

И. В. Бабына, М. В. Дробышевская

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины,
Республика Беларусь*

Оценка эффективности и результативности процессов необходима в системе СМК, так как она позволяет говорить об успешности ее функционирования в целом. Сложность этой задачи состоит в том, что оценку результативности и эффективности можно

рассматривать применительно к продукции или услуге, процессу или системе в целом, для всей компании или структурного подразделения, рабочего места или бизнес-процесса. Следовательно, для этой цели могут применяться разнообразные показатели и методы оценки от простого подсчета числа дефектов производимой продукции до сложных исследований уровня удовлетворенности потребителей, опирающихся на опрос [1]. Меркушова Н. И. в своей статье приводит анализ предлагаемых различными исследователями методик к оценке результативности систем менеджмента качества [2].

В этих условиях проблему оценки эффективности и результативности СМК каждое предприятие вынуждено решать по-своему. Одним из вариантов разработки системы оценки эффективности и результативности СМК, на наш взгляд, может стать применение системы сбалансированных показателей (ССП).

Проект внедрения СМК по масштабам преобразований во многом похож на реинжиниринг бизнеса или внедрение интегрированных корпоративных информационных систем. Сходство состоит в том, что первые результаты проекта, как правило, не имеют явного финансово-экономического эквивалента, т. е. приходится на нефинансовую область, например, ведут к уменьшению числа ошибок и несоответствий внутренних процессов, повышению компетентности сотрудников и удовлетворенности клиентов и т. д. Причем СМК сама по себе даже не приводит к повышению качества товаров или услуг – она лишь позволяет создать для этого необходимые условия.

Чтобы адекватно оценить эффективность функционирования СМК, необходимо изменить порядок планирования и реализации стратегии, дополнив финансовые индикаторы нефинансовыми, как было предложено создателями СПП Р. Капланом и Д. Нортонем еще в 1992 г. [3]. Известно, что в своей критике финансово-экономических показателей как важнейших факторов управления они ссылаются именно на их низкую оперативность, ведь реальные финансовые результаты любого действия в рамках коммерческой организации проявляются лишь после того, как это действие завершится. Подобные индикаторы называются «поздними». На них невозможно воздействовать непосредственно: такие показатели отражают результат уже закончившегося процесса. Попытка управлять организацией только при помощи «поздних» индикаторов, как правило, приводит к снижению управляемости: руководитель не сможет «диктовать свои условия» будущему и останется привязанным к уже достигнутому результату. «Ранние» индикаторы, напротив, ориентированы на начало или на ранние стадии процесса, однако между ними и «поздними» индикаторами существует связь, что позволяет достичь стратегических целей.

Сама идея сбалансированного управления предполагает поиск оптимального соотношения «ранних» и «поздних» показателей. Такое соотношение позволит оценивать не только текущие результаты функционирования СМК, но и ее потенциал, т. е. характеристики, которые повлияют на будущую эффективность системы. С точки зрения разработчиков теории СПП, создаваемая система должна использовать индикаторы четырех различных областей: финансы, клиенты, внутренние процессы, персонал, требующий обучения, и развитие организации (инновации). Организация должна добиваться совершенства своих внутренних процессов, постоянно повышать уровень компетентности персонала, внедрять инновации как в процессы, так и в менеджмент. Все эти факторы в совокупности способны привести к повышению качества товаров и услуг и, следовательно, к повышению удовлетворенности потребителей. Поскольку довольный потребитель приобретает больше, организация в итоге повысит свои финансовые показатели.

При разработке системы нет смысла отделять общие цели организации от целей в области качества. Следовательно, и СПП, которая воспринимается как инструмент

оценки эффективности СМК, в реальности должна оценивать деятельность всей организации. В разработанной ССП, как правило, содержится около 20 показателей высшего уровня. Если их больше, система менее прозрачна и хуже управляется. Нами разработан примерный набор показателей для оценки эффективности и результативности СМК предприятия, работающего в сфере оказания услуг технического надзора на объектах строительства. Показатели распределены по четырем «перспективам»:

– финансовые показатели: объем услуг технического надзора (млн р.), инвестиции в основной капитал (млн р.), прибыль от оказания услуг (млн р.), рентабельность услуг (%), средняя заработная плата (млн р.);

– показатели удовлетворенности потребителей: число заключенных договоров на оказание услуг технического надзора (ед.), число повторно заключенных договоров (ед.), количество объектов строительства со сроком сдачи в эксплуатацию в год (ед.), объекты строительства, введенные в эксплуатацию в срок (%), количество претензий о качестве инженерных услуг (ед.), количество претензий о качестве инженерных услуг, рассматриваемые в судебном порядке (ед.);

– показатели персонала и инноваций: число разработанных новых видов продукции или проектов (ед.); выигранные тендеры по нестандартным проектам (%), число новых технологий (ед.), персонал, прошедший повышение квалификации (%), число новых видов продукции, запущенных в производство (%), коэффициент текучести кадров (%), среднесписочная численность персонала (чел.);

– показатели процессов: число выявленных несоответствий (ед.), число устраненных несоответствий (ед.), число замечаний Государственного строительного надзора по ведению технического надзора (ед.), выполнение целей в области качества (%).

Структуру ССП вместе с порядком сбора данных и формирования отчета целесообразно представить в виде документированной процедуры, а ответственные за сбор и комплектацию показателей определяются в рамках системы распределения ответственности и полномочий, установленной в СМК (например, при помощи соответствующей матрицы).

Применение ССП в системе СМК позволит принимать своевременные управленческие решения, направленные на повышение эффективности функционирования организации в целом.

Л и т е р а т у р а

1. Фет, Е. П. Об оценке эффективности функционирования системы менеджмента качества на предприятиях / Е. П. Фет, Е. П. Пушкарева ; Ин-т экономики и права Ивана Кушнера, Междунар. экон. форум 2012 г. – URL: <http://be5.biz/ekonomika1/r2012/1509.htm>. – Дата доступа: 10.03.2013.
2. Меркушова, Н. И. Анализ подходов к оценке результативности систем менеджмента качества в организациях / Н. И. Меркушова // Проблемы современной экономики: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). – Челябинск : Два комсомольца, 2011. – С. 127–129.
3. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Т. С. Романова

*Частный институт управления и предпринимательства, г. Минск,
Республика Беларусь*

В настоящее время в условиях перехода мировой экономики через глобализацию к регионализации, геоэкономике как единой мировой сетевой экономики, совершение

операций на мировых биржах в высокочастотном алгоритмическом режиме передачи информации через компьютеры-роботы означает принципиально иной, чем ранее, характер экономического взаимодействия производственно-хозяйственных систем, транснациональных корпораций (ТНК). Понимание и прогнозирование стратегии и тактики функционирования производственно-хозяйственных систем требует исследования справедливости применения некоторых установок и представлений экономической теории, методологии государственного регулирования экономики к контексту и практике определения на биржевых торгах сопоставимой стоимости экономических активов, т. е. внешнего принудительного ценообразования, в том числе возможных потерь при спотовых биржевых операциях с активами [1].

Необходимость решения все более усложняющихся проблем различного масштаба (глобальных, региональных, государственных, национальных) требует использования современных и перспективных методов приема и передачи информации. Достоверный анализ, своевременная оценка риска или угрозы экономической безопасности для информационной экономической системы (ИЭС) могут быть обеспечены в процессе приема и передачи информации (бухгалтерской и статистической отчетности) при правильном определении информационной емкости сигналов при наличии шума, помех и искажений в каналах связи, кодирования технико-экономической и социальной информации. Например, в оценке финансового состояния организации отслеживаются показатели финансовой устойчивости, кредитного рейтинга, деловой активности, финансового риска, которые определяются сопоставимой стоимостью и ростом экономических активов. Резкие колебания, недостоверные значения этих показателей, недостоверность, неполнота оформления хозяйственных операций в соответствии с договорными обязательствами могут иметь причиной, например, коррупционные административные процедуры, рейдерские захваты, принятие неоправданных обязательств, ошибочных решений, которые в отчетности и договорных обязательствах проявляются как некоторая несогласованность, неясность, чрезмерность, т. е. искажение, недоказанность, *помехи, шум* на языке математической теории передачи информации. Такие схемы в совокупности с использованием высокочастотных информационных технологий способны нанести не только прямой ущерб экономической безопасности, но также вызвать нарастание диссипативных процессов *аномии*, социально-экономической нестабильности, играющих заметную роль в наступлении стагнации и экономического спада. Заметим, что справедливость термодинамического подхода к описанию экономической системы, рентабельность хозяйственной деятельности которой может поддерживаться на достаточно высоком уровне в течение продолжительного времени в условиях грамотного управления, доступности кредитных финансов, сырья, трудовых ресурсов, необходимой информации является, вообще говоря, модельным приближением. Жесткая конкуренция, высокочастотные спекулятивные алгоритмические технологии на мировых биржах, единая мировая резервная валюта, борьба за научно-технологическое лидерство, рынки сырья и сбыта приобретают характер перманентной информационной войны. В этих условиях экономическая система должна теоретически рассматриваться не с позиций термодинамики, а как семиотическая (знаковая) информационная система. Передача и прием информации от этой системы в теории информации учитывает борьбу с помехами как неизбежным и постоянным шумом в каналах связи, минимизация которого достигается кодированием символов и сигналов. Инновационное экономическое взаимодействие каждой эффективно развивающейся системы в экономическом пространстве должно предполагать не только прием, но производство и передачу *собственной инновационной информации*. В то же время в условиях свободного рынка неотъемлемое право каждо-

го субъекта хозяйствования на получение максимальной личной выгоды приобретает значение главного генератора экономики и информационной ловушкой для инновационного развития экономики, поскольку конкуренция на рынке товаров высоких технологий исключает равноценное и полноценное международное научное сотрудничество. Высокий уровень образования, соответствующий современному состоянию науки, решению актуальных проблем, позволит получать действительно значимые научные результаты и технологии. Сфера образования является производственно-хозяйственной системой, для которой стратегия и тактика развития должна обеспечить присутствие в глобальном научно-образовательном пространстве, прием и передачу собственной инновационной информации и тем самым устроенность в логико-математическую структуру координации мирового научного и экономического пространства [2].

В экономическом образовании выстраивание информации как предметной области, для которой знания должны и могут быть представлены как семиотическая информационная система, дает возможность использовать динамическое моделирование. При обсуждении в курсе бухгалтерской (финансовой) и статистической отчетности вопросов декларируемой и реальной цели и видов экономической деятельности, достоверности анализа экономического состояния организации, инвентаризации, рейдерского захвата экономических активов, фиктивного банкротства, которые напрямую связаны с личной профессиональной репутацией и безопасностью менеджера, экономиста, бухгалтера, а также управляемого развития социальных процессов методы динамического моделирования позволяют студентам усваивать логико-математическую структуру координации экономического пространства и достаточно свободно оперировать полученными знаниями.

Литература

1. Романова, Т. С. Инновационное развитие и проблемы модернизации образования / Т. С. Романова // Материалы IX Международной научно-практической конференции «Государственное регулирование экономики и повышение эффективности субъектов хозяйствования». – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2013. – Ч. II. – 287 с.
2. Романова, Т. С. Аномия как формирование хаотизации гуманитарно-экономического пространства / Т. С. Романова // Материалы Международной научно-практической конференции «Человек и общество в противоречиях и согласии». – Нижний Новгород : Моск. гуманитар.-экон. ин-т, Нижегород. фил. МГЭИ, ЧУО ИСЗ им. А. М. Широкова, 2012. – Ч. II. – 287 с.

Секция V
СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА:
ДИНАМИЧНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ
БЕРЕЖЛИВОСТЬ

МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ
ОРГАНИЗАЦИЙ АПК НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Н. П. Драгун

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

С целью проведения комплексного анализа тенденций изменения и осуществления целевого прогнозирования уровня показателей развития диверсифицированных организаций АПК, разработки и обоснования эффективности реализации мероприятий по государственному регулированию процессов горизонтальной и вертикальной интеграции организаций АПК Республики Беларусь нами разработана методика анализа и прогнозирования показателей развития диверсифицированных сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций АПК на региональном уровне, заключающаяся в оценке, анализе и прогнозировании показателей развития названных организаций. Новизна методики состоит, *во-первых*, в определении и анализе четырех основных групп показателей развития диверсифицированных организаций АПК: а) развития экономической структуры интеграции деятельности организации; б) экономической и социальной эффективности функционирования организации; в) развития интеграционной структуры (эффективности функционирования организаций в рамках интеграционной структуры); г) развития интегрированной структуры с точки зрения обеспечения ею эффективного распределения ресурсов и использования передовых технологий; *во-вторых*, в разработке системы показателей развития экономической структуры интеграции деятельности организации, метода определения показателя уровня синергетического эффекта взаимодействия организаций, входящих в интеграционную структуру и показателя развития интегрированной структуры с точки зрения обеспечения ею эффективного распределения ресурсов и использования передовых технологий; *в-третьих*, метода определения организации, являющейся «узким местом» в повышении эффективности функционирования интегрированной структуры.

Методика включает следующие этапы:

Этап 1. Оценка показателей развития диверсифицированных сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций АПК (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели развития диверсифицированных сельскохозяйственных
и перерабатывающих организаций АПК и показатели оценки их уровня**

Группа показателей эффективности развития	Показатели эффективности развития диверсифицированных сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций АПК
1. Показатели развития экономической структуры интеграции деятельности организации	Уровень горизонтальной интеграции видов экономической деятельности организации (I_a^{hor}); уровень диверсификации рынков сбыта организации (D_a^{mar}); уровень вертикальной интеграции видов экономической деятельности организации (I^{ver}); степень родственности видов экономической деятельности организации (I^{rel})
2. Показатели эффективности функционирования 2.1. Показатели экономической эффективности функционирования организации	Рентабельность активов по прибыли от реализации продукции (работ, услуг) (Pr_a); темп объемов производства продукции (работ, услуг) в ценах базисного года (ИФО) (R_{out})
2.2. Показатели социальной эффективности функционирования организации	Темп роста реальной среднемесячной заработной платы работников (R_{pay}); темп роста численности работников ($R_{пр}$)
3. Показатель развития интеграционной структуры (эффективности функционирования организаций в рамках интеграционной структуры)	Уровень синергетического эффекта взаимодействия организаций, входящих в интеграционную структуру (SE_{Pr_a}), %
4. Показатель развития интегрированной структуры с точки зрения обеспечения ею эффективного распределения ресурсов и использования передовых технологий	Величина снижения эффективности рынка вследствие аллокативной и технологической неэффективности интеграционной структуры (W), млн р.

Примечание. Разработано автором.

Этап 2. Анализ показателей развития диверсифицированных сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций АПК. Данный этап включает следующие подэтапы:

2.1. Анализ показателей эффективности функционирования организации.

2.2. Анализ показателей развития экономической структуры интеграции деятельности организации. Данный подэтап анализа предполагает определение целевых направлений изменения количественных характеристик интеграции деятельности организации для повышения ее эффективности, а также для снижения риска реализации ее стратегии в существующих рыночных условиях; анализ показателей развития экономической структуры интеграции деятельности организации как фактора эффективности ее деятельности. Он осуществляется путем сравнения двух матриц – содержащей целевые направления изменения количественных характеристик интеграции деятельности организации, определенные на основе проведенного регресси-

онного и корреляционного анализа (табл. 2), и фактические направления изменения названных характеристик интеграции в отчетном году по сравнению с базовым.

Таблица 2

Целевые направления изменения количественных характеристик интеграции деятельности организации

Показатель интеграции деятельности	Показатели уровня достижения цели реализации стратегии интеграции							
	Повышение уровня (абсолютный прирост Pr_{a_t} , R_{out_t} , R_{pay_t} , R_{np_t} – положительный)				Повышение устойчивости уровня (абсолютный прирост $\sigma_{Pr_{a_t}}$, $\sigma_{R_{out_t}}$, $\sigma_{R_{pay_t}}$, $\sigma_{R_{np_t}}$ – отрицательный)			
	$\Delta Pr_{a_t/t-1} > 0$	$\Delta R_{out_t/t-1} > 0$	$\Delta R_{pay_t/t-1} > 0$	$\Delta R_{np_t/t-1} > 0$	$\Delta \sigma_{Pr_{a_t}} < 0$	$\Delta \sigma_{R_{out_t}} < 0$	$\Delta \sigma_{R_{pay_t}} < 0$	$\Delta \sigma_{R_{np_t}} < 0$
$\Delta I_a^{hor} > 0$	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-
$\Delta D_a^{mar} > 0$	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-
$\Delta I^{ver} > 0$	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-
$\Delta \frac{1}{I^{rel}} > 0$	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-

Примечание. Знак «+» означает, что по результатам регрессионного (корреляционного) анализа увеличение показателя интеграции вызывает рост уровня достижения цели реализации стратегии интеграции или снижение устойчивости уровня достижения цели реализации стратегии интеграции. Знак «-» означает противоположное.

2.3. Анализ показателей развития интеграционной структуры включает анализ мультипликативной модели показателя синергии взаимодействия организаций, входящих в интеграционную структуру ($S_{Pr_a} = Prof_{ис} \frac{1}{(A_{ис} + A_{ук})} \frac{1}{Pr_{a,сп}}$); выявление «узких мест» производственной цепи интеграционной структуры. Под «узким местом» производственной цепи понимается организация, деятельность которой в наибольшей степени снижает эффективность функционирования всей цепи. Для этого рассчитывается показатель синергии взаимодействия организаций с поправкой на организацию j ($S_{Pr_{aj}} = \frac{Pr_{a,ис,j}}{Pr_{a,сп,j}}$), где $S_{Pr_{aj}}$ – эффективность всей цепи с поправкой на организацию j). Анализ проводится последовательно для всех организаций-участников интегрированной структуры. Выбирается максимальное значение показателя $S_{Pr_{aj}}$. Организация j в этом случае (исключенная из расчетов) представляет собой искомое «узкое место».

2.4. Анализ показателя развития интегрированной структуры с точки зрения обеспечения ею эффективного распределения ресурсов и использования передовых технологий путем сравнения значений W в базисном и отчетном периодах, анализа мультипликативной модели показателя $W \approx \pi \left(\frac{S_{\min_cost}}{H} - 1 \right)$.

Этап 3. Прогнозирование показателей развития диверсифицированных сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций АПК. Нами установлено, что

прогнозирование показателей развития диверсифицированных сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций АПК должно носить целевой и директивный характер, т. е. не характеризовать тенденции изменения показателей развития организаций, а формировать их целевые значения. Разработанный в этой связи алгоритм прогнозирования включает следующие этапы:

3.1. Прогнозирование показателей развития экономической структуры интеграции деятельности организации. Для этого определяются целевые в плановом периоде значения показателей эффективности функционирования организации; на основе матрицы целевых направлений изменения количественных характеристик интеграции деятельности организации (табл. 2) определяются показатели интеграции и величина их изменения, позволяющие достигнуть в плановом периоде целевых значений показателей эффективности функционирования организации.

3.2. Прогнозирование показателя развития интеграционной структуры. Для этого определяется целевое в плановом периоде значение уровня синергетического эффекта взаимодействия организаций, входящих в интеграционную структуру; на основе мультипликативной модели показателя синергии взаимодействия организаций, входящих в интеграционную структуру, определяются факторы, оказавшие влияние на изменение значения показателя синергии взаимодействия организаций в отчетном периоде; на основе расчета показателя синергии взаимодействия организаций с поправкой на организацию j определяются организации, входящие в интеграционную структуру, деятельность которых в наибольшей степени снижает эффективность функционирования всей производственной цепи. Принимается решение о повышении эффективности функционирования данных организаций либо исключения их из интеграционной структуры.

3.3. Прогнозирование показателя развития интегрированной структуры с точки зрения обеспечения ею эффективного распределения ресурсов и использования передовых технологий. Для этого определяется целевое в плановом периоде значение уровня снижения эффективности рынка вследствие аллокативной и технологической неэффективности интеграционной структуры W ; на основе мультипликативной модели показателя W определяются факторы, оказавшие влияние на изменение значения показателя W .

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В ЗВЕРОВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В. В. Евдокимович

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

Существенный вклад в развитие экономики потребительской кооперации и Республики Беларусь в целом вносит отрасль звероводства, на долю которой приходится 90 % республиканского производства пушнины. Клеточное разведение пушных зверей осуществляют шесть кооперативных зверохозяйств, являющихся специализированными комплексами, в составе которых имеются холодильники, автотранспорт, котельные, водозаборные станции и водопровод, другие хозяйственные объекты. Поголовье самок норки, песца и лисицы в кооперативных зверохозяйствах насчитывает более 160 тыс. голов, от выращенных щенков которых ежегодно производится более 700 тыс. штук пушных шкур норки и более 4 тыс. штук шкур песца и лисицы.

Необходимость создания в звероводческой отрасли холдинга вызвана тем, что в республике не было выработано единого экономически обоснованного курса развития пушного звероводства и реализации пушной продукции на внутреннем и внешнем рынках. Поэтому на заседании Президиума Совета Министров Республики Беларусь Белорусскому республиканскому союзу потребительских обществ (Белкоопсоюз) совместно с заинтересованными организациями было поручено создание в республике организационной структуры, предусматривающей полный технологический цикл производства пушно-мехового сырья и изделий из него. В Белкоопсоюзе была разработана и принята концепция развития звероводческой отрасли, в которой одним из основополагающих тезисов было обоснование необходимости создания холдинга «Белкооппушнина», объединяющего на первоначальном этапе ведомственные звероводческие хозяйства и цех ЧУП «Белкоопвнешторг» по пошиву готовых изделий из пушно-мехового сырья, полученного от шкурок зверей этих хозяйств.

При создании холдинга еще ранее к ЧУП «Белкоопптторг» было присоединено Гродненское зверохозяйство, а к ЧУП «Белкоопвнешторг» – Барановичское, Бобруйское, Могилевское и Молодечненское зверохозяйства. Позже при очередной реорганизации в звероводческой отрасли к ЧУП «Пинское зверохозяйство» было присоединено Барановичское зверохозяйство, а к ЧУП «Калинковичское зверохозяйство» – Бобруйское зверохозяйство, а Могилевское зверохозяйство было ликвидировано. В Министерстве экономики Республики Беларусь 17 октября 2012 г. был зарегистрирован первый в системе потребительской кооперации холдинг «Белкооппушнина». Решением Правления Белкоопсоюза в качестве управляющей компании нового организационного образования определено ЧУП «Белкоопптторг».

Цель создания холдинга – способствование упорядочению деятельности зверохозяйств и повышению эффективности звероводческой отрасли посредством централизации поставок кормов, ветеринарных препаратов, технологического оборудования и других материалов критического импорта. Реализация единой финансовой и кредитной стратегии в условиях холдинга позволит обеспечить эффективное и рациональное использование получаемой холдингом прибыли, которая, в первую очередь, будет направляться на совершенствование и обновление материально-технической базы звероводческих хозяйств и на другие необходимые мероприятия. Предполагается, что с образованием холдинга будут консолидированы возможности зверохозяйств республики, которые занимаются клеточным разведением пушных зверей, для расширения сферы деятельности и получения выходов на новые рынки сбыта как пушной продукции, так и готовых изделий из меха. На международных пушных аукционах и в пушных торговых организациях поставляемая на аукционы продукция оценивается по мировым стандартам и реализуется по мировым ценам, что ведет к увеличению продаж и росту поступления валютной выручки в Республику Беларусь. В Программе действий по развитию в Республике Беларусь пушного звероводства, переработки пушно-мехового сырья и пошива из него готовых изделий на 2012–2015 гг. предусмотрено дальнейшее развитие звероводческой отрасли: в 2013 г. она должна достичь производства до 1 млн шт. шкурок пушных зверей, а в 2015 г. – 1,2 млн шт.

Следовательно, холдинг является совокупностью материнской компании и контролируемых ею дочерних зверохозяйств. Ему поручается контроль полного технологического цикла разведения пушных зверей и производства пушно-мехового сырья, а также пошив изделий из него, реализации этих изделий. Важнейшими задачами в рамках холдинга являются обеспечение централизованного управления и финансирования, а также нахождение баланса между управляемостью и самостоятель-

ностью входящих в него звероводческих хозяйств. Путем к решению этих задач является единое правовое пространство, созданное холдингом.

Л и т е р а т у р а

1. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь от 28 дек. 2009 г. № 660 (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 3. – С. 3–6.
2. Улезло, А. М. Создание холдинга «Белкооппушнина» будет способствовать упорядочению деятельности и повышению эффективности звероводческой отрасли / А. М. Улезло // Вести потребительской операции. – 2012. – 46. – С. 2.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ С ЗАВЕРШЕННЫМ ЦИКЛОМ ПРОИЗВОДСТВА В АПК ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. В. Ермалинская

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

Развитие отечественной аграрной экономики на различных исторических этапах было сопряжено с использованием кооперативно-интеграционных принципов и моделей для решения актуальных проблем и повышения эффективности агропромышленного производства. В период административно-командной системы хозяйствования развитие различных форм агропромышленной интеграции обеспечивало нивелирование организационно-технологических различий между хозяйствами, формирование сырьевой базы для перерабатывающей промышленности, увеличение объемов производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия, а также было призвано создать условия для организации сельского хозяйства на промышленной основе, обобществления производства путем сближения государственной и кооперативной собственности. В трансформационных условиях, характеризующихся отсутствием производственной базы и финансово-экономической слабостью сельскохозяйственных товаропроизводителей, реализация административно-экономических мер по реформированию убыточных сельскохозяйственных организаций и созданию кооперативно-интеграционных структур по принципу «убежденной добровольности» позволила обеспечить возможность организации и ведения эффективного крупнотоварного агропромышленного производства. В условиях рыночной адаптации национального АПК приоритетными направлениями становятся переориентация на качественные показатели и перевод субъектов на принципы самостоятельного хозяйствования, повышение инновационной активности в аграрном секторе, построение национальных продуктовых компаний.

Цель проводимых исследований – экономическая оценка результатов создания и развития кооперативно-интеграционных объединений с завершенным циклом производства, переработки и реализации продукции в АПК Гомельской области.

Период с 2004 по 2008 г. был связан с совершенствованием организационной структуры регионального АПК, повышением финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий, проведением технико-технологического переоснащения аграрного производства. С 2004 по 2005 г. в области было реорганизовано путем продажи юридическим лицам-инвесторам 10 убыточных сельскохозяйственных организаций, путем присоединения – 64 или 85 %. В качестве интеграторов выступили

промышленные и иные коммерческие организации, а также финансово-устойчивые сельскохозяйственные товаропроизводители.

Следующим этапом развития АПК Гомельской области (с 2009 по 2011 г.) стало построение 13 кооперативно-интеграционных структур по принципу единой технологической цепи. Создание региональных кооперативно-интеграционных формирований с завершенным циклом производства, переработки и реализации продукции базировалось на вовлечении в процесс объединения предприятий смежных отраслей (мясокомбинатов, комбинатов хлебопродуктов, консервных заводов и пр.). В качестве ключевых целей реализуемых на данном этапе мероприятий были определены следующие: выход по результатам сельскохозяйственного производства на уровень обеспечения самокупаемости и самофинансирования в соответствии с установленными нормативами; обеспечение животноводческих комплексов и птицефабрик кормами собственного производства; снабжение населения высококачественной овощной продукцией и пр.

По результатам оценки эффективности ведения сельскохозяйственного производства в агропромышленных формированиях Гомельской области, созданных в 2008–2011 гг., на базе установленных нормативных показателей (основных и вспомогательных) по обеспечению самокупаемости и самофинансирования выявлено следующее:

– к концу 2012 г. нормативы самокупаемости и самофинансирования превышены по следующим показателям: *по основным* – выручке от реализации продукции в расчете на 1 балло-гектар сельхозугодий в 2,92 раза (248,3 тыс. р. в ценах 2008 г. при нормативе в 85 тыс. р.); прибыли от хозяйственной деятельности в расчете на 1 балло-гектар сельхозугодий (с учетом господдержки) в 1,26 раза (31,61 тыс. р. в ценах 2008 г. при нормативе в 25 тыс. р.); *по вспомогательным* – производству молока в расчете на 1 балло-гектар сельхозугодий в 1,07 раза (248,3 тыс. р. в ценах 2008 г. при нормативе в 85 тыс. р.); производству мяса крупного рогатого скота (КРС) и свиней на 1 балло-гектар сельхозугодий в 2,9 раза (14,52 кг при нормативе в 5 кг); окупаемости труда в 1,31 раза (13,06 млн р. на 1 работника в ценах 2008 г. при нормативе в 10,00 млн р.);

– на уровне нормативов в 2012 г. удерживаются значения таких показателей, как прибыль от хозяйственной деятельности в расчете на 1 балло-гектар сельхозугодий (без господдержки) (25,00 тыс. р. в ценах 2008 г.), производство зерна в расчете на 1 балло-гектар сельхозугодий (39,53 кг);

– устойчивую тенденцию к росту имеет показатель уровня рентабельности ведения хозяйственной деятельности: 2011 г. – 26,51 %, 2012 г. – 30,79 % при нормативе 40 %.

Для более детальной оценки результативности реализации задач, поставленных в 2008 г. при создании региональных агропромышленных формирований, нами проанализирована динамика ряда производственно-экономических показателей в сферах сельскохозяйственного производства, переработки, реализации и финансов за период с 2008 по 2012 г. По результатам оценки установлено следующее:

– в сельскохозяйственном производстве уровень обеспеченности животноводческих комплексов и птицефабрик кормами собственного производства в 2012 г. вырос на 2 % и в среднем составил 54 %, что ниже первоначального уровня – 68 % (в 2009 г.). Устойчивая динамика роста наблюдается по показателям удоя на одну корову (на 14 % или +669 кг, что в 2012 г. составило 5297 кг) и среднесуточных привесов на выращивании и откорме КРС (на 22 % или +133 г), бройлеров (на 5 % или +2,4 г). Неравномерное колебание имеют показатели урожайности зерновых и зернобобовых культур (рост в 2009 г. на +4,5 ц/га и снижение на –1,5 ц/га по сравнению с 2008 г.), а также среднесуточных привесов на выращивании и откорме свиней (рост

в 2009–2010 гг. соответственно на +32 г и +5 г и снижение на –6 г в 2012 г. по сравнению с 2008 г.);

– в сфере переработки отмечается несущественное колебание доли продукции, перерабатываемой в собственных цехах. Значение показателя находится на уровне 20–19 %;

– сфера торговли характеризуется существенным ростом доли продукции, реализованной через собственную торговую сеть (в 2,01 раза, что в 2012 г. составило 75 %). Наряду с этим показатель объема продукции, реализуемой на экспорт, снизился до уровня 6,7 % или на –3 % по сравнению с первоначальным этапом (2008 г.);

– ряд финансово-экономических показателей имеет устойчивую тенденцию к росту: рентабельность реализованной продукции, работ и услуг выросла в 2,34 раза и в 2012 г. составила 18,2 %; среднемесячная заработная плата увеличилась в 1,23 раза и составила в 2012 г. 2671,76 тыс. р. или 906,6 тыс. р. (в приведенной стоимости 2008 г.).

Таким образом, интеграция сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых организаций регионального АПК в период с 2008 по 2011 г. позволила создавать условия для более полного использования сырьевых ресурсов и производственного потенциала хозяйственных единиц, снижения затрат по всей объединенной технологической цепи, повышения конкурентоспособности товаропроизводителей и обеспечения устойчивого развития агропромышленного производства Гомельской области.

ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

О. В. Ильчак

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,
г. Киев*

Важным элементом ускорения развития аграрной сферы является налаживание систем мониторинга и контроля землепользования. Поскольку земли являются объектом бухгалтерского учета и входят в состав основных средств, то целесообразно будет проведение инвентаризации, ведь именно инвентаризация позволяет выявить фактическое наличие актива и его качественные характеристики. Отсутствие необходимых теоретических наработок обуславливает трудности при проведении инвентаризации на практике. Это происходит вследствие воздействия нескольких причин, в частности: недостаточного нормативного регламентирования порядка осуществления инвентаризации земельных участков, не говоря уже об участках, задействованных в органическом инновационном земледелии, отсутствия разработанной методики и ненадлежащего документального обеспечения инвентаризации земли. Стоит отметить, что в нормативных актах, регулирующих порядок осуществления инвентаризации, не упоминается об инвентаризации земельных участков, но указывается на необходимость проведения инвентаризации недвижимых объектов основных средств (в их состав относятся и земельные участки) не менее одного раза в три года.

Методическими рекомендациями по инвентаризации предусматривается необходимость проверки при инвентаризации земельных угодий наличия учредительных документов, договоров аренды, на праве собственности или сертификатов и других документов, удостоверяющих право собственности или пользования земельными участками. Здесь же оговаривается проведение инвентаризации земельных участков

в разрезе видов сельскохозяйственных угодий: пашня, пастбища, сенокосы, леса, водоемы, земли запаса и т. д. Но такое нормативное регулирование инвентаризации земли не в достаточной мере раскрывает порядок ее осуществления. При этом остается без внимания необходимость проверки при инвентаризации количественных и стоимостных показателей земельных участков как объекта учета, а также соблюдения правил производства инновационной органической продукции.

Важнейшим и наиболее сложным моментом, который является определяющим при разработке порядка проведения инвентаризации земли, выступает определение перечня показателей, которые необходимо, а главное, можно проверить при инвентаризации. Земля выступает особым объектом учета с определенными присущими только ей характеристиками, которые измеряются в количественных и качественных показателях, а также стоимостную оценку. И если вполне понятной при проведении инвентаризации является проверка фактического наличия земельных участков путем обмера их площади и выявление и исследование документов, подтверждающих законность права собственности или права пользования ими, то значительно сложнее и не так однозначно выглядит процедура проверки денежной оценки земли. Это, прежде всего, объясняется тем, что на стоимость земельного участка влияет много факторов, к которым относятся пространственные, рыночные, правовые, количественные, качественные и экономико-технологические. При этом изучение и установление инвентаризационной комиссией степени влияния большинства из указанных факторов на стоимость земельного участка с целью проверки правильности ее определения видится невозможным и тем более нерациональным.

В условиях трансформации земельных отношений на рыночных принципах стоит сконцентрироваться на разработке методических подходов по проведению массовой оценки земель сельскохозяйственного назначения с учетом международных стандартов оценки имущества для целей налогообложения, а также правил оценки сельскохозяйственной недвижимости, чтобы определить для сельскохозяйственных земель действительно объективную стоимость. В настоящее время на сельскохозяйственных предприятиях наблюдается очень низкий уровень бухгалтерского учета операций с земельными ресурсами, а в некоторых хозяйствах и отсутствие такого учета вообще. Причина – отсутствие доступной методики бухгалтерского учета земель, нет рекомендаций по вопросам отражения земельных ресурсов в отчетности, разработанных первичных документов для всех видов хозяйственных операций с земельными участками на агропредприятиях. Заслуживает внимания мнение, что в основу оценки земельных ресурсов можно положить рентный доход, определенный в зависимости от качества, местоположения, экологической и экономической оценки земель.

Отображение земель сельскохозяйственного назначения в балансе предприятий автоматически означает наличие системы четкого и достоверного информационно-учетного обеспечения. Информационная база, которая существует на сегодняшний день, формируется преимущественно системой бухгалтерского учета, которая, в свою очередь, не содержит специальных данных, необходимых для проведения оценки земельных участков и последующего отражения их на счетах бухгалтерского учета. Поэтому в настоящее время важное значение приобретает необходимость создания модели организации учета земель, соответствующей современному состоянию развития земельных отношений и которая удовлетворяла бы потребность в формировании необходимого количества и качества информации.

Вместе с тем модель организации контроля земельных участков должна содержать возможности интегрироваться соответственно происходящим изменениям в аграрном секторе экономики, т. е. в перспективе изменятся требования к составу по-

казателей в отчетности по отражению земель сельскохозяйственного назначения, появятся новые требования к бухгалтерии землевладельца. Поэтому целесообразно создание единой методологической базы для контроля земель, утвержденной на законодательном уровне. В частности, следует предусмотреть определение при осуществлении контроля эффективности использования земельных ресурсов, что будет способствовать внедрению инновационных форм их использования.

При проведении инвентаризации земельных участков на сельскохозяйственных предприятиях необходимо проверить наличие и правильность оформления документов, подтверждающих право собственности на земельные участки; право пользования земельным участком, законность аренды земли, правильность учетных данных по площади, расположению и состоянию земельных участков, соблюдение целевого назначения земельных участков и по возможности выявить изменения качественных характеристик земель.

Во многом проведение инвентаризации земли осложняется также отсутствием утвержденных в установленном порядке соответствующих инвентаризационных документов. Поэтому обязательным является разработка таких типовых форм, которые в полной мере отражали бы результаты инвентаризации именно земельных участков, учитывая особенности и свойства, которые присущи только земле.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Т. Г. Каминская

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,
г. Киев*

Одним из факторов, тормозящих развитие инновационной деятельности, является недостаточное информационное обеспечение. Оно охватывает совокупность первичных и сводных данных, организацию хранения накопленной информации, способы ее представления и методы преобразований, правила организации банка данных, методики кодирования и поиска информации. При этом необходимо, чтобы потребитель получал необходимую информацию с минимальными затратами на ее подготовку. Исследования показали, что такая система информационного обеспечения инновационной деятельности в аграрных предприятиях отсутствует. Только на основе исследований по принципу непрерывного учета можно сделать правильные выводы и принять адекватные решения. При разработке информационного обеспечения необходимо учитывать систему показателей, необходимых для определения экономической эффективности инноваций, показатели бизнес-планов и внутренние информационные потребности. На основе информации принимаются управленческие решения по выбору инноваций и их диагностики, устранения недостатков в организации инновационных процессов, определение стратегических направлений их дальнейшего развития и т. п. Основной составляющей информационной системы являются данные статистического, финансового и управленческого учета, т. е. экономическая информация.

Построение информационного обеспечения развития агроинноваций должно базироваться на общих принципах формирования информации и отвечать определенным требованиям с учетом потребностей пользователей, норм законодательных актов, учета и отчетности, особенностей отрасли и специфики хозяйствующего субъекта, в частности:

1. Удовлетворение запросов пользователей.
2. Точность формирования данных для определения экономических показателей и правильность их расчета.
3. Сопоставимость показателей в динамике в информационной среде.
4. Достаточность и своевременность предоставления информации.
5. Предоставление информации в удобной для пользователей форме.
6. Применение рациональных компьютерных программ.
7. Экономичность и эффективность информации.
8. Возможность передачи информации на расстояние и удобство использования каналов связи.
9. Многократность использования и продолжительность хранения.

Соблюдение названных и других требований в состоянии обеспечить качество информации, которая существенно влияет на обоснованность и объективность управленческих решений. При этом учитывается целый ряд факторов, которые влияют на характер и вид инноваций: виды деятельности, технология создания инноваций, состав расходов и доходов, источники финансирования. Ответственным этапом организации учета инновационной деятельности является обоснование его объектов, при определении которых нужно учитывать экономическую природу инноваций, технологические особенности их создания и использования, требования нормативно-законодательных актов по мониторингу и контролю их соблюдения, потребности в информации для анализа и оценки инновационной деятельности и ее прогнозирования по соответствующим показателям. Объекты учета должны быть тесно связаны с объектами инновационной деятельности. Основными направлениями формирования учетного обеспечения инновационной деятельности являются:

1. Предоставление оперативной информации для управления процессами разработки внедрения и реализации инноваций.
2. Бизнес-планирование инновационной деятельности.
3. Учет затрат и выхода продукции, связанных с инновационной деятельностью.
4. Предоставление информации о соблюдении правил и норм законодательства, регулирующего инновационные процессы.
5. Учет мер, обеспечивающих производство инновационного продукта.
6. Контроль выполнения мероприятий по обеспечению инновационных технологий.
7. Анализ и оценка эффективности инноваций.
8. Участие учетного персонала в разработке предложений по снижению затрат, повышению качества инновационного продукта, активизации маркетинговой деятельности по продвижению инноваций на внутренние и внешние рынки.

Для выполнения вышеуказанных задач учетно-экономические службы должны разработать систему учетного обеспечения и контроля инновационных процессов: определить состав объектов для учета инноваций, первичное документирование, порядок группировки первичной информации в системе синтетического и аналитического учета, разработать соответствующие учетные регистры, корректировки рабочего плана счетов, уточнить и дополнить формы управленческой, финансовой и статистической отчетности с учетом отраслевых особенностей, характера и вида инноваций. Все это должно найти отражение в специальном разделе Положения об учетной политике предприятия.

В процессе инновационной деятельности получают инновационный продукт, который может иметь конкретную материальную или нематериальную (интеллектуальная собственность) форму. По мнению ученых, в современных условиях способ-

ность к инновационной деятельности, которая реализуется как проявление интеллектуального капитала, становится эффективным экономическим ресурсом.

В процессе производства инновационной продукции возникают помимо типичных расходов дополнительные расходы, связанные с освоением новой продукции. Такие расходы обусловлены подготовкой и освоением новых видов продукции. К ним относятся затраты на изготовление опытного образца, испытания на предприятиях и у потребителей опытного образца нового изделия, освоение новой технологии производства продукции, расходы на подготовку кадров, стоимость получения сертификата, других документов, подтверждающих качественные товароведные характеристики новой продукции (изделий) и др. По каждому виду работ, связанных с подготовкой и освоением новых видов продукции, учет затрат целесообразно вести по установленной номенклатуре, согласованной смете. Это обеспечит контроль соблюдения сметы, а также выявление резервов экономии затрат.

Из вышеприведенного можно сделать вывод, что объективное формирование затрат на инновационную деятельность зависит от многих факторов и условий производства инновационной продукции: технологий, организации, производства, субъектов инновационной деятельности и их взаимосвязей, источников финансирования расходов, нормативно-правовой базы. Усиление информационного обеспечения инновационной деятельности позволит более объективно оценивать результативность и эффективность работы, а также осуществлять оперативный контроль инноваций.

ЭНЕРГИЯ И АГРОПРОИЗВОДСТВО

А. Ф. Карпенко

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»,
Республика Беларусь*

Энергия является основой жизни и благосостояния населения, а возрастающие с каждым годом выработка и потребление энергии создают условия для ускорения научно-технического прогресса. Например, в Беларуси в 2011 г. было потреблено 37,9 млрд кВт · ч электроэнергии или по 4 тыс. кВт · ч на каждого проживающего. Возрастающие объемы потребления энергии требуют все больших запасов топливного сырья, объемы которых не безграничны. Особенно актуальны эти вопросы для Беларуси, обеспеченной собственными энергетическими ресурсами не более чем на четверть. Остальное количество их приходится завозить из-за рубежа и платить большие деньги. Республика импортирует весь потребляемый уголь, более 90 % нефти, 100 % природного газа. Вместе с тем, если сравнивать энергоемкость продукции наших предприятий и индустриально развитых стран, то у нас она значительно выше. Поэтому при разумной организации энергопотребления в Беларуси можно снизить расходы на закупку энергоносителей до 40 % и сэкономить значительные валютные средства [1].

Из всех отраслей экономики агропромышленное производство республики относится к числу основных потребителей энергии. Если посмотреть только на одно потребление электрической энергии сельским хозяйством, то оно в период 2000–2010 гг. колебалось в пределах 10 % от общего ее расхода. В этом отношении переломным годом можно назвать 2011 г., когда отраслью было израсходовано только 1,6 млрд кВт · ч электрической энергии или 4,2 % от общего потребления. Почти двукратное снижение потребления электроэнергии в 2011 г. в сравнении с предыдущим годом можно объяснить как повсеместным укрупнением хозяйств, так и актив-

ным внедрением высокопроизводительной техники и технологий, особенно в животноводстве. В настоящее время в Беларуси происходят модернизация и интенсификация агропроизводства. В этой связи важно знать, как влияют эти процессы на потребление энергии.

Цель работы заключалась в проведении анализа энергопотребления на производимую сельскохозяйственную продукцию и эффективность работы среднего по производственным и экономическим показателям КСУП «Скороднянский» Ельского района в период 2010–2011 гг. его деятельности.

В течение последних ряда лет КСУП «Скороднянский» был укрупнен путем присоединения к нему хозяйств-соседей. Для получения продукции растениеводства КСУП «Скороднянский» имеет в своем распоряжении 7100 га сельскохозяйственных угодий, из которых 3931 га – пахотные земли, 3162 га – луговые земли, 1114 га – пастбища для выпаса животных и 17 га – сады. Основное направление специализации хозяйства – производство зерна, молока и мяса. В 2011 г. здесь было произведено на сельскохозяйственных угодьях 65,9 тыс. т продукции растениеводства или по 927,6 г/м². Из данного количества продукции было продано 1,2 тыс. т или 1,8 % от валового объема. Нереализованная растениеводческая продукция использовалась на внутрихозяйственные нужды (на корм скота, семена). Структура реализованной продукции состояла на 50 % из зерна, на 33,3 % – из картофеля и на 16,7 % – из семян рапса. Кроме растениеводческой продукции предприятием было реализовано 4,15 тыс. т молока и 0,51 тыс. т мяса. Всего на реализацию было поставлено 5,9 тыс. т продукции. В расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий реализация продукции растениеводства составила 169 кг, молока – 584 кг и мяса – 72 кг.

Для производства всей продукции растениеводства и животноводства в КСУП «Скороднянский» в 2011 г. было израсходовано 536 т дизельного топлива, 72 т бензина и потреблено 710 тыс. кВт·ч электрической энергии. В переводе на условное топливо это составило 1086 т у. т. В предыдущем году на эти цели было затрачено на 87 т у. т. больше, т. е. потребление энергоносителей в 2011 г. снизилось на 7,4 %. Одновременно с этим наличие энергетических мощностей за год увеличилось на 0,6 тыс. л. с. и достигло 15,5 тыс. л. с.

В расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий в 2010 г. предприятием было израсходовано 84 кг дизельного топлива и 10,8 кг бензина, в 2011 г. расход снизился до 75 кг/га дизельного топлива и до 10,1 кг/га бензина. В расчете на 1 га пахотной земли расход топлива в 2010 г. составил: дизельного топлива – 152 кг, бензина – 19,6 кг, соответственно в 2011 г. – 136 и 18,3 кг. Из этого следует, что на предприятии наблюдается сокращение потребления топлива. Это является результатом использования в хозяйстве энергонасыщенной техники и многооперационных почвообрабатывающих машин.

В 2011 г. валовая продукция сельскохозяйственного производства в сопоставимых ценах достигла 12,9 млрд р., выручка от реализации продукции – 11,9 млрд р при ее себестоимости в 10,9 млрд р. Из этого следует, что продукция на предприятии имеет экономически оправданные показатели. В себестоимости продукции удельный вес энергоносителей колеблется в пределах 17,6–18,4 %. Далее следует указать, что валовое производство продукции на 1 среднегодового работника с 2009 по 2011 г. увеличилось в два раза и достигло в 2011 г. 57,7 млн р. Энергоемкость данной продукции на 1 млрд р. в 2011 г. составила 85,5 кг у. т., что на 36,9 кг меньше, чем в предыдущем году.

По данным, имеющимся в литературе [2], на каждый доллар США произведенной в республике продукции расходуется около 1,4 кг у. т., тогда как в странах ЕС –

0,81 кг. Если выразить валовую продукцию хозяйства в долларах США, то она эквивалентна 1,46 млн дол. (в 2011 г. 1 дол. = 8500 р.), а затраты условного топлива на 1 дол. данной продукции составили 0,74 кг. Однако в агропроизводстве не вся валовая продукция реализуется, что относится к его особенностям и отличает от других производств. Если перевести реализованную продукцию предприятия в долларовые эквиваленты, то ее объемы в 2011 г. составили 1,4 млн дол., а затраты условного топлива на 1 дол. продукции – 0,8 кг. Получается, что по затратам энергии на единицу реализованной продукции хозяйство приблизилось к странам ЕС.

Таким образом, анализ энергопотребления на уровне производителей сельскохозяйственной продукции свидетельствует о положительной динамике его снижения. В себестоимости продукции удельный вес энергоносителей не превышает 20 %, а их затраты на единицу произведенной и реализованной продукции в долларовом эквиваленте приближаются к передовым европейским странам. Можно надеяться, что продолжающиеся перевооружение и модернизация сельскохозяйственного производства, внедрение передовых технологий будут способствовать дальнейшему снижению энергопотребления, следовательно, уменьшению зависимости республики от поставок топлива.

Л и т е р а т у р а

1. Мохнач, Г. Что теряем, что-то находим / Г. Мохнач // Белорус. думка. – 2000. – № 2. – С. 65–70.
2. Основы энергосбережения : учеб. пособие / Б. И. Врублевский [и др.] ; под ред. Б. И. Врублевского. – Гомель : Развитие, 2002. – 190 с.

ВЕДЕНИЕ ХОЗЯЙСТВА В ДРЕВОСТОЯХ ОЛЬХИ СЕРОЙ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ

Н. Н. Катков

РДЛУП «Гомельлеспроект», Республика Беларусь

В Беларуси естественно произрастает 2 вида ольхи: ольха черная (*alnus glutina*) и ольха серая (*alnus incana*). При этом ольха серая занимает 164 тыс. га (2,3 %) [1], [2]. Древостои ольхи черной и ольхи серой приурочены к разным географическим областям. Ольха серая произрастает, в основном, в северной и центральной части Республики Беларусь. Южная граница сплошного распространения ольхи серой проходит несколько южнее Минска и Могилева [2], [3].

Ольха черная занимает специфические условия произрастания, которые приурочены к низинным болотам, где другие древесные породы расти не могут. В силу этого ольха черная относится к главным древесным породам [1]. Так как ольха черная имеет значительно более важное хозяйственное значение, чем ольха серая, то первой породе уделяется основное внимание в научных исследованиях. Ольха серая остается второстепенной породой. Хотя ее изучением и занимались разные ученые [2]–[4], но изучена эта порода недостаточно.

В настоящее время интерес к серой ольхе возрос в связи с необходимостью увеличить заготовку дровяной древесины как местного топлива для получения тепловой и электрической энергии в силу значительного роста цен на нефть и газ. Значение биотоплива в настоящее время значительно возросло и из-за его экологических достоинств. В странах Западной Европы ценность дров определяется, в основном, экологическими соображениями. В Беларуси преобладают экономические и политические мотивы, а именно – энергетическая безопасность.

В 2013 г. в Беларуси около 25 % потребляемой энергии будет получено за счет местных источников, где главный ресурс – дрова и торф. В силу указанного, иссле-

дование ресурсов ольхи серой, которая, в основном, используется для получения дровяной древесины, стало весьма актуальным.

Ресурсы ольхи серой в Беларуси определяются расчетной лесосекой в объеме 100–110 тыс. м³/год [1], [3]. Ф. Ф. Бурак [3] предлагает использовать этот ресурс полностью в качестве топлива. Наши расчеты показывают, что в древостоях ольхи серой возможна заготовка около 40 тыс. м³ деловых сортиментов. Их средняя отпускная цена по данным биржевых торгов составляет около 50 USD. Утилизация этой древесины в качестве топлива соответствует 6,5 тыс. т у. т.

Стоимость углеводородного топлива для Беларуси (при пересчете на цену газа) не выходит за пределы 150 USD за 1 т у. т. Следовательно, общая стоимость деловой древесины при использовании ее как топлива составит здесь около одного млн USD. Продажа 40 тыс. м³ деловой древесины по биржевым ценам позволит выручить более 2 млн USD, что значительно выгодней.

Годовой топливный ресурс сероольховых лесов следует оценить в 60–70 тыс. м³ дров или 10–12 тыс. т у. т., а с учетом использования лесосечных отходов – 80 тыс. м³ или 15 тыс. т у. т. Его общая годовая стоимость (с учетом возможного повышения цен на древесину и топливо) определяется в 3 млн USD.

Если использование современных (растущих) сероольховых древостоев существенных разногласий у большинства ученых не вызывает, то перспектива формирования рационального породного состава при лесовосстановлении сероольховых лесосек не столь очевидна. Традиционно сероольховые древостои рассматривались как производные с предполагаемой сменой их на ельники [2], [4]. В последние годы в связи с ожидаемым дефицитом дровяной древесины есть мнение сохранять сероольховые леса как источник получения топливного сырья с коротким оборотом рубки [3].

Рассматривая последний вариант, следует учитывать, что около 60 % черноольшанников занимают земли, характеризующиеся уровнями производительности, соответствующих 1 и 1^а классам бонитета, а 30 % – второму бонитету [2]. При использовании древесины на дрова возраст рубки будет соответствовать количественной спелости. По данным И. Д. Юркевича с соавторами [5], он будет здесь равен 15 годам в 1^а и 1 классах бонитета и 20 годам во втором бонитете. Общий запас древесины нормальных сероольховых древостоев составляет в этом возрасте 150 м³/га [5]. В то же время общая производительность нормальных еловых древостоев к возрасту их рубки колеблется в зависимости от бонитета от 700 до 1000 м³/га [5]. С учетом более короткого оборота рубки в сероольшанниках за 80–90 лет можем получить там до 600–700 м³/га дровяной древесины суммарной стоимостью не более 2200 тыс. USD/га. Еловые древостои за этот же период будут оценены примерно в 20–30 тыс. USD/га.

Таким образом, в перспективе сероольховые древостои должны сменяться ельниками.

Литература

1. Леса и лесное хозяйство Беларуси. Справочно-информационные материалы. – Минск : Минлесхоз Респ. Беларусь, 2012. – 28 с.
2. Юркевич, И. Д. География, типология и районирование лесной растительности Беларуси / И. Д. Юркевич, В. С. Гельтман. – Минск : Наука и техника, 1965. – 287 с.
3. Бурак, Ф. Ф. Сероольховые леса – составляющая энергобезопасности Беларуси / Ф. Ф. Бурак // Лесное и охотничье хоз-во. – 2007. – № 6. – С. 10–13.
4. Янушко, А. Д. Лесное хозяйство Беларуси / А. Д. Янушко. – Минск : БГТУ, 2001. – 218 с.
5. Нормативные материалы для таксации леса Белорусской ССР / под ред В. Ф. Багинского. – М. : ЦБНТИ-лесхоз, 1984. – 300 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК И ИХ НАДЕЖНОСТЬ В АПК

М. Н. Ковалев

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»,
Республика Беларусь*

Сельскохозяйственное предприятие представляет собой сложную хозяйственную систему, состоящую из множества подсистем и элементов. В этой системе происходит движение и преобразование различных производственных ресурсов с целью удовлетворения рыночной потребности в продовольственных товарах и получения прибыли. Направленное движение ресурсов представляет собой потоки, эффективным управлением которых занимается логистика. При разработке стратегии и тактики развития сельскохозяйственного предприятия следует применять современные подходы и методы логистического менеджмента.

Концепция SCM (Supply Chain Management – «управление цепью/цепями поставок») предполагает выполнение функций планирования, организации и контроля «внешних цепей» поставок, звеньями которых являются поставщики сырья и материалов, изготовители продукции, посредники и потребители товаров.

Д. Ламберт и Дж. Сток так определяют это понятие [1, с. 51]: «Управление цепями поставок – это интегрирование ключевых бизнес-процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющих ценность для потребителей и других заинтересованных лиц». По их мнению, управление цепями поставок – это интеграция восьми ключевых бизнес-процессов [1, с. 62–66]:

- 1) управления взаимоотношениями с потребителями;
- 2) обслуживания потребителей;
- 3) управления спросом;
- 4) управления выполнением заказов;
- 5) обеспечения производственных процессов;
- 6) управления снабжением;
- 7) управления разработкой новой продукции и доведением ее до коммерческого использования;
- 8) управления возвратными материальными потоками.

Управление цепями поставок – это современная концепция управления, которая явилась развитием интегрированного подхода к логистике.

Специфической особенностью АПК является то, что производство большинства товаров носит ярко выраженный сезонный характер, что обуславливает неравномерность выполнения объемов работ и продаж в течение календарного года. Другими особенностями являются значительная длительность производственного цикла, уникальность каждого субъекта сельскохозяйственной отрасли, зависимость результатов деятельности от природно-климатических условий и связанные с этим риски.

К важнейшим функциям логистики в АПК следует отнести:

- доставку сырья, материалов, топлива, удобрений, семян и других ресурсов на предприятие, их хранение и распределение;
- перемещение предметов труда в процессе производства продукции между подразделениями и рабочими местами;
- обеспечение сохранности готовой продукции;
- ее распределение по звеньям сбытовой сети;
- доставку товарной продукции к местам переработки, продаж и потребления.

Эффективность АПК во многом зависит от надежности цепей поставок.

Совет по цепям поставок, описывая основные метрики SCOR-модели (процессно-ориентированной модели управления цепями поставок), определяет надежность как «возможность выполнять поставленные задачи, оправдывая ожидания». Мы рассматриваем надежность цепи поставок как способность выполнять заданные функции в требуемых режимах. Надежность цепи поставок позволяет прогнозировать процесс поставок, показатели надежности ориентированы на клиента.

Понятие надежности связано с такими понятиями, как устойчивость, гибкость, реактивность (скорость реакции), жизнестойкость, адаптивность.

Для эффективного функционирования цепи поставок необходимо повышение либо постоянное поддержание ее надежности на должном уровне. Причиной снижения надежности является неопределенность в цепях поставок, которая вызвана отсутствием информации, недостатком информации, наличием искаженной и/или неактуальной информации, дублированием и избыточностью информации.

Снижение неопределенности является важнейшим требованием современного подхода создания интегрированных систем управления цепями поставок.

Причины неопределенности в цепях поставок в АПК:

- ошибки прогнозирования в экономике и метеорологии;
- неустойчивость климатических условий, изменчивость погоды;
- неточность эмпирических данных;
- рыночные колебания спроса;
- ошибки менеджеров при принятии решений;
- технические сбои;
- помехи в системах связи при передаче информации;
- злой умысел и др.

Источниками неопределенности могут быть факторы:

- цепей поставок;
- внешней среды;
- процессов в цепях поставок, а также субъективный (человеческий фактор).

Неопределенность непосредственно в самих цепях содержится в сфере снабжения, производства, распределения товаров.

Для снижения неопределенности при поставках материальных ресурсов на предприятия АПК следует тщательно подходить к выбору поставщиков, определять периодичность пополнения запасов сырья и материалов, координировать деятельность участников доставки, контролировать процессы доставки.

Уменьшить неопределенность в процессе производства возможно путем совершенствования систем менеджмента, в частности, информационного обеспечения производственной логистики за счет повышения точности и достоверности информации.

В сфере сбыта готовой продукции неопределенность спроса вызвана неточностями прогноза продаж, ошибками в оценке платежеспособного спроса и уровня конкуренции на рынке, недостатками в работе с посредниками. Уменьшить неопределенность спроса можно, совершенствуя маркетинговую информационную систему и маркетинговые исследования.

В соответствии с принципом интеграции между всеми участниками цепи поставок следует наладить обмен информацией, координацию взаимодействия звеньев цепи.

Литература

1. Сток, Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 831 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

Е. А. Кожевников

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

Наличие и обеспеченность кадрами сельскохозяйственных организаций областей Беларуси, в частности Гомельской области, многие годы является системной проблемой. Осознание этого органами государственного управления республики позволило многое сделать для ее решения. Это реализация масштабных государственных программ по развитию агропромышленного комплекса и агрогородков, специальные меры поддержки предпринимательства в сельских населенных пунктах и малых городах, финансово-экономические льготы и преференции для сельскохозяйственных организаций и сельского населения, меры демографического характера, законодательные шаги по созданию системы распределения квалифицированных кадров. Все это положительно повлияло и будет дальше влиять на кадровое обеспечение отраслевых организаций.

Серьезное воздействие на ситуацию с кадрами оказывают интеграционные экономические и институциональные процессы, происходящие в рамках Содружества независимых государств, Союза Беларуси и России, Таможенного союза, формирующихся Единого экономического пространства и Евразийского экономического союза. Данные процессы действуют на уровне субъектов хозяйствования разнонаправлено. Положительно влияют такие факторы, как:

– рост возможностей по реализации сельскохозяйственной продукции, а значит стабилизация и развитие организаций аграрного сектора экономики;

– приток кадров за счет внешней миграции (например, в сельскохозяйственных организациях Калинковичского района Гомельской области появились новые работники из Украины и Молдавии) и др.

В то же время заметное отрицательное влияние оказывает отток рабочей силы, прежде всего, в Российскую Федерацию. Это происходит в виде временного, постоянного трудоустройства или даже миграции, в первую очередь, в Москву и Московскую область, ряд других регионов. Ситуация связана с более высоким уровнем оплаты труда, даже не высококвалифицированного, в регионах соседней страны. Все это происходит на фоне остающейся сложной демографической ситуации, особенно в сельских населенных пунктах. Отток населения из сельской местности в города, по данным статистических ежегодников Национального статистического комитета Республики Беларусь, стал увеличиваться еще с 1995 г., проходя периоды стабилизации и роста. Один из скачков зарегистрирован в 2009 г. – 35, 5 тыс. человек.

По информации руководителей и специалистов ряда хозяйств Гомельской области основным источником пополнения кадров, прежде всего, квалифицированных, является приток выпускников средних и высших учебных заведений республики. При этом практически все они распределяются в соответствии с действующими нормативными документами и обязаны отработать установленный законодательством период, поскольку обучались за средства государственного бюджета. Для сельскохозяйственных производственных кооперативов и коммунальных унитарных предприятий, удаленных от крупных и средних населенных пунктов, это практически единственный источник пополнения квалифицированными кадрами.

Однако в силу целого ряда системных причин, в региональных учебных заведениях высшего и среднего звена происходит снижение количества бюджетных мест по ряду специальностей и специализаций. Например, за последнее пятилетие по специальности 1-25 01 07 15 «Экономика и управление на предприятии агропромышленного комплекса» в Гомельском государственном техническом университете имени П. О. Сухого происходило постоянное снижение бюджетных мест. В 2013 г. таких мест не было предусмотрено вовсе. При этом из года в год Комитет по сельскому хозяйству и продовольствию Гомельского облисполкома представляет заявки на выпускников данной специализации и имеются перспективные заявки на подготовку специалистов на десятилетие от данного органа государственного управления и от субъектов хозяйствования. Получается, что в настоящее время, в условиях формирования единого экономического пространства, в том числе и рынка трудовых ресурсов, нет целостной системы мониторинга, анализа, планирования и прогнозирования кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций регионов, учитывающей экономические, демографические, социальные аспекты и региональные особенности. Необходимость такой системы не вызывает сомнений. Организационные ее формы, по нашему мнению, могут быть разными. Это не только подразделения при органах государственного управления, но и государственные или частные структуры различных организационно-правовых форм.

При всей важности озвученного направления, безусловно, основным фактором успешного обеспечения кадрами сельскохозяйственных организаций республики был и всегда будет экономический. Развитие всех возможных форм стимулирования и мотивации сельскохозяйственных работников, прежде всего, при наличии специального образования любого уровня, продолжение масштабных социально-экономических программ обеспечения жителей села современными социально-бытовыми условиями и распространение их не только на агрогородки, но и на все сельские населенные пункты, – эти задачи остаются приоритетными.

Таким образом, для развития АПК республики в кадровом аспекте необходимо:

1. Совершенствовать систему распределения кадров с высшим и средним специальным образованием, перенося упор с законодательно-административным рычагов на социально-экономические стимулы.
2. Разработать гибкую систему экономического стимулирования и мотивации работников сельскохозяйственных организаций, прежде всего, при наличии специального образования любого уровня.
3. Организовать постоянно действующий мониторинг наличия и динамики кадров всех уровней квалификации в АПК регионов с учетом миграционных процессов, прежде всего, в рамках Евразийского экономического союза и Союза независимых государств.
4. Избегать сокращения подготовки кадров с высшим и средним специальным образованием для АПК регионов республики.
5. На научной основе планировать потребность в подготовке кадров для АПК, особенно с высшим и средним специальным образованием. В конечном итоге это должно отражаться в плановых цифрах наличия бюджетных мест по специальностям высших и средних специальных учебных заведений.
6. Создать целостную систему мониторинга, анализа, планирования и прогнозирования кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций регионов республики.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В АПК РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ НА ОСНОВЕ АГРОХОЛДИНГОВ*

Н. Д. Куликов

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

На современном этапе развития агропромышленного комплекса (АПК) большое значение приобретают экономические и управленческие инновации, в частности использование кластерного подхода к организации производства. В настоящее время его применение рассматривается в качестве одного из наиболее эффективных путей развития экономики регионов. Понятие кластера в западной литературе было введено в экономическую теорию М. Портером, который понимает под кластером сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций. В соответствии с этим кластеры в АПК можно определить как систему сельскохозяйственных предприятий, перерабатывающих предприятий, специализированных поставщиков услуг, маркетинговых фирм, агентств по стандартизации, торговых объединений, а также научной инфраструктуры (университеты, специализированные вузы, НИИ, опытные станции и др.), расположенные на компактной территории. Их главная целевая функция – производство сельскохозяйственной продукции и продовольствия при обеспечении конкурентоспособности производимой продукции. Кластерный подход является эффективным инструментом для повышения доходности региона и обеспечения занятости населения.

Сельское хозяйство – одна из главных отраслей материального производства Республики Мордовия. В настоящее время оно представлено (на 01.01.2013 г.) 243 сельскохозяйственными предприятиями различных форм собственности, 920 крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и более 160 тыс. личными подсобными хозяйствами граждан. Площадь сельхозугодий составляет 1493,8 тыс. га, в том числе пашня – 986,9 тыс. га. В общей площади сельхозугодий на долю черноземов приходится 44,3 %, лесных почв – 45,2 %, дерново-подзолистых – 5,4 %. В производстве продукции растениеводства преобладает пшеница яровая и озимая, ячмень, сахарная свекла, кормовые культуры. В пищевой и перерабатывающей промышленности функционируют более 50 предприятий, в том числе 4 мясокомбината и 15 молокозаводов, 7 предприятий спиртовой и ликероводочной промышленности, 2 кондитерские фабрики, пивоваренная компания, сахарный и консервный заводы, мукомольные и хлебопекарные предприятия, макаронный комбинат.

Перспективным направлением формирования инновационных структур в АПК является создание продовольственных кластеров (мясных, молочных и др.) на основе агрохолдингов. В качестве примера формирования агропромышленных кластеров можно рассмотреть мясной кластер Республики Мордовия, специализирующийся на птицеводстве, свиноводстве и мясном скотоводстве.

Мясной кластер Мордовии включает следующие компоненты:

1. Производство и переработка. Данный блок включает организации и предприятия, чья деятельность непосредственно связана с производством и переработкой скота и птицы. В качестве предприятий-лидеров выделяется группа компаний «Та-

*Выполнено при поддержке РФФИ (проект № 13-06-00200-а).

лина» – вертикально интегрированный холдинг по производству свинины и продуктов из нее, входящий в десятку крупнейших мясо-колбасных компаний России, который включен в перечень системообразующих организаций России (2008). Группа образована в 2003 г. в результате последовательного поглощения нерентабельных, физически и морально устаревших предприятий агропромышленного комплекса. Базой послужил Атяшевский мясоперерабатывающий комбинат (ныне – мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский»), расположенный в рабочем поселке Атяшево Атяшевского района Мордовии. Основные активы «Талины» сосредоточены в региональном холдинге «Мордовский бекон», в состав которого входят 6 свиноплекссов, на которых содержатся более 150 тыс. животных. В 2010 г. «Талина» включала в себя свыше 30 предприятий, в том числе сельскохозяйственные предприятия, 4 мясоперерабатывающих предприятия, комбикормовый завод, автотранспортные предприятия, станции технического обслуживания, вспомогательные и обслуживающие производства (ЗАО «Агроводоканал», СПССК «АгроСнаб-М»), торговый дом в Саранске с филиалами в крупнейших городах России, собственный селекционно-генетический центр, лаборатории. В 2011 г. прибыль агрохолдинга составила 6,1 млрд р. Его замкнутый производственно-сбытовой цикл охватывает все этапы производства и продажи мясных изделий, начиная с выращивания зерна на полях общей площадью около 100 тыс. га (кукуруза, продовольственная пшеница, сахарная свекла, пивоваренный ячмень, гречиха, горох).

«Талина» является динамично развивающейся структурой, непрерывно реализующей инвестиционные проекты. В настоящее время самым крупным инвестиционным проектом на территории республики является строительство крупнейшего свиноводческого комплекса в Ковылкинском районе Республики Мордовия с объемом реализации в год – 12 тыс. т свинины в живом весе. Целью проекта является увеличение объемов производства высококачественной свинины на основе современных технологий с применением новейшего оборудования. Другим крупным мясоперерабатывающим предприятием кластера, не входящим в «Талину», является МПК «Оброченский».

Предприятиями-лидерами в кластере являются также птицеводческие предприятия: ОАО «Агрофирма «Октябрьская»», ОАО «Птицефабрика «Атемарская», ОАО «Птицефабрика «Чамзинская», ЗАО «Агро-Атяшево». Всего в 2009 г. поголовье птицы в них составляло около 6,4 млн голов, из которых более 75 % было сосредоточено на птицефабриках Лямбирского района (агрофирма «Октябрьская» и птицефабрика «Атемарская»). В агрофирме «Октябрьская» имеется современный завод гранулированных комбикормов, аналогов которому нет не только в Мордовии, но и в России. По производству яиц и мяса на душу населения регион находится на первом месте в Приволжском федеральном округе и занимает лидирующее положение в России. Предприятия этого блока отличаются многопрофильностью работы всех отраслей производства, переработки и реализации продукции, что дает возможность конкурировать с ведущими предприятиями России. Кроме того, к этому же блоку относятся многочисленные сельскохозяйственные предприятия и фермерские (крестьянские) хозяйства, производящие корма для отраслей животноводства, прежде всего, фуражное зерно.

Перспективно развитие на инновационной логистической основе организаций переработки и хранения сельскохозяйственной продукции на сельских территориях на основе кооперации и обеспечение регулярной доставки в распределительные центры и торговые сети готовых к употреблению продуктов питания.

Таким образом, достижение продовольственной безопасности России возможно на основе формирования инновационного развития АПК, в том числе и в результате применения кластерного подхода.

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

О. В. Лапицкая

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

Планирование работы предприятия является неотъемлемой частью его деятельности. В плановой экономике планирование считалось главным элементом при производстве товаров и оказании услуг. В рыночной экономике необходимость планирования сохраняется, но оно здесь выступает не как директивный, а как прогнозный показатель ожидаемого выпуска продукции и оказания услуг с тем, чтобы можно было проводить маркетинговые исследования.

Планирование в лесном хозяйстве имеет свои особенности. Эти особенности вызваны, в основном, длительным характером воспроизводства леса, когда от создания до получения готовой продукции проходят многие десятилетия. При этом надо различать планирование непосредственно лесохозяйственного производства и планирование лесопромышленного производства. В последнем случае планирование выпуска товаров, полученных в результате переработки древесины, существенно не отличается от составления планов на обычных промышленных предприятиях. При планировании лесохозяйственного производства мы должны учитывать особенности и закономерности роста леса. При этом ставятся следующие ограничения:

– вырубка леса по главному и промежуточному пользованию не должна превышать некоторой величины, которая определяется на основе научных расчетов лесоустройства;

– учитывается сезонность производства лесохозяйственных работ, в частности, проведение лесовосстановления, рубок ухода в молодняках и противопожарных мероприятий;

– необходимость планировать постоянное улучшение качества лесного фонда: повышение доли хвойных и твердолиственных пород, не допускать снижение полноты ниже ее критических значений и т. д.

При планировании лесохозяйственных работ мы должны учитывать, что лес и земля, на которой он произрастает, представляют собой как средства труда, так и предметы труда. Поэтому здесь нужен специфический подход. Следует также учитывать большой объем незавершенного производства, в качестве которого выступают древостои, не достигшие возраста спелости, т. е. основные площади лесов находятся в стадии незавершенного производства.

Текущее планирование в лесном хозяйстве проводится всегда на основе стратегического планирования. В качестве последнего выступает «Проект организации и развития лесного хозяйства лесхоза на 10 лет». Текущие планы не должны выходить за рамки, указанные в данном проекте.

Казалось бы, что с вопросами планирования в лесохозяйственном производстве все ясно: этот процесс отработан десятилетиями и в совершенстве не нуждается. На самом деле это не так. Особенности разработки стратегических планов, новые современные вызовы требуют совершенствования методов планирования. Так, при стратегическом планировании можно с достаточной точностью рассчитать лесосеку по главному пользованию. Но объемы рубок ухода в молодняках, выборочные санитарные рубки, лесозащитные мероприятия и многое другое могут быть корректно спрогнозированы только на 3–5 лет. Дальнейшие планы должны разрабатываться специалистами лесхозов на основе обследования конкретных лесных участков.

В настоящее время органы государственного контроля требуют безоговорочного выполнения объемов, заложенных в лесоустроительных проектах. В принципе это правильно. Но только в принципе. В деталях же здесь могут быть различные отклонения, вызванные особенностями роста леса, антропогенного воздействия, экономическими условиями и другими факторами. Поэтому целесообразно в современные требования ввести положение, что стратегическое планирование является лишь ориентировочным и при составлении текущих планов должно корректироваться специалистами на местах.

В коротких материалах доклада невозможно изложить все конкретные особенности составления планов. Остановимся лишь на одном моменте. В настоящее время лесное хозяйство должно обеспечить десятки строящихся мини-ТЭЦ древесным топливом. Анализ сырьевой базы построенных и строящихся ТЭЦ показывает, что сырьевая база спланирована недостаточно, и здесь могут быть проблемы. Предполагается, что древесное топливо для этих ТЭЦ должно доставляться на расстояние 20–50 км, но уже сейчас его возят на значительно большие расстояния. Например, в Вилейку древесное топливо возят по железной дороге из Бобруйска и Сморгони.

До 2015 г. лесоводы должны поставлять для ТЭЦ ежегодно древесного сырья в количестве 1,6 млн м³, а в дальнейшем и больше. Для реализации этих заданий необходимо использовать не только дровяную древесину, но также древесный отпад и лесосечные отходы.

При планировании объемов заготовки древесного отпада и лесосечных отходов в настоящее время специалисты должны учитывать современные научные рекомендации, в которых изложены возможные объемы заготовки. Эти рекомендации часто бывают достаточно сложными и требуют высокой квалификации специалиста. Для примера, на рис. 1 приведена характеристика объемов древесного отпада в зависимости от таксационных показателей древостоя.

Зависимость величины отпада в еловых насаждениях
в возрасте 90-100 лет от градаций полнот и уровня бонитета
 $z=3,329-1,213*x-1,093*y+0,186*x*x-0,137*x*y+2,865*y*y$

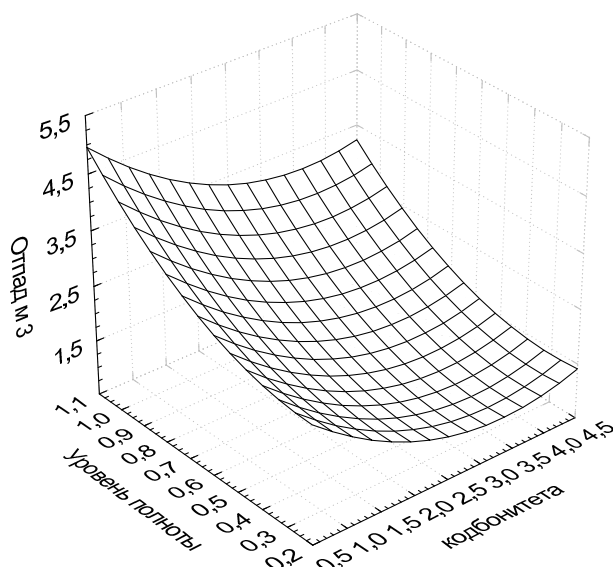


Рис. 1. Объемы древесного отпада в зависимости от таксационных показателей древостоя (по В. Ф. Багинскому)

Из приведенного примера видно, что для корректного планирования заготовки отпада необходимо научные рекомендации получить в виде соответствующих таблиц, например, таких, как приведенная ниже таблица.

Величины динамики отпада в сосновых древостоях I^a класса бонитета при разной полноте (по данным В. Ф. Багинского)

Возраст древостоя, лет	Величина отпада (м ³ /га) при полноте						
	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4
30	4,3	3,5	2,5	2,1	1,8	1,7	1,6
40	5,1	3,8	3,1	2,6	2,4	2,2	2,1
50	5,4	4,2	3,3	2,8	2,4	2,2	2,1
60	5,4	3,9	3,4	2,8	2,4	2,2	2,0
70	5,2	3,6	2,7	2,3	2,2	2,0	1,8
80	4,9	3,3	2,5	2,1	1,9	1,4	1,2
90	4,8	3,2	2,3	1,7	1,4	1,2	1,0

В настоящее время планирование заготовки отпада часто сдерживается отсутствием нормативных документов. Отпад в настоящее время можно вырубать только в соответствии с действующими «Правилами рубок леса в лесах Республики Беларусь». В то же время отпад допустимо заготавливать на всей территории лесного фонда, но для этого нужны новые нормативные документы.

До сих пор при стратегическом и особенно при текущем планировании недостаточно учитывается экологический императив. Так, мы не планируем депонирование диоксида углерода, получение различные экологических полезностей леса: водоохраных, почвозащитных и т. д. В то же время современные экологические требования вынуждают нас закладывать в стратегические и текущие планы получение различных полезностей леса. В лесоустроительные проекты вносятся определенные экологические положения, но в урезанном виде, и они не находят применения в текущих планах.

Имеются и другие особенности стратегического и текущего планирования, которые здесь опущены для сокращения. Но и из изложенного видно, что разработка современных планов по лесному хозяйству требует новых подходов с учетом последних достижений науки.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕДРЕВЕСНОГО СЫРЬЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПОЛЕЗНОСТЕЙ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЛЕСНЫХ НАСАЖДЕНИЙ

О. В. Лапицкая

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

В настоящее время основной продукцией лесного хозяйства является древесина. В последние годы в Беларуси по всем видам рубок ежегодно заготавливается от 13 до 15 млн м³ древесины. В то же время леса являются источником важного недре-

весного сырья: грибы, ягоды, лекарственное сырье и т. п. По ряду оценок зарубежных специалистов, экологические полезности леса (водоохранные, почвозащитные, санитарно-гигиенические, депонирование диоксида углерода и т. д.) являются более значимыми для человечества, чем его сырьевые ресурсы.

Леса дают нам значительные объемы недровесного сырья. Так, в соответствии со Стратегическим планом развития лесного хозяйства на 1997–2015 гг. биологические запасы съедобных грибов в наших лесах составляют 43 тыс. т, ягод – 63 тыс. т, березового сока – 88 тыс. т. Эксплуатационные запасы этих же продуктов равны: ягоды – 26 тыс. т, грибы – 18 тыс. т, березовый сок – 74 тыс. т.

Приведенные величины сильно варьируются по данным разных авторов (В. И. Парфенов и Д. С. Голод, В. В. Гримашевич, лесостроительные материалы), существенно отличаются между собой. Следует учесть, что Чернобыльская катастрофа нанесла основной урон именно заготовке продукции побочного пользования. Уже при загрязнении почвы по ^{137}Cs в 1–2 Ки/км² сбор многих грибов становится невозможным. Ягоды, хотя и накапливают радионуклиды в меньшей степени, чем грибы, но тоже при загрязнении свыше 5 Ки/км² по ^{137}Cs практически не могут употребляться в пищу.

В лесах Беларуси заготовки грибов и ягод ведутся интенсивно. Эта продукция является статьей экспорта. В 2009 г. лесхозами заготовлено дикорастущих ягод 1,1 тыс. т, грибов – 2,5 т, сока березового – 15 тыс. т, лекарственного и технического сырья – 9 т, живицы – 102 т, меда – 41 т, новогодних елок – 63 тыс. шт. и т. д. В последующие годы заготовки продукции побочного пользования существенно возросли. В 2011 г. общий объем заготовок ягод, грибов и тому подобной продукции соответствовал сумме 11,6 млрд р. В то же время объемы современных заготовок продукции побочного пользования не вышли на показатели, предусмотренные в стратегическом плане.

Для устранения проблем, которые существуют в данном вопросе, требуется провести следующие мероприятия:

- уточнить биологические и эксплуатационные запасы грибов, ягод и другой недровесной продукции с тем, чтобы разрабатывать реальные планы их освоения;
- начать создание специализированных плантаций или специализированных участков в лесу, где проводить организованную заготовку продукции побочного пользования;
- организовать специализированные бригады в лесхозах по заготовке продукции побочного пользования. При этом следует учесть, что заготовка ягод, грибов и другой подобной продукции проводится в условиях острой конкурентной борьбы с частными заготовителями.

Если в отношении продукции побочного пользования можно говорить о количественных величинах заготовки, ее рыночной стоимости, планировать мероприятия по совершенствованию этой работы, то полезности леса представляются гораздо более неопределенными.

По имеющейся терминологии сырьевые ресурсы леса – это все то, что может быть учтено в натуральных и денежных единицах и реализовано на рынке. Полезности леса рыночной стоимости пока не имеют. Граница между сырьевыми ресурсами и полезностями постоянно изменяется, и некоторые полезности по мере развития общества переходят в разряд ресурсов. Так, углерод, депонированный лесными насаждениями, в настоящее время выступает как полезность леса и как ресурс на рынке углеродных квот. Цена за одну тонну депонированного диоксида углерода очень сильно колеблется, но в среднем эта цена за последние годы установилась на уровне 8–10 дол. США за одну тонну.

Леса Беларуси ежегодно имеют средний прирост свыше 30 млн м³. С учетом второго яруса травяного покрова, лесной подстилки, болотной растительности, земли лесного фонда Беларуси ежегодно депонируют порядка 25–30 млн т диоксида углерода. Казалось бы, на рынке углеродных квот за углевод лесов, болот, полей мы можем заработать около 300 млн дол. США в год. Но, к сожалению, от этой полезности мы не имеем ничего, кроме морального удовлетворения. Дело в том, что Беларусь не является участником рынка углеродных квот. В Беларуси принята «Национальная программа по смягчению последствий изменения климата», включающая ряд обязательных мероприятий, которые выполнены. Как отмечают иностранные эксперты, предусматривалось, что «Национальная программа по смягчению последствий...» будет в основном финансироваться за счет возможных ресурсов углеродного финансирования и национальных и иностранных инвестиций в рамках гибких механизмов Киотского протокола. Однако Беларусь не имеет права участвовать в этом механизме в рамках первого периода обязательств по Киотскому протоколу, и поэтому не смогла воспользоваться возможностью привлечения такого финансирования.

В свое время Беларусь не оформила свои обязательства по количественному ограничению выбросов парниковых газов, и эти обязательства не вошли в Приложение В к Киотскому протоколу. В настоящее время Беларусь предпринимает шаги по исправлению существующего положения, и мы можем надеяться, что в ближайшие 2–3 года наша страна будет выступать полноправным партнером на рынке углеродных квот, что нам весьма выгодно.

К настоящему времени Беларусь разработала всеобъемлющую Национальную стратегию по адаптации лесного хозяйства Республики Беларусь к изменению климата до 2050 г. в рамках Государственной научно-технической программы «Управление лесами и рациональное лесопользование».

В этой связи представляется целесообразным принять меры по увеличению как депонирования диоксида углерода, так и более длительного сохранения его в связанном виде. Последнее осуществляется при главной рубке древостоев в более высоком возрасте. В Беларуси возрасты рубки, как считает ряд ученых (В. Ф. Багинский, В. Е. Ермаков и др.), занижены. Оптимизация возрастов рубки с учетом экологического императива возможна при использовании нового вида спелости, который разработан нами, – экологической. Эта спелость установлена по максимальному среднему приросту депонирования диоксида углерода и представляет собой состояние насаждений, обусловленное их возрастом, в котором достигается максимальная экологическая эффективность постоянного лесопользования.

На основании изложенного можно сделать вывод, что недревесная продукция и полезности леса представляют собой значительную материальную ценность и должны учитываться при оценке общей стоимости земель лесного фонда.

**ПРИМЕНИМОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЯ «СРОК ОКУПАЕМОСТИ
АБСОЛЮТНЫХ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ»
ПРИ ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
НОВОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ**

В. К. Липская

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

В Республике Беларусь определение показателей экономической эффективности новой сельскохозяйственной техники осуществляется по методике, изложенной

в ТКП 151–2008 «Испытания сельскохозяйственной техники. Методы экономической оценки. Порядок определения показателей» [1]. Технический кодекс установившейся практики подготовлен ГУ «Белорусская машиноиспытательная станция» на основании российского отраслевого стандарта ОСТ 10 2.18–2001 «Испытания сельскохозяйственной техники. Методы экономической оценки» [2] путем уточнения отдельных показателей и приведением их в соответствие с действующими в Республике Беларусь техническими нормативными правовыми актами – в развитие ГОСТ 23728–88 – ГОСТ 23730–88 [3] в результате их пересмотра.

ТКП 151–2008 установлены основные показатели экономической эффективности новой сельскохозяйственной техники:

- годовая экономия себестоимости механизированных работ;
- годовой приведенный экономический эффект;
- срок окупаемости дополнительных (абсолютных) капитальных вложений;
- капитализированная стоимость техники.

На основании этих показателей, полученных в результате испытаний новой техники, делается заключение о целесообразности ее постановки на производство (в случае государственных приемочных испытаний) или приобретения.

Наиболее важным показателем является срок окупаемости капитальных вложений, под которым понимают период, в течение которого возмещаются капиталовложения по более капиталоемкому, но более совершенному варианту за счет экономии, получаемой на издержках производства, т. е. за счет более низкой себестоимости производства единицы выпускаемой продукции.

Согласно методике (1) срок окупаемости дополнительных T_{ϕ} и абсолютных $T_{\phi a}$ капитальных вложений, лет, вычисляют соответственно по формулам (1) и (2):

$$T_{\phi} = \frac{B_n - B_0}{(I_{пб} - I_{пн})V_3}; \quad (1)$$

$$T_{\phi a} = \frac{B_n}{(I_{пб} - I_{пн})V_3}, \quad (2)$$

где B_n, B_0 – цена соответственно новой и базовой техники предприятия-изготовителя (без НДС и торговой наценки) с учетом затрат на досборку и монтаж, р.; $I_{пб}, I_{пн}$ – удельная себестоимость механизированных работ по базовой и новой технике, р./ед. наработки; V_3 – годовой объем работ новой техники, га, т, т · км.

Знаменатели у формул одинаковые и представляют собой годовое денежное преимущество, которое по результатам испытаний можно получить от эксплуатации новой машины по сравнению с базовой моделью. Формулы различаются числителями. При расчете срока окупаемости дополнительных капитальных вложений числитель представляет собой разность балансовых стоимостей новой и базовой машины, что вполне логично, так как стоимость новой машины как более совершенной и результативной по сравнению с базовой должна быть более высокой, чем базовой модели.

При расчете абсолютных капитальных вложений согласно формуле (2) числитель представляет собой не разность между балансовыми стоимостями новой и базовой техники, а полную балансовую стоимость новой машины.

Несмотря на то, что стоимость новой машины и разность стоимостей новой и базовой машины несопоставимы по величине и соответственно частное от деления

этих величин на одно и то же число будет различаться в разы, в методике отмечено, что до официального утверждения на этапе испытаний нормативный коэффициент эффективности дополнительных (абсолютных) капитальных вложений (E_n) временно устанавливается на уровне 0,20 при сроке окупаемости в 5 лет [1, с. 2]. При этом методика не делает различия между величинами нормативных коэффициентов эффективности абсолютных и дополнительных капитальных вложений.

Анализ рассматриваемой методики показывает, что при сравнении однотипных машин основными факторами, определяющими приведенные затраты, являются производительность машины W и стоимость машины B .

Расчет показателей экономической эффективности новой техники, например, зерноуборочного комбайна, показывает, что при равной цене новой и базовой машины увеличение производительности новой машины даже на 50 % обеспечивает окупаемость абсолютных капитальных вложений только за пределами срока службы зерноуборочного комбайна.

Для того чтобы рассчитанный по методике [1] срок окупаемости абсолютных капитальных вложений на новый зерноуборочный комбайн не превысил 5 лет, его цена при равной с базовой моделью производительностью должна быть как минимум в 2,2 раза ниже базовой или при равной с базовой моделью ценой производительность нового комбайна должна быть в 2,2 раза выше, чем базового, что нереально.

Следует отметить, что расчет срока окупаемости абсолютных капитальных вложений применяется только в случаях, когда в хозяйстве (регионе) отсутствует техника (или технология), принятая за базу для сравнения [4, с. 11–13], а сами показатели срока окупаемости абсолютных капитальных вложений и срока окупаемости дополнительных капитальных вложений отнесены к дополнительным показателям эффективности [4, с. 20]. Однако в методике [1] не указано, в каких случаях следует производить расчет срока окупаемости абсолютных капитальных вложений, что, как показывает практика, приводит к неверному ее применению.

Практика применения методики, изложенной в ТКП 151–2008 [1], показала необходимость ее уточнения и внесения соответствующих коррективов в нормативный документ в части конкретизации случаев применения показателя – срока окупаемости абсолютных капитальных вложений.

Л и т е р а т у р а

1. Испытания сельскохозяйственной техники. Методы экономической оценки. Порядок определения показателей ТКП 151–2008 (02150). Технический кодекс установившейся практики : ОСТ 10.2.18–2001. – Минск : Минсельхозпрод, 2001. – 14 с.
2. Испытания сельскохозяйственной техники. Методы экономической оценки: стандарт отрасли : ОСТ 10.2.18–2001. – Минск, 2001. – 32 с.
3. Техника сельскохозяйственная. Методы экономической оценки : ГОСТ 23728–88 – ГОСТ 23730–88. – М. : Изд-во стандартов, 1988. – 24 с.
4. Методика определения экономической эффективности технологий и сельскохозяйственной техники / М-во сельского хоз-ва и продовольствия Рос. Федерации ; Всерос. науч.-исслед. ин-т экономики сельского хоз-ва. – М., 1998. – 219 с.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ РАДИОАКТИВНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ

И. С. Мандрик

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

Современное состояние экономики Беларуси требует выработки новых подходов к формированию стабильного и равновесного развития экономических систем, поэтому вопросы разработки и реализации механизмов, способных поддержать стабильность экономического роста и преодолеть кризисные ситуации в различных секторах экономики, приобретают особую важность.

Особенно значимы вопросы обеспечения устойчивости функционирования для белорусского сельского хозяйства, что определяется значительностью данного сектора экономики для социально-экономического развития страны, обеспечения национальной продовольственной безопасности и укрепления конкурентных позиций на внешних продовольственных рынках. Отдельное место при этом должно отводиться региональному уровню устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

В настоящее время для сельскохозяйственных производителей загрязненных радионуклидами регионов остаются недостаточно проработанными вопросы по разработке и реализации мер, в особенности защитного характера, обеспечивающих стабилизационное воздействие на экономические процессы в сельском хозяйстве загрязненных регионов, отсутствует общепринятая методология оценки устойчивости и определения эффективности мер по стабилизации.

С целью научного обоснования управленческих решений в области ведения сельскохозяйственного производства в экологически дестабилизированных регионах нами разработан механизм управления устойчивым развитием сельского хозяйства, представляющий собой постоянно развивающуюся, открытую и сложную систему, состоящую из взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов, функционирующих под действием значительного количества факторов и принципов управления, направленных на эффективное использование всех ресурсов в процессе производства и получение экологически чистой продукции в необходимом объеме.

В механизме четко обозначены объект и субъект управления, факторы, влияющие на обеспечение устойчивости сельского хозяйства, а также его задачи, функции и методы управления устойчивым развитием.

Объектами управления выступают процессы и явления, на которые направлено воздействие мер управления устойчивостью развития – производственная деятельность и функционирование сельскохозяйственных организаций на загрязненных радионуклидами территориях.

В рамках механизма субъектом управления могут выступать руководители сельскохозяйственных организаций и органы государственного управления (местного и республиканского уровня).

Оптимальное сочетание элементов разработанного нами механизма обуславливает его основную цель – обеспечить устойчивое развитие сельского хозяйства в условиях радиоэкологического загрязнения территорий. Это достигается:

- рациональным применением защитных мер;
- оперативным внесением корректив в разработанные планы и программы;
- своевременным реагированием на изменение состояния и функционирования сельского хозяйства.

Кроме того, достижение цели предопределяется постановкой и решением ряда взаимосвязанных задач, включая:

- обеспечение организационного единства хозяйствующих субъектов всех сфер АПК в направлении обеспечения получения экологически чистой и безопасной сельскохозяйственной продукции;
- создание необходимых условий для реализации комплекса защитных мер на всех стадиях процесса производства сельскохозяйственной продукции;
- успешное решение проблемы устойчивого экономического и социального развития регионов.

Функционально механизм управления устойчивым развитием включает в себя:

- оценку социально-экономических условий устойчивости сельскохозяйственных организаций в загрязненных радионуклидами регионах;
- диагностику устойчивости сельского хозяйства, предполагающую не только фиксирование отклонений, связанных с превышением допустимого уровня содержания радионуклидов в сельскохозяйственной продукции, но и анализ причин их появления;
- реализацию мер обеспечения устойчивости, а также формирование планов и программ, направленных на противодействие дестабилизирующим факторам и преодоление негативных последствий для сельскохозяйственного производства и населения;
- разработку организационно-экономических стандартов деятельности, их внедрение и контроль применения.

При разработке управленческих решений в области управления устойчивым развитием сельского хозяйства необходимо учитывать весь комплекс факторов, которые с точки зрения содержания, характера воздействия и возможности изменения нами разделены на экологические, биологические, производственные; позитивные, нейтральные и деструктивные; регулируемые и нерегулируемые.

Выполнение функций управления устойчивым развитием основывается на применении ряда методов, в числе которых нами выделены методы, применяемые в рамках системы отношений в сельском хозяйстве региона в целом (страхование, кредитование, налогообложение, кооперация и интеграция, инновации и инвестиции, применение целевых программ); методы, применяемые на уровне сельскохозяйственных организаций (хозяйственный расчет, упорядочивание внутривладельческих отношений, контроллинг, бюджетирование, маркетинг, разработка и применение контрмер). Такое разделение связано с тем, что устойчивое развитие сельского хозяйства региона в целом зависит в наибольшей степени от уровня стабильности функционирования отдельных субъектов сельскохозяйственного производства.

Центральным звеном механизма является оценочный компонент, представленный методикой расчета уровня устойчивости развития сельского хозяйства, разработанной с учетом агроэкологических факторов и основанной на определении интегрального показателя на базе общепринятых императивов устойчивого развития: социального, экологического и экономического [1, с. 165–167].

Таким образом, основным направлением функционирования механизма является создание единой, комплексной системы управления устойчивым развитием сельского хозяйства в загрязненных радионуклидами регионах, посредством которой обеспечивается достижение целевых экономических, социальных и экологических параметров.

Л и т е р а т у р а

1. Мандрик, И. С. Методический подход к оценке устойчивости развития сельского хозяйства в условиях радиоэкологического загрязнения территорий / И. С. Мандрик // Актуальные проблемы теории и практики современной экономической науки : материалы Междунар. науч.-практ. конф. студентов и магистрантов, Гомель, 20 марта 2013 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель : ГГУ им Ф. Скорины, 2013. – С. 165–167.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Г. А. Мильченко

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

Для осуществления процесса расширения воспроизводства на сельскохозяйственных предприятиях нужны не только машины, станки, оборудование, т. е. основные средства, не только семена, корма, удобрения, запасные части, т. е. оборотные средства, нужно также затратить живой труд. Именно труд в общественном производстве является мерилем распределения материальных благ. Естественно, чем больше количество вложенного труда, тем больше сумма причитающейся работникам заработной платы (оплаты труда) и выше уровень производительности труда.

Именно заработная плата дает стимул работнику трудиться, является той причиной, которая приводит человека на его рабочее место. Поэтому сельскохозяйственные предприятия ищут новые модели оплаты труда, «ломающие уравниловку» и дающие простор развитию личной материальной заинтересованности.

Заработная плата – это основная часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода (чистую продукцию), зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала.

Сущность заработной платы проявляется в функциях, которые она должна выполнять в производстве, распределении или обмене и потреблении. Основные из них:

- воспроизводственная, заключающаяся в обеспечении работников и их семей необходимыми жизненными благами для воспроизводства рабочей силы;
- стимулирующая, сущность которой состоит в установлении зависимости заработной платы работника от его трудового вклада, результатов деятельности предприятия, причем работник должен постоянно быть заинтересованным в постоянном улучшении результатов своего труда;
- распределительная, предназначенная для распределения средств на оплату труда (фонд потребления) между наемными работниками и собственниками средств производства;
- размещительная, позволяющая оптимизировать размещение трудовых ресурсов по отраслям, районам, предприятиям;
- формирование платежеспособного спроса, предусматривающее установление необходимых пропорций между товарным предложением и спросом.

Одной из важных задач организации оплаты труда является правильный выбор форм и систем оплаты труда, с помощью которых производится начисление каждому работнику установленной тарифной системой заработной платы.

На предприятиях применяются следующие формы заработной платы: сдельная, повременная и контрактная. Каждая из этих форм подразделяется на несколько систем, позволяющих учесть особенности организации и условия труда на конкретных участках работы.

Несмотря на все многообразие существующих форм и систем оплаты труда, заработная плата в сельском хозяйстве остается низкой. Так, среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве в период с 2009 по 2011 г. выросла на 645 тыс. р., в промышленности за аналогичный период заработная плата выросла на 1042,2 тыс. р.

За годы реформирования экономики в Республике Беларусь сложился определенный механизм организации и регулирования заработной платы, основанный на со-

четании функций государственного и коллективно-договорного регулирования и направленный на обеспечение необходимых условий для стабилизации жизненного уровня населения. Тем не менее, на пути дальнейшего реформирования заработной платы существенным препятствием является общее состояние экономики, требующее внесения необходимых корректировок в механизм организации заработной платы.

Возникшие за первые годы реформирования экономики негативные тенденции в оплате труда и трудовых отношениях не устранены и в настоящее время. Во-первых, это фактически состоявшееся обесценение рабочей силы и падение уровня жизни населения. Во-вторых, в отдельных отраслях экономики и на многих предприятиях хозрасчетной сферы сохраняется необоснованная дифференциация размеров оплаты труда по профессионально-квалификационным группам и категориям работников. В-третьих, на многих предприятиях и организациях всех отраслей зачастую производятся значительные выплаты, не связанные с результатами труда. Также недостаточно внимания уделяется стимулирующей роли заработной платы.

Стабилизационные процессы в экономике Республики Беларусь позволили обеспечить рост реальной заработной платы во всех отраслях экономики. Ежегодно повышаются минимальная заработная плата и тарифная сетка работников. Однако, к сожалению, заработная плата не отражает полной стоимости рабочей силы. Поэтому целью дальнейшего совершенствования оплаты труда является кардинальное повышение ее размера.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

- заработная плата в сельском хозяйстве остается низкой и требует дальнейшего реформирования;
- снижение реальных доходов во многом вызвано инфляционным процессом, при котором рост оплаты труда отстает от роста цен;
- выбор оптимальной системы организации заработной платы должен основываться на особенности организации труда, уровне техники и технологии, функции работников, а также экономических задачах, стоящих перед предприятием;
- следует применять определенный порядок начисления заработной платы посредством установления функциональной зависимости между мерой труда и его оплатой с тем, чтобы точнее учесть количество и качество труда, вложенного в производство, и его конечные результаты;
- уделять больше внимания индивидуальному подходу в выборе материального стимулирования и мотивации труда;
- необходимо использовать групповое материальное стимулирование.
- следует повышать уровень заработной платы в сельском хозяйстве при освоении современных технических средств и технологий.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ*

А. М. Носонов

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

На современном этапе развития общества во многих странах и регионах мира существенно обостряется продовольственная проблема. Это связано с повышением в последние десятилетия мировых цен на сельскохозяйственные товары (в 2 и более

*Выполнено при поддержке РФФИ (проект № 13-06-00200-а).

раза). Данная ситуация сложилась, по мнению экспертов ФАО, в результате негативного воздействия следующих факторов: увеличения издержек производства за счет быстрого роста цен на энергоносители и минеральные удобрения, обесценивания доллара США, быстрого роста потребления и изменения его структуры в развивающихся странах (прежде всего, Китае и Индии), спекулятивных инвестиций в сельском хозяйстве, неурожайных лет в основных зернопроизводящих странах мира (США, Австралия, Россия, Казахстан) и др.

Для обеспечения продовольственной безопасности первоочередное значение имеет разработка научно обоснованной стратегии и тактики функционирования агропромышленного комплекса (АПК). Приоритетным направлением формирования сельского хозяйства как основной отрасли АПК является его инновационное развитие. Для этих целей необходимо исследование объективных циклично-генетических закономерностей развития сельского хозяйства на основе применения методов математического моделирования.

Экономический и инновационный циклы – ключевые понятия макроэкономики. Они присущи всем странам и характеризует процесс колебательного движения уровня производства, объема инвестиций, занятости и дохода, в результате чего происходит значительное расширение или сжатие деловой активности в большинстве секторов экономики. Исходные положения теории инноваций были сформулированы Н. Д. Кондратьевым [1], который увязал волны изобретений и инноваций с переходом к новому циклу. Он установил, что перед началом повышательной волны большого цикла или в ее самом начале происходят глубокие изменения в технике и технологии производства на основе появления кардинальных изобретений и открытий, радикальных нововведений (первая эмпирическая правильность по его терминологии), т. е. существенная трансформация в основных условиях хозяйственной жизни общества. Изменения в области техники производства (технологические инновации) предполагают два условия: 1) наличие соответствующих научно-технических открытий и изобретений и 2) хозяйственные возможности применения этих открытий и изобретений. Само совершенствование техники включено в ритмический процесс развития больших циклов. Собственно инновационная теория была разработана австрийским экономистом Йозефом Шумпетером, который одним из первых воспринял и применил идею кондратьевских циклов в исследовании инноваций. Экономическая динамика, по его мнению, основывается на распространении различных нововведений, которые инициируются действующими экономическими агентами (предпринимателями). И. Шумпетер определил длинноволновые колебания как одну из форм проявления экономической динамики, порождаемой инновационным процессом [2]. По его мнению, побудительным мотивом к поиску и внедрению новых комбинаций является прибыль, которая становится вознаграждением за нововведения. С. Ю. Глазьев связал глубокие изменения в технике (технологии производства), отмеченные Н. Д. Кондратьевым, со сменой технологических укладов. Чередование деловых циклов он связывал со сменой технологических укладов в общественном производстве [3]. Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных вертикальными и горизонтальными потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и пр. Теория И. Шумпетера в дальнейшем развивалась в работах С. Кузнецца, Г. Менша, А. Клайнкнехта, Д. Ван Дайна и др. [4].

Нами было проведено исследование циклического развития сельского хозяйства на протяжении длительного периода на основе методов математического моделирования.

На начальном этапе исследования были разработаны экономические критерии оценки цикличности функционирования сельскохозяйственных систем на основе методов математического моделирования. В качестве критериев использованы результирующие показатели развития сельского хозяйства, в том числе данные урожайности зерновых культур, по которым имеются самые длинные временные ряды (с 1883 по 2010 гг. – 128 лет). Использование данных показателей обусловлено тем, что они в общем виде выражают соотношение стоимости валовой продукции к затратам живого и овеществленного труда, т. е. экономическую эффективность сельского хозяйства. Кроме того, на изменение этих показателей оказывают влияние организационно-управленческие, технологические и социально-политические инновации, отражающие этапы интенсификации сельского хозяйства, а также природная ритмика.

При помощи метода структурной и параметрической идентификации выявлены коэффициенты значимости (важности) отдельных факторов, влияющих на циклическое развитие сельского хозяйства. Структурная идентификация представляет определение структуры и формирование системологического принципа осуществимости модели. Она включает процедуру ее агрегирования на основе учета только самых существенных свойств систем сельского хозяйства, обуславливающих их эффективность. Целью параметрической идентификации является количественное определение значений параметров агрегированной модели на основе сопоставления экспериментальных данных с наблюдаемыми характеристиками сельскохозяйственных систем при различных их состояниях. Анализ степени влияния различных условий на продуктивность обрабатываемых земель в настоящее время показывает, что из антропогенных факторов наибольшее значение имеют затраты на минеральные удобрения и сельскохозяйственную технику, топливо и ГСМ, которые характеризуют уровень механизации сельскохозяйственного производства. Из агроклиматических условий наиболее значима обеспеченность теплом; условия увлажнения отрицательно влияют на продуктивность пахотных земель. В структуре земельных угодий решающее влияние на продуктивность сельского хозяйства оказывают размеры обрабатываемых угодий, из сельскохозяйственных культур наиболее важны доля посевных площадей зерновых и пропашных культур.

На основе имеющейся базы данных осуществлено математическое моделирование циклических процессов и явлений в сельском хозяйстве, определяющих его дальнейшее развитие. Для отбора наиболее адекватных методов, описывающих циклическое развитие сельского хозяйства, был использован широкий спектр математических моделей: интегродифференциальные уравнения Фредгольма–Вольтера, сплайн-функции, функция Грина, структурная и параметрическая идентификация (для выявления факторов цикличности) и спектральный анализ. Из этих методов самым эффективным оказался спектральный анализ, который позволяет учитывать как социально-экономические факторы цикличности сельского хозяйства, так и природную ритмику (солнечная и геомагнитная активность, повторяемость засушливых лет и др.).

Представим спектральный анализ динамики урожайности зерновых культур (ц/га) в Европейской части России в период с 1883 по 2010 г. Этот анализ применяется для выявления циклических колебаний различной длины в динамике сельскохозяйственных процессов. Цель анализа – разложить комплексные временные ряды с циклическими компонентами на несколько основных синусоидальных функций с определенной длиной волн. В результате успешного анализа можно обнаружить несколько повторяющихся циклов различной длины, которые, на первый взгляд, выглядят как случайный шум. Для этого необходимо разложить ряд на функции синусов и косинусов различных частот, для определения тех, появление которых особенно существ-

венно и значимо. В итоге спектральный анализ определяет корреляцию функций синусов и косинусов различной частоты с наблюдаемыми данными. Если найденная корреляция (коэффициент при определенном синусе или косинусе) велика, то можно заключить, что существует строгая периодичность на соответствующей частоте в данных. Выяснено, что исследуемый временной ряд содержит циклическую компоненту. Поскольку данные представляют собой годовые наблюдения, можно заключить, что есть признаки существования примерно 64-летнего и 42-летнего циклов и слабые колебания 11–12-летних циклов.

Четко выделяются два периода развития аграрного производства: 1883 г. – конец 50-х гг. XX в. (экстенсивный путь развития) и вторая половина 50-х гг. XX в. – 2010 г. (интенсивный путь развития, со спадом в 90-х гг. XX в.). На первом этапе урожайность росла медленно, и увеличение производства продовольствия происходило преимущественно за счет увеличения посевных площадей, смены форм собственности в сельском хозяйстве, недостаточного использования интенсивных факторов развития на фоне больших человеческих потерь в мировых и гражданской войнах и др. На последнем этапе увеличение урожайности достигалось за счет совершенствования всей системы земледелия: оптимизации севооборотов, расширения мелиоративных работ, механизации сельскохозяйственных работ, увеличения внесимых минеральных удобрений и др.

Из других закономерностей развития сельского хозяйства в этот период следует отметить следующие:

- эволюция сельского хозяйства в процессе исторического развития отражает этапы интенсификации аграрной экономики;

- основной тенденцией развития сельскохозяйственного производства в течение рассматриваемого периода явилось увеличение земельной освоенности территории и расширение в составе обрабатываемых земель кормовых и технических культур, что способствовало объективному усилению животноводческой специализации;

- сельскохозяйственные циклы, в отличие от промышленных и общеэкономических, более продолжительны (64 года) и не имеют тенденцию к сокращению в ходе исторического развития;

- на цикличность сельского хозяйства системное воздействие оказывает вся совокупность природных, социально-экономических и организационно-производственных факторов;

- четко выражено сильное влияние на сельскохозяйственные циклы природных условий, особенно солнечной активности (64 года – примерно 6 циклов солнечной активности).

Нами сделана попытка (в схематической форме) выявить влияние больших циклов Кондратьева (II–IV волн) на развитие сельского хозяйства Российской империи, СССР и Российской Федерации в период осуществления аграрных реформ. Проведенное исследование показало, что аграрная реформа 1861 г., приходящаяся на начало II волны (фаза роста), способствовала развитию капиталистических отношений в сельском хозяйстве. Это привело к расширению применения машин, углублению специализации, развитию товарного земледелия и совершенствованию систем земледелия. На фазе стагнации, начавшейся с 70-х гг. XIX в., развитие сельского хозяйства начало сдерживаться существующей в основных земледельческих районах отработочной системой и господством трехпольной системы земледелия. Фаза стагнации сопровождалась ухудшением ситуации на мировом рынке продовольствия в результате сокращения спроса и соответственно падения цен на основные экспортные товары России – зерно, сливочное масло и др.

Третья волна Кондратьева ознаменовалась несколькими аграрными реформами, причем две из них, относительно успешные (столыпинская реформа и новая экономическая политика) пришлись на фазу А (подъема), а одна – коллективизация – на фазу стагнации. Подъему сельского хозяйства в фазе А в значительной степени способствовали возникновение промышленного производства минеральных удобрений, использование двигателя внутреннего сгорания в сельскохозяйственных машинах, внедрение плодосменной системы земледелия. В период нэпа сельское хозяйство России совершило небывалый в своей истории скачок вперед. На фазе В (период коллективизации) аграрный сектор страны был отброшен на несколько десятков лет. Положение усугубилось общемировым кризисом («Великий кризис» 1921–1945 гг.).

Подъем сельского хозяйства в послевоенные года (IV волна, фаза А) происходил на базе удачного сочетания интенсивного (в центральных районах) и экстенсивного (освоение целинных и залежных земель) путей развития, а также значительного повышения уровня механизации сельскохозяйственного производства. В результате этого за очень короткие сроки был превышен довоенный уровень сельскохозяйственного производства.

Резервы экстенсивного роста были исчерпаны в начале 70-х гг. XX в., когда стали развиваться энергоинтенсивные способы производства (расширение дорогостоящих мелиоративных работ, применение больших доз удобрений, использование энергоемкой сельскохозяйственной техники), не сопровождаемые адекватным ростом продуктивности сельскохозяйственных угодий, что привело к очередному аграрному кризису. Именно в этот период произошли стабилизация и даже падение урожайности сельскохозяйственных культур (в официальных статистических сборниках 80-х гг. XX в. даже отсутствуют данные об урожайности зерновых и других культур), рост себестоимости продукции, резкий рост капиталоемкости производства, усиление территориальных диспропорций между отраслями растениеводства и животноводства, обострение экологических проблем сельского хозяйства.

На современном этапе мировая экономика находится в фазе В (стагнации) IV волны, которая продлится вплоть до середины XXI века. В отношении сельского хозяйства эта точка зрения вполне оправдана. В настоящее время эта отрасль характеризуется всеми чертами конца понижательной фазы – сильным износом основных производственных фондов, старением техники и технологий сельскохозяйственного производства и др. В то же время имеются новые технологические инновации и научные разработки во всех сферах аграрной науки, которые в настоящее время не могут быть реализованы из-за недостаточности средств, что подтверждается неудовлетворительными результатами современного развития АПК, которые пока не привели к положительным итогам.

На заключительном этапе исследования разработан экономический прогноз циклического развития систем сельского хозяйства на примере динамики урожайности зерновых культур. Прогнозирование урожайности зерновых культур в России до 2042 г. осуществлено с учетом полиномиальной возрастающей тенденции и циклической модели Фурье. Использован метод преобразования периодических функций в ряд тригонометрических уравнений, называемых гармониками. Этот метод подходит для аналитического выражения сезонных колебаний, имеющих синусоидальную форму. Выяснено, что сельское хозяйство в настоящее время находится на фазе депрессии, которая продлится до 2015 г., затем отрасль вступит в фазу оживления, подъем прогнозируется к середине 40-х гг. XXI в. (рис. 1).

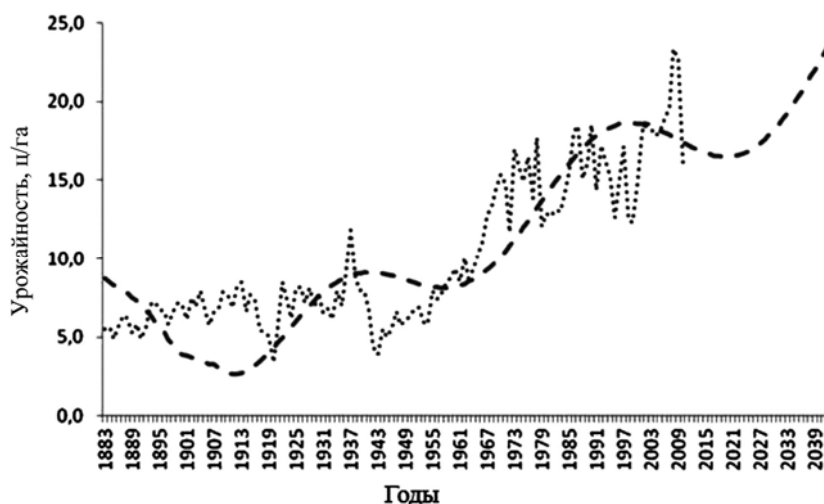


Рис. 1. Прогнозирование урожайности зерновых в России до 2042 г.

По прогнозным данным обоснованы варианты перспективного развития сельского хозяйства на основе применения разработанных математических и компьютерных моделей. Особенности различных вариантов связаны с учетом природных особенностей, прежде всего, природного агропотенциала территории. Теоретической и методологической основой исследования является системный подход к изучению взаимоотношений природы и общества. Он заключается в изучении формирования и функционирования природных и социально-экономических систем сельского хозяйства для исследования цикличности его развития на разных исторических этапах на основе выявления пространственно-временных закономерностей формирования современных типов сельского хозяйства.

Таким образом, разработка комплексного научного подхода к исследованию экономической и инновационной цикличности сельского хозяйства на основе применения оригинальных методов математического моделирования позволяет получить достоверные научные результаты о закономерностях функционирования и цикличности сельского хозяйства, что является возможностью обосновать приоритетные направления его дальнейшего развития.

Литература

1. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения : избр. тр. / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 767 с.
2. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.
3. Глазьев, С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М. : Владар, 1993. – 310 с.
4. Покидченко, М. Г. История экономических учений / М. Г. Покидченко, И. Г. Чаплыгина. – М. : Инфра-М, 2008. – 271 с.

БИПОЛЯРИЗАЦИЯ АГРАРНОГО РЫНКА КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

И. В. Охрименко

*Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины,
г. Киев*

Современный аграрный рынок характеризуется рядом отрицательных явлений, в частности, незавершенным формированием его статических компонентов – учреж-

дений персонификации продуктовых секторов, рыночной инфраструктуры, предприятий и учреждений биполяризации аграрного рынка, институтов государственного регулирования. Рассмотрим возможности решения существующих проблем на примере процесса биполяризации.

Биполяризация аграрного рынка означает целенаправленное формирование состава операторов аграрного рынка. Эталонная дескриптивная модель биполяризованного аграрного рынка имеет следующий вид. Со стороны предложения операторами рынка выступают первичные производители, со стороны спроса – конечные потребители. Антиподом биполяризованного рынка выступает рынок атомизированный. На нем кроме первичного производителя и конечного потребителя сельскохозяйственную продукцию и продовольствие продает и покупает множество иных операторов. Прежде всего, это перерабатывающие предприятия как покупатели сельскохозяйственного сырья и продавцы продуктов переработки, затем – посредники между производителями сырья и перерабатывающими предприятиями, а также посредники между перерабатывающими предприятиями и оптовыми покупателями продуктов переработки. Например, известно, что зерно является сырьем для получения муки и комбикормов. Оба этих вида продуктов переработки формируют соответствующие группы операторов рынка. Первый: мукомольные предприятия – хлебопекарные заводы – предприятия розничной торговли. Второй: комбикормовые заводы – транспортные предприятия – предприятия по сохранению комбикормов. Первое звено может быть дополнено предприятиями по изготовлению кондитерских изделий, макаронных изделий и тому подобной продукции, второе – предприятиями по изготовлению биодобавок и комбикормов для определенных технологических групп животных. Если каждое из перечисленных звеньев ограничивает свои отношения с соседними звеньями отношениями купли-продажи соответствующей продукции, т. е. выступает самостоятельным оператором аграрного рынка, такой вариант заслуживает названия атомизированного рынка. С точки зрения абстрактной теории рыночных отношений атомизированный рынок порождает чистую конкуренцию, и в этом случае именно ему следует отдавать предпочтение, поскольку фундаментальной особенностью рыночной среды является, прежде всего, конкуренция как основная движущая сила рыночного саморегулирования. Тем не менее, с точки зрения социальной функции аграрного рынка предпочтение следует отдавать антиподу атомистической структуры – биполярной структуре, биполярному составу операторов рынка.

Это объясняется тем, что на атомизированном рынке конечный потребитель взаимодействует лишь с заключительным звеном агропромышленно-торговой цепи, звеном розничной торговли, и поэтому совсем не влияет на остальные промежуточные звенья, которые удаляют его от первичного производителя. С другой стороны, первичный производитель имеет дело лишь с первым покупателем своей продукции и оказывается изолированным от оценок конечного потребителя. Поведение первичного производителя на рыночной арене формирует оценка не конечного потребителя, а первого покупателя. Рыночные сигналы, которые формируются конечным потребителем, доходят до первичного производителя если не искаженными, то существенным образом искривленными. Кроме того, наличие многочисленных звеньев на пути продвижения агропромышленной продукции от первичного производителя к конечному потребителю уменьшает долю первичного производителя в розничной цене, т. е. конечной цене агропромышленной продукции. Искривление оценок конечного потребителя иногда приобретает абсолютно неадекватные формы. Конечный потребитель покупает, например, сахар из сахарной свеклы, и розничная цена дает возможность иметь доход и торговле, и сахарному заводу, а первичный произ-

водитель, т. е. сельскохозяйственное предприятие, имеет от реализации корнеплодов сахарной свеклы убытки. Поэтому стратегической задачей биполяризации аграрного рынка является приближение первичного производителя к зоне рыночных оценок, рыночных сигналов конечного потребителя.

В мировой практике уже давно найден и отработан метод биполяризации аграрного рынка. Она достигается с помощью вертикальной агропромышленной интеграции. Это значит, что взаимосвязанные звенья агропромышленно-торговой цепи от первичного сельскохозяйственного товаропроизводителя до предприятия розничной торговли изменяют характер взаимоотношений – отказываются от стихийных рыночных и заменяют их внутренними отношениями юридических лиц в случае контрактной интеграции или организационно-экономическими или даже административно-управленческими в случае интеграции на базе одного агропромышленно-торгового предприятия. При вертикальной интеграции деятельностью ее предприятий-участников (или составляющих одного предприятия) управляет единый центр – предприятие-интегратор. На первый взгляд, это противоречит принципам рыночной экономики, поскольку соответственно абстрактным ее постулатам операторы рынка в своей деятельности должны руководствоваться исключительно рыночными сигналами, информацией, которая генерируется рынком. Тем не менее, эти абстрактные теоретические догмы опровергнуты богатейшим мировым опытом. И это не случайно.

Благодаря вертикальной интеграции, рыночные сигналы конечного потребителя воспринимаются завершающим звеном агропромышленно-торговой цепи – розничной торговлей – и с минимальными искажениями передаются через управленческий центр – предприятие-интегратор – первичному производителю сельскохозяйственного сырья. В некоторых случаях как раз предприятия розничной торговли перенимают на себя функции интегратора. Благодаря этому, биполяризация аграрного рынка на базе вертикальной интеграции оказывает содействие его последовательной социальной ориентации, т. е. максимально полному удовлетворению потребностей конечного потребителя. Еще один положительный результат – уменьшение сбытовых затрат благодаря устранению с рыночной арены многочисленных торговых посредников и созданию предпосылок снижения цены продажи конечной продукции. В условиях вертикальной интеграции конкуренция сохраняется в полной мере. Изменяются лишь ее участники – вместо обособленных звеньев агропромышленно-торговой цепи конкурентами становятся интеграционные структуры. Конкуренция переносится в зону оценок конечного потребителя.

Биполяризация изменяет акценты относительно отдельных элементов инфраструктуры аграрного рынка. Ведущей на биполяризованном рынке становится розничная торговля конечной продукцией и соответственно магазины, городские рынки, киоски и прочие «малые формы». Наиболее полно биполяризация проявляется в случае полной вертикальной интеграции на базе одного собственника. Не все продуктовые секторы аграрного рынка в одинаковой мере пригодны для этого. Ведь каждая группа продуктов имеет свою длину агропромышленно-торговой цепи, различную глубину переработки, различные технологические варианты торговли конечной продукцией. Тем не менее, практика уже дала примеры полной вертикальной интеграции с реализацией конечной продукции конечному потребителю через собственную сбытовую сеть. Это яичные и бройлерные птицефабрики, молокозаводы и маслозаводы, аграрные предприятия по переработке молока и мяса, производители овощей и картофеля, плодов и ягод с собственной сбытовой сетью. Необходимо оказывать всяческое содействие этим положительным процессам – через укрепление

инфраструктуры розничной торговли вплоть до внесения соответствующих изменений в нормы градостроительного проектирования.

Биполяризация способствует внесению определенных изменений и в процесс ценообразования. Обычной практикой должно стать реверсивное ценообразование на базе «распределения» розничной цены между звеньями агропромышленной цепи с соблюдением равной доходности затрат или капитала для каждого звена. Важной особенностью биполяризованного аграрного рынка выступает также снижение рыночных рисков благодаря замене рыночных связей операторов рынка договорными, контрактными. Поэтому, в целом, есть все основания считать биполяризацию рынка важным фактором обеспечения не только его социальной ориентации, но и стабилизации ценовых параметров рыночной среды, что на современном этапе имеет первостепенное значение.

В концептуальном плане следует подчеркнуть принципиальное различие вертикальной агропромышленно-торговой интеграции от участия в агробизнесе, инвестировании в агробизнес энерготрейдеров, финансового сектора и т. п. Это так называемая конгломератная интеграция, которая преследует цель диверсификации внеаграрного бизнеса. Вертикальная интеграция – это объединение ресурсов и предпринимательских способностей взаимосвязанных звеньев производственно-хозяйственных систем. Инвестиции энерготрейдеров и финансового сектора – это просто способ расширения направлений их бизнесовой деятельности, что не предусматривает биполяризации аграрного рынка.

С учетом вышеизложенного, эталонная дескриптивная модель биполяризации аграрного рынка имеет следующий вид. Биполяризованным продуктовым сектором аграрного рынка можно считать тот, в котором оператором со стороны предложения выступает вертикально интегрированный производитель, а со стороны спроса – конечный потребитель. Такая модель четко указывает на объект и предмет анализа. Объектом выступает не аграрный рынок в целом, а его продуктовые секторы. Предметом анализа является полнота завершения вертикальной интеграции в рамках продуктового сектора аграрного рынка или, что то же самое, продуктового подкомплекса производственно-хозяйственных систем. Информацией для анализа биполяризации продуктовых рынков могут быть данные относительно наличия интеграционных взаимоотношений в продуктовых подкомплексах, количества и типов формирований (объединений), содержания уставов и контрактов, структуры розничной цены по звеньям производственно-хозяйственных систем и т. п.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Н. В. Пархоменко, К. С. Фесенко

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

Достижение продовольственной безопасности является одной из наиболее важных задач, решаемых при реализации экономической политики любого государства. Это обеспечивает его суверенитет, способствует физическому, интеллектуальному и духовному развитию нации на основе создания предпосылок для полноценного, безопасного и экономически доступного питания. Кроме того, в сегодняшних условиях актуализировалась задача эффективного межгосударственного взаимодействия в области продовольственного обеспечения. Ее решение способствует развитию

взаимовыгодной, справедливой и рыночно ориентированной системы торговли сельскохозяйственной продукцией, является фактором гармонизации взаимоотношений между странами и позволяет снизить риск финансовых потерь.

В настоящее время осуществляется интенсивная деятельность по выработке согласованной аграрной политики стран-участниц Таможенного союза и Единого экономического пространства, результатом которой является принятие ряда нормативных документов, наиболее важный из которых в контексте обеспечения продовольственной безопасности – Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства [1].

В числе мер государственной поддержки сельского хозяйства, не оказывающих искажающего воздействия на взаимную торговлю сторон сельскохозяйственными товарами, Соглашением предусмотрена возможность создания государственных резервов для обеспечения продовольственной безопасности и оказания внутренней продовольственной помощи. Их реализация будет способствовать стабилизации конъюнктуры на рынках продовольственных товаров, гарантированному снабжению населения продуктами питания в необходимом объеме и требуемого качества, и, таким образом, обеспечивать физическую доступность продовольствия.

Важнейшей составляющей продовольственной безопасности государства является также экономическая доступность продовольствия, которая определяется, с одной стороны, уровнем доходов различных социально-демографических групп населения (включая заработную плату, пособия и льготы), с другой – состоянием и динамикой цен на основные виды продуктов питания.

На основании данных национальных статистических органов стран-участниц Таможенного союза нами систематизированы показатели, характеризующие экономические аспекты продовольственной безопасности в этих странах в 2000 и 2011 г. (таблица).

Показатели экономической доступности продовольствия в Беларуси, России и Казахстане

Наименование показателя	Беларусь		Россия		Казахстан	
	2000 г.	2011 г.	2000 г.	2011 г.	2000 г.	2011 г.
1. Количество продуктов, которое можно приобрести на величину среднегодового дохода, кг в месяц						
– говядина	36	65	41	79	17	32
– молоко, л	295	615	313	517	84	270
– масло животное	25	49	35	83	11	33
– яйца, шт.	876	2465	1700	5603	400	1603
– картофель	352	633	394	820	152	317
– хлеб пшеничный	150	489	229	572	106	265
2. Коэффициент Джини	27,0	28,4	39,5	42,1	30,7	28,9
3. Индекс потребительских цен, %	207,5	208,7	120,2	106,1	113,2	107,4
4. Индекс реальной заработной платы, %	112	102	121	103	107	107
5. Удельный вес расходов населения на приобретение продуктов питания, %	59,6	41,3	49,4	32,6	46,4	46,9

Анализ данных таблицы указывает на существенные изменения, произошедшие за десятилетний период в сфере экономической доступности продовольствия. Так, во всех анализируемых государствах отмечены сдвиги, с одной стороны, по уровню покупательной способности денежных доходов населения (количеству отдельных продуктов, которые можно приобрести на величину располагаемых денежных доходов), с другой – имеет место усиление дифференциации доходов (в наибольшей степени это характерно для России), что повышает экономическую доступность продовольствия для наиболее обеспеченной части населения и снижает ее для менее защищенных категорий. Таким образом, усредненная оценка не может объективно характеризовать экономическую составляющую продовольственной безопасности, что вызывает необходимость дальнейших более глубоких ее исследований в контексте социально-демографической структуризации. В этой связи интерес представляет подход, предложенный Ж. Ж. Есжановой, предлагающей для каждой категории населения определять индекс темпов роста экономической доступности продуктов питания, рассчитываемый отношением индекса среднемесячного номинального дохода определенной группы населения к средневзвешенному значению индекса потребительских цен [2].

В целом, дальнейшее развитие агропродовольственного сектора стран-участниц Таможенного союза и Единого экономического пространства будет осуществляться в условиях усиления их интеграционного взаимодействия, гармонизации принципов экономической, аграрной и социальной политики, а также укрепления взаимоотношений во всех стратегически важных аспектах. Приоритетными направлениями внутренней политики государств должно стать преодоление сырьевой направленности экспорта, повышение уровня технико-технологического развития предприятий, повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках, а также устранение необоснованной зависимости от импорта по отдельным позициям продовольственных товаров.

Литература

1. Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.gov.by/dadvfiles/002105_153159_6.doc. – Дата доступа: 10.09.2013.
2. Есжанова, Ж. Ж. Механизм обеспечения продовольственной безопасности в Республике Казахстан (на примере Восточно-Казахстанской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Ж. Ж. Есжанова // Ун-т Междунар. Бизнеса [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: http://old.uib.kz/images/UserFiles/File/Dissovet/autoref_eszhanova.doc. – Дата доступа: 10.09.2013.

ОСОБЕННОСТИ И ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Е. В. Прудникова

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Республика Беларусь

Аграрный сектор экономики, на наш взгляд, имеет абсолютно приоритетное для общества значение, так как с его состоянием связана экономическая безопасность страны, а, в частности, ее составляющая – продовольственная безопасность.

В соответствии с трехсекторной моделью экономики, предложенной А. Фишером, аграрный сектор экономики является первичным. Он объединяет отрасли, связанные с добычей сырья и первичной его переработкой. Этот сектор был самым первым в истории человечества, он появился с началом экономической деятельности первобытных людей.

Будучи самостоятельной отраслью, сельское хозяйство в тоже время является одной из сфер агропромышленного комплекса. Как сфера агропромышленного комплекса аграрный сектор неразрывно связан с отраслями промышленности, которые удовлетворяют его потребности в различных материально-технических ресурсах. Эта связь представляет собой итог эволюционного развития, основу которого составляет процесс общественного разделения труда. В современных условиях присутствует также особенность внутриотраслевого разделения труда в сельском хозяйстве. Внутриотраслевое разделение труда развивается в двух направлениях. Одно из них состоит в расчленении многих производственных циклов на отдельные операции и сосредоточение каждой из них в самостоятельных предприятиях, между которыми устанавливаются постоянные производственные связи. Другое направление связано с объединением части материально-денежных и частично трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий в целях создания совместными усилиями крупных специализированных производственных предприятий.

Первичность аграрного сектора экономики, его взаимосвязь и взаимозависимость с промышленностью, а также процессы внутриотраслевого разделения труда и создания крупных специализированных производственных предприятий делает особым процесс инновационного развития этого сектора. Кроме указанных особенностей инновационного развития аграрного сектора присутствуют и другие:

- существенно более низкий по сравнению с развитыми зарубежными странами уровень государственной поддержки аграрного сектора: как непосредственно производителей, так и экспортного субсидирования продовольственной продукции для ее продвижения на внешние рынки;

- традиционно слабое для стран Содружества развитие производственной и рыночной инфраструктур, которое значительно влияет на конечную эффективность сельскохозяйственного производства;

- низкая наукоемкость отечественного сельского хозяйства и все возрастающий разрыв в этом отношении с зарубежными странами, что актуализирует задачу выбора направлений развития аграрного производства, обеспечивающих его устойчивый рост в долгосрочной перспективе;

- приоритетное значение аграрного сектора как гаранта национальной продовольственной безопасности и развития экспортного потенциала.

В рамках мировой экономики развитие сельского хозяйства осуществляется в направлении увеличения наукоемкости производимой продукции, наглядным примером являются промышленно развитые страны.

По нашему мнению, в процессе инновационного развития аграрного сектора экономика Республики Беларусь должна решить следующие стратегические задачи:

- прорыв в инновационном направлении, обеспечивающий осуществление «зеленой революции» в области аграрных технологий и закладывающий фундамент будущего динамичного развития;

- модернизация инфраструктуры и материально-технической базы аграрного сектора, гарантирующая возможность ведения эффективной производственной деятельности и реализации социальных программ села;

- возрождение интеграционных и кооперационных связей как на уровне конкретных предприятий, так и на межгосударственном уровне, позволяющее бывшим союзным республикам использовать преимущества международного разделения труда и бурно протекающих процессов глобализации, а также совместно противостоять их возможным негативным последствиям.

В рамках нашего исследования аргументированно обосновано, что устойчивое функционирование аграрного сектора, обеспечение конкурентоспособности отечественного производства продуктов питания напрямую связано с активизацией инновационных процессов. Важно отметить, что этим процессам присуща специфика. Она заключается в многообразии региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностях.

Таким образом, при разработке системы управления инновационным развитием необходимо соблюдать наряду с экономическими законами законы природы: незаменимости, равнозначности, совокупности жизненных факторов, максимума, оптимума и минимума.

Комплексный характер инноваций в аграрном секторе предъявляет специфические требования к формированию нормативно-правовой базы инновационного развития, организации инновационных процессов, инновационному маркетингу, развитию инновационной инфраструктуры и т. д.

Сложность аграрного производства и его особенности требуют особых, отличных подходов и методов управления инновационным развитием, сочетания различных видов инноваций, усиления роли государства в стимулировании инноваций. Наиболее действенными инструментами, по нашему мнению, должны стать меры по сокращению барьеров для распространения новых технологий, по привлечению иностранных инвестиций, поддержке импорта важнейших универсальных современных технологий.

Необходимо отметить, что инновационное развитие аграрной экономики зависит от научно-технической политики регионов, формирования региональных инновационных механизмов управления, использования селекционно-генетических, организационно-управленческих, технологических и социальных инноваций.

Следовательно, к приоритетным направлениям инновационного развития аграрного сектора относятся:

- разработка адаптивных технологий агроландшафтов и агроэкосистем; предотвращение всех видов деградации почв, воспроизводство их плодородия;
- разработка ресурсосберегающих технологий производства, переработки и хранения продукции аграрных предприятий;
- оптимизация системы подготовки кадров в области инновационной деятельности;
- создание современной системы информационного и инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности в аграрном секторе;
- разработка региональных инновационных программ развития;
- формирование организационного и экономического механизмов управления инновационным развитием аграрного сектора и т. д.

ПРОБЛЕМАТИКА РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

И. Н. Ридецкая

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

Беларусь является одним из ведущих производителей сельскохозяйственной продукции среди стран СНГ. Основу агропромышленного комплекса составляют растениеводство и животноводство, причем обе отрасли переживают этап реконструкции, внедрения новых технологий и привлечения инвестиционных средств.

В республике насчитывается более 1300 сельскохозяйственных организаций, около 2000 фермерских хозяйств, а также сотни личных подсобных хозяйств. Предприятия АПК работают как на внутренний, так и на внешний рынки, при этом отдельные виды продукции имеют значительный экспортный потенциал. Беларусь поставляет сельскохозяйственную продукцию в 35 стран мира, около 70 % из которой экспортируется в Россию, около 13 % – в другие страны СНГ, 14 % – в страны вне СНГ.

Агропромышленный комплекс республики, несмотря на сложность и трудности становления рыночных отношений, обеспечивает население важнейшими видами продовольственных ресурсов за счет собственного производства, производит продовольствие в объемах, достаточных для пищевого рациона.

Вместе с тем потенциальные возможности сельского хозяйства реализуются еще слабо. В частности, высокими остаются непроизводительные расходы и потери. Происходит не столько выравнивание экономических условий хозяйствования, сколько уравнильное распределение результатов деятельности без должного учета вклада в него каждого хозяйствующего субъекта. Особенно обострилась ситуация, когда начался процесс перехода к новым формам хозяйствования.

Принятые в развитых странах модели рыночных отношений соответствуют высокоинтенсивному типу сельскохозяйственного производства, когда стоит задача его ограничения, сохранения и завоевания новых рынков в мировом экономическом пространстве. В Беларуси совершенно иная ситуация: задача состоит в том, чтобы наполнить продовольственный рынок и улучшать качество питания населения.

Чтобы войти в Европейское сообщество на конкурентоспособных началах, необходимо существенным образом ускорить процессы осуществления дальнейшей реструктуризации агропромышленного производства, становления механизма рыночного регулирования и привлечения необходимых инвестиций. При этом цель проводимых реформ – достижение роста производства конкурентоспособности хозяйств, высокой рентабельности и производительности труда.

Накопленный предприятиями аграрной сферы производственно-экономический потенциал и созданная на базе агрогородков социальная инфраструктура должны быть использованы для достижения таких целей, как укрепление экономической состоятельности АПК и повышение конкурентоспособности национальной продовольственной системы. При этом предполагается исходить из необходимости обеспечения условий для рационального использования предприятиями аграрного комплекса производственных и природных ресурсов, а также активного участия Беларуси в международном разделении труда посредством включения нашей страны в торгово-экономические интеграционные структуры.

Повышение конкурентоспособности отечественной продовольственной системы предполагает устойчивое функционирование всех ее взаимосвязанных подсистем, что предусмотрено Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 гг., а также республиканскими программами развития различных отраслей и сфер АПК (агропромышленного производства; продуктовых рынков; сбыта, распределения и потребления продовольствия; кадрового, финансового, материально-технического, технологического, информационного и научного обеспечения).

Национальная продовольственная система должна развиваться в контексте глобальных тенденций, обуславливающих дефицит продовольствия на период до 2030 г. Международная организация по сельскому хозяйству и продовольствию ООН (ФАО), учитывая опережающий рост численности населения по сравнению с увеличением объемов производства продовольствия (соответственно 1,4 % и 0,9 % в год), а также ухудшение условий воспроизводства ресурсов, прогнозирует устойчивый дефицит продовольствия и адекватный рост цен на сельскохозяйственную продукцию.

Данный прогноз позволяет предположить устойчивое увеличение спроса на продовольствие во всем мире, а также дальнейший рост отечественного сельскохозяйственного производства, в первую очередь, за счет факторов интенсификации.

Наукой установлено, что в перспективе развитию глобальной продовольственной системы будут препятствовать системные, существенно отличающиеся от возникших ранее, продовольственные, ресурсные и экономические кризисы, а также их последствия, которые обусловлены следующими факторами:

– современные кризисы воздействуют на все регионы мира масштабно и практически одновременно, что приводит к неэффективности традиционных механизмов решения продовольственной проблемы;

– произошедший на мировом рынке скачок стоимости продовольствия (более чем в 2 раза) невероятно усложнил решение задачи борьбы с голодом, что приводит к росту количества голодающих и недоедающих в мире;

– интеграция развивающихся стран в мировую экономику ставит их в зависимость от колебаний рынков; отдельные развивающиеся страны, ориентирующиеся на импорт продовольствия, не всегда могут приобрести его в необходимых количествах;

– решение продовольственной проблемы, социальной по характеру, предполагает гарантированное обеспечение населения нормальным питанием; возникающие при этом проблемы обусловлены необходимостью наращивания производства и преодоления бедности.

Вполне естественно, что сложившиеся тенденции развития глобальной продовольственной системы, а также формирования и функционирования мирового продуктового рынка будут накладывать свой отпечаток на развитие белорусского продовольственного комплекса и состояние внутреннего рынка продовольственных товаров. При решении связанных с развитием отечественного АПК задач придется исходить из необходимости выполнения различного рода обязательств, связанных с участием страны в глобальных (ВТО) и региональных (СНГ, ЕврАзЭС, Таможенный союз, ЕЭП, Союзное государство Беларуси и России) межгосударственных союзах и объединениях.

Основной целью дальнейшего развития АПК является формирование эффективного, конкурентоспособного, устойчивого производства сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки для удовлетворения спроса внутреннего рынка и увеличения экспортного потенциала. Для этого предусматривается широкое внедрение в производство достижений научно-технического прогресса, развитие инновационной деятельности.

Техническое переоснащение отраслей АПК, освоение новых высокопроизводительных и ресурсосберегающих технологий в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности – основной путь повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем продовольственных рынках.

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

А. М. Сумец

*Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенка, Украина*

Рыночные преобразования в настоящее время затронули практически как развитые, так и развивающиеся страны. Новые требования рынка оказывают весьма жесткое влияние на продукты, производимые предприятиями различных отраслей. Особенно это коснулось сельского хозяйства Украины. Казалось бы, что прекрасные погодные условия, выгодное географическое положение, черноземы и прочие благо-

приятные условия являются залогом успешного развития аграрной сферы. Однако это не так. На сегодняшний день продукция агропроизводителей Украины не получила должного конкурентного статуса на мировом рынке. Да и на внутреннем рынке положение не лучше. И дело тут не в качестве продукции, а скорее в затратах на ее получение, которые формируются в большинстве своем из-за недостатка соответствующей техники и складов, а также устаревшей технико-технологической базы сельскохозяйственных предприятий, что является основной причиной потерь сельскохозяйственной продукции во время сбора урожая и ее хранения.

Приведем некоторые известные для аграриев Украины цифры в подтверждение указанному. Например, технические потери зерна в связи с неэффективной логистикой АПК (перевозки и хранение) составляют 15 % годового урожая, что выражается несколькими миллионами тонн. Только из-за недостатка складов для хранения зерна потери урожая составляют около 8 млн т, тогда как в развитых странах Европы и США эти потери меньше, по оценкам экспертов, в 10–20 раз. И еще один довольно показательный пример: величина потерь сельскохозяйственного сырья в процессе его перемещения от производителя к потребителю по оптимистическим оценкам в Украине составляет одну треть, а по пессимистическим – почти 50 %, тогда как, например, в Голландии эта цифра равняется около 10 %.

Таким образом, приведенная выше информация позволяет акцентировать внимание на необходимости разработки путей повышения эффективности логистической деятельности украинских производителей агропродукции. Для этого необходимо решить несколько комплексных задач. Первой, очевидно, должна быть решена задача распространения положительного опыта использования логистического подхода в хозяйственной деятельности агропредприятий, агрофирм и агрохолдингов. В качестве такого примера в Украине могут служить агрохолдинг ОАО «Мироновский хлебопродукт», компания «Агро Инвест Украина», сельскохозяйственное предприятие ООО «НИБУЛОН», предприятия «Агро-Маас NV», «TERRA FOOD», «Кэрнэл-Трэйд» и др. Примером организации эффективной логистической деятельности, хотя и фрагментарной, является также и опыт таких предприятий, как компания «Данон» и «Житомирский маслозавод» (торговая марка «Рудь»), ОАО «Глобинский мясокомбинат», мясокомбинат «Ятрань». Достаточно грамотно организована логистическая деятельность и таких украинских операторов, как торговые марки «Стожар», «Чумаки», «Щедрий дар», «Любонька», ОАО «Украинские аграрные инвестиции», ЗАО «Райз». Примеры организации и планирования логистической деятельности данных организаций должны изучаться, анализироваться и заимствоваться предприятиями аграрной сферы с определенной долей преемственности. Программа передачи опыта должна быть организована на государственном уровне. Государство должно быть первым заинтересованным лицом в эффектизации сельского хозяйства. Для этого должны быть созданы центры передачи и изучения опыта организации и планирования логистической деятельности, обеспечения ее эффективности. Управление данными центрами должно осуществляться с непосредственным участием профильного министерства. В подчинении профильного министерства должны находиться региональные представительства, которые будут отвечать за распространение опыта в регионах.

Второй задачей, которая требует немедленного решения, является подготовка для агропромышленного комплекса Украины специалистов в сфере логистики, а точнее – агрологистики. Задача эта не из легких, поскольку содержание логистики в аграрной сфере определяется особенностями функционирования рынков в системе агробизнеса, спецификой спроса и предложения, а также формированием цен в агропродовольственном комплексе. Это свидетельствует о том, что логистика в агрофе-

ре имеет весьма много отличий от инструментария такой логистики, которая на сегодняшний день очень развита, например, на транспорте, в фармацевтической отрасли и др. Именно это обстоятельство указывает на определенные трудности в подготовке специалистов по агрологистике. Хотя эта задача вполне решаема при условии открытия соответствующих специальностей аграрными вузами Украины.

Третьей задачей является разработка соответствующей методической и методологической базы планирования, организации и обеспечения логистической деятельности предприятий аграрного сектора. Для этого необходимо разработать, в первую очередь, соответствующие государственные стандарты, нормативные и руководящие материалы планирования, организации и обеспечения логистической деятельности означенных выше предприятий. В качестве примера можно указать на положительный опыт Республики Беларусь, где уже разработаны и действуют государственные стандарты касательно логистической деятельности – СТБ 2046–2010 «Транспортно-логистический центр. Требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию», СТБ 2047–2010 «Логистическая деятельность. Термины и определения», СТБ 2133–2010 «Классификация складской инфраструктуры». На данный момент времени на сайте Министерства транспорта Республики Беларусь размещен проект Закона Республики Беларусь «О логистической деятельности».

Четвертая задача повышения эффективности логистической деятельности предприятий АПК связана с грамотной организацией их логистических систем (ЛС). В данном случае необходимо уделить внимание структурной, параметрической, функциональной и организационной оптимизации ЛС.

Структурная оптимизация ЛС состоит в определении ее количественно-качественного содержания, т. е. подборе только тех подсистем и звеньев, которые необходимы для достижения рыночной цели за избранный период времени.

Параметрическая оптимизация предполагает установление таких параметров либо характеристик функционирования подсистем и звеньев ЛС предприятия, которые позволяют достичь поставленной цели при оптимальном использовании материальных ресурсов последней и минимальных затратах времени и денежных средств.

Функциональная оптимизация предусматривает выбор и выполнение более значимых для предприятия логистических активностей на планируемый период времени. При этом устанавливается также и уровень использования аутсорсинга в аспекте производства, транспорта и использования складов.

Задача организационной оптимизации предполагает формирование рациональной структуры управления логистики на предприятии. Другими словами, в этом случае решается задача создания эффективной службы логистики на предприятии и организации соответствующей системы логистического менеджмента в соответствии с содержанием и направленностью логистической стратегии.

Перечисленные задачи повышения эффективности логистической деятельности предприятий АПК относятся к первоочередным и должны быть приняты за основу формирования концепции логистической деятельности предприятий АПК Украины.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ С УЧЕТОМ ИХ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Т. Г. Фильчук

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

Земельные ресурсы в рамках сельскохозяйственного производства являются ведущим фактором производственного процесса, одновременно выступая в роли пред-

мета и средства труда. Земля является продуктом природы, незаменима другими средствами производства, ее участки неоднородны по качеству. Эти и другие особенности земельных ресурсов влияют на конечные результаты сельскохозяйственного производства, а также требуют учета при оценке эффективности использования земли.

Экономическая эффективность использования земли определяется уровнем ведения на ней хозяйства, который может быть оценен с помощью системы показателей. Данная система включает в себя две группы показателей: натуральные (урожайность – в растениеводстве, продуктивность в расчете на единицу земельной площади – в животноводстве), стоимостные (выход валовой продукции, величина прибыли в расчете на единицу земельной площади). Однако для объективной оценки уровня использования земельных ресурсов необходимо учитывать один из главных факторов, влияющих на результаты сельскохозяйственного производства, – качество земли.

Качество земли определяется системой параметров, исходным из которых является генетический потенциал плодородия земель. Данный параметр лежит в основе устойчивого во времени показателя – исходного балла почв. Данный показатель не является окончательным для оценки плодородия земель, так как он рассчитан для участков почв, обладающих комплексом оптимальных для роста и развития сельскохозяйственных культур условий. Если условия отличаются от оптимальных, исходный балл корректируется с помощью поправочных коэффициентов, которые учитывают окультуренность, неоднородность почвенного покрова, контурность, эродированность, завалуненность, мелиоративное состояние земель и на агроклиматические условия. На основе исходного балла почв и обобщающего все выше перечисленные условия коэффициента рассчитывается фактический балл плодородия почв.

Используя фактический балл плодородия земель, а также показатели оценки технологических свойств и местоположения рабочих участков, рассчитываются обобщающие показатели оценки: дифференциальный доход, нормативный чистый доход (НЧД) и общий балл кадастровой оценки. Дифференциальный доход представляет собой разницу между стоимостью нормативной продукции с 1 га в кадастровых ценах и нормативными затратами на производство этой продукции, умноженными на коэффициент, отражающий уровень нормативной рентабельности. НЧД – это разница между стоимостью нормативной продукции с 1 га в расчетных среднереспубликанских ценах и нормативными затратами на ее производство. По величине дифференцированного дохода или НЧД определяется общий балл кадастровой оценки (балл, соответствующий баллу плодородия, обеспечивающему одинаковый нормативный чистый доход при фиксированных среднереспубликанских показателях оценки технологических свойств и местоположения).

Для оценки эффективности использования сельскохозяйственных земель в разрезе областей Республики Беларусь в 2009–2012 гг. был использован показатель прибыли (убытка) от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных земель. Исходными данными для расчета послужили значения показателей прибыли (убытка) от реализации продукции и площади сельскохозяйственных земель [2]. Однако значения показателя прибыли (убытка) от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных земель не дают окончательного представления об уровне эффективности использования земель, поскольку не учитывают качественные различия земель по областям республики. Более точная оценка эффективности использования сельскохозяйственных земель с учетом их качества была проведена с применением показателя НЧД, поскольку порядок расчета данного показателя аналогичен порядку расчета показателя прибыли от реализации продукции. Основным отличием при расчете данных показателей является то, что при определении первого используются нормативные и среднереспубликанские значения исходных данных, а при

расчете второго фактические значения данных. Источником значений НЧД по областям, рассчитанных в условных единицах, являются показатели кадастровой оценки земель [1]. Поскольку значения показателя прибыли определяются в белорусских рублях, параметры НЧД были пересчитаны в белорусские рубли по курсу Национального банка Республики Беларусь на соответствующую дату.

В таблице представлены значения прибыли (убытка) от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных земель по областям в 2009–2012 гг., а также соотношение прибыли от реализации продукции с величинами НЧД в 2011–2012 гг. Данные за 2009–2010 гг. не представлены, поскольку сельскохозяйственное производство в этот период было убыточно. Кроме того, проведено ранжирование областей в зависимости от значений показателей в 2012 г.

Показатели эффективности использования сельскохозяйственных земель по областям Республики Беларусь в 2009–2012 гг.

Наименование областей	Прибыль (убыток) от реализации продукции на 1 га, тыс. р.					Соотношение прибыли от реализации продукции с НЧД, %		
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Ранг области	2011 г.	2012 г.	Ранг области
Республика Беларусь	-0,9	-12,9	425,3	1027,6		90,29	146,34	
Брестская	39,1	35,7	636,0	1434,0	2	127,36	192,62	1
Витебская	-42,0	-38,0	238,0	571,3	6	91,17	146,81	3
Гомельская	28,5	-8,2	320,5	816,2	4	75,29	128,63	5
Гродненская	0,7	-20,8	627,5	1599,0	1	105,31	180,01	2
Минская	-60,7	-84,4	464,1	1200,8	3	83,45	144,84	4
Могилевская	51,5	61,5	283,8	583,5	5	55,56	76,64	6

Из данных таблицы видно, что в 2009–2010 гг. производство сельскохозяйственной продукции было убыточно практически во всех областях; на протяжении последних двух лет уровень эффективности использования земель постоянно возрастал. В то же время в 2011 г. только две области (Брестская и Гродненская) превысили свои потенциальные возможности, в 2012 г. только Могилевская область не достигла оптимальных значений прибыли. При этом лидером по объемам полученной прибыли в расчете на 1 га в 2012 г. стала Гродненская область, последняя позиция принадлежит Витебской области. Однако, приняв во внимание качественные характеристики сельскохозяйственных земель, видно, что в 2012 г. первое место среди всех областей по уровню эффективности использования земельных ресурсов принадлежит Брестской области, далее следует Гродненская область, самый низкий уровень эффективности отмечен в Могилевской области. Необходимо отметить, что Витебская область, имеющая самое низкое качество земель в нашей стране, которое не позволяет ей достигать высоких фактических значений прибыли, свои исходные возможности использует на достаточно высоком уровне, что позволило ей иметь третью позицию в последнем ранжировании.

Литература

1. Мороз, Г. Кадастровая оценка земель сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств / Г. Мороз // Земля Беларуси. – 2010. – № 4. – С. 39–47.
2. Сельское хозяйство Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 364 с.

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

О. В. Шваякова

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

На современном этапе функционирования экономической системы Республики Беларусь все более актуальным становится вопрос о целесообразности государственного кредитования и субсидирования отдельных сельскохозяйственных организаций, а также эффективности использования ими выделенных бюджетных средств.

Так, в период с 2009 по 2012 г. удельный вес средств, предусмотренных бюджетом страны на финансирование сельскохозяйственных предприятий, колеблется в пределах 7–9 %. Если же рассматривать непосредственно деятельность сельскохозяйственных организаций страны, то следует отметить, что соотношение кредитов, субсидий и дотаций по отношению к активам варьируется на уровне 9–15 %.

Приблизительная структура распределения в хозяйстве субсидий и дотаций, полученных из бюджета, отражена на рис. 1.

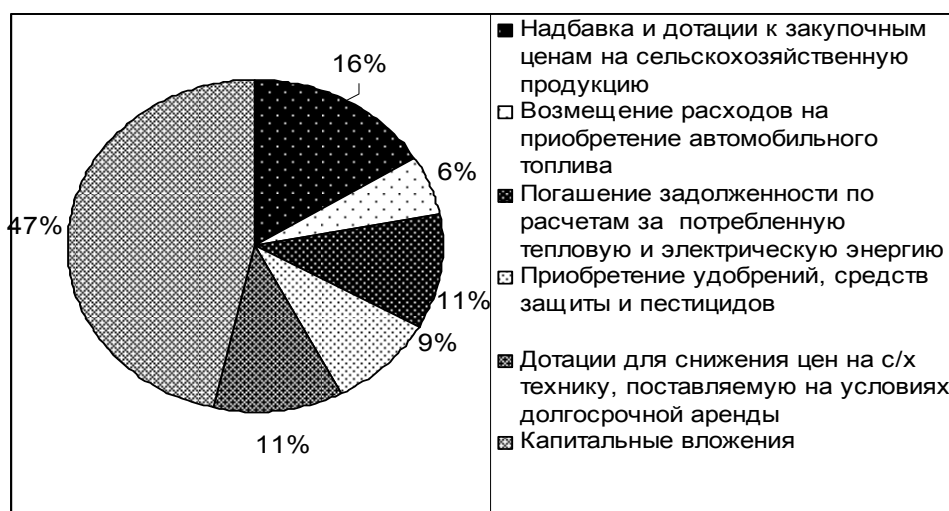


Рис. 1. Приблизительная структура распределения в хозяйстве субсидий и дотаций, полученных из бюджета

Таким образом, не вызывает сомнения, что субсидирование, дотирование и льготное кредитование производителей сельскохозяйственной продукции должно быть избирательным, так как их огульная и недифференцированная поддержка имеет отрицательные моменты, к которым можно отнести снижение конкурентоспособности организации, неэффективное использование имеющихся ресурсов и т. д.

Основой при определении целесообразности кредитования, субсидирования и дотирования отдельной сельскохозяйственной организации, на наш взгляд, должны стать следующие этапы:

1. Оценка финансового состояния сельскохозяйственного предприятия с целью выявления:

- возвратности кредитных ресурсов;
- возможности улучшения финансового состояния через реальное повышение его производственного потенциала.

2. Оценка имеющегося производственного потенциала.
3. Оценка эффективности использования имеющегося производственного потенциала.
4. Оценка эффективности управления затратами сельскохозяйственной организации путем:
 - анализа оптимальности производственной программы;
 - оценки целесообразности специализации хозяйства;
 - сопоставления качества располагаемых земельных ресурсов с возможным его уровнем, т. е. определения эффективности агротехнических мероприятий, направленных на сохранение качества располагаемых земельных ресурсов;
 - анализа отклонений фактической себестоимости продукции растениеводства от нормативной, которая определяется с учетом качества имеющихся земельных ресурсов и теоретической урожайности выращиваемых культур;
 - оценки объемов, перечня видов и соотношения продукции растениеводства, предназначенной для реализации, передаваемой в качестве корма для животноводства;
 - анализа отклонений фактической себестоимости продукции животноводства от нормативной, которая определяется с учетом теоретического привеса и удоя при данной технологии выращивания и содержания животных, породного состава, а также стоимости кормов собственного производства, рассчитанной, исходя из их нормативной себестоимости.

Управление затратами на производство продукции растениеводства может осуществляться на основании исчисления нормативной себестоимости с учетом производственного потенциала сельскохозяйственной организации.

Порядок определения нормативной себестоимости продукции растениеводства может включать в себя следующие этапы:

1. Расчет комплексного показателя производственных условий, который включает в себя оценку качества земли, фондооснащенность и трудообеспеченность путем суммирования частных коэффициентов.

Применительно к Гомельской области данный показатель варьируется в пределах 0,55–1,35.

2. Определение значения себестоимости с учетом показателя производственных условий.

3. Определение значения нормативной себестоимости с учетом оценки агроклиматических условий.

Л и т е р а т у р а

1. Шваякова, О. В. Особенности управления затратами на производство продукции в организациях аграрного сектора / О. В. Шваякова, Г. А. Мильченко // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем : тез. докл. VI Междунар. науч.-практ. конф., Гомель, 26–27 нояб. 2009 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2009.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Л. В. Щукина

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

В настоящее время социально-экономическое развитие аграрного сектора Республики Беларусь характеризуется снижением общего уровня доходности и конкуренто-

способности сельскохозяйственных организаций, увеличением кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками, ослаблением материально-технической и производственной базы, ухудшением демографической ситуации на селе, отставанием от среднереспубликанского уровня оплаты труда сельских работников.

В целях преодоления сложившихся негативных тенденций, а также создания условий для достижения устойчивости развития как субъектов сельскохозяйственного производства, так и сельского хозяйства в целом, необходимым является разработка и реализация комплекса организационно-экономических мероприятий, сочетающих, с одной стороны, эффективное использование внутренних возможностей и резервов, которыми располагают сельскохозяйственные организации, с другой – меры финансовой поддержки, оказываемой государством.

Нормативно-правовое обеспечение устойчивого развития сельского хозяйства Беларуси на сегодняшний день включает комплекс законодательных, нормативно-правовых и программных документов, наиболее значимыми из которых являются: Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. [1], Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 гг. [2], технические нормативно-правовые акты в области обеспечения качества и безопасности сельскохозяйственной продукции. Вместе с тем требуется дальнейшее совершенствование косвенных методов государственного регулирования аграрного сектора, а именно – финансово-экономических инструментов, направленных на создание действенных стимулов, побуждающих товаропроизводителей к активизации деловой активности, улучшению количественных и качественных параметров производственной деятельности, принятию мер по усилению социальной защищенности работников и минимизации негативного влияния сельскохозяйственного производства на окружающую среду.

Наше исследование показало, что к наиболее значимым финансово-экономическим инструментам обеспечения устойчивости развития аграрного сектора экономики следует отнести:

– налоговое регулирование, определяемое совокупностью налогов, платежей и способов их взимания. Оптимизация параметров налоговой системы способствует снижению налоговой нагрузки и сокращению расходов товаропроизводителей, тем самым позволяет накапливать фонд денежных средств, направляемых на экономическое, экологическое и социальное развитие производства.

– бюджетирование как один из методов планирования будущих операций предприятия, оформляемого в виде системы бюджетов. Создание благоприятных условий для устойчивого и эффективного ведения сельскохозяйственного производства предполагает усиление взаимосвязи между объемами бюджетных ресурсов, направляемых конкретным субъектам, и показателями производства сельскохозяйственной продукции, достигнутыми этими производителями.

– инвестирование, т. е. долгосрочное вложение капитала в экономику организаций в целях их технико-технологического обновления, укрепления материальной базы, внедрения инноваций, социального развития и проведения природоохранных мероприятий.

– субсидирование, связанное с предоставлением финансовых и других ресурсов для поддержания предпринимательской деятельности. Государственная финансовая поддержка должна обеспечивать сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимые доходы для устойчивой хозяйственной деятельности и расширенного воспроизводства.

– кредитование как метод финансирования потребностей предприятия на условиях платности, срочности и возвратности. Система кредитования должна преду-

смагивать выделение средств на сезонные затраты производства под залог получаемой продукции и сезонные запасы товарно-материальных ценностей, расширение авансирования сельскохозяйственных организаций подкупаемую в течение года сельскохозяйственную продукцию. Это позволит своевременно финансировать производственный процесс, обеспечить денежными средствами производителей сельскохозяйственной продукции.

– ценообразование и цены – основные рычаги регулирования темпов социально-экономического развития. Ценообразование на сельскохозяйственную продукцию должно основываться на рациональном сочетании свободных рыночных цен, складывающихся под воздействием спроса и предложения, а также их государственного регулирования. В целях достижения устойчивого развития субъектов хозяйствования на аграрном рынке необходимо создать специализированное агентство по интервенционному регулированию рынка продовольствия для поддержания баланса спроса и предложения. Данную функцию в настоящее время выполняет правительство, что сдерживает развитие рыночной инфраструктуры на негосударственной основе: маркетинговых служб, логистики, транспорта, складской системы и др.

– страхование, которое является механизмом, способствующим формированию инвестиционной привлекательности отрасли аграрного производства и сельскохозяйственных предприятий. Сельское хозяйство наиболее тесно связано с природой и подвержено воздействию ее стихии, поэтому по сравнению с другими видами деятельности в большей степени нуждается в страховой защите. В настоящее время страхованию подлежат имущество, урожай сельскохозяйственных культур, сельскохозяйственные животные и птица.

В целом, создание эффективного финансово-экономического инструментария достижения устойчивого развития отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей будет способствовать росту эффективности производства, повышению производительности труда и конкурентоспособности агропромышленной продукции, развитию сельской социальной инфраструктуры и рациональному использованию природных ресурсов. Вместе с тем необходим дальнейший системный поиск путей, методов, механизмов и средств перспективного устойчивого и стабильного развития всех сфер и структур АПК на основе научно обоснованных прогнозов, программ, сценариев и стратегий.

Литература

1. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. стратегия устойчивого соц.-экон. развития Респ. Беларусь на период до 2020 г. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/nacionalnaya-strategiya>. – Дата доступа: 10.09.2013.
2. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Гос. программа устойчивого развития села на 2011–2015 гг. – Режим доступа: <http://mshp.minsk.by/programms/b05296a6fb2ed475.html>. – Дата доступа: 10.09.2013.

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЙ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

С. А. Юшин

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»
Национальной академии аграрных наук Украины, г. Киев*

Основным отличием «живого» от «неживого» является опережающее отражение действительности. В практике государственного строительства это отличие реализуется посредством формирования системы стратегий развития, в которой выде-

ляются виды и уровни. Если исходить из ст. 9 Хозяйственного кодекса Украины, государство должно осуществлять долгосрочную (стратегическую) политику, направленную на реализацию и оптимальное согласование интересов субъектов хозяйствования и потребителей. При этом стратегия включает определение приоритетных целей, а также средств и способов их реализации, исходя из содержания объективных процессов и тенденций, имеющих место в национальном и мировом хозяйстве. Далее, ст. 10 Хозяйственного кодекса Украины выделяет виды и подвиды политики: первый вид – *экономическая* (ее подвиды: структурно-отраслевая, промышленная, аграрная, инвестиционная, амортизационная, институциональная, ценовая, антимонопольно-конкурентная, денежно-кредитная, бюджетная, налоговая, валютная, внешнеэкономическая); второй вид – *экологическая* (без ее подвидов); третий вид – *социальная* (ее подвиды: защита прав потребителей, заработной платы, доходов населения, занятости, социальная защита и социальное обеспечение). Правовое закрепление основ хозяйственной политики осуществляется в Украине путем определения основ внутренней и внешней политики, в прогнозах и программах экономического и социального развития Украины и регионов, программах деятельности Кабинета Министров Украины, целевых программах экономического, научно-технического, социального развития, соответствующих законодательных актах.

В п. 1 ст. 11 Хозяйственного кодекса Украины рассматриваются обязательства государства создавать условия (экономические, организационные, правовые), при которых хозяйствующие субъекты в своей деятельности учитывают показатели прогнозных и программных документов экономического и социального развития. Здесь уместно сослаться на ст. 5 Закона «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» (№ 1602), где указывается, что упомянутые показатели прогнозных и программных документов экономического и социального развития – это ориентиры для разработки субъектами предпринимательской деятельности прогнозов, планов, бизнес-планов и других документов. Совершенно очевидно, что «ориентир» – это понятие размытое (нечеткое). Ориентировать и нормировать – совершенно разные процессы. Нормативы рассчитываются на основе конкретных и прозрачных методов. И когда государство ориентирует субъектов хозяйствования, то ему необходимо хотя бы методологически обосновать сущность и формы такой ориентации. Тем более в случае, где субъекты хозяйствования предупреждаются государством, что только учет ими общественных интересов, отображенных в программных документах экономического и социального развития, позволяет получить льготы и преимущества в осуществлении хозяйственной деятельности (п. 5 ст. 11 Хозяйственного кодекса Украины). При таком положении вещей либо государство реально создает условия для учета субъектами хозяйствования показателей прогнозных и программных документов экономического и социального развития, а тогда и контролирует этот учет в деятельности субъектов при выдаче предусмотренных законом льгот и преимуществ, либо такой учет становится фикцией с неизбежной утратой конструктивизма стратегий и программ государства в силу утраты связей между ними и плановыми документами предприятий, после чего деградирует и государственный инструментарий макроэкономического регулирования.

В соответствии со ст. 85 Конституции Украины определение основ внутренней и внешней политики и утверждение общегосударственных программ экономического, научно-технического, социального развития, охраны окружающей среды входит в полномочия Верховного Совета Украины. В конституционные полномочия Президента Украины (Раздел V) не входят вопросы разработки стратегий и программ. Од-

нако как глава Совета национальной безопасности и обороны Украины ее Президент лично отвечает за разработку и утверждение Стратегии национальной безопасности Украины (Закон «Об основах национальной безопасности Украины»). Кабинет Министров Украины в соответствии со ст. 116 Конституции Украины обеспечивает внутреннюю и внешнюю политику государства, проведение финансовой, ценовой, инвестиционной и налоговой политики, политики в сферах труда и занятости населения, социальной защиты, образования, науки, культуры, охраны природы, экологической безопасности и природопользования, разрабатывает и осуществляет общегосударственные программы экономического, научно-технического, социального, культурного развития Украины. Местные государственные администрации (ст. 119 Конституции Украины) на своей территории обеспечивают выполнение государственных и региональных программ социально-экономического и культурного развития, программ охраны окружающей среды. Органы местного самоуправления (ст. 143 Конституции Украины) утверждают программы социально-экономического и культурного развития и контролируют их выполнение. Как видим, разработка стратегий и приоритетов формально упоминается только в сфере национальной безопасности. Определение основ внутренней и внешней политики (стратегии) Украины входит в полномочия Верховного Совета Украины. Все остальные органы государственной власти и местного самоуправления призваны лишь реализовывать задания государственной внутренней и внешней политики (стратегии).

Итак, ни одна ветвь власти в Украине на уровне конституционных полномочий не обязуется разрабатывать какие-либо стратегии хозяйственного развития. Здесь сразу уточним, что определение основ внутренней и внешней политики не тождественно разработке конкретных стратегий. Если мы обратимся к Закону Украины «Об основах внутренней и внешней политики» (№ 2411, 2010 г.), то там в ст. 1 говорится о том, что указанные основы определяют принципы и приоритеты государственной политики в соответствующих сферах. Но что касается аспектов стратегий, то в нем только в ст. 7 указывается на важность взаимной увязки стратегии приватизации государственного имущества со стратегией развития экономики Украины и ее отдельных отраслей. Сразу подчеркнем, что обособленного документа с грифом «стратегия» в части приватизации госимущества в Украине нет, как нет и обособленного документа «стратегия развития экономики Украины и ее отдельных отраслей». В части приватизации государственного имущества на сегодняшний день действуют два базовых Закона: «О приватизации государственного имущества» (№ 2163, 1992 г.) и Закон «О государственной программе приватизации», который с 1997 г. претерпел существенные изменения. Если мы обратимся к первому Закону, то там в ст. 2 указывается, что основные приоритеты приватизации – это повышение эффективности производства и мотивации к труду, ускорение структурной перестройки и развития экономики Украины. В Законе «О государственной программе приватизации» образца 1997 г. (№ 294) к вышеупомянутым приоритетам добавлено обеспечение прав граждан Украины на использование приватизационных бумаг и компенсационных сертификатов, внедрение механизма реструктуризации и санации предприятий, осуществление приватизации имущества ликвидированных убыточных предприятий и имущества предприятий, признанных банкротами. В этом же Законе 1998 г. (№ 124) в приоритеты были внесены увеличение объемов инвестиций, которые привлекаются в ходе приватизации; рост поступлений в государственный бюджет от приватизации; контроль за переходом права собственности на контрольные пакеты акций открытых акционерных обществ, созданных на базе предприятий, которые имеют стратегическое значение для экономики и безопасности государства, с целью избежания угрозы

государственным интересам; рост доходов от продажи имущества и увеличение инвестиций в экономику Украины путем размещения акций открытых акционерных обществ на международных рынках, проведения открытых торгов. В этом Законе образца 2000 г. (№ 1723) смысл приоритетов существенно трансформировался: приватизация предприятий исключительно за деньги с учетом их индивидуальных особенностей, обеспечение информационной открытости процесса приватизации, формирование спроса на объекты данной приватизации отечественных и иностранных инвесторов, максимальное использование институтов инфраструктуры рынка ценных бумаг, привлечение денежных средств для развития и структурной перестройки экономики, создание благоприятных условий для появления частных собственников, которые имеют долгосрочные интересы в развитии приватизированного объекта и осуществляют эффективное управление им; создание условий для развития фондового рынка, повышение заинтересованности инвесторов в части украинских предприятий на международных рынках. В этом Законе образца 2012 г. (№ 4335) раздел «приоритеты» вообще отсутствует, а позиции этого раздела из более ранних Законов были включены в другие разделы Закона № 4335 (цель программы, способы достижения целей и т. п.). Иначе говоря, вышеупомянутые Законы Украины (№ 2163, № 294, № 124, № 1723) по существу выполняли функцию стратегий, хотя и не идентифицировались как таковые.

Первым Законом Украины, который предполагал конвергенцию ее стратегий и программ хозяйственного развития был Закон «Об основах градостроительства» (№ 2780, 1992 г.), который в своих целях был ориентирован на критерии устойчивого развития (согласование социальных, экологических и экономических приоритетов).

После принятия в 1996 г. Верховным Советом Украины Конституции Украины и в 1998 г. – Стратегии интеграции Украины в Европейский Союз (Указ Президента Украины № 615) в Украине была осознана актуальность разработки стратегических документов. Об этом говорит Указ Президента Украины № 460 (1999 г.) «О внедрении системы стратегического планирования и прогнозирования». После этого Указа были предприняты неоднократные попытки провести через Верховный Совет Украины проект Закона Украины «О стратегическом планировании», которые успехом пока не увенчались. В 2000 г. был принят Закон «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины», в котором содержались элементы стратегий (приоритеты), но в нем система прогнозных и программных документов не была ориентирована на долгосрочные периоды (только средне- и краткосрочные). В этом Законе говорится, что в случае необходимости все эти документы в указанной системе могут разрабатываться и на более длительный период. Но подобная ремарка никакого практического продолжения не имела. В Законе указывается, что прогноз экономического и социального развития является средством обоснования выбора той или иной стратегии и принятия конкретных решений органами законодательной и исполнительной власти, органами местного самоуправления в части регулирования социально-экономических процессов. Но средство обоснования выбора той или иной стратегии – это еще не сама стратегия, а средне- и краткосрочные приоритеты – это не долгосрочные (стратегические) приоритеты. Тем более, что и в Законе подчеркивается, что прогнозных и программных документов экономического и социального развития – это документы, которые отвечают требованиям законодательства Украины в части документов. Отметим и тот примечательный факт, что с 2012 г. в Закон № 1602 были внесены изменения, в рамках которых из утвержденной ранее системы прогнозных и программных документов были исключены отраслевые прогнозы и программы, и он превратился в чисто территориальный инструмент государственного регулирования.

В 2000 г. в Украине был принят Закон «О планировании и застройке территорий» (№ 1699), который в перечне основных заданий (ст. 2) имел стратегические задания: обоснование будущих потребностей и определение преимущественных направлений использования территорий, учет государственных, общественных и частных интересов во время планирования территорий. Также ст. 5 Закона говорит о государственных приоритетах развития систем расселения, производственной, социальной и инженерно-транспортной инфраструктуры. Следовательно, Закон № 1699 в определенной степени дополнял Закон № 1602 по отсутствующим позициям стратегического планирования.

Принятый в 2002 г. Закон «О Генеральной схеме планирования территории Украины» (№ 3059) ориентирован на приоритеты устойчивого развития ее территорий, что должно далее учитываться в процессе подготовки Кабинетом Министров Украины государственных прогнозов и программ социально-экономического развития, а также схем развития отдельных отраслей экономики, других государственных программ по вопросам охраны земель, охраны здоровья населения, охраны природы, пр. Подобные приоритеты, конечно, имеют прямое отношение к стратегии хозяйственного развития Украины, но они все еще не конституированы как именно стратегические приоритеты.

Принятый в 2004 г. Закон Украины «О государственных целевых программах» (№ 1621) указывает, что основной целью таких программ является содействие реализации государственной политики на приоритетных направлениях развития всего государства, отдельных отраслей экономики и административно-территориальных единиц. В такой редакции государственные целевые программы являются вторичными по отношению к стратегиям. Как пример, в 2005 г. в Украине был принят Закон № 2982 «Об основах государственной аграрной политики на период до 2015 г.» (по существу – аграрная стратегия Украины), который утвердил перечень соответствующих приоритетов и пути их реализации, а в 2007 г. постановлением Кабинета Министров Украины № 1158 была утверждена Государственная целевая программа развития украинского села на период до 2015 г., конкретизирующая приоритеты стратегии из Закона № 2982 на основе концептуализации и моделирования общей стратегии трансформационного развития аграрного потенциала – стратегического плана развития аграрного сектора экономики.

Следует отметить, что формальное определение стратегического планирования было дано в принятом в 2004 г. Законе Украины № 2198 «Об организации оборонного планирования»: стратегическое планирование – функция государственного управления, которая определяет цель, задания, приоритеты и комплекс мероприятий по реализации государственной политики в конкретной сфере. Но данным Законом предполагается разработка долгосрочных планов (государственных программ) сроком на 12 лет, что значительно превышает сроки программ Закона «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» (№ 1602).

Принятый в 2011 г. Закон Украины № 3038 «О регулировании градостроительной деятельности» предусматривает прогнозирование развития территорий, определение направлений устойчивого их развития при взаимном согласовании государственных, общественных и частных интересов во время планирования и застройки территорий.

Как видим, в Украине осуществляется последовательное создание предпосылок формирования системы стратегий хозяйственного развития. Однако завершение такой системы тормозится наметившимся отставанием в двух аспектах. Во-первых,

принцип целостности (Закон № 1602) предполагает обеспечение разработки взаимосогласованных прогнозных и программных документов социально-экономического развития Украины, отдельных отраслей экономики, отдельных административно-территориальных единиц. В настоящее время такая взаимосогласованность еще не достигнута даже на минимальном уровне. Во-вторых, принцип научности предполагает разработку вышеуказанных документов на научной основе, постоянное совершенствование соответствующей методологии и т. д. Однако методологическое обеспечение процессов разработки проектов, прогнозов, программ и стратегий пока что находится преимущественно на концептуальной стадии и не обрело своего конструктивного методического воплощения. Поэтому в процедурах их разработки все еще господствуют экспертные методы, методы «проб и ошибок» и т. п. Естественно, действенность системы стратегий в подобной ситуации – минимальна.

В современной Украине государственные стратегии генерируют три ветви власти:

1. Верховный Совет Украины принимает акты, создающие общие стратегические предпосылки государственного регулирования хозяйствования: «О приоритетности развития села и агропромышленного комплекса», «Об инвестиционной деятельности», «О научной и научно-технической деятельности», «О Национальной программе и концепция информатизации», «О приоритетных направлениях развития науки и техники», «Об инновационной деятельности», «О приоритетных направлениях инновационной деятельности», «Об основах государственной аграрной политики», «Об основах развития информационного общества в Украине», «Об основах (стратегии) государственной экологической политики Украины», «Об основах внутренней и внешней политики», «О рекомендациях парламентских слушаний на тему: Стратегия инновационного развития».

2. Президент Украины своими Указами, начиная с 1998 г., утвердил ряд стратегий: интеграции Украины в ЕС, реформы системы государственной службы и кадровой политики, преодоления бедности, содействия развитию гражданского общества, пр. Стержневой стратегией хозяйствования в Украине является Стратегия экономического и социального развития Украины «Путем европейской интеграции» на 2004–2015 гг. (Указ № 493, 2004 г.). Как известно, в регионах Украины по ее «образу и подобию» были созданы местные стратегии. Однако связь указанных стратегий с официально утвержденными программами социально-экономического развития пока не очевидна.

3. Кабинет Министров Украины с 1995 г. также разрабатывает документы с грифом «стратегия»: привлечения международной технической помощи, финансового контроля, развития государственной статистики и системы государственных закупок, развития пенсионной системы, демографического развития, экологическая стратегия, энергетическая стратегия, регионального развития, модернизация системы бухучета, модернизации системы управления государственными финансами, развития морских портов, развития туризма и курортов, развития авиационной промышленности и информационного общества, упорядочения системы предоставления льгот отдельным категориям граждан, реформирования системы предоставления социальных услуг и пр.

Безусловно, каждая вышеупомянутая стратегия актуальна и потенциально вносит свой вклад в макроэкономическое регулирование хозяйственной деятельности. Однако низкий уровень согласованности их позиций создает ситуацию, когда возможны риски «лебедя–щуки–рака». Во-первых, если данный орган государственной власти генерирует документ с грифом «стратегия», этот документ должен генерироваться в соответствии со стандартами и классификаторами, т. е. методы разработки

всех стратегий должны быть унифицированы, иначе они будут несводимы в единое целое. Во-вторых, всякая стратегия должна иметь согласование с соответствующими прогнозами и программами.

Выводы. Проведенный анализ свидетельствует, что в проблемах становления национальной системы стратегий хозяйственного развития Украины следует выделить:

– проблему рассогласованности процедур подготовки документов в хозяйственном планировании, как на уровне предпринимательства, так и на государственном уровне;

– проблему отставания в совершенствовании документарного и методологического инструментария формирования разнородных и разноуровневых стратегий государства;

– проблему декларативного признания важности введения в макроэкономическое регулирование хозяйственной деятельности системы стратегического планирования и отстраненности государства от реализации декларируемых им самим приоритетов.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АПК РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ*

С. Н. Орлов, В. Ф. Салийчук, О. И. Печоник

*Курганский филиал Института экономики УрО РАН,
Российская Федерация*

Результаты реформирования и развития аграрно-промышленного комплекса России за последние 20 лет являются неоднозначными и содержат как безусловные достижения, так и значительные массивы проблем. С одной стороны, за прошедшие годы удалось восстановить, а по некоторым отраслям и превзойти объемы производства, достигнутые в советский период. Значительно выросли показатели продуктивности АПК – урожайность основных сельскохозяйственных культур, продуктивность в молочном животноводстве, показатели кормовой эффективности в свиноводстве и птицеводстве и т. д. С другой стороны, по целому ряду показателей, в частности, по производству мяса крупного рогатого скота, в АПК продолжается сокращение объемов производства. В растениеводстве сохраняется отрицательная динамика органического вещества и макроэлементов в пашне, что в перспективе угрожает резким снижением урожайности и объемов сбора зерновых и кормовых культур. В сельских районах с каждым годом происходит сокращение трудоспособного сельского населения, из-за чего дефицит рабочих рук в АПК приходится покрывать за счет ввоза иностранной рабочей силы и труда мигрантов. До настоящего времени не удалось значительно обновить машинно-тракторный парк сельского хозяйства, улучшить его инфраструктурное обеспечение.

На наш взгляд, именно технологическое «запаздывание» развития сельского хозяйства в сравнении с развитыми западными странами в советский период и технологическая деградация в современный российский период времени является важнейшим проблемным аспектом современного АПК. Об этом свидетельствует ретроспективный анализ развития АПК России, сопоставление современного уровня развития его технологий с ядрами I-VI технологических укладов.

Особенностью первого технологического уклада является преобладание семейных хозяйств с конно-ручными технологиями. Он основан на простейшей механизации ручного труда членов семьи с использованием сельскохозяйственных инструментов из железа, облегчаемого использованием рабочих животных, а при переработке сельскохозяйственной продукции – использованием древесного топлива и вод-

*Статья подготовлена на средства программы РАН № 12-И-7-2010 «Приоритетные направления модернизации региональных продовольственных систем в условиях присоединения России к ВТО».

ного двигателя. Преобладающее значение имеют примитивные технологии и знания, получаемые, главным образом, эмпирическим путем.

Второй технологический уклад ознаменовался появлением крупных коллективных хозяйств с возрастающим применением средств интенсификации производства. Другими словами, укрупнением колхозов и повышением удельного веса совхозов при снижении роли семейных форм хозяйствования. В этот период создались более благоприятные экономические условия для производства. Осуществилась его комплексная интенсификация, включая применение более совершенной техники, в том числе электромеханизация животноводства; произошло увеличение использования минеральных и органических удобрений, развитие мелиорации земель, улучшение сортов сельскохозяйственных культур и породных качеств животных, осуществлен переход на прогрессивные формы организации труда и его мотивации. Также можно отметить появление мероприятий по научной организации труда в сельскохозяйственных предприятиях, организацию хозрасчета, коллективного и арендного подряда; нормативно-ресурсное планирование и пр.

Переход на третий технологический уклад связан с развитием аграрной науки в начале XX в. Она (аграрная наука) представлена плеядой выдающихся русско-советских ученых, чьи труды во многом не теряют своей актуальности спустя столетие: В. П. Горячкин (автор классических трудов в области агротехнических наук), Н. И. Вавилов (основоположник русской генетики растений, сформулировавший принципы деятельности главного научного центра страны по аграрным наукам), известный селекционер И. В. Мичурин, А. В. Чаянов – всемирно признанный основатель междисциплинарного крестьяноведения и кооперативного движения.

Несмотря на достаточно активное развитие теории советско-российского аграрного производства, по причинам «политической недальновзоркости и невежества», а также сверхнизкого уровня образованности российского крестьянства она не нашла должного отражения в практике ведения сельского хозяйства. В этом заключается один из парадоксов третьего технологического уклада в России.

Четвертый технологический уклад ознаменовался активным переходом мирового сельского хозяйства на путь интенсификации, что нашло отражение в стремительном увеличении объемов производства продовольствия, выросших в общемировом масштабе в 3,2 раза (с 765 в 1950 г. до 2475 млрд дол. США в 2000 г). Максимальные темпы роста за исследуемый период зафиксированы в Китае (в 6,5 раз), Индии (в 3,2 раза), Японии (в 2,9 раза) и Западной Европе (в 2,8 раза). Абсолютный прирост объемов сельскохозяйственного продовольствия в СССР за тот же период составил только 33 % (с 75 в 1950 г. до 100 млрд дол. США в 2000 г.). При этом темпы «запаздывания» советского сельского хозяйства от лидера мирового агропродовольственного рынка – США условно составили порядка 30 лет: по объемам производства сельскохозяйственной продукции СССР в 1980 г. (98 млрд дол. США) сравним с США, но в 1950 г. (93, 5 млрд дол. США).

Урожайность зерновых культур в четвертом технологическом укладе по сравнению с первым возросла почти в 2 раза, надой молока от одной коровы – примерно в 3 раза. Стало возможно получение зерна (18–20 ц/га) при фактической урожайности в среднем 14, 1 ц/га. Повышение надоя молока от одной коровы стало возможно с 3310 кг до 3800–4000 кг.

«Провал» пятого технологического уклада привел российское сельское хозяйство к нарушению логики развития аграрного сектора экономики: пройдя относительно успешно четвертый технологический уклад, сельское хозяйство России не перешло вместе с развитыми странами мира на ступень пятого уклада, а осталось на

четвертом и частично вернулось к предыдущим технологическим укладам. В этом собственно и заключается основная проблема перехода на шестой технологический уклад, базирующийся на принципах устойчивого развития.

СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА СОРГО В МИРЕ И УКРАИНЕ

Ф. А. Овчаренко

*ЮФ НУБиП Украины «Крымский агротехнологический университет»,
г. Симферополь, Украина*

Е. К. Сербий

УкрНИИПИТ им. Л. Погорелого, пос. гор. типа Дослідницькое, Украина

Целесообразность возделывания сорго в засушливых и полузасушливых районах Украины обуславливается его высокой продуктивностью и универсальностью использования. Его зеленая масса и зерно охотно поедаются всеми видами животных и птицей. Сорго не только высокоурожайная культура, но и богатая углеводами, белками, аминокислотами, минеральными веществами, витаминами, которые играют важную роль в повышении продуктивности животных. Зерно сорго содержит в среднем 70 % крахмала, более 12 % белка, 3,5 % жира и является прекрасным концентрированным кормом. По питательной ценности зерно сорго и зеленая масса его почти не уступают кукурузе. Так, в 100 кг зеленой массы сорго содержится 23,5 кг к. ед. и 0,8 кг переваряемого белка, в сене соответственно – 49,2 и 2,2, в соломе – 50,2 и 1,8, в мякине – 44,2 и 2,4, в силосе – 22,0 и 0,6, в зерне – 118,8 и 7,9.

В мировом производстве зерновых культур сорго занимает пятое место после кукурузы, риса, пшеницы и ячменя, а в структуре мирового производства зерновых 2,6 % приходится на долю сорго (рис. 1, а). В Украине же зерновое сорго находится на девятом месте, а в структуре зерновых Украины на долю этой культуры приходится лишь 0,2 % (рис. 1, б)*.

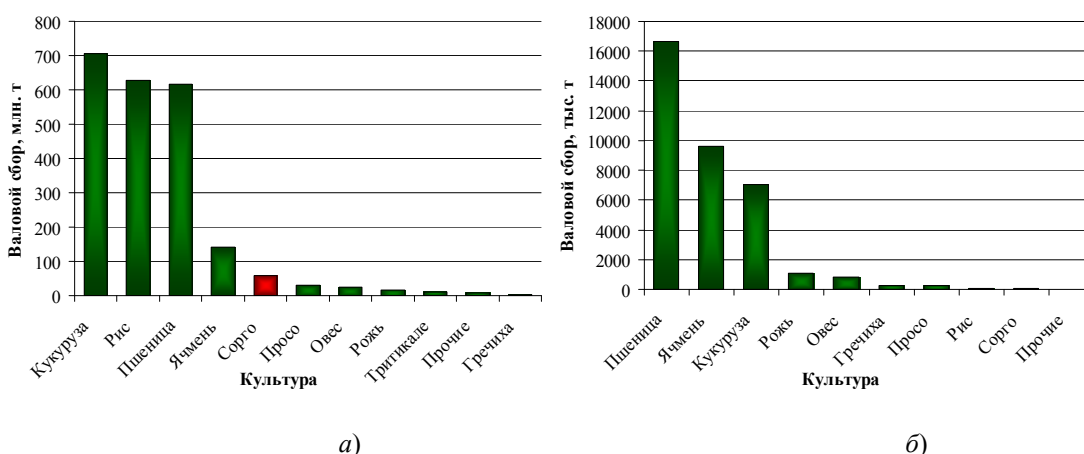


Рис. 1. Среднегодовой валовой сбор зерновых культур в мире (а) и Украине (б) (за 2000–2009 гг.)

*Здесь и далее используются данные, которые получены с сайта Продовольственной и сельскохозяйственной Организации Объединенных Наций (www.fao.org).

Мировым лидером в производстве зерна сорго являются США, которые производят 18,3 % от общемирового валового сбора зерна этой культуры, а первая десятка мировых лидеров производят 80,2 % общемирового зерна сорго. Украина же производит всего лишь 0,0001 % общемирового соргового зерна (рис. 2, а).

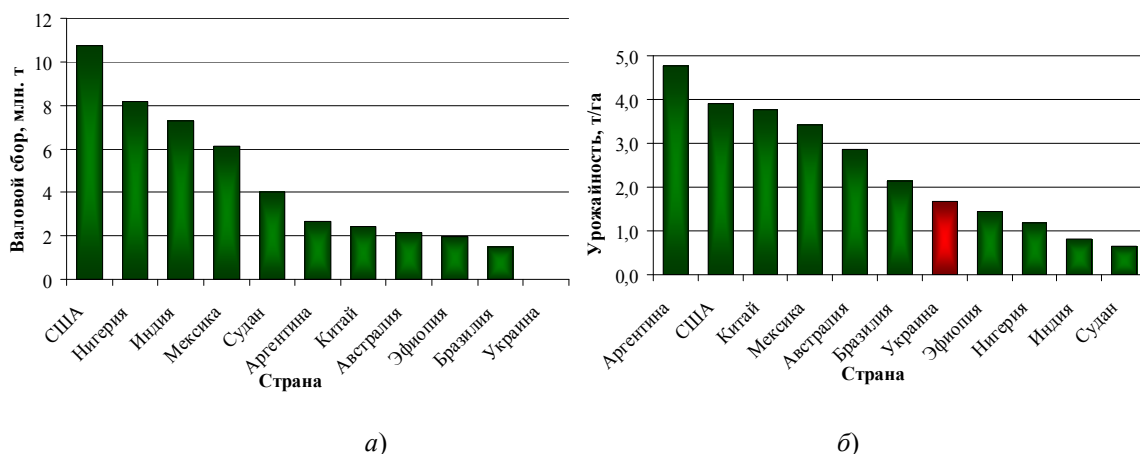


Рис. 2. Среднегодовой валовой сбор (а) и урожайность (б) мировых лидеров по производству зерна сорго, а также Украины (за 2000–2009 гг.)

Из первой десятки мировых лидеров по производству зерна сорго наибольшая среднегодовая урожайность у Аргентины (4,76 т/га), а наименьшая – у Судана (0,65 т/га). В США – стране-лидере по объему производства зерна сорго собирают в среднем по 3,91 т/га. В Украине же среднегодовая урожайность составляет 1,68 т/га (рис. 2, б).

Анализ динамики валового сбора зерна сорго в мире за 1961–2009 гг. (рис. 3, а) показывает, что, начиная с 1970 г., валовой сбор соргового зерна находится примерно на одном уровне. Так, за 2000–2009 гг. средний валовой сбор соргового зерна в мире составляет 58,6 млн т. В Украине же (рис. 3, б) средний валовой сбор за 2000–2009 гг. повысился в 8,4 раза по сравнению с 1992–1999 гг. и составляет 60,3 тыс. т, а в 2008 г. валовой сбор зерна сорго в Украине даже превысил 230 тыс. т, что свидетельствует о возрастающем интересе отечественных сельскохозяйственных производителей к этой культуре.

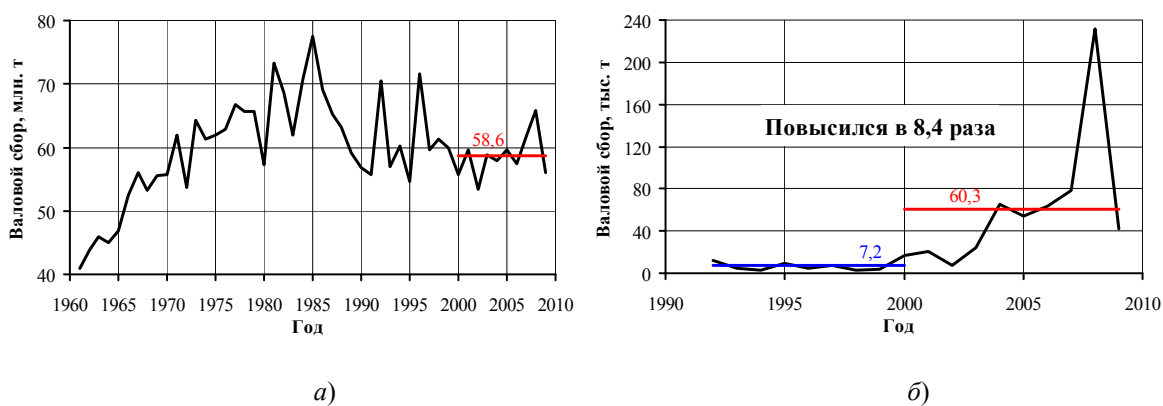


Рис. 3. Динамика валового сбора зерна сорго в мире (а) и Украине (б)

Анализ динамики урожайности зернового сорго в мире за 1961–2009 гг. (рис. 4, а) позволяет сделать вывод о том, что, начиная с 1975 г., урожайность зернового сорго остается примерно на одном уровне. Так, за 2000–2009 гг. средняя урожайность зернового сорго в мире составляет 1,37 т/га. В Украине же (рис. 4, б) средняя урожайность за 2000–2009 гг. повысилась в 2,1 раза по сравнению с 1992–1999 гг. и составляет 1,68 т/га, а в 2005 г. урожайность сорго в Украине даже достигла 2,68 т/га, что свидетельствует об использовании более качественного семенного материала, точном и своевременном выполнении агротехнических приемов, применении более совершенных технологий возделывания.

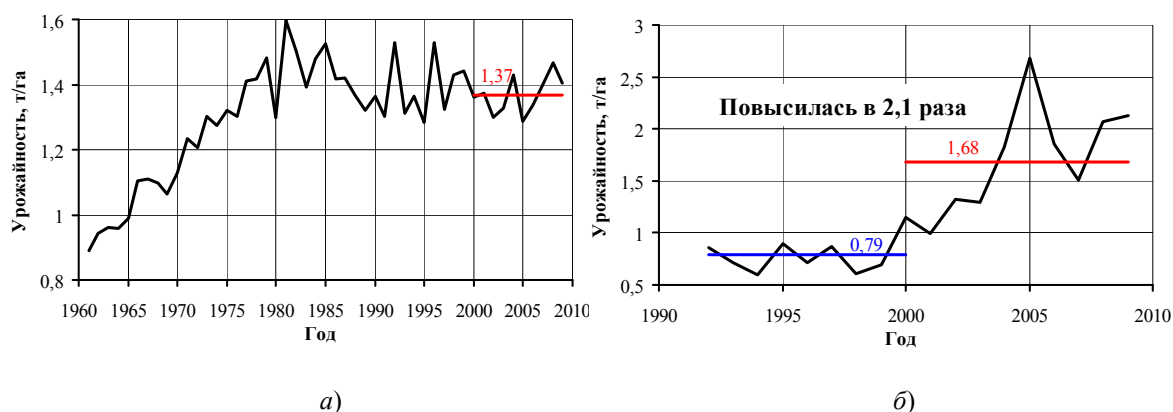


Рис. 4. Динамика урожайности зернового сорго в мире (а) и Украине (б)

В 2010 г. на первое место в мире по производству зерна сорго вышла Нигерия – 11,5 млн т (19,3 %). США и Индия произвели соответственно по 9,73 млн т (16,3 %) и 6,98 млн т (11,7 %).

Выводы. За последние годы валовой сбор соргового зерна в Украине увеличился в 8,4 раза, а урожайность зернового сорго возросла в 2,1 раза, что свидетельствует о возрастающем интересе отечественных сельскохозяйственных производителей к этой культуре, а значит и актуальности разработки устройства, обладающего более совершенным технологическим процессом уборки зернового сорго.

Секция VI
ПРОБЛЕМАТИКА МАРКЕТИНГОВЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ В УПРАВЛЕНИИ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

ФИРМЕННЫЙ СТИЛЬ ОАО «МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ»
ГЛАЗАМИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Т. Н. Байбардина, А. В. Зеленкова

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

В современных условиях бизнеса, когда промышленные организации пытаются расширить свое производство или отстоять позиции в конкурентной борьбе, проблемы развития и продвижения фирменного стиля являются достаточно значимыми и актуальными. Единственным способом выделения из большого количества отечественных производителей на рынке является разработка своего собственного стиля, идентифицирующего производственную организацию с ее деятельностью и помогающего соответствовать требованиям потребителей и партнеров.

Фирменный стиль по праву считается одним из основных и важнейших инструментов имиджа промышленной организации на рынке, ведь при определенных условиях фирменный стиль может обеспечить отечественным производителям конкурентное преимущество, а именно: помогает потребителям ориентироваться в потоке информации, быстро и безошибочно находить товар (услугу) организации, который уже завоевал их предпочтение; позволяет организации с меньшими затратами вывести на рынок свои новые товары (услуги); повышает эффективность рекламы; снижает расходы на коммуникационную политику за счет повышения эффективности рекламы; помогает достичь необходимого единства в коммуникационной программе организации (рекламы, стимулирования сбыта, прямого маркетинга и public relations); формирует корпоративную культуру и традиции; способствует повышению корпоративного духа, объединяет сотрудников, вырабатывает чувство причастности к общему делу; положительно влияет на эстетический уровень и визуальную среду организации.

Кроме того, фирменный стиль несет определенную информацию, нацеленную на обеспечение запоминаемости и узнаваемости организации; создание четкого и положительного ее образа в сознании потребителей, партнеров и контактной аудитории.

В ходе проведенного исследования было выявлено отношение потребителей к фирменному стилю ОАО «Молочные продукты», товарный знак которого выполнен в красно-белых тонах. Для сбора информации об отношении потребителей к фирменному стилю данной организации был использован метод опроса. Целевой аудиторией данного исследования было представлено население Республики Беларусь от 16 лет и старше. Сбор данных проводился в городе Гомеле в местах продажи молочной продукции.

В процессе маркетингового исследования при опросе 150 респондентов были получены соответствующие данные, позволяющие судить о предпочтениях потребителей через призму различных факторов, в том числе и такого важного фактора, как фирменный стиль.

На вопрос «Обращаете ли Вы внимание на художественное оформление упаковки молочной продукции?», 36,0 % респондентов ответили, что обращают внимание, 64,0 % респондентов не обращают внимание на дизайн упаковки молочной продукции.

Данные о мнении потребителей, что именно изображено на упаковке продукции торговой марки «Моя Славита», свидетельствует о том, что 38,0 % респондентов считают, что на упаковке продукции изображена семья, 26,6 % респондентов воздержались от ответа. Наименьшую долю в предположении потребителей, что изображено на упаковке молочной продукции торговой марки «Моя Славита», занимают варианты ответов «узоры» и «только торговая марка».

Согласно проведенным исследованиям 32,7 % опрошенных респондентов при выборе молочной продукции руководствуются критериями качества, 29,3 % респондентов ответили, что для них важным фактором является цена. Наименьшее значение среди факторов, влияющих на выбор молочной продукции, имеет образ упаковки (4,7 % респондентов), свой вариант никто не предложил.

Результаты исследования о запоминаемости торговой марки «Моя Славита» показали, что 54,0 % опрошенных респондентов считают торговую марку «Моя Славита» запоминающейся, 31,3 % респондентов затруднились дать ответ на этот вопрос, 14,7 % респондентов считают, что торговая марка «Моя Славита» является не запоминающейся.

Кроме того, в процессе маркетингового исследования были получены от респондентов данные, которые позволяют судить о возможных вариантах слогана торговой марки «Моя Славита». Так, 64,7 % респондентов считают, что слоганом данной торговой марки является «Чтоб в семье все были сыты, выбирай „Моя Славита“»; 4,2 % опрошенных предположили, что слоганом торговой марки является «Моя Славита», остальные же 31,1 % респондентов не ответили на данный вопрос.

На вопрос «Что бы Вы хотели изменить в данной торговой марке?» ответы респондентов распределились следующим образом: 56,0 % респондентов считают, что ничего изменять не следует; 33,3 % респондентов посчитали, что следует изменить шрифт; 8,0 % респондентов считают, что следует заменить ярко-красный цвет и 2,7 % не ответили на данный вопрос.

На вопрос «Приобретали ли Вы когда-либо молочную продукцию торговой марки „Моя Славита“?» 69,3 % опрошенных респондентов ответили «Да», 30,7 % – «Нет».

Немаловажное значение в данном исследовании имеет полученная информация о потребителе с позиции его уровня дохода, семейного положения, его возраста, отношения к социальной среде.

Так, 47,2 % опрошенных респондентов имеют доход менее 1500000 р., респонденты с высоким уровнем дохода составляют 32,0 % общего количества респондентов. Также имеются респонденты, которые воздержались от ответа на данный вопрос (2,6 % опрошенных).

На вопрос о семейном положении ответы распределились следующим образом: 28,7 % опрошенных оказались женатыми (замужем), а 71,3 % незамужними (не женатыми). В структуре респондентов преобладали женщины (78 %).

В структуре респондентов по возрастному критерию преобладают лица, чей возраст находится в пределах 16–25 лет (48,7 % общего количества респондентов). Наименьший удельный вес в структуре респондентов представляют лица, чей возраст находится в пределах 56 лет и старше, что в процентном отношении составило 6,7 % от общего количества респондентов.

Данные о социальной среде, к которой относятся респонденты, позволили выявить, что 40,0 % респондентов являются студентами, на долю государственных слу-

жащих приходится 29,3 % общего количества респондентов. Наименьшую же долю занимают временно не работающие респонденты (1 человек, или 0,7 %).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что отношение потребителей к фирменному стилю организации довольно неоднозначно. Так, торговую марку «Моя Славита» 55,3 % опрошенных респондентов правильно соотнесли с производителем данной молочной продукции, но вспомнить слоган данной торговой марки не смогли 35,3 % респондентов, изображение на упаковке продукции данной торговой марки неправильно вспомнили и не смогли вспомнить 62,0 % респондентов.

Кроме того, было выявлено то, что товарный знак ОАО «Молочные продукты» «Моя Славита» хорошо запоминается, отвечает таким требованиям, как индивидуальность, простота, охраноспособность. Разработанный слоган «Чтоб в семье все были сыты, выбирай „Моя Славита”» содержит в себе название товарного знака «Моя Славита», в котором присутствует рифма, что делает его более запоминаемым.

Результаты данного исследования являются в свою очередь основой для принятия верных стратегических решений по формированию отношения потребителей к торговой марке и фирменному стилю конкретной организации.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬНЫХ РЫНКОВ С ЦЕЛЬЮ УЛУЧШЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. Н. Бедретдинова, С. Н. Дроздова

*Бобруйский филиал УО «Белорусский государственный
экономический университет»*

Анализ и выявление перспективных рынков играет немаловажную роль в развитии деятельности современного предприятия. Проблемы сегментирования рынка являются ключевыми при организации маркетинговой работы, которая способствует формированию устойчивой среды предприятия в процессе циклического функционирования рыночной экономики. Предприятие ищет доходный сегмент, который соответствует его ресурсам и возможностям. Успехи современного предприятия на доходном сегменте повышают его конкурентоспособность.

ОАО «Красный пищевик» является старейшим предприятием кондитерской промышленности Республики Беларусь. Оно специализируется на производстве пастиломармеладных изделий, халвы, ириса, драже, конфет с желевыми и сбивными корпусами. Ассортиментный перечень насчитывает более 120 видов. Производственные мощности предприятия позволяют выпускать более 19 тыс. т кондитерских изделий в год. Важным направлением работы предприятия является наращивание выпуска кондитерских изделий с наиболее полной загрузкой производственных мощностей, увеличением доли экспорта.

Для выделения наиболее перспективных и доходных сегментов для ОАО «Красный пищевик» используем кластерный анализ. Исходные данные для сегментации рынков приведены в табл. 1.

Исходные данные для классификации рынков

Рынок	Критерии (оценка в баллах)		
	Доходность (1)	Емкость (2)	Доступность (3)
Республика Беларусь (А)	8	6	7
Москва (Б)	7	9	6
Санкт-Петербург (В)	6	8	6
Молдова (Г)	5	6	6
Латвия (Д)	5	3	5
Израиль (Е)	5	2	7
Германия (Ж)	5	4	4
Казахстан (З)	5	7	7
Среднее значение	5,75	5,63	6

Примечание. Собственная разработка на основе данных предприятия.

Классификация осуществляется по следующему алгоритму:

1) рассчитывается пороговый коэффициент (K_n):

– по каждому из критериев рассчитывается показатель вариации (V) как отношение размаха вариации (разность между крайними значениями) к средней величине критерия:

$$V_1 = (8 - 5) / 5,75 = 0,52;$$

$$V_2 = (9 - 2) / 5,63 = 1,24;$$

$$V_3 = (7 - 4) / 6 = 0,50;$$

2) определим критерий с наибольшим значением показателя вариации – это критерий V_2 ;

3) по критерию с наибольшим значением показателя вариации определяем отношение минимального уровня к максимальному:

$$2 / 9 = 0,2.$$

По величине этого отношения определяется пороговый коэффициент.

После первичной группировки объединились следующие рынки: 1) Республика Беларусь, Москва, Латвия и Израиль; 2) Санкт-Петербург, Молдова, Республика Беларусь; 3) Санкт-Петербург, Москва, Германия и Казахстан;

2) проводится вторичная группировка рынков. В ходе вторичной группировки образовались следующие группы: 1) Республика Беларусь, Москва, Латвия и Израиль, Санкт-Петербург, Молдова; 2) Санкт-Петербург, Москва, Германия и Казахстан. Как видно из вторичной группировки, Санкт-Петербург и Москва входят в обе объединившиеся новые группы, поэтому их целесообразно выделить в отдельный сегмент, а Республика Беларусь, Латвия, Израиль и Молдова объединить в сегмент. Таким образом, образовалась окончательная группировка, результаты которой представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты вторичной и окончательной группировки рынков

Группа	Рынки, входящие в группу	Критерии (средние по группам значения)		
		1	2	3
А	Республика Беларусь, Латвия, Израиль, Молдова	5,4	4,6	6
Б	Германия, Казахстан	5	5,5	5,5
В	Санкт-Петербург, Москва	6,5	8,5	6

Примечание. Собственная разработка.

Таким образом, после применения метода кластерного анализа образовалось 3 новых сегмента. В первый входят Республика Беларусь, Латвия, Израиль, Молдова. Главные отличительные критерии этого рынка – доходность и доступность. На нем необходимо провести комплекс работ, связанных с расчетом и обоснованием планово-экономических показателей. Второй сегмент – Германия, Казахстан, который характеризуется высокой емкостью, а также высоким уровнем доступности и доходности. Производством кондитерских изделий в Казахстане занимается свыше 200 предприятий, однако по большому счету на этом рынке конкурирует несколько крупных игроков – АО «Рахат», АО «Конфеты Караганды», АО «Баян Сулу» (Костанай), Актюбинская кондитерская фабрика, кондитерская фабрика «Волна». По данным Ассоциации кондитеров Казахстана, порядка 40–50 % потребностей рынка обеспечивают импортные поставки, главным образом из Украины и России. Белорусское предприятие сможет активно сотрудничать на этом сегменте. Цены, которые предлагает ОАО «Красный пищевик», конкурентоспособные. Этот сегмент является перспективным для предприятия. Третий сегмент – Москва, Санкт-Петербург. Партнеры сотрудничают довольно продолжительное время, и это не может не отразиться на долгосрочных договорах о поставках продукции из этого сегмента рынка. Таким образом, перспективным рынком для освоения выпускаемой продукции ОАО «Красный пищевик» является рынок Казахстана, который входит во второй сегмент.

**ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА СЕЗОННОЙ ДИНАМИКИ
НА УПРАВЛЕНИЕ УСЛОВИЯМИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ
ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ**

А. Ю. Бердин

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

Промышленность строительных материалов имеет ярко выраженный сезонный характер. В период с апреля по ноябрь потребляется около 80 % всего годового объема. Соответственно, данный фактор производители просто не могут не учитывать при реализации и определении условий ценообразования в частности. Но, несмотря на выраженную сезонность, спрос на различные строительные материалы на разных рынках может существенно варьироваться. Динамика цен, уровень спроса, градиция между минимальными и максимальными ценами, разница между начальной и конечной ценой реализации, возможность смены поставщика с минимальными из-

держками и прочие факторы будут существенно влиять на конечные условия ценообразования производителя и обуславливать потенциальный экономический эффект от деятельности предприятия.

Неправильно реализованная стратегия ценообразования нивелирует все коммерческие усилия и существенно снижает эффективность всей хозяйственной и маркетинговой системы. А наличие фактора сезонности только усугубляет динамизм и сложность планирования и реализации ценовой политики. Следовательно, необходимо изначально детерминировать доминантные базисы ценообразования. Проанализировав показатели, представленные в табл. 1, можно будет сформировать первоначальное представление о возможном направлении интенсификации усилий в области ценообразования.

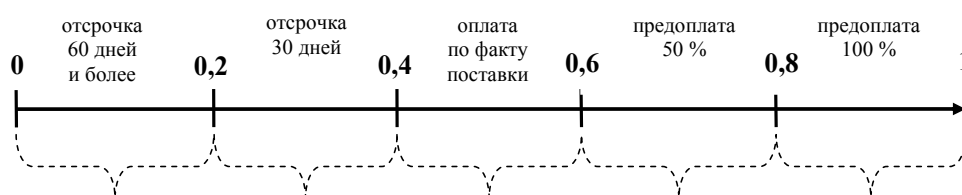


Рис. 1. Числовое градирование значений показателей актуализации ценовой политики

Чем больше значения показателей будут ближе к нулю, тем в большей степени предприятию необходимо предоставлять клиентам отсрочку платежа и использовать скидки. Соответственно, если расчетные значения стремятся к единице, то предприятие может использовать оптимальные условия сложившейся конъюнктуры, в частности просить у потребителей максимальную предоплату и увеличивать сроки поставки. Градацию потенциальных значений сводного усредненного показателя и соответствующие определенным интервалам маркетинговые стратегии ценообразования представим на рис. 1.

Градация интервальных значений была проведена на основе мониторинга предпочтений институциональных покупателей, а также структуры клиентской базы и характера отгрузок предприятий промышленности строительных материалов республики Беларусь. Анализ данных проводился с помощью пакета анализа SPSS.

Предлагаемые показатели особенности сезонности и ценовой динамики, обуславливающие политику ценообразования в комплексе маркетинга на предприятиях промышленности строительных материалов

Показатели	Порядок расчета показателя
1. Коэффициент сезонности отпускной цены производителя $S_{pr.prod}$	$S_{pr.prod} = \frac{P_{y.min.opt}}{P_{y.max.opt}}$ где $P_{y.min.opt}$ – минимальная цена реализации производителя по году продукции при реализации оптимальной партии поставки, тыс. р./ед.; $P_{y.max.opt}$ – максимальная цена реализации производителя по году продукции при реализации оптимальной партии поставки, тыс. р./ед.

Окончание таблицы

Показатели	Порядок расчета показателя
2. Коэффициент сезонности входящей цены конечного потребителя $S_{pr.fin.cun}$	$S_{pr.fin.cun} = \frac{P_{y.min.fin.con}}{P_{y.max.fin.cun}},$ <p>где $P_{y.min.fin.con}$ – минимальная по году входящая цена для конечного потребителя минимальной оптовой партии, тыс. р./ед.; $P_{y.max.fin.cun}$ – максимальная по году входящая цена для конечного потребителя минимальной оптовой, тыс. р./ед.</p>
3. Коэффициент сезонной ценовой градации объемов поставки $Gpr_{vol.del}$	$Gpr_{vol.del} = \frac{\Delta P_{v.pbak.s}}{\Delta P_{v.fall.s}},$ <p>где $\Delta P_{v.pbak.s}$ – разница в цене между минимальной и максимальной партией поставки в пик сезонного спроса, тыс. р./ед.; $\Delta P_{v.fall.s}$ – разница в цене между минимальной и максимальной партией в пик сезонного спада, тыс. р./ед.</p>
4. Коэффициент сезонной ценовой зависимости потребителя $P_{depen.con}$	$P_{depen.con} = \frac{\Delta P_{pbak.season}}{\Delta P_{fall.season}},$ <p>где $\Delta P_{pbak.season}$ – разница в цене за продукцию при смене поставщика (производителя) в пик сезонного спада, тыс. р.; $\Delta P_{fall.season}$ – разница в цене за продукцию при смене поставщика (производителя) в пик сезонного спроса, тыс. р.</p>
5. Коэффициент сезонной ценовой градации марочности продукции $Sq_{\Delta grad}$	$Sq_{\Delta grad} = \frac{Pq_{\Delta min}}{Pq_{\Delta max}},$ <p>где $Pq_{\Delta min}$ – минимальная разница в цене по году между самой высокой и самой низкой маркой аналогичной продукции, тыс. р.; $Pq_{\Delta max}$ – максимальная разница в цене по году между самой высокой и самой низкой маркой аналогичной продукции, тыс. р.</p>

Примечание. Собственная разработка.

Применение предложенных показателей позволит детерминировать оптимальный ценовой базис политики ценообразования и нивелирует многие маркетинговые и коммерческие риски. Естественно, нельзя будет принять окончательного решения о выборе той или иной формы организации ценовой политики без анализа прочих факторов. Но главное, предприятие сможет определить для себя исходный вектор.

QUALITATIVE VERSUS QUANTITATIVE DEBATE IN MARKETING RESEARCH

I. N. Hurava

University of Alberta, Edmonton, Canada

Marketing research is about listening to people, analysing the information to help organisations make better decisions and reducing the risk; it is about analysing and interpreting qualitative and quantitative data to build information and knowledge about marketing products and services. Marketing research can be used to predict future events, actions or behaviours.

Many different research methodologies are employed in marketing research, in many different contexts. Methodologies tend, nevertheless, to fall into two distinct categories: quantitative or qualitative. Quantitative research is concerned with proportions and statistical measurement (how many, when). Because quantitative research focuses on precise numerical measurements of consumer attitudes and behaviour – how many or how much – it is relatively easy to understand conceptually. Qualitative research is less easy to define. It explores questions such as what, why and how, rather than how many or how much; it is primarily concerned with meaning rather than measuring. Understanding why individuals and groups think and behave as they do lies at the heart of qualitative research.

Qualitative thinking is influenced by an interpretive worldview. This contrast with a positivist worldview, which usually, but not always, goes hand in hand with quantitative research methods. Positivism is approach to science which is rooted in the ontological belief that an objective reality exists. Social reality is believed, like the material world, to exist independently of the perceptions of the individual (Mayan, 2009) In other words, the world external to the researcher and is something ‘out there’ waiting to be discovered. The aim of research which is grounded in positivist approaches is to uncover universal laws and give an objective picture of the world. Positivist take the laws, rules and theories that exist and apply them to a number of phenomena, people and settings. They stipulate that findings of their research should be generalizable to other settings and situations. Research which is underpinned by positivist thinking demands that researches be objective in their approach to the phenomena and the people they study. They do not let their own values intrude into the research.

Interpretivist approaches challenge the view that conventional knowledge is based upon objective, unbiased observation of the world, that there is a truth out there to be found. There are a variety of interpretivist approaches, including postmodernism and symbolic interactionism but the common theme is that they assume that all knowledge is provisional and relative: that is to say that the views of research participants – and research outcomes themselves – are interpretations of the world. There is no absolute truth. There are many different interpretivist approaches, each with a different emphasis. One of the best-known interpretivist approaches is social constructionism, which describes knowledge as a social process of ‘negotiated understanding’: that is, human beings are essentially social and we create meaning together (Burr, 1995). From a social constructionist perspective, we construct our world, rather than perceiving reality, by interpreting the world in terms of our past experience and the context we are in.

Marketing historians identify the 1930s as the decade during which qualitative approaches to applied marketing research first gained recognition (Levy, 2006). In particular Paul Lazarsfeld, a leading figure in European and later in American marketing thoughts, developed studies that included systematic analysis of hundreds of interviews conducted with customers. His approach entailed both probing detailed questioning of interviewees, and the scrupulous collection of survey data. Lazarfeld outlined his scrupulous approach to collecting and interpreting consumer data, drawing heavily on the psychological insights of Freud. He also popularised his approach by training students, the most famous of whom was Ernest Dichter. Dichter carried out qualitative analysis of such iconic brands as “Ivory soap”, and was a leader in the psychoanalytic tradition of qualitative work that came to be known as “motivational research” (Levy, 2006; Stern, 2004).

During the 1950s, qualitative studies of consumers’ motivations for buying and using beer, soap, cigarettes were publicised widely in presentations to industry leaders. Of all the qualitative methods that gained currency among practitioners, none achieved greater popularity than the focus group, which remains a mainstay of applied marketing research

to this day (Belk, Fisher & Kozinets, 2013). Pioneers of the focus group method were Lazarsfeld and his colleague Robert Merton who used them to investigate the impact of media on people's perceptions towards the involvement of the United States in the Second World.

Considering the reason behind the popularity of focus groups helps to shed light on some of challenges that qualitative research has faced in the practitioner community. The credibility of qualitative work – including but not limited to focus groups – has been strained in part because it has frequently been regarded as quick and, therefore, cheap alternative to survey research. It should be mentioned that those who are familiar with the efforts required to do good qualitative work will know that thoughtful analysis of qualitative data is often quite time consuming. When analysis is done quickly, it may well be done superficially. And the superficial quality of much qualitative analysis has long been of concern to proponents of qualitative methods.

Although qualitative research continues to grow in terms of market share, its status has often been contested. Many quantitative researchers regarded qualitative research as subjective, overly influenced by the views of the researcher, weak on reliability and validity, too small scale to inspire confidence and not to be trusted as a basis for making important decisions. They regarded quantitative research as 'objective', more 'scientific' and therefore a sounder basis for decision making. For example, Catterall (1998) contends that the market research industry think of qualitative research as an exploratory complement to its more rigorous and reliable counterpart, quantitative research. Morgan (1997) notes that among market researchers the prevailing myth has been that "real research" is quantitative. By contrast, many qualitative researchers regarded quantitative research as boring and unable to answer essential questions about the meaning of human behaviour.

With growing understanding of the different contributions made by qualitative and quantitative research, it eventually became obvious that the 'qual versus quant' debate was misguided and futile. The two research approaches have come of age and marketing researchers across the board generally acknowledge the value of each. Nowadays they are viewed as offering different perspectives rather than as opposing approaches vying for superiority. They can provide complementary understanding: two sides of the same coin.

When it comes to research methodologies, it is pivotal for researchers to truly understand the nature and character of their inquiries and what kind of knowledge they opt to build, before adhering to a distinct methodology. While the positivist approach and quantitative methods undoubtedly help to test the truthfulness of observations and assumptions that emerge in marketing, the interpretivist outlook also contribute to gain better understanding of the phenomena in building new theories and knowledge (Kapoulas & Mitic, 2012). The dominance and popularity of these paradigms interchanges depending on emerging interests in marketing, the agenda of researchers and trends.

References

1. Belk, R., Fischer, E. & Kozinets, R. (2013). *Qualitative consumers and marketing research*. Thousand Oaks, US: Sage.
2. Burr, V. (1995). *An introduction to social construction*. Thousand Oaks, CA: Sage.
3. Catterall, m. (1998). Academics, practitioners and qualitative market research. *Qualitative Market Research*, 1, (2), 69–76.
4. Kapoulas, A. & Mitic, M. (2012). Understanding challenges of qualitative research: Rhetorical issues and reality traps. *Qualitative Market Research*, 15 (4), 354–368.
5. Lavy, S. (2006). History of qualitative research methods in marketing. In R. Belk (Ed.), *Handbook of qualitative research in methods marketing and consumer research* (P. 3–18). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
6. Mayan, M. J. (2001). *An Introduction to qualitative methods: a training module for students and professionals*. Edmonton : International Institute for Qualitative Methodology.
7. Morgan, D. L. (1997). *Focus groups as qualitative research* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
8. Stern, B. (2004). The importance of being earnest: Commemorating Dichter's contribution to advertising research. *Journal of Advertising Research*, 44, 165–169.

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Н. И. Исайчикова

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»,
Республика Беларусь*

Маркетинговые исследования являются самым современным и одним из самых доступных способов исследования рынка. Они заключаются в сборе и анализе объективной информации, имеющей отношение к параметрам исследования, и дают достаточно полезные данные для дальнейшего развития компании в выбранном направлении.

Однако практика показывает, что далеко не всегда проведенные маркетинговые исследования дают ожидаемый результат. Причин тому может быть много – неправильно поставлена цель исследования, неверно выбрана целевая аудитория, некомпетентный персонал и т. д. В любом случае результат не будет стоить затраченных средств и усилий, а недостоверные данные могут даже навредить компании.

Специалисты в области маркетинговых исследований систематизировали типичные ошибки маркетологов и сгруппировали их по общим признакам:

1. Ошибки, связанные с проектированием будущего исследования.
2. Ошибки, связанные с неправильным сбором данных.
3. Ошибки обработки данных.

Рассмотрим наиболее существенные ошибки, которые допускают при сборе первичных данных:

– при планировании маркетингового исследования фирма нечетко сформулировала цели и задачи, вследствие чего может быть получено большое количество не-существенной информации, затрудняющей принятие правильного маркетингового решения;

– в период подготовки маркетингового исследования фирма ошиблась в выборе метода его проведения (телефонный опрос, анкетирование и т. д.). Данная ошибка может привести к тому, что потенциальные потребители ответили на ограниченный круг вопросов и не имели возможности высказать свое мнение по некоторым важным, с их точки зрения, вопросам;

– фирма ошиблась в выборе объекта исследования. Примером такой ошибки может быть то, что фирма, которая планирует реализацию своей продукции непосредственно потребителю, выбрала своими респондентами менеджеров оптовых фирм, чье мнение может значительно отличаться от мнения покупателей. Таким образом, при экономии средств, выражающейся в меньшем количестве интервьюируемых оптовиков, которые, по мнению фирмы, отражали общую ситуацию на рынке, фирма может понести потери, значительно превышающие затраты, необходимые на организацию опроса значительно большего количества рядовых потребителей;

– ошибка при составлении выборки (т. е. круга исследуемых/опрашиваемых объектов), на основании которой выбиралась стратегия продаж. Например, недостаточная репрезентативность выборки (по регионам, сегментам рынка и т. д.), ее малый объем (некорректно делать выводы о рейтинге предпочтений потребителей на всем рынке на основании 10–20 анкет);

– вопросы, предложенные респондентам, не всегда были либо корректны, либо просты для понимания; в этом случае возможно снижение интереса к анкете и повышение вероятности того, что ответы будут иметь поверхностный и приблизительный характер;

– фирма ошиблась в подборе интервьюеров (опрашивающих) с точки зрения их квалификации, коммуникабельности и т. д.;

– на этапе анализа полученных результатов были сделаны ошибки в ходе их интерпретации, а следовательно, и при формировании дальнейшей стратегии фирмы.

Сбор вторичных данных подразумевает накопление информации, собранной ранее для целей, не связанных с решением исследуемой проблемы (статистические справочники, периодические издания, теле- и радиопередачи, внутрифирменная документация: данные о сбыте, о товарных запасах и т. д.). При этом вторичная информация обладает рядом недостатков: может быть устаревшей, противоречивой, носить обобщенный характер, иметь сомнительную степень достоверности. Отсутствие мониторинга (т. е. постоянного наблюдения) за изменением состояния рынка, поведением клиентов, политикой, проводимой поставщиками, и тем более – за конкурентами, повышает вероятность несвоевременной реакции на происходящие изменения. Недостаток информации о затратах на содержание каналов сбыта может привести к неконтролируемости расходов в отношении некоторых каналов и даже к финансовым потерям.

Для проведения SWOT-анализа исследуют факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на деятельность фирмы. Таких факторов может быть огромное количество. Но из них необходимо выбрать лишь те, которые оказывают наибольшее влияние на деятельность предприятия. При таком выборе существует риск недооценки некоторых факторов, что может затруднить реализацию проводимых фирмой мероприятий на рынке. При анализе внутреннего потенциала фирмы особенно велик риск, создаваемый субъективизмом сотрудников фирмы.

Просчеты при анализе или недооценка любой из составляющих бизнеса могут в дальнейшем «сорвать» реализацию всего плана. Например, даже высококвалифицированный персонал при отсутствии четкого последовательного управления не сможет достичь запланированных результатов, а слабая материальная база (неудовлетворительное состояние складских помещений, отсутствие программного обеспечения для учета движения материальных потоков) будет тормозить реализацию даже самых продуманных маркетинговых программ.

Одной из составляющих маркетингового исследования является исследование сбыта, которое представляет собой анализ эффективности каждого канала сбыта товара, определение издержек в процессе реализации товара, изучение проблем, связанных с рекламой предлагаемого к реализации товара и с формированием спроса на него. Важность качественного и всестороннего маркетингового анализа состоит в том, что на его основе может быть построена эффективная стратегия сбыта на фирме. Риск неправильной организации маркетинговых исследований и получения неадекватных результатов (даже при самом качественном анализе) при исследовании факторов, влияющих на стратегию фирмы, является следствием наличия неопределенности в:

- емкости рынка либо целевого сегмента рынка, на котором фирма работает;
- характере спроса на продукцию, предлагаемую фирмой к реализации;
- предложении продукции, которую фирма планирует реализовывать, ее конкурентами (и в особенности ближайшими конкурентами).

Возникновение рисков, обусловленных неправильной организацией маркетинговых исследований, может привести к неадекватным результатам. Одним из наиболее простых путей снижения такой вероятности является грамотно проведенный маркетинговый анализ и изучение уже накопленного опыта в данной области.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

А. А. Казущик

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины,
Республика Беларусь*

Маркетинговый потенциал – совокупность средств и возможностей предприятия в реализации рыночной стратегии, позволяющей обеспечить устойчивые конкурентные преимущества во внешней среде.

Оценка маркетингового потенциала может быть использована для обоснования принимаемых **решений по различным направлениям**:

- комплексном изучении рынка и выборе направлений коммерческой деятельности предприятия;
- разработке мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции;
- оценке перспектив продажи конкретных изделий и формировании структуры продаж;
- разработке предложений по развитию производственного потенциала предприятия;
- контроле качества продукции;
- установлении цен на продукцию;
- отборе продукции при покупке через тендеры и торги;
- аттестации продукции;
- подготовке технических заданий по созданию новых образцов продукции;
- решении вопроса о включении в экспортную программу либо ее модернизации;
- подготовке информации для рекламы продукции;
- решении вопроса о целесообразности патентования и поддержания патента в действии;
- разработке мероприятий по стимулированию разработчиков и поставщиков.

Для оценки маркетингового потенциала могут применяться различные подходы:

• Полевые маркетинговые исследования, основанные на изучении соответствия выпускаемой продукции потребностям покупателей в естественных условиях. Основными измерителями, применяемыми для диагностирования и прогнозирования рынка с точки зрения продукции и производственной программы, являются: анализ активизации потребностей; анализ предпочтений; анализ ограничений;

• Лабораторные маркетинговые исследования, которые дают возможность оценки эмоционального воздействия товара на потребителя. Именно эта оценка позволяет определить привлекательность продукта, его способность вызывать у потребителя положительные эмоции или ощущения. Эмоциональное воздействие может быть измерено на различных уровнях:

– мониторинг уровень – определяется эмоциональная реакция потребителей на товар путем наблюдения;

– физиологический уровень – в качестве индикаторов наличия эмоций может выступать энцефалограмма;

– словесный уровень, предполагающий использование следующих методов:

а) простой рейтинг с полями «плохо–хорошо» для выяснения привлекательности продукта в целом;

б) семантический дифференциал, применяемый для определения позиции продукта в пространстве привлекательности;

в) многомерное шкалирование как сравнение положения продуктов на плоскости с привлечением понятий-стереотипов, имеющих совершенно определенную степень привлекательности;

г) аналитическое моделирование, обеспечивающее выявление оценки субъективного качества товара, субъективного ожидания пользы. Самым распространенным вариантом этого исследования является опрос мнений потребителей о качестве исследуемого продукта. Иная возможность, хоть и менее распространенная, но также используемая для этих целей – это дифференцированная оценка отдельных элементов и свойств товара в виде построения аналитических моделей рыночной адекватности товара; к наиболее используемым относятся:

1) модель Розенберга – потребители оценивают продукт с точки зрения пригодности для удовлетворения своих потребностей; субъективная пригодность оценивается суммированием субъективных оценок пригодности данного продукта для удовлетворения различных мотиваций; значения отдельных мотивов берутся через конкретные характеристики продукта;

2) модель с идеальной точкой, в которой учитывается введение идеальной компоненты, т. е. идеальной величины характеристики продукта; продукт следует предпочесть другому в случае, если его удаление от идеальной точки меньше.

Кроме перечисленных моделей существуют более сложные многомерные модели, разновидностями которых могут быть модели с заранее заданными характеристиками и без задания характеристик.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что расходы на исследования рынка составляют обычно 1–3 % от стоимости производимой продукции, аналогичный показатель для отечественных предприятий – менее 0,5 %. Анализ маркетинговых услуг, оказываемых специализированными агентствами Республики Беларусь, показывает, что наиболее востребованы на отечественном рынке следующие направления исследований:

– исследование целевой аудитории, в том числе – определение потребностей, ценностей, мотивов, восприятия, потребительских предпочтений целевой аудитории;

– исследование продукта: оценка потребительских характеристик, конкурентоспособности, тестирование концепции нового продукта, исследование новых товаров и услуг, мониторинг бренда;

– исследование рекламы: тестирование концепции рекламы и оценки креатива, оценка эффективности маркетинговых коммуникаций в целом;

– исследование конкурентов: существующих и потенциальных, определение и оценка стратегий позиционирования конкурентов, выявление и анализ сильных и слабых сторон конкурентов, оценка восприятия конкурентов целевыми группами потребителей.

Методика проведения качественных исследований включает: фокус-группы, в том числе – экспертные и пролонгированные, глубинные интервью, экспертные интервью, этнографию и другие форматы групповой работы; методика «тайный покупатель». Наиболее используемые методы количественных исследований – личные интервью (по месту жительства респондента, уличные, в местах продаж, по месту работы респондента, холл-тесты), телефонные интервью, онлайн-опросы, сенсорные терминалы опроса мнений.

СОЦИАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Е. Н. Карчевская

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

К социальному туризму относятся путешествия, субсидируемые из средств, выделяемых государством на социальные нужды [4]. Развитие социального туризма регулируется рядом законодательных актов как международного, так и национального уровня. На международном уровне развитие социального туризма во многом определяют документы Всемирной туристской организации (ВТО) [5]. Согласно определению ВТО, указанному в Манильской декларации по мировому туризму (1980): «Социальный туризм – это цель, к которой общество должно стремиться в интересах менее обеспеченных граждан при использовании ими прав на отдых». Организацией и продвижением социального туризма занимается Международное бюро по социальному туризму (БИТС). Монреальская декларация БИТС «К гуманному и социальному ведению туризма» (1996) посвящена проблемам социального туризма, который назван «дизайнером общества и двигателем экономического развития». На национальном уровне развитие социального туризма регулируется законом Республики Беларусь «О туризме», а также программами развития туризма. Кроме того, деятельность, связанную с продвижением социального туризма, определяют положения Государственной программы по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС.

По сравнению с другими видами туризма социальный туризм развит недостаточно. Тем не менее в государствах Европы и Северной Америки развитие социального туризма находится на более высоком уровне, чем в странах СНГ. Социальные поездки доступны в силу своей дешевизны. Высокий спрос на дешевый продукт позволяет увеличить продажи. В итоге социальный туризм выгоден, с одной стороны, людям с низкими доходами как возможность путешествовать, а с другой стороны – турфирмам как средство увеличения объема продаж. В Советском Союзе организацией социального туризма занимались Центральный совет по туризму и экскурсиям ВЦСПС (ЦСТЭ) и Бюро международного молодежного туризма (БММТ «Спутник») ЦК ВЛКСМ. Объем обслуживания ЦСТЭ составлял свыше 40 млн туристов и 200 млн экскурсантов. В современных России и Украине социальный туризм представлен слабо [2], [3]. Услуги социального туризма выражаются только в предоставлении льготных путевок отдельным категориям граждан, чаще всего ветеранам или некоторые льготы для студентов и учащихся, а также работают системы обмена отдыхающими с зарубежными странами.

В Республике Беларусь большой толчок к развитию социального туризма получил в 90-е гг., когда услуги социального туризма (прежде всего оздоровление) стали предоставляться людям из пострадавших от аварии на ЧАЭС регионов. В экологически проблемных регионах, каковым является Гомельская область, одним из ключевых аспектов развития туризма является экологический фактор, оказывающий на туризм непосредственное воздействие. Ввиду этого для социального туризма характерно преимущественно выездное направление. Основное место в возрастной структуре социального туризма занимает детский туризм.

Опрос респондентов показал, что в развитии социального туризма для потенциальных потребителей туристских услуг привлекательно то, что туристские программы привлекательны для детей и жителей области, а туры доступны по цене, при этом организация туров предполагает возможность оздоровления [1]. Наблюдается стрем-

ление к снижению стоимости турпакета у части населения за счет отказа от более комфортабельных условий проживания и дополнительных развлекательных услуг. Ограниченность природных ресурсов региона, негативное воздействие экологического фактора, низкая конкурентоспособность регионального турпродукта формируют растущий спрос на туристские услуги стран ближнего и дальнего зарубежья. Вместе с тем высокий удельный вес респондентов по-прежнему считает, что их доходы не соизмеримы с возможностью путешествовать в другие страны.

Благодаря социальному туризму, субсидируемому из различных источников, в поездку могут отправиться люди с невысокими доходами. Целевые сегменты социального туризма – инвалиды, пенсионеры, молодежь, школьники, ветераны войны и труда, многодетные семьи, дети-сироты, воспитанники детских домов и школ-интернатов, малоимущие граждане, а также жители наиболее загрязненных районов (Брагинского, Наровлянского, Хойникского, Ветковского, Добрушского).

Путешествия финансируются благотворительными организациями, государственными структурами, частными фирмами, общественными организациями и фондами. В соответствии с Гаагской декларацией по туризму (1989 г.) государство не может расходовать на туризм больше того, что оно надеется от него получить. Прямое финансирование государством социального туризма в Беларуси, как и в большинстве стран мира, не предусмотрено. Поэтому к недостаткам социального туризма следует отнести среднее или низкое качество предоставляемых услуг и узкий ассортимент дополнительных услуг, что вполне объяснимо его некоммерческим характером. Негативным явлением, связанным с социальным туризмом, являются ситуации, когда дотации на туризм становились источником обогащения некоторых лиц.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что предпосылками развития социального туризма в Гомельском регионе являются наличие привлекательных туристско-рекреационных ресурсов, благоприятствование развитию туристской отрасли в Республике Беларусь и ее регионах. Высокая чувствительность к цене туристских услуг определяет целесообразность выбора стратегии минимальных издержек в формировании туристского продукта. В развитии социального туризма Гомельской области, с учетом благоприятных и сдерживающих факторов, целесообразно дальнейшее развитие выездного туризма, обусловленное неблагоприятной экологической ситуацией, низкой конкурентоспособностью регионального турпродукта.

Л и т е р а т у р а

1. Карчевская, Е. Н. Развитие туризма в проблемном регионе: научно-методические подходы к территориальной организации и управлению / Е. Н. Карчевская. – Saarbrücken : «LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG», 2011. – 172 с.
2. Луганская, Е. В. Социальный туризм в трансформирующемся российском обществе / Е. В. Луганская // Истор. и социально-образоват. мысль. – 2012. – № 2. – С. 175–177.
3. Назина, Н. А. Социальный туризм в России: результаты маркетингового исследования и рекомендации по удовлетворению спроса основных потребительских сегментов / Н. А. Назина // Маркетинг услуг. – 2010. – № 2. – С. 55–58.
4. О туризме: Закон Респ. Беларусь принят 25 нояб. 1999 г., № 326-3 / Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 95. – С. 21–27.
5. Сенин, В. С. Организация международного туризма / В. С. Сенин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 400 с.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГА

О. С. Каюкова

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

Понятие «эффективность» может рассматриваться в двух аспектах:

1) эффективность, другими словами отдача, рентабельность как итоговая характеристика какой-либо деятельности в целом, выполнения ее отдельных функций;

2) эффективность как характеристика результативности какой-либо деятельности без соотнесения полученных результатов с затраченными ресурсами. В данном случае она характеризует, прежде всего, выбор правильных целей, направлений действий, без чего с позиций первой трактовки может быть обеспечена высокая эффективность достижения неправильных целей.

Большинство оценок эффективности в маркетинге, например коммуникативной эффективности рекламы, осуществляется именно с этих позиций. Учет затрат (если это требуется) осуществляется при использовании данного подхода путем их вычитания (а не деления на них) из конечных результатов, представленных в денежной форме, например, путем использования отчета о прибылях и убытках при определении величины прибыли, которая может рассматриваться как показатель эффективности маркетинговой деятельности.

Рассмотрим эффективность маркетинга как отношение конечных показателей маркетинговой деятельности (объем продаж, прибыль, доля рынка) к затратам на маркетинг. Указанные конечные показатели характеризуют также результативность деятельности организации в целом, выявить в которой долю маркетинга достаточно сложно. Кроме того, эффективность маркетинга надо оценивать за стратегический период времени, а не по результатам текущей деятельности, хорошие результаты которой могут быть обусловлены благоприятными обстоятельствами, а не следствием эффективной работы маркетинговой службы.

Охарактеризуем более детально подходы к оценке эффективности отдельных составляющих маркетинговой деятельности, что целесообразно осуществить в разрезе отдельных функций маркетинга:

1. Эффективность предпланового анализа: $\frac{3}{4}$ маркетинговые исследования; $\frac{3}{4}$ сегментирование, позиционирование и выбор целевых рынков.

2. Эффективность планирования: $\frac{3}{4}$ оценка эффективности разработки всех видов планов маркетинга (стратегических, текущих, в разрезе отдельных рынков, продуктов) может быть качественно осуществлена при поведении аудита маркетинга; $\frac{3}{4}$ определение эффективности продуктовой политики относительно выпускаемых и новых продуктов, а также их окружения (марки продукта, уровня сервиса, упаковки и т. п.); $\frac{3}{4}$ определение эффективности ценовой политики; $\frac{3}{4}$ оценка эффективности каналов товародвижения; $\frac{3}{4}$ оценка отдельных методов продвижения.

3. Эффективность организации маркетинга: $\frac{3}{4}$ эффективность оргструктуры управления маркетингом; $\frac{3}{4}$ эффективность распределения задач, обязанностей и прав в службе маркетинга; $\frac{3}{4}$ эффективность взаимодействия службы маркетинга с другими подразделениями организации.

4. Эффективность мотивации труда менеджеров и сотрудников службы маркетинга, а также торгового персонала.

5. Эффективность контроля за выполнением отдельных вышеприведенных функций маркетинга. Такая оценка может быть осуществлена только экспертным путем при выборе конкретных типов систем контроля маркетинга и проведения аудита маркетинга.

Одной из задач оценки эффективности является оценка эффективности функционирования службы маркетинга. Эффективность работы службы маркетинга определяется двумя аспектами: $\frac{3}{4}$ эффективностью организации службы маркетинга, другими словами – ее потенциалом; $\frac{3}{4}$ эффективностью ее функционирования (использования потенциала). Эффективность функционирования службы маркетинга характеризуется уровнем использования с точки зрения конечных результатов деятельности организации возможностей (потенциала), заложенных в службе маркетинга.

Существует множество разных подходов относительно решения данной проблемы, что и позволяет выделить следующую классификацию методов оценки эффективности маркетинга.

Качественные методы предполагают использование маркетингового аудита, в ходе которого осуществляется всесторонний анализ внешней среды организации, а также всех угроз и возможностей.

Количественные методы оценки эффективности маркетинга требуют сравнения затрат на маркетинг с полученной валовой прибылью и затрат на рекламу к объему продаж; они характеризуют конечные финансовые результаты деятельности организации. В общем виде эффективность маркетинговой деятельности (индекс доходности) определяют как отношение совокупной дисконтированной прибыли, полученной от реализации маркетинговых мероприятий в каждом году расчетного периода, к совокупным дисконтированным затратам на осуществление этих мероприятий. При этом маркетинговая деятельность эффективна, если индекс доходности больше ставки на капитал, и не эффективна – если меньше.

При оценке маркетинговой деятельности необходимо представлять параметры, характеризующие деятельность конкретного бизнес-подразделения – объемы реализации, долю организации на рынке, маржинальную и чистую прибыль. При этом объем реализации (валовой оборот) является комплексным показателем и отражает не только и не столько успешность усилий по реализации товара, но и правильность выбранной цены, и самое главное – насколько товар «попал» в целевую группу потребителей. Динамика объема продаж – это индикатор положения организации на рынке, ее доли и тенденций изменения. Следует также отметить, что самостоятельное место в анализе структуры затрат и оценке потенциала развития организации занимает анализ точки безубыточности.

Социологические методы оценки эффективности маркетинга нацелены на использование инструментов прикладной социологии – разработку программы социологического исследования и, в соответствии с ней, проведение самого исследования. На применение инструментов прикладной социологии также ориентирована оценка эффективности маркетинговых коммуникаций (эффективности рекламы, стимулирования сбыта, связей с общественностью, личных продаж, прямого маркетинга).

Балльные методы оценки эффективности маркетинга определяют его эффективность по каждому мероприятию на соблюдение перечня критериев соответствия структур и процессов концепции маркетинга с выставлением определенных баллов по каждому критерию. В настоящее время появляется все большее число информационных методов оценки эффективности маркетинга, которые наиболее широко рассмотрены в сети Internet.

Таким образом, оценка эффективности маркетинга является весьма сложной задачей – не всегда предоставляется возможность выразить количественный эффект, получаемый за счет маркетинговых мероприятий.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ВХОДНЫХ ПОТОКОВ В МАРКЕТИНГЕ ЗАКУПОК

Н. Н. Климук, Р. А. Лизакова

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

Изучение теоретических аспектов анализа материальных ресурсов показал, что наиболее распространенными методами являются *ABC* и *XYZ*-анализ.

ABC-анализ представляет собой метод, с помощью которого определяют степень распределения конкретной характеристики между отдельными элементами какого-либо множества.

XYZ-анализ предполагает оценку значимости материальных запасов в зависимости от частоты их потребления. Если рассматривать потребление отдельных видов материалов в течение длительного периода времени, то можно установить, что в их числе есть материалы, имеющие постоянный и стабильный спрос; материалы, расход которых подвержен определенным, например, сезонным колебаниям, и, наконец, материалы, расход которых абсолютно незакономерен, т. е. носит случайный характер [1, с. 108–116].

Кроме обозначенных выше критериев стоимости запасов, частоты и объема их потребления для реально функционирующего предприятия особую важность представляет такой параметр, как значимость (важность) материального ресурса в производственном процессе. Этому критерию *ABC* и *XYZ*-анализы отвечают не полностью. Например, подшипники качения малого диаметра в станкостроении имеют широкую номенклатуру и незначительную себестоимость. Их используют только при изготовлении двигателей, т. е. потребление не носит постоянного характера, однако их отсутствие и в определенный момент времени может привести к откладыванию сроков сдачи всего изделия.

Для устранения указанного недостатка в литературе предлагаются методические принципы объединения производственных запасов в группы в зависимости от характеристики их важности в процессе выполнения заказа. Рекомендуется по значимости материальные ресурсы можно разделить на три общие группы *S*, *T*, *U*. В качестве основного показателя для выделения материальных ресурсов по данному критерию возьмем возможность замены отсутствующего материала и время на ее осуществление.

Последовательность проведения *STU*-анализа следующая: идентифицировать материальные запасы, являющиеся уникальными; установить ресурсы-заменители, их производителей; рассчитать среднее время ожидания замены и его влияние на установленный срок сдачи продукции; разбить материалы на группы *S*, *T*, *U* [1, с. 123–145]. Исходя из двух критериев – стоимость и важность материального запаса, т. е. *ABC* и *STU*-анализ – можно разработать систему классификации материальных запасов. В результате получим девять групп материалов, каждая из которых требует соответствующего сочетания степени контроля за состоянием и объема необходимых запасов (заделов).

Нами был проведен *ABC*, *XYZ* и *STU*-анализ производственных запасов ОАО «СтанкоГомель». Рассмотрим последовательность выбора поставщика материальных ресурсов для группы *AT* на примере подшипников.

В качестве критериев выбора поставщика были использованы: цена продукции; надежность поставок; финансовое положение; время выполнения заказа; качество продукции; репутация в своей отрасли; оформление товара (упаковка); соответствие продукции стандартам ISO 9000.

Для количественных и качественных показателей необходимо установить ранги. Устанавливать ранги необходимо следующим образом. Если показатель по строке равнозначен показателю по столбцу, ставим единицу. Если критерий в строке менее значим, чем критерий в столбце, ставим ноль. Если критерий в строке важнее критерия в столбце ставим двойку. Например, если рассматривать такие критерии, как «Цена товара» и «Финансовое положение предприятия-поставщика», то первый показатель (расположенный по строке) является более значимым, чем второй, поэтому на пересечении ставится оценка 2. Если показатель «Репутация в своей отрасли» (по строке) является менее значимым, чем показатель «Цена продукции» (по столбцу), то ставится оценка ноль. Результаты матрицы парных сравнений представлены в таблице.

Матрица парных сравнений

Критерий	Цена продукции	Надежность поставок	Финансовое положение	Время исполнения заказа	Качество продукции	Репутация в своей отрасли	Оформление товара	Сумма	Ранг
Цена продукции	1	2	2	1	2	2	1	11	1
Надежность поставок	0	1	2	1	0	2	2	8	3
Финансовое положение	0	0	1	1	0	1	0	3	7
Время исполнения заказа	1	1	1	1	1	0	1	6	5
Качество продукции	0	2	2	1	1	2	2	10	2
Репутация в своей отрасли	0	0	1	2	0	1	0	4	6
Оформление товара	1	0	2	1	0	2	1	7	4

Как видно из таблицы, суммы баллов, соответствующие критериям, распределены не равномерно, т. е. присутствует нелинейная зависимость (11, 10, 8, 7, 6, 4, 3), поэтому весовые коэффициенты рассчитываются по формуле (1). Размер интервала примем равным 0,5.

$$\omega_i = \Delta_x \exp(-x_i), \quad (1)$$

где x_i – середина i -го интервала, $i = 1, 2, \dots, N$; Δ_x – интервал, рассчитываемый с учетом показателей и размаха значений x .

Дальнейшие расчеты позволяют сделать вывод о целесообразности использования *STU*-анализа. Он позволяет оценить поставщиков по основным видам сырья и материалов с точки зрения возможности их замены. Предлагаемая рейтинговая оценка поставщиков позволяет оценить всех поставщиков не по линейной, а по экспоненциальной зависимости, что увеличивает точность расчета значимости того или иного поставщика. На наш взгляд, для промышленных предприятий Республики Беларусь наиболее целесообразна рейтинговая оценка выбора поставщика для большинства групп производственных запасов.

Литература

- Сергеев, В. И. Логистика: информационные системы и технологии : учеб.-практ. пособие / В. И. Сергеев, М. Н. Григорьев. – М. : Альфа-Пресс, 2008. – 587 с.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ РЫНКОВ С ПОМОЩЬЮ ПОСРЕДНИКОВ

М. Н. Ковалев

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»,
Республика Беларусь*

Важнейшим условием разработки и реализации эффективных рыночных стратегий является наличие качественной достоверной информации о конкурентной среде и потребителях. Отсюда следует необходимость проведения маркетинговых исследований, результаты которых являются информационной основой стратегии и тактики предприятия. Задача совершенствования маркетинговой информационной системы и маркетинговых исследований является актуальной для белорусских предприятий, работающих на промышленных рынках (Business-to-business).

Промышленный маркетинг может формально быть определен как деловая деятельность организаций по осуществлению процесса обмена между производителями и потребителями-организациями. Важнейшей составляющей промышленного маркетинга является движение товаров и услуг, которые производятся или становятся частью других товаров и услуг или которые обеспечивают производственную деятельность предприятия [1].

Сущность промышленного маркетинга заключается в создании для клиентов потребительской стоимости товаров и услуг, которые направлены на удовлетворение потребностей организаций и достижение их целей. В этом состоит суть концепции промышленного маркетинга, содержание которой включает полное и всестороннее изучение потребностей потребителей, нацеленность всех структурных подразделений, продавца на удовлетворение этих потребностей, качественное обслуживание клиентов, что является основой успешного бизнеса.

Промышленный маркетинг осуществляется на промышленных (деловых) рынках, основными покупателями на которых являются не физические лица, а субъекты хозяйствования (коммерческие юридические лица и индивидуальные предприниматели) и организации. Они приобретают товары и услуги для использования в процессе производства других товаров, для перепродажи, а также для потребления, связанного с обеспечением собственного функционирования.

Производственное объединение (ПО) «Гомсельмаш» взаимодействует с конечными потребителями сельхозтехники в Беларуси, России, странах СНГ и дальнего зарубежья посредством товаропроводящей сети, которая предлагает качественный комплекс услуг по продаже, техническому обслуживанию продукции ПО «Гомсельмаш». Товаропроводящая сеть включает в себя филиалы, торговые дома, дилеров, генеральных дилеров, представительства, технические центры и торговых агентов [2].

Основными функциями товаропроводящей сети ПО «Гомсельмаш» являются:

- организация реализации и гарантийного обслуживания продукции;
- осуществление контроля за ситуацией на рынках сбыта и продвижение продукции к потенциальным покупателям;
- организация и проведение на должном уровне маркетинговых исследований и рекламных мероприятий;
- повышение конкурентоспособности продукции за счет широкого представления на рынках сбыта, высокого уровня предпродажной подготовки и технического обслуживания, оперативного реагирования на изменение рыночной конъюнктуры.

В настоящее время ПО «Гомсельмаш» осуществляет обслуживание товаров в течение гарантийного периода через своих региональных партнеров – технические

центры и дилеров. Весь комплекс деловых взаимоотношений строится на договорной основе. Основными партнерами ПО «Гомсельмаш» являются структуры, изначально ориентированные на восстановительный ремонт. Это бывшие организации «Сельхозтехника», «Агроснаб».

В обязанности дилерского (технического) центра входит не только выполнение работ по предпродажному и послепродажному сервису, но также проведение маркетинговых исследований.

Совместное проведение маркетинговой деятельности ПО «Гомсельмаш» и дилера в закрепленном регионе направлено на ознакомление потребителей с продукцией предприятия и обеспечения ее реализации в данном регионе в заданном объеме.

Дилер совместно с ПО «Гомсельмаш» организует и проводит маркетинговую деятельность в закрепленном регионе по следующим направлениям:

- информирование сельхозпредприятий о выпускаемой технике ПО «Гомсельмаш», ее характеристиках, преимуществах, эффективности;
- подготовка и обеспечение участия техники ПО «Гомсельмаш» в выставках, ярмарках, семинарах проводимых в данном регионе;
- подготовка рекламируемой техники, доставка ее к месту проведения мероприятий, организация и проведение семинаров, показов техники в работе в закрепленном регионе;
- подготовка и размещение в средствах массовой информации (газеты, журналы, телевидение) рекламных материалов о производимой предприятием продукции и условиях ее приобретения, информационных материалов о результатах работы техники в регионах, ее эффективности в сравнении с аналогами;
- организация и проведение съемок на телевидении по освещению работы дилерского центра, оказываемых услугах;
- организация на территории дилерского центра постоянно действующей выставки продукции ПО «Гомсельмаш»;
- организация активной работы с руководителями закрепленных регионов по пропаганде экономической предпочтительности закупок техники ПО «Гомсельмаш»;
- получение информации в регионе о деятельности предприятий-конкурентов с целью анализа и принятия правильных решений объединением в своей деятельности (цены, объемы выпуска и номенклатуры изделий, рынки сбыта и другую информацию);
- анализ сельхозпроизводства в регионе, его направленность, приоритеты, стратегия развития, состояние комбайнового парка, пути его обновления;
- отработка возможных схем финансирования закупок техники ПО «Гомсельмаш» (кредиты, инвестиции, финансовый лизинг и т. д.);
- сбор и передача на завод предложений по модернизации, усовершенствованию техники, повышению надежности и эксплуатационных характеристик;
- изучение потребности и реализация запчастей.

С целью совершенствования маркетинговой информационной системы нами предлагается проведение маркетинговых исследований включать в перечень обязательств посредников при заключении с ними дилерских договоров. Кроме того, требует совершенствования механизм взаимодействия и обмена информацией посредников и специалистов маркетинг-центра РУП «Гомсельмаш».

Литература

1. Ковалев, М. Н. Моделирование и анализ промышленных рынков / М. Н. Ковалев. – Труд. Профсоюзы. Общество. – 2008. – № 3. – С. 26–28.
2. Товаропроводящая сеть // РУП «Гомсельмаш» [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.gomselmash.by/dealer/dealercentre.php>. – Дата доступа: 12.12.12.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА МИКРОУРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО ОПФ «СВІТАНАК», Г. ОРША)

Л. А. Леонова

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

Оршанская промышленно-торговая фирма «Світанак» основана на базе объединения «Коммунар», которое было организовано в 1924 г. На предприятии к основному производству относятся: экспериментальный цех, участок подготовки, хранения и выдачи ткани, раскройный цех, швейные цеха, участок малых серий. Перед оценкой конкурентоспособности фабрики был проведен «SWOT» – анализ факторов, оказывающих влияние на успешность продвижения продукции предприятия. На ЗАО «Світанак» производимая продукция отвечает стандартам качества и выпускается в достаточно широком ассортименте. Предприятие имеет достаточно разветвленную сеть розничной торговли в Республике Беларусь, имеет торговый дом в Москве, торговую секцию в Санкт-Петербурге. Наибольшую опасность для предприятия сегодня представляет нарастание конкурентного давления со стороны Китая и Турции, сужение отдельных секторов товарного рынка. Существует проблема низкой информированности отечественных потребителей о продукции предприятия, так как одной из основных целей ЗАО ОПФ «Світанак» г. Орша является увеличение объема выпуска продукции на внутренний рынок. Однако на внутренний рынок сегодня выходят и другие предприятия швейной отрасли, такие как «Белль-Бимбо», «Калинка», «Лона», «Ивушка», «Славянка», «Юнона», Жлобинская швейная фабрика и др. Крупнейшими отечественными конкурентами на внутреннем рынке сегодня являются «Белль-Бимбо» и «Калинка». На рынке Российской Федерации к конкурентам можно отнести: «М-Бимбо», «U-TWO», «Ариадна», «Юнистайл», «Амадео», «Орбита» и др. В процессе исследования был проведен анализ уровня конкурентоспособности предприятия на основе теории эффективной конкуренции и по многоугольнику конкурентоспособности. Согласно этой теории наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования ресурсов. Расчет критериев и коэффициента конкурентоспособности предприятия производился по формуле средней взвешенной арифметической. За базисный период был выбран предыдущий год. После этого показатели были переведены в относительные величины с помощью 15-балльной шкалы и сделаны соответствующие расчеты по следующей нижеизложенной формуле:

$$K_{\text{КП1},12} = 0,16 \cdot \text{Э}_{\text{П}} + 0,29 \cdot \text{Ф}_{\text{П}} + 0,24 \cdot \text{Э}_{\text{С}} + 0,31 \cdot K_{\text{Т}};$$

$$K_{\text{КП1}} = 0,16 \cdot 12,4 + 0,29 \cdot 12,5 + 0,24 \cdot 11,8 + 0,31 \cdot 15 = 13,09;$$

$$K_{\text{КП2}} = 0,16 \cdot 15 + 0,29 \cdot 15 + 0,24 \cdot 15 + 0,31 \cdot 15 = 15,$$

где $K_{\text{КП}}$ – коэффициент конкурентоспособности предприятия; $\text{Э}_{\text{П}}$ – значение критерия эффективности производственной деятельности предприятия; $\text{Ф}_{\text{П}}$ – значение критерия финансового положения предприятия; $\text{Э}_{\text{С}}$ – значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке; $K_{\text{Т}}$ – значение критерия конкурентоспособности товара; 0,16; 0,29; 0,24; 0,31 – коэффициенты весомости критериев.

Анализ показал, что уровень конкурентоспособности предприятия в 2012 г. относительно 2011 г. повысился, что было вызвано более эффективной политикой в области сбыта, ориентированной на новые сегменты в Российской Федерации, оптимизацией соотношения качества и цены. Конкурентоспособность предприятия была проанализирована и на основе многоугольника конкурентоспособности. С помощью метода балльных оценок эксперты оценивали критерии конкурентоспособности по 5-балльной шкале (рис. 1).

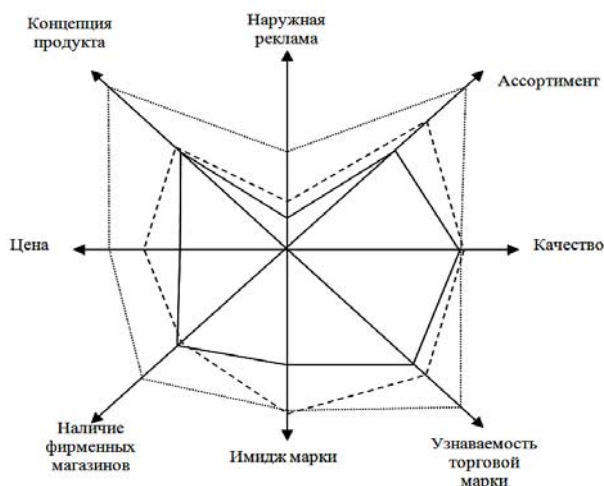


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности

Примечание. Серым цветом показан график предприятия «Белль-Бимбо», пунктирной чертой – предприятия «Калинка», черной чертой – предприятия ЗАО ОПФ «Світанак».

Как свидетельствует рис. 1, по выделенным критериям ЗАО ОПФ «Світанак» уступает свои позиции основным конкурентам. Так как основной составляющей конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность товара, был проведен анализ конкурентоспособности продукции предприятия на примере детского комбинезона методом опроса потенциальных и реальных потребителей продукции. Опрос производился в секциях детской одежды магазинов г. Орши. Метод балльной оценки применялся для того, чтобы определить, какие качества куртки для детей выделяет респондент при покупке. Характеристики качества надо было оценить по 10-балльной шкале: от 1 – не важное свойство, до 10 – важное. В результате ранжирования предпочтения потребителей определились следующим образом: качество; дизайн; комфорт; цена; цвет; фасон; тип ткани; престижность марки. Проведенное исследование позволило выделить три главные характеристики, которыми должен обладать комбинезон детский: высокое качество, соответствующий дизайн и комфорт. Проведенные исследования конкурентоспособности комбинезона показали, что сегодня родителей прежде всего волнует качество: чтобы были учтены правильно размерные характеристики; чтобы комбинезон был изготовлен из многослойного дышащего мембранного материала, был легким, оснащенным вместительными карманами и ветрозащитными клапанами; оснащен молнией на груди, обеспечивающей быстрый доступ к внутренним карманам; капюшоном, который прячет в воротник стойку; липучками для регулировки манжетов; чтобы все швы проклеены и т. д. Проведенные исследования конкурентоспособности предприятия в целом позволили сделать вывод, что у предприятия есть серьезные конкуренты на

рынках. Поэтому, опираясь на имеющийся потенциал ресурсов и конкурентные преимущества, важно постоянно улучшать качество производимых изделий, уделять большее внимание брендингу, использовать инновации в выпускаемой продукции на основе проводимых маркетинговых исследований и постоянных мониторингов целевых сегментов рынка.

ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА МОРОЖЕНОГО Г. ГОМЕЛЯ: ОСТРОТА КОНКУРЕНЦИИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Р. А. Лизакова, А. В. Тетерич

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

В магазинах розничной торговли в городе Гомеле представлен достаточно широкий ассортимент мороженого. Основными производителями-поставщиками являются отечественные предприятия, а также иностранные предприятия, которые стремительно выходят на данный рынок. В ходе исследования выяснилось, что в более мелких магазинах реализуется мороженое двух или трех производителей, таких как СООО «Ингман мороженое», СП «Санта-Бремор» ООО и СООО «Морозпродукт».

При рассмотрении более крупных торговых точек, таких как гипермаркет «Гиппо», гипермаркет «Евроопт», сеть магазинов «Алми», сеть магазинов «Родная сторона», были выявлены следующие производители мороженого: СООО «Ингман мороженое» (г. Гомель), ОАО «Могилевская фабрика мороженого» (г. Могилев), СП «Санта-Бремор» ООО (г. Брест), ОАО «Молочный Мир» (г. Гродно), УП «Минский хладокомбинат № 2» (г. Минск), ОАО «Брестское мороженое» (Брестская область), СООО «Морозпродукт» (Минская область), ООО «Инмарко» (Новосибирск, Россия), ООО «Нестле Россия» (Москва, Россия).

Из всех вышеперечисленных производителей мороженого только в гипермаркете «Гиппо», как правило, постоянно имеются в ассортименте все вышеперечисленные производители.

Для выяснения потребительских предпочтений при выборе мороженого был проведен опрос по анкете. Мороженое давно стало доступным и популярным лакомством для мужчин и женщин разного возраста. Исследование проводилось в сентябре, когда пик спроса на эту продукцию позади, но все же частота покупки мороженого осталась довольно высока – многие покупают мороженое не реже нескольких раз в неделю.

Исследования по популярности товарных марок показали, что респонденты отдают предпочтение в первую очередь СП «Санта-Бремор» ООО (48 %) и СООО «Ингман мороженое» (32 %), затем ОАО «Могилевская фабрика мороженого» и СООО «Морозпродукт», которые получили по 8 % каждая, и ООО «Нестле Россия». А такие предприятия, как ОАО «Молочный мир», УП «Минский хладокомбинат № 2», ОАО «Брестское мороженое» и ООО «Инмарко», не пользуются спросом у наших респондентов (рис. 1).

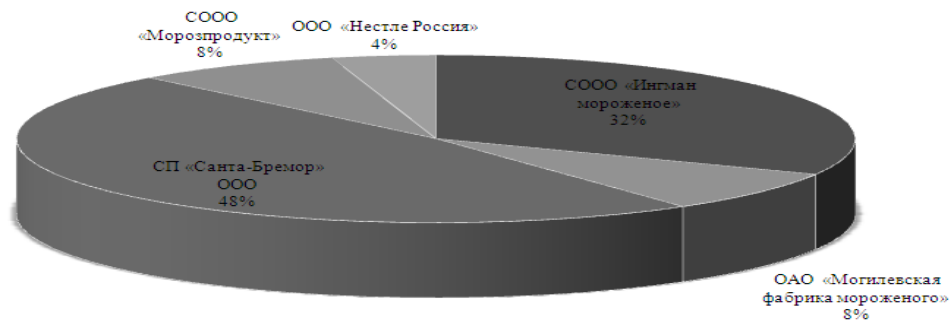


Рис. 1. Результаты опроса популярности мороженого по товарным маркам

При вопросе, на что чаще всего обращают внимание при выборе и покупке лакомства, было выявлено, что в основном это ценовой фактор, которому отдали предпочтение 44 % респондентов. Следующими факторами являются наполнители и состав мороженого по 40 и 16 %, соответственно. Следовательно, можно сделать вывод о том, что больше всего обращают внимание на цену и качество мороженого, нежели на его упаковку или название, у которых по 0 % (рис. 2).



Рис. 2. Результаты опроса по мотивам покупок

Опрос показал, что по отношению к отечественным производителям цена мороженого является приемлемой для 84 % опрошенных, а что касается импортных производителей, то для 64 % опрошенных цена мороженого является высокой.

Для удовлетворения запросов покупателей производители предлагают широкий ассортимент мороженого самых разнообразных видов и вкусов, разрабатывая различные новинки, что доказывает стремление каждого из предприятий быть лучшим в данной сфере, поэтому для отечественных производителей стоит непростая задача, такая как удержание существующих покупателей, а также привлечение новых, с сохранением существующей позиции на рынке с дальнейшим ее улучшением.

Российские производители, поставляющие свою продукцию на белорусский рынок, предлагают потребителям достаточно широкий ассортимент мороженого, но не всегда потребители приобретают его из-за цены, по сравнению с ценами отечественных производителей они являются более высокими. Поэтому для отечественных производителей сложилась благоприятная ситуация, в которой необходимо расширять круг потребителей с помощью расширения ассортимента, а также большей рекламы непосредственно продукции, используя все более совершенные технологии.

Проанализировав рынок мороженого в городе Гомеле, можно сделать вывод, что данный рынок развивается весьма успешно благодаря конкуренции. Новым производителям будет тяжело начать свою деятельность. Во-первых, приверженность к маркам весьма велика. Во-вторых, большую роль играет ценовой фактор, следовательно, существует такой входной барьер, как эффект масштаба.

Таким образом, следует отметить, что, с одной стороны, отечественные производители защищены ввозными пошлинами от импортных производителей мороженого, поскольку ценовой фактор является решающим при покупке. С другой стороны, в рамках ЕЭП, данный отраслевой рынок является жестким по конкуренции. Потенциальным направлением расширения доли рынка является совместная деятельность отечественных и иностранных производителей. Таким примером может служить Гомельская фабрика мороженого, на базе которой создано СООО «Ингман мороженое», и товарная марка последнего приобретает популярность более активно, чем предыдущая «Айс». Необходима агрессивная политика продвижения «Ингман мороженое» в целевых аудиториях, что позволит в перспективе опередить «Санта-Бремор».

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПО ВЫХОДУ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

А. В. Маляренко

ОАО «НИИ Стройэкономика», г. Минск, Республика Беларусь

Строительство является одной из ключевых отраслей экономики Республики Беларусь. Ее вклад в формирование валового внутреннего продукта составляет порядка 7–10 %. Кроме того, строительство – это сфера, где занято около восьми процентов экономически активного населения страны, или около 400 тыс. человек (2011 г.). В настоящий момент одной из главных задач развития экономики страны является наращивание экспортного потенциала. Экономика Беларуси характеризуется значительной зависимостью от внешнеэкономической конъюнктуры, доля экспорта по отношению к валовому внутреннему продукту в 2012 г. составила 72,8 %. Согласно данным ООН в среднем по странам мира этот показатель находится на уровне 29,3 %. От того, насколько сильны позиции отечественных экспортеров, во многом зависит устойчивое развитие экономики. Поэтому задача по продвижению отечественных товаров и услуг на внешний рынок, по закреплению и расширению отечественных позиций на нем стоит в первую очередь перед ключевыми отраслями экономики, в том числе перед предприятиями строительного комплекса.

Для стимулирования внешнеэкономической деятельности предприятий строительного комплекса в стране существует Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 гг. (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23.05.2011, № 656 (ред. от 31.01.2012)). Национальная программа разработана МИД и НАН Беларуси совместно с другими республиканскими органами государственного управления и иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, облисполкомами и Минским горисполкомом. Согласно планам программы объем экспорта строительных услуг должен в 2015 г. достигнуть объема в один миллиард долларов США. Для сравнения, объем экспорта строительных услуг белорусскими строительными организациями в 2012 г. составил 417,9 млн дол. США, что на 84,7 % выше показателя 2011 г.

Отечественные строительные организации оказывают услуги как на рынках близлежащих стран, так и на рынках стран дальнего зарубежья. Если проанализировать географическую структуру экспорта строительных услуг на примере предприятий подведомственных Минстройархитектуры в январе–июне 2013 г., то можно выявить, что наибольший объем экспорта приходится на традиционные для отечественного строительного комплекса рынки стран СНГ – свыше 88,2 %, далее следует объ-

ем услуг оказанный заказчикам стран Азии и Ближнего Востока – 5,9 %, далее следует объем услуг, оказанный заказчикам стран Европы – 5,7 %. В страновом разрезе наибольший объем услуг белорусскими подрядчиками оказывался резидентам Российской Федерации, Азербайджана, Китайской Народной Республики, Литвы, Словении и Казахстана.

Осуществление деятельности в области строительства часто сопряжено с необходимостью долговременного присутствия на зарубежном рынке. Строительные организации могут создать за рубежом свою дочернюю фирму, открыть филиал или представительство. Созданные отечественными организациями, оказывающими строительные, инженерные и архитектурные услуги, филиалы, представительства или строительные площадки за пределами Республики Беларусь расположены главным образом на территории Российской Федерации. Их создание обусловлено наличием существующих или перспективных строительных проектов на территории иностранного государства.

Немаловажным фактором наращивания экспортного капитала является наличие специализированного отдела или специалистов, курирующих вопросы экспортных операций, в структуре подрядной организации. Как показал опрос, проведенный среди строительных организаций системы Минстройархитектуры, за вопросы внешнеэкономической деятельности на предприятиях ответственны, как правило, руководители уровня заместителя генерального директора. Однако почти в половине охваченных опросом организаций четко не обозначен руководитель или специалист, ответственный за направление внешнеэкономической деятельности. Зачастую вопросы продвижения строительных услуг на внешний рынок являются лишь одним из направлений, курируемых данным руководителем. Также среди рассмотренных организаций у многих нет структурного подразделения, ответственного за вопросы внешнеэкономической деятельности (ВЭД). В остальных организациях вопросами ВЭД занимаются отделы внешнеэкономической деятельности, службы маркетинга в составе 2–7 человек.

Осуществляя поиск зарубежных контрактов, руководители и специалисты, отвечающие за внешнеэкономическую деятельность, используют разные способы получения информации. Проведенный анализ показал, что заключение договоров на оказание строительных услуг, особенно в Российской Федерации, осуществляется главным образом на основе личных контактов руководителя в результате переговоров с конкретным заказчиком. Это во многом может быть объяснено спецификой российского строительного рынка, где у многих отечественных компаний сложились устойчивые многолетние деловые связи и где белорусские строительные компании пользуются определенным авторитетом, особенно в узкопрофильных областях строительства. Среди прочих способов получения информации о зарубежных контрактах следуют отметить деятельность маркетинговых служб в структуре подрядных организаций и интернет-ресурсы. Эти два источника информации подрядных организаций значительно реже встречаются среди опрошенных организаций, чем устоявшиеся связи руководителя организации. Следует отметить, что на протяжении последних лет важность интернет-ресурсов в поиске потенциальных заказов на зарубежных строительных рынках постоянно возрастает. Этому в значительной мере способствует распространение практики проведения государственных закупок через интернет-площадки. Тем не менее для более полного представления отечественных экспортно-ориентированных предприятий необходимо использовать весь спектр возможностей сети интернет. Для этого в первую очередь необходимо создание и продвижение сайтов экспортно-ориентированных предприятий всеми средствами

сети интернет, например по средствам рекламы. Необходим также широкий доступ строительных организаций, желающих осуществлять экспорт строительных услуг, к информации о торгах для участия в международной системе электронной торговли, осуществляемой через сеть Интернет, целесообразно развитие и продвижение действенных национальных информационных интернет-ресурсов для развития экспортных строительных услуг. В настоящий момент в республике уже действует ряд сайтов, направленных на продвижение строительных услуг и продукции отечественных предприятий, в том числе и строительного комплекса. Примером может служить портал *export.by*, созданный Национальным центром маркетинга и конъюнктуры цен для оказания информационной поддержки белорусским экспортерам. Кроме того, не менее важной проблемой выхода отечественных строительных услуг на внешний рынок является подготовка квалифицированных специалистов в области внешнеэкономической деятельности. Развитие системы подготовки и повышения квалификации специалистов в этой области нашло свое отражение в концепции новой строительной политики.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ БЕЛОРУССКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ

О. П. Минчукова

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

В системе маркетинга ключевым моментом является понимание механизма поведения потребителя, т. е. формирования решения об использовании инвестиций, которое может иметь свои особенности в зависимости от социально-экономических характеристик приобретателя, характера инвестора и условий инвестирования. Так, классическая модель поведения покупателя в маркетинге включает в себя: осведомленность, интерес, желание, действие. Очень важно знать, как и когда приобретатель начинает проявлять интерес к инвестору, под воздействием каких факторов формируется его желание привлечь инвестиции, как направить это желание на реальное инвестирование.

Предприятие (фирма) не может добиться успеха, если оно игнорирует возможности рынка инвестиций.

В самом широком понимании поведение потребителей инвестиций автором определяется как действия, непосредственно связанные с получением, потреблением и распоряжением инвестируемыми средствами или услугами, предоставляемыми в счет указанных средств, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этому и следуют затем.

Принципами поведения потребителей инвестиций предлагается считать:

- независимость потребителя;
- мотивация и поведение потребителя постигаются с помощью изучения рынка;
- поведение потребителей поддается воздействию ряда факторов;
- потребительское поведение должно быть социально приемлемым.

Потребители принимают свои решения не в вакууме. На совершаемые ими действия большое влияние оказывают факторы экономического, экологического, культурного, социального и даже личного и психологического порядка.

Независимость потребителя проявляется в том, что его поведение ориентируется на определенную цель. Инвестиции могут им приниматься или отвергаться в той мере, в какой они соответствуют запросам приобретателя. В данном случае не инвестор является отправной точкой, а тот, кто нуждается и видит реальную выгоду в

инвестировании. Понимание этого и постоянное приспособление к поведению инвестора являются весьма важными требованиями в условиях конкуренции. Исследования мотивации и поведения потребителей инвестиций осуществляются с помощью моделирования этих процессов. Тут важно отметить, что поведение различных потребителей инвестиций на рынке отличается по потребностям и целям, характеру спроса и действий на рынке, мотивациям и т. п. Но имеет и некоторое сходство, на рынке оно может быть выражено через систему экономических, социальных и психологических факторов, характеризующих потребности в инвестициях и способы их удовлетворения. Рассмотрим составляющие процесса ниже.

1.1. *Факторы поведения потребителей.* На поведение потребителей влияют различные факторы, и прежде всего факторы внешней среды, а также индивидуальные различия: доходность, мотивация, уровень развития кадров, экономическое положение предприятия и др.

1.2. *Конечные потребители.* В качестве потребителей инвестиций на рынке выступают потребители-предприниматели и организации. Первые – это лица (индивидуальные предприниматели), фермерские хозяйства; вторые – предприятия всех секторов экономики.

1.3. *Факторы, побуждающие потребителя к приобретению инвестиций.* Приобретатель на основе опыта осуществляет перебор вариантов покупки. Опыт – наиболее трудно оцениваемый фактор. Если опыт отрицателен, то не поможет никакое продвижение. Еще хуже, когда этого опыта практически нет.

Как ни странно, для белорусских приобретателей инвестиций цена инвестиций обычно менее важный фактор, чем можно было бы ожидать. Гораздо большим является отсутствие опыта и необходимых знаний. Инвестирование возникает тогда, когда есть неудовлетворенная потребность. Она возникает, когда желаемый уровень удовлетворения отличается от текущего уровня. В белорусской практике, как показывает анализ, «отличие» мало мотивировано, так как практически отсутствует конкуренция.

1.4. *Осознание потребности.* Осознание потребности может происходить быстро и прямолинейно, а может быть и неопределенным, как, например, желание выйти на внешний рынок. Основной проблемой удовлетворения такой потребности является отсутствие нужных специалистов, незнание языка делового общения, отсутствие опыта взаимодействия с иностранными партнерами и др.

1.5. *Поиск информации.* Осознанная потребность сопряжена с поиском информации о потенциальных инвесторах. Объем информации, который стремятся получить потребители инвестиций, зависит от того, что они выиграют от поиска и сколько времени затратят на него. Выгода, которую приносит поиск информации, заключается в его влиянии на процесс принятия решения. Поможет ли «разведка» найти более дешевый вариант инвестирования, обладающий лучшими характеристиками? Главное, что теряет покупатель в ходе поиска информации – это время. Белорусские потребители инвестиций ведут себя вяло, не пользуются предлагаемыми на макроуровне инфраструктурными возможностями СЭЗ, выставок, ТПП и др. институтов, а собственные возможности пока невелики.

1.6. *Оценка альтернатив.* Приобретатели инвестиций собирают и изучают информацию об альтернативных вариантах инвестирования, оценивают их и выбирают тот из них, который наилучшим образом удовлетворяет их потребности. Как правило, дело останавливается на выборе банковского кредита или, что хуже, просьбе за помощью в вышестоящие органы.

1.7. *Контракт об инвестировании.* Приобретатели инвестиций с белорусской стороны, как правило, готовы говорить «в общем», не имеют бизнес-планов, слабо

знают рынок и имеют смутное представление о том, как будут применены приобретаемые инвестиции. И все потому, что инициатором их приобретения выступает макроуровень, там же находится ответственность за неэффективно реализуемые инвестсредства.

1.8. *Выводы после заключения контракта на инвестирование.* С приобретением инвестиций процесс инвестирования отнюдь не заканчивается. Приобретатель потребляет или использует инвестиции, а затем оценивает их как эффективные или неэффективные. Прежде всего с точки зрения степени удовлетворения потребности. Удовлетворение – это оценка того, насколько инвестор или инвестиции соответствуют или превосходят ожидания приобретателя.

Выводы, которые делает приобретатель после реализации контракта и использования инвестиций, становятся частью его внутренней информации и влияют на будущие решения относительно выбора инвестора и схем инвестирования.

Неудачный опыт приводит к тому, что приобретатель либо предъявит претензии инвестору, либо отдаст предпочтение другим. Опыт реализованных инвестпроектов белорусскими предприятиями свидетельствует о том, что, преодолев первоначальную «скромность» на рынке инвестиций, в дальнейшем приобретатель мобилизует ресурсы, формирует профессиональную команду и гораздо увереннее отправляется на рынок инвестиций. Причем оценки белорусских приобретателей инвестиций со стороны европейских инвесторов уже прошли целый цикл оценок: от скепсиса и сарказма к уважительному отношению и равнозначному партнерству. Это дает основания полагать, что трудности выхода на рынок инвестиций будут преодолены.

ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В. А. Михарева, А. В. Дыленок

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

В настоящее время ряд организаций Республики Беларусь испытывает определенные трудности со сбытом производимой продукции.

На наш взгляд, одной из основных причин сложившейся ситуации является несвоевременное реагирование на изменения, происходящие на рынке, являющееся следствием того, что организации не используют или используют в недостаточной степени возможности маркетингового исследования.

По мнению экспертов, маркетинговые исследования обеспечивают до 80 % рыночного успеха, однако не сами по себе, а при условии, что решения, определяющие управленческую деятельность, осуществляются на их основе [1]. По данным многочисленных опросов организаций, итоги исследований активно обсуждаются на совещаниях: с этим согласны 78 % опрошенных. 74 % подчеркнули, что выполнение рекомендаций по итогам маркетинговых исследований контролируется руководителями организаций. Однако в ситуациях, когда результаты исследований противоречат сложившейся практике и опыту организации, только 15 % от опрошенных склонны доверять итогам исследования, 56 % будут склонны больше доверять опыту организации в анализируемом вопросе, в то время как треть от опрошенных не выразили явных предпочтений и, вероятнее всего, будут действовать в зависимости от ситуации [1].

На наш взгляд, подобная ситуация может быть связана с недостаточным доверием к исследованиям. В данном случае существует риск, что организация, делая выбор в пользу своего опыта, может пропустить тревожные сигналы об изменениях во внешней среде. Профессиональное проведение маркетинговых исследований позволяет организации объективно оценить свои рыночные возможности и выбрать те направления деятельности, где достижение поставленных целей становится возможным с минимальной степенью риска и с большей определенностью, что особенно актуально в связи с серьезным обострением и сменой форм конкурентной борьбы под влиянием ускорения научно-технического прогресса. Существуют различные причины сложившейся ситуации в зависимости от способа ведения бизнеса.

Для организаций сферы B2B (Business to Business):

- отсутствие возможностей для грамотной постановки задачи маркетинговых исследований, разработки маркетингового инструментария, проведения исследования по причине низкой квалификации персонала маркетинговых служб;

- наличие стереотипов при принятии маркетинговых решений, чаще всего маркетинговое мышление первых руководителей оказывается на поверку чистой декларацией: стратегические решения принимаются безотносительно к проведенным исследованиям, а зачастую и вопреки им;

- сложившаяся ситуация ведения бизнеса, которая делает такие исследования зачастую «лишними», в частности неэкономическая, а «политическая» основа большинства партнерских отношений (требование стабильности поставок против их стоимости, ценность личных партнерских отношений выше экономической эффективности и т. п.) вовсе не требует детального анализа рынка, построения стратегии. Личные отношения в современных условиях можно рассматривать как эффективное долгосрочное конкурентное преимущество.

Для организаций сферы B2C (Business to Customer):

- на проведение исследований в области потребительского поведения требуется определенное количество времени. Между тем конъюнктурная и конкурентная ситуация в сфере мелкого и среднего бизнеса на порядок менее стабильна, чем в сфере крупного бизнеса. Поэтому для большинства организаций скорость изменения потребительских предпочтений выше, чем скорость получения информации о них. Кроме того, соответствующую конъюнктурную информацию можно непосредственно получить от покупателей;

- сложность в использовании полученных в результате исследований данных и применения их для повышения доходности деятельности;

- ограниченность ресурсов. Полноценные маркетинговые исследования довольно дорого стоят, а при проведении маркетинговых исследований собственными силами организации сталкиваются с объективными сложностями при проведении полевых исследований, таких как малая величина выборки, отсутствие квалифицированных интервьюеров, отсутствие средств для приобретения необходимой информации на платной основе и т. д. В лучшем случае маркетинговые исследования сводятся к «кабинетным исследованиям» и статистической обработке отчетной информации (товарных отчетов, складских накладных и т. п.). Кроме того, необходимо наличие специального оборудования для тестирования, а также специальных компьютерных программ [2].

Таким образом, основная сложность проведения маркетинговых исследований для организаций, действующих в сфере B2B, в отличие от организаций, действующих в сфере B2C, связана не с ограниченностью ресурсов, а с существующими стереотипами при принятии управленческих решений.

Заметим, что у организаций существует возможность прибегнуть к помощи компаний, специализирующихся на проведении маркетинговых исследований на коммерческой основе, однако в этом случае также возникает ряд проблем взаимодействия, доверия, разделения ответственности, а также достаточно высокой стоимости оказываемых услуг. К наиболее распространенным проблемам можно отнести:

- непонимание целей, задач и специфики исследования;
- проблемы, связанные с проведением полевого этапа;
- неинформативность аналитического отчета;
- несоответствие данных действительности;
- несоблюдение сроков;
- несоблюдение конфиденциальности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что организации Республики Беларусь в своей деятельности в недостаточной степени используют возможности маркетинговых исследований, что связано в первую очередь с особенностями маркетингового мышления руководителей организаций, а также со спецификой и условиями ведения бизнеса.

Л и т е р а т у р а

1. Проблемы применения маркетинга на российских предприятиях [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://sibac.info/files/2011_03_01_Reklama/Gorst_Misineva.pdf. – Дата доступа: 25.09.2013.
2. B2B и B2C: Особенности маркетинговых исследований [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://business2business.ru/buy-sell/245-v2v-i-v2s-osobennosti-marketingovykh-issledovanij.html>. – Дата доступа: 25.09.2013.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СИСТЕМЕ АПК

Н. В. Немогай

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»,
Республика Беларусь*

Формирование структуры отечественного агропромышленного комплекса (АПК) связано с совершенствованием экономических, в том числе маркетинго-логистических отношений, направленных на развитие агропромышленной концентрации. Последняя является объективно необходимым процессом, способствующим концентрации капитала, привлечению инвестиций и управлению движением продукции по технологическим и маркетинго-логистическим цепочкам.

Представлены результаты специфики маркетинговых исследований в системе АПК, которые выявили ряд особенностей, оказывающих влияние на проблему:

1) данные бухгалтерского учета практически не годятся, могут быть использованы для достоверного анализа динамики запасов с целью определения оптимальной модели управления запасами. Эти данные в лучшем случае отражают реальную действительность с привязкой к концу месяца, а иногда только квартала. Иными словами, данные об остатках продукции (товарно-материальных ценностей – ТМЦ) достоверны на начало и конец месяца. На некоторых предприятиях приход или расход продукции фиксируется с опозданием в одну-две недели. Это происходит потому, что первичные данные вводятся в бухгалтерскую учетную систему общим потоком по мере поступления первичной документации в бухгалтерию, а не по мере поступления или расхода ТМЦ;

2) на многих предприятиях ТМЦ считаются списанными в момент передачи в производство, а не в момент реального расходования на выпуск готовой продукции.

Это приводит к тому, что ТМЦ скапливаются на отдельных предприятиях (или цехах) «на всякий случай» с запасом, но по бухгалтеру эти ТМЦ уже учтены в себестоимости продукции;

3) объемно-весовые характеристики ТМЦ определяются для 30–40 % номенклатур, лежащих на складах предприятий. В случае определения складских площадей для их хранения, приходится решать проблему связи управления запасами с объемно-весовыми характеристиками ТМЦ;

4) в случае, если данные бухгалтерского учета заведены в корпоративную информационную систему, это еще не значит, что на них можно полноценно опираться при проведении маркетинговых исследований. Например, в сфере материально-технического снабжения заказы на закупки формируются с учетом заявок производственных подразделений. Последние часто перестраховываются, поскольку не всегда получают все вовремя от служб снабжения. Иными словами, они действуют по принципу «закажи больше, дадут сколько надо». Снабженцы также подстраховываются и предпочитают заказывать больше, чем нужно, если норма отгрузки от поставщика больше требуемой партии. В результате на отдельных предприятиях растут так называемые неликвиды.

Таким образом, результаты маркетинговых исследований дают не совсем объективную информацию. Применять ее в реальной действительности, в которой работают производственные и посреднические предприятия – это решение отдельной многофакторной задачи. Более того, выполненный в результате маркетинговых исследований анализ ради самого процесса вряд ли устроит руководителей предприятий, требующих обеспечения экономической эффективности мероприятий. Нужно показать, каким образом должны быть выполнены преобразования, которые приведут к сокращению уровня запасов и удовлетворению спроса.

Для достижения экономических результатов на предприятиях АПК целесообразно осуществить выполнение ряда следующих задач:

1. Предоставлять достоверные статистические данные по динамике запасов (приход, расход, остаток).

2. Провести анализ полученных данных, определить эффективную модель управления запасами для конкретного предприятия. Очень важно получить ответ на принципиальный вопрос – какая система эффективна в данной конкретной ситуации: «тянущая» или «толкающая»?

3. Разработать модель управления запасами и провести моделирование. Показать наглядно, как и за счет чего произойдет снижение запасов на предприятии с использованием ретроспективных данных, т. е. посмотреть, с каким результатом предприятие закончило бы прошедший год, если бы использовалась данная модель управления запасами. При расчете экономических эффектов целесообразно учесть, как возрастет отгрузка клиентам, так как на складах наконец-то в большей степени будет то, что им нужно. Модель целесообразно разрабатывать с учетом сроков поставок от поставщиков, предельных сроков доставки клиентам, надежности поставщиков, производства и логистических партнеров.

4. Попытаться встроить данную модель в контур управления предприятием: построить корпоративную ERP или разработать АРМ для закупщика или менеджера по продажам.

5. Разработать ключевые показатели эффективности по управлению запасами, источники данных для расчета, определить формы отчетности для руководства и оперативного управления.

6. Разработать бизнес-процесс управления запасами, распределить функции, ответственность и полномочия. Разработать систему мотивации для участников процессов, ориентированную на единую систему целей.

7. Издать соответствующие приказы и распоряжения, обеспечить проведение обучения и аттестации персонала всех предприятий.

Настроить систему ежемесячного контроля динамики запасов и удовлетворения спроса. Реализовать систему мотивации (вознаграждений и наказаний) в системе.

Результаты более достоверных маркетинговых исследований позволят обеспечить предприятиям АПК ряда преимуществ, главное из которых – возможность построения эффективной цепочки ценностей между основными партнерами на рынке, поставщиками и посредниками в каналах распределения. В этом случае отдельные предприятия могут концентрировать внимание на покупателях «конечных и промежуточных», создавать и согласовывать свои бизнес-процессы, коммуникации, технологии и кадровую составляющую для обеспечения той ценности, которая желательна для потребителя.

В конечном итоге это поможет всем участникам цепи получить доход, связанный с реализацией потребительских ценностей. Основу построения такой системы отношений составляет определение цепи бизнес-процессов и укрепление их взаимосвязи на основе партнерских отношений.

Цепь бизнес-процессов от исходного сырья до конечного потребителя позволит реализовать концепцию цепочки ценностей, предполагающую определение издержек по каждому бизнес-процессу, их регулирование и оптимизацию.

При решении вопросов, связанных с сокращением издержек, важно также установить уровень связанности оборотного капитала: в общих запасах ТМК на складах во всей цепи, в состоянии перевозки, в общей стоимости закупаемых сырья и компонентов для производства продукции и т. п.

О НЕОБХОДИМОСТИ МОНИТОРИНГА ТОВАРНЫХ РЫНКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. А. Овсянникова, Е. Ф. Топчевская

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

Неудачи в бизнесе большинства промышленных предприятий нашей страны складываются из незнания рыночных факторов гораздо чаще, чем от производственных и технических. Следовательно, маркетинговая деятельность предприятий в современных условиях имеет исключительное значение. Именно маркетинг обеспечивает заблаговременную координацию производства и сбыта, приспособленности продукции к динамике рынка и рынка к продукции предприятия, дает возможность определить выгодные сегменты, инициирует инновационную деятельность и диверсификацию производства с учетом спроса и предложения, возможностей производителя.

Однако процесс адаптации к рыночным условиям происходит с большими трудностями для многих промышленных предприятий: более двух третей из них по формальным и неформальным признакам являются потенциальными банкротами. Не исключение и ОАО «Светлогорский ЦКК» – крупный игрок на рынке целлюлозно-бумажной продукции как в нашей стране, так и за ее пределами. В последние годы предприятие работает неэффективно и для изменения ситуации в положительную сторону необходимо детальное исследование рынка при помощи сбора, обработки и анализа экономической информации.

С целью выявления всех факторов, оказывающих негативное воздействие на предприятие, провели маркетинговое исследование, показавшее, что многие проблемы напрямую связаны с производственной деятельностью. В этой ситуации особенно актуальным становится вопрос о необходимости реструктуризации производственной деятельности предприятия, но лишь 28 % руководителей, из общего числа опрошенных, видят в ней инструмент выхода из кризисного положения. С другой стороны, по данным маркетинговых исследований Центра экономической конъюнктуры, большинство руководителей промышленных предприятий среди главных факторов, ограничивающих их деловую активность, выделяют:

- недостаток денежных средств (56 %);
- неопределенность экономической обстановки (20 %);
- отсутствие надлежащего оборудования (18 %);
- недостаточный спрос на продукцию внутри страны (43 %) и за рубежом (13 %);
- высокую конкуренцию со стороны зарубежных производителей (17 %).

Данные исследования наглядно свидетельствуют о том, что многие из тех трудностей, с которыми столкнулись отечественные предприятия в производственной сфере, имеют прямое или косвенное отношение к маркетинговой составляющей, к таким ее элементам, как определение емкости рынка (величины платежеспособного спроса на продукцию), анализа ценовой и распределительной политики конкурентов, изучения потребителей и взаимоотношений с контрагентами.

На современном этапе развития экономики объективно сложилась потребность в новых подходах к сбору, обработке и анализу информации о быстро меняющихся во времени сложных объектах исследования. И для этого в мировой практике применяют мониторинг, т. е. постоянное наблюдение за интересующим объектом, явлением, процессом с целью выявления их соответствия или несоответствия желаемому результату.

Мониторинг товарных рынков представляет собой систему мероприятий, позволяющих непрерывно следить за их конъюнктурой, регистрировать ее важнейшие характеристики, оценивать и оперативно выявлять результаты воздействия различных процессов и факторов на характеристики рынка. Мониторинг позволяет разрабатывать предложения по развитию товарного рынка в нужном направлении и делать заключения об эффективности мер по его управлению. Представляя собой систему сбора данных и расчета показателей рыночной конъюнктуры, мониторинг позволяет диагностировать возникновение кризисных ситуаций для предприятий, отслеживать динамику и тенденции происходящих изменений и на этой основе принимать оптимальные управленческие решения.

Мониторинг товарных рынков включает в себя функционирование следующих систем:

- информационной;
- методической;
- технической;
- организационной.

Информационная система включает в себя определенный круг показателей рыночной конъюнктуры, разработки принципов их отбора и передачи для последующего исполнения. Главное – это оперативность сбора всех данных о спросе и предложении на товар, новинках, конкурентах и т. д.

Методологическая система обеспечивает группировку и дальнейшую обработку собранной о рынке информации, которая осуществляется экспертным, аналитическим или сочетанием этих двух методов. Главная цель сбора, анализа и обработки

информации, последовательность ее изложения в виде обзора заключается в разработке достоверного и правильного прогноза на ближайший период. В последней части анализа должен быть представлен прогноз дальнейшего развития рынка и весь порядок работы для достижения поставленных целей.

Структура организационной базы мониторинга, как и технической, зависит от того, кто будет заниматься изучением товарных рынков предприятия – само предприятие или научно-исследовательские организации. В данном случае выбор остается за предприятием, который осуществляется с учетом специфики его работы и конкретных задач, объемов деятельности, широты ассортимента, сравнительной оценки выгодности каждого из этих вариантов путем сопоставления затрат и доходов, возможных потерь и упущенной выгоды.

С учетом вышеизложенного, ОАО «Светлогорский ЦКК» необходимо воспользоваться мониторингом товарного рынка, чтобы выйти из кризисного состояния путем расширения рынка реализации своей продукции. Особенно это актуально с учетом того, что в ближайшее время вступит в строй цех по производству блененной целлюлозы. Реализовывать новую продукцию планируется не только в нашей стране, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Поэтому объектом мониторинга будут являться конкретные зарубежные рынки целлюлозно-бумажной продукции. Цель мониторинга – наличие полной информации о состоянии конъюнктуры международных рынков целлюлозно-бумажной продукции как основы для принятия управленческих решений.

Предложенное мероприятие – мониторинг товарных рынков – позволит ОАО «Светлогорский ЦКК» успешно функционировать на рынке, отслеживая и контролируя все происходящие на нем процессы, вовремя реагируя на негативные тенденции и возникающие проблемы путем разработки рекомендаций по всем вопросам.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ВИДОВ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

Л. Л. Соловьева

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

Диверсификация товара занимает особое место в товарной политике предприятия. Согласно матрице Ансоффа [1, с. 85] стратегия диверсификации применяется, когда фирма начинает производить товары, которые планируется предложить на новые рынки сбыта.

Существует различное деление диверсификации на виды, однако четкости в формулировании этих видов нет.

Когда говорят о диверсификации товара, то выделяют горизонтальную, вертикальную, концентрическую и конгломератную [2, с. 366]. В более ранних изданиях по маркетингу выделяют только три вида – горизонтальную, конгломератную и концентрическую [1, с. 584] или горизонтальную, вертикальную и концентрическую [3, с. 265]. В определениях трудно уловить разницу в концентрической и горизонтальной диверсификации. Определения одинаковых видов диверсификации у разных авторов противоречат друг другу. Поэтому необходима их конкретизация.

Когда говорят о стратегии диверсификации, то выделяют связанную и несвязанную диверсификацию [4], конгломератную и синергетическую [5].

Сведем все используемые деления диверсификации на виды и проанализируем их содержание. Названия, которые вводят в заблуждения, рассматривать не будем [1]. Возможно, при переводе с языка оригинала понятия концентрическая и конгломератная были перепутаны.

Итак, согласимся с выделением двух стратегий диверсификации – связанной и несвязанной. Несвязанная (конгломератная) диверсификация охватывает такие направления деятельности, которые не имеют прямой непосредственной связи с основной деятельностью предприятия. Данная диверсификация оправдана, если возможности для роста предприятия в рамках производственной цепочки ограничены, позиции конкурентов очень сильны, а рынок базовой продукции находится в стадии спада. При несвязанной диверсификации могут отсутствовать общие рынки, ресурсы, технологии, а эффект достигается за счет обмена или разделения активов/сфер деятельности. В качестве примера можно привести Гомельскую фирму «Гарант», оказывающей услуги интернет, телевидения и туристические услуги.

Связанная диверсификация [4] означает развитие продуктов или рынков, связанных с основным профилем деятельности компании. То же означает и синергическая диверсификация [5] – основана на идее о том, что диверсификация должна осуществляться путем выхода за рамки промышленной цепочки, внутри которой действовала фирма, и поиском новых видов деятельности, дополняющих существующие в технологическом или коммерческом плане с целью получения эффекта синергизма.

В свою очередь синергетическую (связанную) диверсификацию делят на три вида: горизонтальную, вертикальную и концентрическую. В содержании каждого вида опять появляется путаница. Деление на виды осуществляется исходя из схожести потребности, потребителя, технологии, поставщиков и посредников. Для более четкого разделения данных видов диверсификации составим таблицу.

Основная трудность – определить различие в горизонтальной и концентрической диверсификации. Поэтому определимся с вертикальной.

Вертикальная диверсификация заключается в том, что фирма обращается или к более ранним (вертикальная диверсификация назад), или к следующим стадиям деятельности (вертикальная диверсификация вперед). Например, ОАО «Гомельский домостроительный комбинат» производит строительные конструкции, которые использует при строительстве многоквартирных домов (вертикальная диверсификация назад).

Содержание видов диверсификации

Показатель	Горизонтальная диверсификация	Вертикальная диверсификация	Концентрическая диверсификация	Конгломератная диверсификация
Цель	Завоевание и удержание рыночной доли, занятие позиций технологического лидера, создание определенного образа в глазах общественности, лидерства в издержках			Финансовая цель – получение прибыли
Потребность	Схожая	Конечная потребность та же	Та же	Новая
Технология	Новая	Новая	Схожая	Новая
Потребитель	Схожий	Один и тот же	Один и тот же или новый	Новый

При концентрической диверсификации производство новых продуктов основывается на базе существующего бизнеса исходя из существующих технологий, отходов производства и освоенного рынка. Если новое производство связано с переработкой отходов, то технология и потребитель может поменяться. Но в других случаях при концентрической диверсификации технология остается схожей. Можно

производить продукцию, схожую по удовлетворяемой потребности, но для другого потребителя – холодильники бытовые и промышленные у Минской фирмы ОАО «Атлант».

Горизонтальная диверсификация допускает развитие на традиционном, освоенном рынке деятельности фирмы за счет освоения выпуска новой продукции (удовлетворяющей схожие потребности), которая требует технологий, отличных от той, которая используется при производстве основного продукта. Например, фирма СП «Санта Бремор» ООО производит продукты питания, требующие разных технологий – рыбные продукты, мороженое, пельмени и вареники, питьевая вода.

Данная систематизация позволит более четко определять стратегические зоны хозяйствования компании, а также повысить эффективность теоретического анализа маркетинговой среды предприятия в процессе стратегического планирования.

Л и т е р а т у р а

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / Ф. Котлер. – Новосибирск : Наука, 1992. – 736 с.
2. Маркетинг : учеб. пособие / под ред. А. М. Немчина, Д. В. Минаева. – СПб. : Изд. дом «Бизнес-пресса», 2001. – 512 с.
3. Багиев, Г. Л. Маркетинг : учеб. для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн ; под ред. Г. Л. Багиева. – М. : Экономика, 1999. – 703 с.
4. Менеджмент организации : учеб. пособие для подготовки к итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки менеджера / под общ. ред. В. Е. Ланкина. – Таганрог : ТРТУ, 2006. [Электронный ресурс] / Административно-управленческий портал. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m98/3_8.htm. – Дата доступа: 23.07.13.
5. Виды диверсификации [Электронный ресурс] 22.10.12 / Центр управления финансами. – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Vidy-diversifikacii.php>. – Дата доступа: 23.07.13.

ФОРМИРОВАНИЕ ВЫПУСКАЕМОГО АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АВС-АНАЛИЗА

Л. Ф. Трацевская, Л. А. Леонова

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

Развитие рыночных отношений требует внедрения современных методов и приемов маркетинга и менеджмента на предприятиях, позволяющих рационально использовать производственные ресурсы и добиваться оптимального соотношения между спросом и предложением продукции. Развитие потребительского рынка Республики Беларусь во многом зависит от эффективности деятельности предприятий легкой промышленности. Швейное иностранное частное производственное унитарное предприятие «Сампсон» создано в 2004 г. и специализируется на производстве ассортимента верхней одежды (куртки, плащи); одежды плательно-костюмного ряда для мужчин и женщин; джинсовой одежды; одежды детского ассортимента. За период с 2010 по 2012 г. предприятие постоянно меняет ассортимент производимой продукции. Рассчитаем коэффициент обновления ассортимента продукции предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Обновление ассортимента на ИЧПУП «Сампсон»

Показатель	2011 г.	2012 г.
1. Количество наименований производимой продукции	7	7
2. Количество вновь произведенной продукции	1	3
3. Коэффициент обновления продукции (с. 2/с. 1)	0,14	0,42

Источник. Собственная разработка авторов по данным предприятия.

Как показывает таблица, коэффициент обновления продукции в 2012 г. вырос относительно 2011 г. Однако обновление ассортимента должно коррелироваться с предпочтениями потребителей. При нерациональной структуре ассортимента происходит снижение уровня прибыли предприятия, потеря конкурентных позиций на перспективных потребительских рынках. Поэтому целью маркетингового исследования явилось не только изучение выпускаемого ассортимента ИЧПУП «Сампсон», но и его оптимизация на основе *ABC*-анализа (табл. 2).

Таблица 2

***ABC*-анализ ассортимента выпускаемой швейной продукции**

Товарные группы	Объем производства, тыс. шт.	Доля в обороте	Доля в обороте с накопительным итогом	Группа
ВСЕГО по изделиям	38	100	–	–
1. Брюки, мужские	15	39,48	39,48	<i>A</i>
2. Брюки женские	9	23,69	63,17	<i>B</i>
3. Юбки женские	7	18,42	81,59	<i>C</i>
4. Одежда верхняя, мужская	4	10,52	92,11	<i>C</i>
5. Рубашки и аналогичные трикотажные изделия	1	2,63	94,74	<i>C</i>
6. Жакеты и блейзеры, кроме трикотажа, жен.	1	2,63	97,37	<i>C</i>
7. Пальто, полупальто для девочек	1	2,63	100	<i>C</i>

Источник. Собственная разработка авторов по данным предприятия.

Из данных таблицы следует, что для проведения *ABC*-анализа границы групп выбраны следующим образом: группа *A* – сумма долей в объеме продаж накопительным итогом до 50 %; группа *B* – 50–80 %; группа *C* – 80–100 %. *ABC*-анализ – это метод структурного анализа, основанный на ранжировании объектов по выбранным показателям. В качестве объектов при анализе могут выступать: отдельные товары или продуктовые группы, отдельные заказы и клиенты, регионы и каналы сбыта. В качестве показателей используются: выручка, объем реализации, прибыль и др. Данное маркетинговое исследование, которое проводилось для изучения ассортимента ИЧПУП «Сампсон», показало, что к группе *A* можно отнести только брюки мужские. К группе *B* можно отнести только одну позицию ассортимента: брюки женские. Остальной ассортимент выпускаемой продукции отнесен к группе *C*. На основе полученных данных была проведена оптимизация ассортимента. Было предложено увеличение в объеме производства выпуска на 1 тыс. шт. брюк мужских, составляющих группу *A*, брюк женских, составляющих группу *B*. Уменьшен соответственно на 0,5 тыс. единиц выпуск жакетов и блейзеров, также пальто и полупальто для девочек. Продукция групп *A* и *B* является востребованной на рынке, продвижение которой влияет не только на прибыль организации, но и позволит сформировать ее благоприятный имидж на рынке. В результате получим новую структуру выпуска продукции (табл. 3).

Новая структура выпуска продукции на основе ABC-анализа

Товарные группы	Объем производства, тыс. шт. (до изменений)	Объем производства, тыс. шт. (после изменений)	Группа	Выручка до изменений, млн р.	Выручка после изменений, млн р.
ВСЕГО по изделиям	38	38		5603	5751,8
1. Брюки, мужские	15	16	A	2212	2359,4
2. Брюки женские	9	10	B	1327	1474,4
3. Юбки женские	7	7	C	1030	1030
4. Одежда верхняя, мужская	4	4	C	590	590
5. Рубашки и анал. трикот. изделия	1	1	C	150	150
6. Жакеты и блейзеры, кроме трикотажа	1	0,5	C	148	74
7. Пальто, полупальто для девочек	1	0,5	C	146	74

Источник. Собственная разработка авторов по данным предприятия.

Из данных таблицы видно, что изменение структуры выпуска продукции было предложено на основе данных ABC-анализа и мониторинга целевых сегментов. Данная оптимизация ассортимента позволит получить выручку больше на 148,8 млн р. Выручка после изменений в ценах 2012 г. составит 5751,8 млн р. Проведенный ABC-анализ позволил сделать вывод, что оптимизация ассортимента не только возможна, но и экономически оправданна. Причем, необходимо постоянно контролировать наличие в ассортименте товарных позиций класса «А». По отношению к товарным позициям класса «В» контроль может быть текущим, а по отношению к позициям класса «С» – периодическим. Важно помнить, что оптимальная ассортиментная политика призвана обеспечить преемственность решений и мер по формированию ассортимента и его управлению; нахождению для товаров оптимальных товарных ниш (сегментов); разработке и осуществлению стратегии упаковки, маркировки, обслуживания товаров. Продуманная ассортиментная политика позволяет оптимизировать процесс обновления товарного ассортимента, тем самым обеспечить высокий уровень конкурентоспособности как продукции, так и предприятия на целевых сегментах внутреннего и внешнего рынков.

**ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ БРЕНДА
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ П. О. СУХОГО»
СРЕДИ УЧАЩИХСЯ ШКОЛ Г. ГОМЕЛЯ**

И. А. Фукова

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

Усиление конкурентной борьбы в сфере образовательных услуг обуславливает обращение высших учебных заведений к маркетинговой технологии позиционирования, которая обеспечивает эффективную дифференциацию услуг и получение определенных конкурентных преимуществ. Позиционирование регионального техни-

ческого вуза на рынке образовательных услуг Республики Беларусь – это определение позиции бренда университета, его целостного образа на рынке образовательных услуг в сознании целевой аудитории. В результате позиционирования можно определить направления развития бренда или его репозиционирование для целевой аудитории. Целевой сегмент, который является потребителем услуг университета – выпускники общеобразовательных школ. Именно на них необходимо сосредоточить внимание при определении текущей позиции бренда ГГТУ им. П. О. Сухого.

Интерес к бренду образовательного учреждения связан с тем, что зачастую выбор вуза осуществляется в соответствии с его имиджем (т. е. обобщенным представлением о нем), сформированным на основании оценки наиболее значимых для потенциального абитуриента мотивационных факторов.

В г. Гомеле в настоящее время функционирует 7 высших учебных заведений – Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Белорусский государственный университет транспорта, Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Гомельский государственный медицинский университет, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Гомельский инженерный институт МЧС Республики Беларусь и Международный университет «МИТСО», Гомельский филиал. Каждое из этих учреждений образования имеет свой собственный образ в глазах абитуриентов, который может не совпадать с имиджем, который формируют студенты данного учебного заведения или его руководство. Однако при выборе своей будущей специальности большинство школьников учитывает именно собственный образ.

Для того чтобы оценить имидж брендов вузов, необходимо построить карту позиционирования на основе оценок потенциальных потребителей. Карта (схема) позиционирования (восприятия) – это графическая схема на основе двухмерной системы координат, на которой представлено, как потребители воспринимают различные бренды. В данном случае были опрошены 475 учеников 9, 10, 11 классов общеобразовательных школ г. Гомеля. Ими были выставлены баллы (от 1 до 10, где 10 – наиболее высокая оценка) по двум областям конкуренции важным для любого учреждения образования – «качество образования» и «перспективы после окончания». Этот балл не является объективным с точки зрения оценки работы вуза, а показывает образ данного учебного заведения в глазах потенциальных потребителей его услуг – школьников, которые выбирают для себя будущее место обучения. То есть не зная качества предлагаемой услуги, потребитель оценивает свои ожидания от ее потребления.

В результате обработки результатов карта позиционирования выглядит следующим образом:

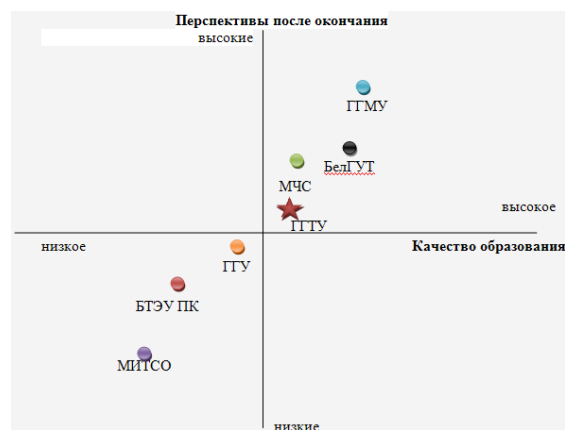


Рис. 1. Карта позиционирования высших учебных заведений г. Гомеля

Кроме выявления позиции среди других вузов необходимо выявить ключевые ассоциации, которые появляются у абитуриентов при упоминании названия бренда. При интервьюировании 268 школьников (10–11 класс) было выявлено, что ГГТУ им. П. О. Сухого вызывает следующие ассоциации (в порядке частоты упоминания):

- техника, технарь, технические специальности;
- инженер;
- преподаватель, учитель;
- мальчики;
- хорошая работа;
- физика;
- рядом;
- деньги, высокая з/п;
- завод и т. д.

Если не рассматривать специализированные ассоциации, которые характеризуют технический вуз («инженер», «техника, технарь»), то можно выделить определенные ассоциации, которые можно рассматривать как точки паритета и точки дифференциации бренда при позиционировании. При этом точками паритета (ассоциации для всех товаров/услуг определенного вида) с другими учебными заведениями являются ассоциации «престиж» (БелГУТ, ГИИ МЧС), «мальчики, парни» (ГИИ МЧС, БелГУТ), деньги (БТЭУ ПК); а точками дифференциации (уникальные ассоциации или преимущества) – «хорошая работа», «самолеты», «нефтяники», «машины» и др.

Также необходимо избавляться от негативных ассоциаций, которыми в данном случае являются «трудность», «усталость», «халява» и др.

После анализа позиций бренда при разработке брендинговой политики ГГТУ им. П. О. Сухого следует определить, какие характеристики образовательной услуги представляют наибольшую ценность для потребителей, и подготовить предложение, которое соответствует (или превосходит) ожиданиям абитуриентов.

МАРКЕТИНГ В АПК БЕЛАРУСИ

Н. С. Ищенко

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

Обеспечение безопасности и высокого качества продукции сельского хозяйства и продовольствия; укрепление продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны с выходом на оптимальные параметры продовольственного снабжения населения – приоритетные направления любого государства, в том числе и Республики Беларусь. В связи с этим 1 августа 2011 г. Указом № 342 Президента Республики Беларусь была утверждена Государственная Программа (далее Программа) устойчивого развития села на 2011–2015 гг. Основными задачами Программы провозглашалось обеспечение устойчивости социально-экономического развития села и улучшение его демографической ситуации на основе повышения экономической эффективности агропромышленного комплекса (далее – АПК).

Основные цели Программы – повышение экономической эффективности АПК, наращивание экспортного потенциала, обеспечение устойчивости социально-экономического развития села. Поставленные цели носят комплексный характер и могут быть достигнуты при условии одновременной реализации двух приоритетных направлений, к которым относятся: формирование рыночного экономического меха-

низма хозяйствования, обеспечивающего повышение эффективности агропромышленного производства, развитие предпринимательской инициативы, привлечение и рациональное использование инвестиций в сельской местности; обеспечение возможностей для повышения доходов сельских жителей, сближение уровня выполнения социальных стандартов в городах и на селе, стимулирование закрепления населения в сельской местности.

В условиях рыночной экономики для национальных предприятий агропромышленного комплекса существует необходимость учета тенденций, происходящих во внешней маркетинговой среде, с целью адаптации к ним и выбора средств, приемов, способов рыночного поведения, гарантирующего субъекту хозяйствования выгодную позицию не только на сегодняшний день, но и на перспективу. Причем в условиях конкурентной борьбы за потребителя (локальной и глобальной) главным является повышение качества стратегического маркетинга как перспективного планирования в агропромышленной сфере. Согласно стандартам ISO серии 9000 по системам качества первой стадией жизненного цикла продукции является маркетинг. Однако следует дифференцировать стратегический, операционный маркетинг. Несмотря на то что они звенья одной цепочки, цели их различны. Общим, объединяющим их, являются потребности, ценности, рынок – возможно в различные периоды и с разной степенью детализации.

Исследования демонстрируют, что стратегический маркетинг – это концепция ориентации любой деятельности на потребителя; первая стадия жизненного цикла объекта; первая общая функция управления (менеджмента). Концепцию стратегического маркетинга рекомендуется реализовывать при управлении любым объектом. В этом случае он будет общим направлением системы менеджмента.

Результаты стратегического маркетинга – нормативы конкурентоспособности товаров и стратегии организации – должны лечь в основу стратегических и тактических планов. Это подчеркивает важность изучения потенциальных потребностей и ценностей, проведения сегментации рынка и разработки нормативов конкурентоспособности объектов. Качество работ по стратегическому маркетингу является приоритетным фактором повышения/снижения эффективности функционирования и развития предприятий. Влияние агромаркетинга на эффективность субъектов хозяйствования определяется формулой Р. А. Фатхудинова:

$$1 : 10 : 100 : 1000,$$

где «1» – валюта, «сэкономленная» на стратегическом маркетинге (проигнорированы такие тонкие инструменты, как прогнозирование, функционально-стоимостный анализ, исследование операций, стратегическая сегментация рынка); «10» – убытки на стадии НИОКР; «100» – убытки на стадии производства; «1000» – убытки на стадии эксплуатации (потребление). Потери на последующих стадиях увеличиваются на порядок. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, было принято непрофессиональное управленческое решение. Во-вторых, на последующих стадиях решение тиражируется многократно, порой в миллионы раз, во столько же раз увеличивая потери.

Следовательно, стратегический маркетинг в АПК – это инструмент обеспечения конкурентоспособности предприятий за счет повышения их качества и ресурсосбережения у изготовителя и потребителя. Его роль проявляется в том, чтобы нацелить сельскохозяйственные и перерабатывающие организации на привлекательные экономические возможности, адаптированные к ресурсам и ноу-хау, обеспечивающие потенциал для роста и рентабельности. Задачей стратегического маркетинга является уточнение миссии предприятия, определение целей, разработка стратегии развития и обеспечение сбалансированной структуры товарного портфеля.

Сегодня к основным проблемным вопросам в АПК относятся наличие высококредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками и обязательств по полученным кредитам и займам, а также несбалансированный механизм ценообразования, что не позволяет обеспечить положительный баланс денежных поступлений и расходов сельскохозяйственных организаций. Для решения этих проблем жизненно необходимо: реструктуризация накопившейся задолженности путем переноса срока уплаты очередных платежей по кредитам, предоставленным банками организациям, уполномоченным на проведение закупок современной сельскохозяйственной техники и оборудования для поставок их организациям АПК на условиях долгосрочной аренды (лизинга); сближение цен, на сельскохозяйственную продукцию с ценами в сопредельных государствах, что, безусловно, приведет к повышению цен, в частности, в течение 2013–2015 гг. на сельскохозяйственную продукцию (их рост составит в среднем 10 %, за исключением крупного рогатого скота, на который цены повысятся на 15 %).

Для разрешения производственных задач следовало бы предусмотреть: 1) совершенствование государственного регулирования АПК с учетом передового национального опыта и международной практики, нормативно-правовой базы Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации; 2) совершенствование государственной поддержки АПК; 3) развитие рыночных механизмов ценообразования, интервенционного регулирования сбалансированности рынка; 4) совершенствование организационной структуры АПК на основе государственно-частного партнерства и др. Структуру АПК в соответствии с Программой планируется преобразовывать на принципах кооперации и интеграции, что позволит обеспечить согласованную маркетинговую стратегию разрозненных и во многом конкурирующих между собой в настоящее время организаций, реализация которой будет способствовать расширению географии и увеличению объемов экспорта продукции АПК, проведению консолидированной технологической, инвестиционной и кадровой политики, оптимизации импортных закупок и государственной поддержки.

**Секция VII
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Секция VIII
МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

**Секция IX
СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ДИНАМИКА
РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОГО ОБЩЕСТВА
И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ
СИСТЕМ**

**О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ОХРАНЫ ТРУДА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

С. П. Кацубо

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

Охрана труда – система обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая правовые, социально-экономические, организационные, технические, психофизиологические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия и средства. Реализация конституционных прав граждан на здоровые и безопасные условия труда является одной из важнейших задач социальной политики государства.

В Республике Беларусь проводится работа по внедрению в организациях систем управления охраной труда, обеспечивающих выявление производственных опасностей, оценку риска травмирования работников, разработку и реализацию профилактических мероприятий. Осуществляется комплекс мер по техническому переоснащению и модернизации производств, улучшению условий труда работников. В целях улучшения условий и повышения безопасности труда работников применяются элементы экономического стимулирования нанимателей в виде дифференциации размеров страховых тарифов на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Налажена подготовка и переподготовка специалистов по охране труда. Проводится системная работа по обучению, повышению квалификации и проверке знаний работников по вопросам охраны труда, пропаганде безопасных приемов и методов работы.

Департаментом государственной инспекции труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, профессиональными союзами, их организационными структурами, осуществляется надзор и общественный контроль за соблюдением законодательства о труде и об охране труда.

Правовое обеспечение такой весьма многообразной деятельности в Республике Беларусь представлено довольно широким кругом нормативных правовых актов, позволяющих организовать системно и надлежаще работу по охране труда на производстве.

Следует отметить, что сельскохозяйственное производство сопряжено с достаточно большим количеством рисков, на устранение негативных последствий которых должна быть направлена работа по охране труда работников сельского хозяйства. Правовое регулирование охраны труда в сельском хозяйстве осуществляется нормативными правовыми актами как общего, так и специального характера.

Система источников правового регулирования отношений в сфере охраны труда состоит из международно-правовых актов, таких, как конвенции и рекомендации Международной организации труда (МОТ), соглашения в рамках СНГ и другого национального законодательства. Так, вопросам охраны труда посвящено 17 из 42 в настоящее время действующих конвенций МОТ, ратифицированных Республикой Беларусь. Вместе с тем до настоящего времени не ратифицирована нашей республикой Конвенция № 184 «О безопасности и гигиене труда в сельском хозяйстве» 2001 г.

Основы национального законодательства о труде и об охране труда сформулированы в Конституции Республики Беларусь. Более детальное законодательное регулирование отношений по обеспечению охраны труда, соблюдению требований по охране труда, в том числе по технике безопасности и производственной санитарии, содержится в Трудовом кодексе Республики Беларусь, Законах Республики Беларусь «Об охране труда» от 23.06.2008 г., «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 7.01.2012 г. и иных законодательных и подзаконных нормативных правовых актах, регулирующих трудовые и связанными с ними отношения в части обеспечения работника здоровыми и безопасными условиями труда. К ним относятся отраслевые и межотраслевые правила по технике безопасности и охране труда, акты законодательства иной отраслевой принадлежности и комплексные нормативные правовые акты (УК, КоАП, некоторые комплексные нормативные правовые акты по вопросам обязательного страхования жизни и здоровья работников, возмещения причиненного ему ущерба при исполнении им трудовых обязанностей и т. д.).

Универсальное значение для обеспечения охраны труда имеют государственные стандарты Республики Беларусь, стандарты организаций, технические условия, санитарные нормы, правила и гигиенические нормативы, нормы и правила пожарной безопасности, которые должны соблюдаться у всех нанимателей.

Значительную часть норм содержат коллективные договоры и соглашения, регулирующие отдельные аспекты отношений в сфере охраны труда с учетом отраслевой, местной и локальной специфики (например, повышенные размеры компенсаций, выплачиваемых работникам или членам их семей в случае увечья или смерти работника на производстве; нормативы обеспечения работников средствами индивидуальной и коллективной защиты); локальные нормативные правовые акты (включая инструкции по охране труда и технике безопасности, разрабатываемые и утверждаемые самим нанимателем); индивидуальные соглашения о труде (к примеру, трудовой договор или контракт может включать дополнительные условия по обеспечению работника средствами индивидуальной защиты сверх установленной законодательством, предоставление дополнительного отпуска за работу во вредных и (или) опасных условиях труда сверх продолжительности, определенной законодательством и т. д.) [1].

Законодательство Республики Беларусь в области охраны труда выделяет такую категорию, как работа с повышенной опасностью. В типовом перечне работ с повышенной опасностью содержится ряд видов работ, имеющих место и в сельскохозяйственном производстве: работы, выполняемые с использованием грузоподъемного оборудования, и погрузочно-разгрузочные работы с применением средств механизации; эксплуатация, ремонт и техническое обслуживание транспортных средств, самоходных сельскохозяйственных машин и гусеничных тракторов; производство, хранение, транспортирование и применение пестицидов, агрохимикатов и гербицидов; обслуживание отдельных видов животных (быков, кабанов, жеребцов и др.), работа с дикими зверями; сельскохозяйственные работы, выполняемые на загрязненных территориях.

Постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь «О надзоре за соблюдением законодательства о труде и пенсионном обеспечении по вопросам предоставления компенсаций работникам за работу с вредными и (или) опасными условиями труда» от 28.09.2012 г. № 103 регламентирована указанная деятельность [2].

Законодательство также конкретизирует специфические особенности организации охраны труда при осуществлении сельскохозяйственных работ и их отдельных видов. Так, в целях выполнения требований Директивы Президента Республики Беларусь от 11.03.2004 г. № 1 «О мерах по укреплению общественной безопасности и дисциплины» для сельскохозяйственных организаций разрабатываются правила профилактики и предотвращения несчастных случаев при заготовке кормов и проведении уборочных работ.

Специальными нормативными актами являются нормативные правовые акты, регламентирующие особенности труда женщин, несовершеннолетних при проведении сельскохозяйственных работ. Так, Постановлением Министерства труда и социальной защиты № 67 от 27.06.2013 г. установлен список работ, в том числе и сельскохозяйственных, на которых запрещается применение труда лиц моложе восемнадцати лет [3].

Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь как отраслевой орган управления своими постановлениями утвердило ряд Правил по охране труда при осуществлении сельскохозяйственного производства: при производстве продукции животноводства (№ 89 от 28.12.2007 г.); при производстве и послеуборочной обработке продукции растениеводства (№ 36 от 15.04.2008 г.); по охране труда при хранении, транспортировке и применении средств защиты растений в сельском хозяйстве (№ 5 от 23.01.2009 г.); при проведении работ по возделыванию, уборке и подготовке льна к переработке (№ 2 от 18.02.2011 г.); при производстве молочных продуктов (№ 15 от 16.03.2011 г.) и др.

Вместе с тем состояние условий и охраны труда на сельскохозяйственном производстве продолжает оставаться сложной социально-экономической проблемой. Ежегодно при несчастных случаях на производстве работники получают травмы, погибают. Нарушения требований по охране труда по-прежнему имеют распространенный характер. Значительное число работников продолжает работать во вредных и (или) опасных условиях труда.

Обеспечение стабильности и безопасности социально-трудовой сферы требует принятия мер, направленных на создание более действенного механизма экономической заинтересованности организаций в улучшении условий и повышении безопасности труда, совершенствовании защиты трудовых прав граждан.

Несмотря на значительный массив нормативных правовых актов, регулирующих отношения в области охраны труда, целесообразно совершенствование правовой базы обеспечения охраны труда в сельском хозяйстве. Видится необходимость в ратификации нашей республикой Конвенции № 184 «О безопасности и гигиене труда в сельском хозяйстве» от 2001 г. Утвержденная Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.06.2010 г. № 982 Республиканская целевая программа по улучшению условий и охраны труда на 2011–2015 гг. требует должной реализации мероприятий [4].

Развитие законодательства в области охраны труда, внедрение новых технологий и техники, применение в производстве современных материалов обуславливают необходимость совершенствования обучения и повышения квалификации работников, совершенствования порядка обеспечения работников средствами индивидуальной защиты. Сельскохозяйственным организациям следует оказывать помощь по внедрению систем управления охраной труда, обеспечивающих предупреждение травм и аварий на производстве, методическую помощь по разработке локальных нормативных правовых актов, регламентирующих вопросы безопасности труда.

Следует также более широко применять современные информационные технологии для пропаганды и ресурсного обеспечения охраны труда, создания автоматизированных систем учета и анализа данных по вопросам условий и охраны труда.

Таким образом, комплексный системный подход к решению проблем охраны труда в сельскохозяйственном производстве, дальнейшее совершенствование законодательства в этой области, осуществление профилактических мер позволит предупредить и минимизировать последствия производственного травматизма и профессиональной заболеваемости.

Литература

1. Курс трудового права. Общая часть / А. А. Войтик [и др.] ; под ред. О. С. Курылевой, К. Л. Томашевского. – Минск : Тесей, 2010.
2. НРПА. – 2012. – № 16.8/26484.
3. НРПА. – 2013. – № 32.8/27770.
4. НРПА. – 2010. – № 161.5/32106.

ВЗЯТОЧНИЧЕСТВО В ЭКОНОМИКЕ

Г. А. Салаев

Минская городская коллегия адвокатов, Республика Беларусь

Формирование Белорусского правового государства происходит в условиях, связанных с изменениями экономических, политических, социальных основ жизни общества. С одной стороны, неразвитость институтов гражданского общества очень затрудняет процесс построения новых отношений между государством и обществом, а с другой стороны – возлагает ответственность на государственные органы за помощь в становлении новых отношений между государством и личностью. В данных условиях качество работы, профессионализм и законность деятельности чиновников становятся одним из условий эффективности проводимых в стране реформ.

Серьезным препятствием для нормализации обстановки в обществе, реальной угрозой национальной безопасности становится коррупция. Она ущемляет интересы граждан и конституционные права, изменяет демократические устои и правопорядок, извращает принципы законности, дискредитирует деятельность государственного аппарата, препятствует проведению экономических реформ. Коррупцирован-

ный аппарат уже не может исполнять качественно государственные функции, работая в собственных интересах и при этом создавая вид, что выполняет их.

Одной из самых распространенных и опасных форм проявления коррупции является взяточничество. Взятничество – это получение и дача взятки. История возникновения взяточничества теряется в глубине веков. Деятельность государства связана с выполнением определенных социальных функций. Гражданин вступает в многообразные отношения с чиновниками и представителями государственных институтов – суда, нотариата, налоговых служб и других государственных структур, с военными и гражданскими властями. Исходя из интересов государства, всякое должностное лицо призвано действовать согласно букве закона. В реальности же чиновник располагает возможностью как действовать в соответствии с законом, так и затягивать выполнение своих служебных функций. Кроме того, он может идти на прямое нарушение закона (должностных обязанностей) в интересах того или иного лица.

Некоторые государственные служащие часто заинтересованы в искусственном создании бюрократических барьеров, порождающих дополнительный спрос на взятки, что приводит к ограничению в достижении эффективности. При этом любая взятка негативно воздействует на экономическое развитие в целом.

В исследованиях коррупции методами экономического анализа иногда встречается точка зрения, согласно которой взятка – это аналог обычного трансфертного платежа (за услугу), который не влечет каких-либо серьезных последствий для общественного благосостояния. Более того, существует даже такой подход, в рамках которого доказывается, что коррупция увеличивает общественное благосостояние, поскольку позволяет избежать чрезмерного регулирования и построить систему адекватного вознаграждения труда недостаточно оплачиваемых госслужащих [1, с. 33–44]. Некоторые ученые находят правдоподобной прямую взаимосвязь взяточничества и экономического роста, объясняя это тем, что взяточничество способствует экономическому развитию и заключению большего количества сделок в более короткие сроки за счет минимизации транзакционных издержек. Конечно, мы с подобными высказываниями не согласны, так как взяточничество негативно воздействует на общественное благосостояние. При этом любая взятка негативно воздействует на экономическое развитие в целом.

Полученные оценки объема коррупционного рынка фиксируют резкий рост коррупции в 2007–2012 гг. Согласно нашим данным, он обусловлен масштабным увеличением среднего размера взяток, что подтверждается не только результатами нашего опроса, но и огромным массивом фактической информации (публикации в СМИ, сообщения представителей правоохранительных органов и т. п.).

Взяточничество способствует совершению различных противоправных действий в зависимости от служебного положения должностного лица. Например, получение взятки может способствовать развитию, заключению выгодных контрактов, получению налоговых льгот и выгодных кредитов, проведению нужных экспертиз. В современных условиях при установлении рыночной экономики большое значение придается нарушениям по службе в сфере экономики, к примеру, неправомерное распределение государственных заказов, незаконное получение лицензий на право занятия отдельными видами предпринимательской деятельности и т. д.

Кроме того, взяточничество может способствовать развитию рейдерства. На практике те или иные проявления рейдерства могут быть выявлены при совершении сделок с долями, акциями предприятий, при принятии решений о выпуске дополни-

тельной эмиссии акций, принятии решений о передаче акций в счет оплаты долговых обязательств, в том числе при продаже имущества и обязательств должника; при совершении сделок по отчуждению и приватизации государственного имущества, при решении вопросов, связанных с управлением государственными предприятиями. А современное рейдерство можно определить как узкогрупповое название цепи комплексных правовых, экономических и организационных мероприятий, основанных на пробелах в законодательстве, направленных на завладение акциями, активами, капиталом (бизнесом) с одновременным лишением права собственности на них законных владельцев, т. е. собственников.

Несмотря на то, что в Республике Беларусь имеют место лишь отдельные фрагментарные проявления указанного явления, необходимо учитывать, что пробелы в законодательстве могут способствовать его развитию.

Проблема взяточничества очень актуальна для нашего общества, так как коррупционные проявления затрагивают, как мы упоминали, все сферы жизни современного человека. Взятки даются и берутся при прописке и регистрации, поступлении в образовательные учебные заведения, сдаче в них экзаменов. Коррупция в деятельности правоохранительных органов приносит значительный урон интересам граждан и в этот же момент ставит под сомнение законное выполнение своих обязанностей чиновниками соответствующих подразделений.

Кроме того, взяточничество является наиболее типичным проявлением коррупции – опаснейшего криминального явления, которое подтачивает основы государственной власти и управления, дискредитирует и подрывает авторитет власти в глазах населения, затрагивает законные права и интересы граждан. Посягая на деятельность государственных учреждений, взяточничество подрывает их авторитет, дискредитирует органы власти, ведет к нарушениям принципа социальной справедливости.

Основная проблема в области противодействия взяточничеству состоит в том, что оно носит не только скрытый, но и согласительный характер.

Л и т е р а т у р а

1. Епифанова, Н. Исследование коррупции на основе методов экономической теории / Н. Епифанова // *Вопр. экономики.* – 2007. – № 1. – С. 33–44.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ НА СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

М. А. Авилкина

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Республика Беларусь

Вузовский сектор страны, обладающий значительным научным и инновационным потенциалом, играет несомненно важную роль в формировании инновационной экономики государства. Так, в 2011 г. в Республике Беларусь доля внутренних затрат на исследования и разработки, выполненные в секторе высшего образования, составила 12,6 % [1, с. 25]. Вклад системы высшего образования в интеграцию науки, техники и производства обеспечивается на основе коммерциализации высшими учебными заведениями (далее – вузы) инновационных продуктов, созданных в процессе их научно-инновационной деятельности. Процесс накопления затрат напрямую зависит от механизма создания инновационного продукта, поскольку именно

механизм определяет состав, целевое назначение и последовательность возникновения затрат при формировании результата инновационной деятельности вуза.

Под механизмом создания инновационного продукта автором понимается совокупность последовательных взаимосвязанных стадий и этапов формирования инновационного продукта, а также изменение его состояний от момента получения научного (научно-технического) продукта и до момента внедрения последнего в практическую деятельность. Определение последовательности накопления затрат в процессе формирования инновационного продукта в соответствии с механизмом его создания и выделение объектов учета затрат, в свою очередь, позволят установить порядок распределения затрат по объектам учета и на этой основе проводить объективную стоимостную оценку результатов инновационной деятельности.

В ходе исследования установлено, что механизм создания инновационного продукта включает две стадии: 1) научные мероприятия; 2) инновационные мероприятия. В рамках каждой стадии целесообразно выделять этапы в зависимости от целевого назначения проводимых мероприятий. Так, стадия научных мероприятий объединяет в себе первые два этапа: 1) научные исследования (по видам – фундаментальные и (или) прикладные научные исследования); 2) разработки. Стадия инновационных мероприятий – третий, четвертый и пятый этапы: 3) правовая охрана; 4) трансфер технологий; 5) внедрение. В соответствии с установленным механизмом формирования результата инновационной деятельности вуза – инновационного продукта процесс накопления затрат на его создание предлагается рассматривать в составе стадий и этапов.

Определение порядка накопления затрат в соответствии с разработанным механизмом создания инновационного продукта позволяет нам выделить и предложить в качестве объектов учета затрат отдельные этапы формирования инновационного продукта, а в качестве объектов калькулирования – промежуточные и конечные продукты, получаемые в процессе выполнения инновационного проекта. Становится очевидным, что объекты учета затрат, обусловленных созданием инновационного продукта, не совпадают с объектами калькулирования, однако между ними существует тесная взаимосвязь (рис. 1).

Завершение каждого отдельного этапа определяет целесообразность выполнения последующего этапа, а значит потребность в осуществлении затрат на каждом последующем этапе. В этом заключается взаимосвязь и взаимообусловленность этапов формирования инновационного продукта, а следовательно, и затрат на их выполнение.

Определение порядка формирования затрат на создание инновационного продукта во взаимосвязи с механизмом его получения позволило установить, что инновационный продукт как объект калькулирования образуется по завершении этапа внедрения. В процессе его создания формируется промежуточный продукт, а именно – научный или научно-технический продукт.

Промежуточные продукты предлагается считать отдельными объектами учета и калькулирования, поскольку на стадии внедрения научные и научно-технические продукты подлежат передаче от исполнителя заказчику, что должно найти соответствующее отражение в бухгалтерском учете обеих организаций.



Рис. 1. Отражение взаимосвязи между объектами учета затрат на создание инновационных продуктов и объектами калькулирования

Примечание. Собственная разработка.

В ходе выполнения инновационного проекта могут быть получены не только инновационные, но и сопутствующие продукты (нематериальные активы в виде имущественных прав на возникшие объекты интеллектуальной собственности), которые наравне с инновационными могут участвовать в формировании доходов вуза от его внебюджетной научно-инновационной деятельности, в связи с чем возникла необходимость в распределении общей совокупности затрат, обусловленных выполнением инновационного проекта, между себестоимостью инновационного и сопутствующих продуктов. Это имеет практическое значение для установления взаимосвязи между финансовыми результатами и затратами вуза на создание продуктов, их обеспечивших, а значит объективной оценки экономической эффективности научно-инновационной деятельности учреждений высшей школы в инновационной экономике.

Литература

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – 2011. – 157 с.

СНИЖЕНИЕ ПОТЕРЬ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ИНФОРМАЦИИ ВНУТРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ

С. Ф. Куган

Брестский государственный технический университет, Республика Беларусь

Эффективная работа любого предприятия основана на реализации общих функций управления: планирование, организация, контроль, анализ, регулирование, стимулирование. Для реализации этих функций необходим достаточно высокий уровень информационной системы, которая является важной составляющей в сфере произ-

водства строительных конструкций. Производство каждой конструкции имеет свой цикл, который включает в себя следующие этапы: проектирование, подготовка производства, производство объекта и т. д. Причем каждый из этих этапов может быть разделен на отдельные стадии, фазы, процессы, потоки и другие модули, имеющие количественные и качественные характеристики. Проблемы с обеспечением руководителей организации оперативной информацией связаны, по мнению автора, с недостатками организации информационных потоков внутри организации. Рассматривая состояние системы управления организаций, производящих строительные изделия и конструкции, автором определено, что, несмотря на автоматизацию рабочих мест специалистов бухгалтерии, планового и производственного отделов, цехов, между ними нет единой связи, нет внутрифирменной сети.

Применение предлагаемой автором методики размещения информационных потоков в организациях по производству строительных конструкций, основанной на использовании линий пневматической связи, позволяет представить связь между подразделениями одной из организаций следующей схемой (рис. 1). Каждое подразделение представлено на данной схеме узлом, где 1 – отдел снабжения; 2 – аппарат управления; 3 – склад сырья и материалов; 4 – производственный отдел; 5 – отдел сбыта; 6 – склад готовой продукции; 7 – арматурный цех; 8 – цех сборного железобетона.



Рис. 1. Схема перемещения информации через подразделения организации

Каждая линия движения информации обозначена на схеме дугой. Ориентированные дуги соответствуют распределительным звеньям, которые могут быть использованы для передачи информации в нужном направлении. Числа, приписанные дугам, равны временному интервалу, затрачиваемому на перемещение информации. Для определения оптимального (в нашем случае, минимального) по времени пути движения информации из производственного цеха в аппарат управления необходимо подготовить таблицу, указывающую кратчайший путь между каждой парой подразделений. Такая таблица может быть построена с помощью алгоритма Флойда. В рассматриваемой ситуации начальные значения элементов матрицы временных интервалов и матрицы маршрутов могут быть выбраны следующим образом:

$$D^0 = \begin{bmatrix} 0 & 3 & 10 & \infty & \infty & \infty & \infty & \infty \\ \infty & 0 & \infty & 5 & \infty & \infty & \infty & \infty \\ \infty & \infty & 0 & 6 & \infty & \infty & \infty & \infty \\ \infty & 5 & 6 & 0 & 4 & \infty & 10 & \infty \\ \infty & \infty & \infty & 4 & 0 & 9 & 5 & \infty \\ \infty & \infty & \infty & \infty & 9 & 0 & 3 & \infty \\ \infty & \infty & \infty & 10 & \infty & 3 & 0 & \infty \\ \infty & \infty & \infty & \infty & \infty & 9 & 6 & 0 \end{bmatrix},$$

$$S^0 = \begin{bmatrix} 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 & 8 \\ 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 & 8 \\ 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 & 8 \\ 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 & 8 \\ 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 & 8 \\ 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 & 8 \\ 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 & 8 \\ 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 6 & 7 & 8 \end{bmatrix}$$

Оптимальное решение для перемещения информации из цеха сборного железобетона в аппарат управления будет соответствовать следующим матрицам:

$$D^8 = \begin{bmatrix} 0 & 3 & 10 & 8 & 12 & 20 & 17 & \infty \\ \infty & 0 & 11 & 5 & 9 & 17 & 14 & \infty \\ \infty & 11 & 0 & 6 & 10 & 18 & 15 & \infty \\ \infty & 5 & 6 & 0 & 4 & 12 & 10 & \infty \\ \infty & 9 & 10 & 4 & 0 & 8 & 5 & \infty \\ \infty & 17 & 18 & 12 & 9 & 0 & 3 & \infty \\ \infty & 15 & 15 & 19 & 15 & 3 & 0 & \infty \\ \infty & 20 & 21 & 15 & 11 & 9 & 6 & 0 \end{bmatrix},$$

$$S^8 = \begin{bmatrix} 1 & 2 & 3 & 2 & 4 & 7 & 5 & 8 \\ 1 & 2 & 4 & 4 & 4 & 7 & 5 & 8 \\ 1 & 4 & 3 & 4 & 4 & 7 & 5 & 8 \\ 1 & 2 & 3 & 4 & 5 & 7 & 5 & 8 \\ 1 & 4 & 4 & 4 & 5 & 7 & 7 & 8 \\ 1 & 7 & 7 & 7 & 7 & 6 & 7 & 8 \\ 1 & 5 & 5 & 5 & 5 & 6 & 7 & 8 \\ 1 & 7 & 7 & 7 & 7 & 6 & 7 & 8 \end{bmatrix}$$

Таким образом, кратчайший временной интервал для прохождения информации обратной связи в минутах из узла 8 в узел 2 равен:

$$D_{82}^8 = 6 + 5 + 4 + 5 = 20.$$

Для определения узлов, соответствующим этой цепи, обратимся к матрице S^8 . Пересечение строк и столбцов матрицы дает нам следующие данные:

$$S_{82}^8 = 7, S_{72}^8 = 5, S_{52}^8 = 4, S_{42}^8 = 2.$$

Таким образом, кратчайшая цепь для потока обратной связи из узла 8 в узел 2 определяется следующей последовательностью узлов (рис. 2).

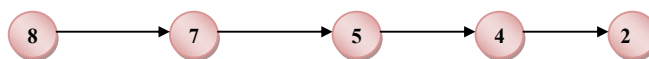


Рис. 2. Последовательность узлов

Если же все подразделения организации будут связаны единой информационной сетью и движение информации будет осуществляться в режиме реального времени, то потери времени (в 20 мин) значительно уменьшаться, а останутся только временные затраты на подготовку соответствующих документов и ввод их в компьютер. Эти затраты также можно уменьшить, избежав дублирования информации при вводе ее в компьютер в различных подразделениях организации.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ

Л. М. Лапицкая

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

Я. В. Емельянченко

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»,
Республика Беларусь*

Согласно рекомендациям Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций в Беларуси кроме собственной системы показателей инновационной деятельности, разработанной в национальной статистике, необходимо применять и гармонизированные с международной практикой методологии по сходным направлениям статистики научно-исследовательской и инновационной деятельности. К одному из таких показателей относится Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index, KEI), отражающий наличие в стране условий для эффективного использования научных знаний в целях экономического развития. Существенной особенностью KEI является то, что в его состав входит отдельный Индекс знаний (The Knowledge Index, KI), который представляет собой комплексный экономический показатель для оценки способности страны создавать, принимать и распространять знания. В качестве источника данных используются, прежде всего, базы данных Всемирного Банка, ЮНЕСКО и МСЭ, в отдельных случаях – национальная статистика.

Рейтинг отдельных стран по Индексу экономики знаний (KEI) в 2000 и 2012 гг. представлен в табл. 1.

Таблица 1

Рейтинг отдельных стран по Индексу экономики знаний в 2000 и 2012 гг.

Страна	Рейтинг 2012 г.	KEI 2012 г.	Рейтинг 2000 г.	Изменение 2012 г./2000 г.
Швеция	1	9,43	1	0
Финляндия	2	9,33	8	6
Дания	3	9,16	3	0
Нидерланды	4	9,11	2	-2
Норвегия	5	9,11	7	2
Эстония	19	8,4	26	7
Литва	32	7,8	34	2
Латвия	37	7,41	37	0
Польша	38	7,41	35	-3
Россия	55	5,78	64	9
Украина	56	5,73	54	-5
Беларусь	59	5,59	70	11
Казахстан	73	5,04	78	5

Примечание. Разработано автором на основе данных Методологии оценки знаний (The Knowledge Assessment Methodology) [1].

Как видно из таблицы, в 2012 г. Республика Беларусь занимает 59 место в рейтинге (индекс КЕИ составляет 5,59). По сравнению с 2000 г. ее рейтинг в индексе КЕИ вырос на 11 позиций, так что Беларусь вошла в число стран с наиболее динамично развивающейся экономикой знаний.

Еще одним общепризнанным показателем инновационного развития страны является Инновационный индекс Блумберга (Bloomberg Innovation Index), рассчитываемый консалтинговым агентством «Bloomberg» и публикуемый по состоянию на 1 января каждого года. Индекс стран, входящих в рейтинг, рассчитывается на основании 7 индикаторов с разными весовыми коэффициентами. Источниками данных выступают международные организации, такие, как Всемирный Банк, ВОИС, ОЭСР, ЮНЕСКО, The Conference Board, а также данные, собираемые экспертами самого агентства «Bloomberg». В исследовании принимает участие 200 стран и суверенных регионов.

Рейтинг отдельных стран по Инновационному индексу Блумберга за последние два года представлен в табл. 2.

Таблица 2

Рейтинг отдельных стран по Инновационному индексу Блумберга в 2012 и 2013 гг.

Страна	Рейтинг 2013 г.	Рейтинг 2012 г.	Изменение 2013 г./2012 г.
США	1	7	6
Южная Корея	2	3	6
Германия	3	6	2
Финляндия	4	1	-3
Швеция	5	5	0
Россия	14	22	8
Польша	30	34	4
Эстония	31	31	0
Литва	33	24	-9
Латвия	44	48	-4
Украина	42	23	-19
Беларусь	49	20	-29
Казахстан	84	-	-

Примечание. Разработано автором на основе данных Национального научно-технического портала Республики Беларусь [2].

Как видно из таблицы, по состоянию на 1 января 2013 г. Республика Беларусь заняла 49 место в рейтинге и вошла в топ 50-ти наиболее инновационных стран. Однако стоит отметить, что по сравнению с данными 2012 г., наша страна ухудшила свои позиции в рейтинге на 29 пунктов, опустившись с 20 места на 49. Данное обстоятельство можно объяснить изменениями в методологии проведения рейтинга и, в частности, в изменении весовых коэффициентов.

Если рассмотреть данные агентства «Bloomberg» в разрезе тех семи показателей, которые положены в основу расчета, то стоит отметить, что по технологическим возможностям страна занимает 2 место в общем рейтинге, по уровню высшего обра-

зования – 5 место, по патентной активности – 5 место. Провальными индикаторами в данном рейтинге для республики являются интенсивность НИОКР и производительность. Поэтому в дальнейшем необходимо сосредоточиться на повышении данных показателей.

Таким образом, можно утверждать, что Беларусь делает верные шаги в своем инновационном развитии. Об этом свидетельствуют международные рейтинги. Однако для того, чтобы добиться стабильного роста в дальнейшем, необходимо обеспечить увеличение расходов на разработку, подготовку и освоение производства новых видов наукоемкой и высокотехнологичной продукции, обратить пристальное внимание на производительность организаций и результативность инноваций.

Литература

1. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings [Электронный ресурс] / The World Bank. – Режим доступа: <http://go.worldbank.org/JGAO5XE940>.
2. Беларусь в Инновационном индексе Блумберга [Электронный ресурс] / Нац. науч.-техн. портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://scienceportal.org.by/science/>.

СОВМЕЩЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНИРОВАНИЯ И АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ДЕЛЕНИЯ: ОПЫТ СОВЕТСКИХ РЕФОРМ 1957–1962 ГОДОВ В БССР

С. А. Елизаров

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

В советских и постсоветских исследованиях по вопросам государственного управления популярной является идея оптимизации соотношения экономического районирования и административно-территориального деления вплоть до перестройки всего административно-территориального деления с целью приведения его в соответствие с исторически сформировавшимися (или формирующимися) разноуровневыми территориальными социально-экономическими комплексами.

В советский период истории было предпринято несколько попыток практической реализации принципа совмещения экономического и административно-территориального районирования. Первая (и самая успешная) относится к периоду нэпа. Однако реформа не была доведена до конца, и с 1930 г. в связи с переходом к политике форсированного строительства социализма от принципов экономического районирования отказались.

Вновь идеи экономического районирования приобретают актуальность во второй половине 50-х гг. XX в. «Совнархозовская» реформа системы управления промышленностью и строительством 1957 г. была очередной попыткой реализации принципа совмещения экономического и административно-территориального деления.

В соответствии с Законом СССР «О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством» (от 10.05.1957 г.) управление промышленностью и строительством должно было осуществляться по территориальному принципу на основе экономических административных районов. В СССР было создано 105 экономических административных районов с сельскими народными хозяйствами (СНХ), в том числе: в РСФСР – 70, в УССР – 11, в УзССР – 4, в КазССР – 9, в остальных 11 союзных республиках (в том числе и БССР) – по одному.

Первоначально экономическое районирование, как правило, совпадало с существовавшим административным делением и только в ряде случаев экономические районы объединяли несколько областей. В начале 60-х гг. XX в. стало доминировать представление, что деятельность СНХ должна быть шире экономического админист-

ративного района, возобладали тенденции к объединению в рамках одного СНХ нескольких административно-территориальных единиц не только областного (краевого), но и республиканского уровня. В конце 1962 – начале 1963 г. сеть СНХ была реорганизована – территории функционирования СНХ (прежде всего, в РСФСР) расширили и они стали обслуживать несколько областей и краев, а четыре союзные республики Средней Азии объединили в один экономический район. СНХ перестал быть существенным признаком экономического административного района, в большинстве случаев став отличительной чертой крупного экономического района или подрайона, охватывавшего несколько административно-территориальных единиц. До укрупнения у 92 из 100 СНХ сферы деятельности совпадали с границами области, края или республики, после укрупнения таких СНХ осталось только около трети.

Вместе с тем возможность определенных административно-территориальных изменений не отвергалась: популярным было представление, что в дальнейшем укрупнение СНХ может привести к соответствующему увеличению размеров административно-территориальных единиц.

В 1962 г. в ходе перестройки системы управления сельским хозяйством была предпринята попытка реализовать принцип совмещения экономического и административного районирования на уровне сельских районов. Во всех республиках СССР в качестве межрайонных органов руководства сельским хозяйством 2–3 районов создавались территориальные производственные колхозно-совхозные управления (ТПКСУ). Фактически предлагалось распространить принципы совнархозовской системы на сельское хозяйство. Такая управленческая реорганизация была явлением не случайным, а вполне закономерным и логичным продолжением начатого в 1957 г. процесса перестройки всей системы управления экономикой на основе положений теории и практики экономического районирования. В БССР было создано 60 ТПКСУ в качестве межрайонных органов, каждое из которых охватывало своим руководством сельское хозяйство 2–3 районов.

На практике этот вариант привел к появлению на районном уровне противоречий между административными районами с преобладанием административно-политических и социальных функций и ТПКСУ с преобладанием функций административно-хозяйственных, что привело к неизбежной управленческой неразберихе. В результате в конце 1962 г. с целью ликвидации этого несоответствия было решено укрупнить сельские районы до размеров ТПКСУ (в БССР вместо существовавших 123 районов осталось 77).

Итогом стало механическое объединение районов в более крупные, проведенное в спешке, без должного экономического обоснования, учета интересов населения и, самое главное, без учета возможностей местного руководства по-прежнему эффективно выполнять установку на «оперативность управления» и «приближение руководства к населению». Это последнее обстоятельство (противоречие между сохранившимися задачами аппарата и сложностью их выполнения в условиях значительного расширения подконтрольной территории) и послужило после отстранения от власти Н. С. Хрущева решающим аргументом в разукрупнении многих новых районов и отказе от идеи единства экономического и административно-территориального районирования.

Вновь, как и в 20-е гг. XX в., попытка совместить административное и экономическое районирование своего логического завершения не получила и была прервана, по сути, на начальной стадии.

Советский опыт показал, что практическая реализация принципа единства административно-территориального и экономического деления (как стратегической ли-

нии в сфере регионализации процессов социально-экономического развития) требует разрешения объективного противоречия между необходимой устойчивостью и стабильностью административно-территориального деления и неизбежной изменчивостью границ экономических районов. Не только на практике, но и в теории достигнуть единства административно-территориальных единиц и экономических районов можно лишь в исторически ограниченный период времени, после чего с неизбежностью вновь встает проблема либо частичного, либо полного реформирования административно-территориального устройства с целью приведения его в соответствие с новыми экономическими реалиями. В СССР и БССР ни одна попытка реализации принципа совмещения экономического и административно-территориального районирования не была доведена до конца, так как, прежде всего, советское партийно-государственное руководство рассматривало административно-территориальное деление как средство реализации своих властных приоритетов и изменяло его, главным образом, в соответствии с меняющимися представлениями о роли и месте управленческого аппарата в реализации этих приоритетов. Принцип совмещения экономического и административно-территориального районирования в прошлом столетии и в теоретическом, и в практическом плане оказался актуальным только для стран социализма с их огосударственной, планово-командной экономикой и не востребованным в странах с рыночной системой хозяйствования.

СОЦИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ И ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

В. В. Клейман

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

Системная модернизация национальной экономики Беларуси обуславливает актуальность трансформации структуры социально-экономических отношений, формируемых студенческой молодежью. Цель данного исследования – изучить социальные особенности учебной и внеучебной деятельности студенческой молодежи Гомельской области и выявить социальные проблемы, решение которых позволит повысить эффективность модернизации национальной экономики Беларуси.

Социальные особенности учебной и внеучебной деятельности студенческой молодежи были исследованы автором в рамках проекта «Студенческая молодежь Гомельской области как субъект социальных отношений в условиях интенсификации интеграционных процессов», выполненного временным научным коллективом под руководством доктора социологических наук, профессора В. В. Кириенко. Основным методом сбора первичной социологической информации в данном исследовании выступал раздаточный анкетный опрос, также производился анализ документов и использовались статистические данные. Объектом исследования выступала студенческая молодежь дневных отделений вузов Гомельской области, при отборе респондентов использовалась квотно-пропорциональная выборка. Анкетирование было проведено в апреле–мае 2013 г. Опрос производился по месту учебы респондентов. После проверки анкет на достоверность, полноту заполнения и содержательность ответов к обработке и анализу были приняты ответы 1011 респондентов. Выборка является репрезентативной по основным параметрам генеральной совокупности.

Первые места в иерархии важнейших жизненных ценностей студенческой молодежи Гомельской области занимают «семья» (ее выбрали как основную ценность 87 % респондентов) и «здоровье» (81 %), далее расположились «хорошие друзья» (62 %), «любовь» (58 %), «материальный достаток» (54 %). Студенческая молодежь Гомельской области формирует модель ценностных ориентаций, адекватную существующей в Республике Беларусь структуре социально-экономических, политических и социокультурных процессов, обеспечивающую прогрессивное развитие общества. Молодежь выбирает «здоровье» (ранг № 1), но не «физическую силу» (ранг № 16); «материальный достаток» (ранг № 5), но не «богатство, большие деньги» (ранг № 14); «карьеру, деловой успех» (ранг № 6), но не «власть над людьми» (ранг № 17) и не «популярность, признание» (ранг № 18).

«Интересная профессия» оказалась на 9 месте (34 %), «хорошее образование» – на 10 месте (26 %), «интеллект» – на 11 месте (20 %). На вопрос «Важно ли для Вас при выборе места работы...» ответ «возможность проявить способности, инициативу, творчество» выбрали 48 % респондентов, ответ – «возможность работать по избранной специальности» – 35 % респондентов, «признание значимости работы в обществе» – 31 % респондентов. Основными мотивами выбора рабочего места являются хорошая оплата работы (90 %), возможность профессионального роста (79 %), перспектива сделать карьеру (72 %).

Модернизация национальной экономики Беларуси предполагает воспитание у студенческой молодежи стремления к самообразованию, самостоятельному формированию знаний и навыков, полезных для будущей профессии. Данные опроса показывают, что в системе идеальных ценностных ориентаций у студенческой молодежи Гомельской области такое стремление присутствует. На вопрос «Где, когда и как студент будет выполнять учебное задание?» 86 % респондентов ответило: «Должен решать студент, а преподаватель должен выдать учебное задание, объяснить, как его выполнять и принять результаты его выполнения» и только 14 % – «Должен решать только преподаватель, но не студент». Структура поведенческих ценностных ориентаций отличается от структуры идеальных ценностных ориентаций. Процент занимающейся во внеучебное время студенческой молодежи в 2013 г. – 83 %. Из них 39 % в различных формах проявляет свое стремление к самостоятельному обучению, а 44 % либо выполняют задания преподавателей, изучая конспекты и методические указания, либо не занимаются в свободное от учебы время.

Полученные данные позволяют выдвинуть 2 рабочие гипотезы. Первая рабочая гипотеза – существует необходимость реформирования системы профессиональной ориентации в Республике Беларусь на государственном уровне. Реформирование должно привести к повышению престижа рабочих профессий, по которым наблюдается дефицит рабочих кадров в стране, обозначить для будущих рабочих и специалистов возможности и перспективы развития профессий, специальностей, карьерного роста. Структурная перестройка системы профессиональной ориентации должна учитывать указанные выше социальные особенности деятельности студенческой молодежи и затрагивать все сферы национальной экономики. Вторая рабочая гипотеза – необходимо продолжить реформирование структуры системы образования. Реформирование должно обеспечить более тесную интеграцию образования и производства, повышение ценности и престижа образования, востребованность и преемственность профессионально-технического, среднего специального, первой и второй ступеней высшего образования, послевузовского и дополнительного образования. Структурная перестройка системы образования должна учитывать указанные выше социальные особен-

ности деятельности студенческой молодежи и затрагивать все сферы национальной экономики.

Семья – важнейший смыслообразующий жизненный ориентир студенческой молодежи Гомельской области. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, доля разводов, приходящихся на 100 % заключенных браков, в первом квартале 2013 г. составила 53 % [1, с. 14]. В соответствии с иерархией ценностных ориентаций для студенческой молодежи жизненно важными являются семья (ранг № 1), отношения, основанные на любви (ранг № 4), но не на «сексе» (ранг № 12). 80 % студенческой молодежи Гомельской области считают наиболее приемлемой для себя формой брака – брак, зарегистрированный в органах ЗАГС, а 76 % – отрицательно относится к разводам. В то же время статистические данные свидетельствуют о несовпадении идеальной и поведенческой моделей иерархии ценностных ориентаций. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2012 г. 39 % женщин и 69 % мужчин в возрасте 15–24 лет имели сексуальные контакты с непостоянными партнерами (с которыми они не состояли в браке или в незарегистрированных отношениях). В выстраиваемой модели семейно-брачного поведения студенческая молодежь Гомельской области допускает наличие отношений, разрушающих брак. 36 % студенческой молодежи Гомельской области не имеет явно выраженной отрицательной установки на внебрачные половые связи, а 32 % – не имеет явно выраженной отрицательной установки на рождение детей вне брака.

Успеху модернизации национальной экономики будет способствовать развитие такого направления государственной молодежной политики, как гармонизация семейно-брачного поведения молодежи, базирующаяся на изучении экономических, психологических и социальных аспектов семейных отношений (наиболее значимой сферы отношений, как для студенческой молодежи Беларуси, так и для всех белорусов в целом).

Литература

1. Беларусь в цифрах : стат. справ. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, Минск. – 2013. – 97 с.

ПОИСК МОДЕЛЕЙ НОМОЕCONOMICUS: ИСТОРИКО-ФИЛОСОФСКИЙ АНАЛИЗ

В. Н. Яхно

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

Деятельность любой производственно-хозяйственной системы напрямую зависит от профессионализма ее работников, т. е. «качества» субъектов деятельности. Поиск образа «экономического человека» – одна из важнейших тем социально-философских и экономических теорий. Историческая динамика общества обусловила и развитие представлений о моделях экономически компетентной личности. Впервые серьезно данную проблему анализировал философ Дж. Локк. Его главной идеей являлась вера в гармонию между личными и общественными интересами. Он утверждал, что общество и государство рождаются на основе естественного права, совпадающего со здравым смыслом, который гласит, что, поскольку все люди равны и независимы, никто не должен «причинять ущерба жизни, здоровью, свободе и имуществу» других людей. Таким образом, «естественными правами» являются право на жизнь, право на свободу, право на собственность и право на защиту этих прав. Ради выживания в рамках природы, утверждал философ, человек следует естествен-

ной склонности к заключению договоров с себе подобными. Объединяясь в общество, граждане отказываются только от одного права – защищаться каждому в одиночку, но этим они не ослабляют, а упрочивают остальные права. Договоры между людьми со временем принимают форму моральных законов. Однако власть государства для защиты этих законов обязательна, поэтому любая страна, пренебрегающая естественными склонностями и правами человека на сохранение моральных законов (например, права на свободу или права на частную собственность), противоречит природе и, следовательно, регрессивна.

Далее либеральные идеи Локка развивает А. Смит. В своих научных трудах он формирует образ «компетентного эгоиста» или «экономического человека». Такая личность действует ради своего собственного интереса, это квалифицированный и экономически образованный человек. Степень его активности связана с социальным (классовым) статусом и ролью в производстве. Суть позиции Смита состоит в том, что «каждый индивид предпочитает род занятий, наиболее выгодный» как для него, так и для коллектива. Хотя общий интерес – вне сферы субъективных намерений и каждый преследует цель собственного обогащения, «все же некая невидимая рука ведет к реализации нужной цели». Таким образом, найдена формула «естественной гармонии», «естественного порядка», смысл которой состоит в совпадении неосознаваемого эгоизма с благосостоянием всех. Мудрость же государственных мужей состоит в том, чтобы оставив за индивидом свободу достижения максимального благосостояния, обеспечить каждому из них максимальную безопасность. Следует заметить, что этические и экономические убеждения Смита не противоречат друг другу, скорее наоборот: его политэкономия и нравственная философия дополняют и объясняют друг друга. В своей знаменитой «Теории нравственных чувств» Смит объясняет основные способы человеческого поведения и анализирует главные свойства личности. Прежде всего, полагает ученый, человек по своей природе – существо чрезвычайно уязвимое. Человеку легко нанести вред и физический, и психический, и социальный, а потому он нуждается в защите своих прав на жизнь, здоровье, личную свободу, уважение (защиту «репутации») и права на собственность [1, с. 46–47].

Иная позиция формируется в рамках утилитаризма. Так, у Дж. С. Милля и Дж. Бентама появляется явный гедонист, который не является уже экономным, деятельным и целеустремленным. Это человек, которого уже можно назвать капиталистом и он не любит труд, а стремится использовать свои экономические и социальные дивиденды ради достижения удовольствия и стремления к «максимальному» счастью. А представители немецкой исторической школы (например, Б. Гильдебрандт) утверждали, что человек хоть и эгоист, но облагородивший это качество чувствами солидарности и справедливости.

К. Маркс понимает человека как исключительно общественную единицу. Сущность человека, проявляется через объективные, материальные производственные отношения и общественные связи. Главными фигурами капиталистических отношений являются капиталист, получающий прибавочную стоимость, и экономически зависящий от него рабочий.

Моделью человека марджиналистской теории (У. С. Джевонс, К. Менгер) был «рациональный максимизатор», рационализирующий потребление, понимаемое как обмен благ, выражаемый через денежный эквивалент. Согласно Дж. М. Кейнсу, обладающий неполной информацией и находящийся в состоянии неопределенности экономический субъект – это человек, который для рационализации ситуации прибегает к помощи более информированного государства [2, с. 4].

У Хайека модель человека – «истинный индивидуалист», который вносит свой вклад в истинную копилку знаний людей, взаимодействующих в рамках рынка. Ученый обращается к анализу идей, подталкивающих людей к действию. Он полагает, что необходимо тщательное различение мотивированных суждений и мнений, с одной стороны, и спекулятивных и экспликативных, с другой стороны. Именно мотивы, или конституирующие идеи заставляют людей производить, продавать и покупать товары. Коллективизм у Хайека – одна из разновидностей наивного реализма, так как принимает за реальные объекты то, что на самом деле является ментальными конструкциями. Некритичность его состоит в привычке за расхожими понятиями искать конкретные объекты, якобы скрывающиеся за ними. В философии еще с XVIII в. был известен тезис, согласно которому сознательные действия (интенциональные акции) производят неожиданные неинтенциональные последствия. Это важное, как полагает Хайек, открытие показывает, насколько опасны псевдорациональные претензии – строить прогнозы и масштабные социальные планы. Идея о том, что человек, сам создавший социальные институты, способен в то же время и менять их, как пожелает, таит в себе искушение, связанное с переоценкой собственных сил. Таким образом, Хайек считает, что социальные поступки, безусловно, всегда являются продуктами человеческих действий, однако эти действия далеко не всегда рождаются из сознательно разработанных проектов. Поэтому анализ неосознаваемых последствий вполне сознательных человеческих поступков, по Хайеку, должен стать главной задачей социальных наук [3].

Модели экономического и далее «социологического человека» представлены и в других теориях, например, неолиберализме и постмодернизме. Однако человек смоделированный, т. е. полученный в качестве продукта теории, не обязательно реально будет выращен из культурно, национально или цивилизационно специфического человека. И все же обществу, переживающему модернизацию, видимо, стоит учитывать чужой научный и исторический опыт.

Литература

1. Баллестрем, К. Г. Номоеconomicus? Образы человека в классическом либерализме / К. Г. Баллестрем // *Вопр. философии.* – 1999. – № 4. – С. 42–53.
2. Автономов, В. С. Человек в зеркале экономической теории (Очерки истории западной экономической жизни) / В. С. Автономов. – М., 1993.
3. Хайек, Ф. А. Дорога к рабству / Ф. А. Хайек // *Вопр. философии.* – 1990. – № 10. – С. 113–151.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ – СТРАТЕГИЯ РОСТА КОМПАНИЙ

Н. С. Ищенко

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

Н. Г. Калашник

*Малопольская высшая школа экономики и права, г. Тарнов,
Республика Польша*

В течение последних двух десятилетий международная диверсификация стала широко используемой стратегией роста компаний, как на развитых, так и на развивающихся рынках. Под термином «международная диверсификация» (МД) понимается расширение объемов и географии сбыта товаров и услуг на зарубежные рынки

(международная диверсификация рынков сбыта) и размещение подразделений компании за рубежом (международная диверсификация активов). Изучению эффективности стратегий международной диверсификации посвящено отдельное направление исследований «международная диверсификация – эффективность». Под эффективностью стратегии МД понимается сила и направление влияния стратегии МД на показатели эффективности компании в краткосрочном и долгосрочном периодах, где измерителем реализованной стратегии МД является степень международной диверсификации компании (например, доля выручки, получаемой из-за рубежа). Выделение данного направления исследований обусловлено тем, что стратегии МД имеют уникальные характеристики: они дают компаниям те конкурентные преимущества, которые недостижимы на локальных рынках (например, доступ к знаниям и технологиям и др.), вместе с тем одновременно создают специфичные риски, дополнительные трансакционные издержки и агентские проблемы для инвесторов. Результаты таких исследований неоднозначны: в большинстве из них совокупные результаты МД оцениваются как позитивные, повышающие эффективность компании, однако в иных работах констатируется снижение эффективности компании вследствие МД. Ключевым вопросом при оценке эффективности стратегий МД является определение набора показателей эффективности компании. Выделяются два аспекта эффективности деятельности компании: текущая операционная эффективность – характеристика результативности основной деятельности компании, измеряемая текущими и техническими показателями; стратегическая эффективность – характеристика успешности реализации корпоративной стратегии, измеряемая, как показателями изменения фундаментальной стоимости компании, например, такими, как величина экономической прибыли, так и рыночными показателями, отражающими ожидания инвесторов относительно будущих результатов компании. На различных стадиях международной диверсификации бизнеса потенциал роста размеров бизнеса, даже с учетом минимальных ограничений по созданию стоимости, различен. На начальном этапе выхода на зарубежные рынки возможны «быстрые успехи» при входе в низконасыщенные и быстрорастущие рыночные сегменты. Причем при относительно небольшой доле выручки из-за рубежа нет необходимости в серьезном стратегическом управлении своими зарубежными представительствами. На этапе, когда более трети выручки поступает от внешних рынков, необходимы дополнительные инвестиции в отлаживание и стандартизацию каналов сбыта, более тщательное управление зарубежными представительствами с целью минимизации рисков потери существенной доли выручки. Одновременно с этим компании входят в более насыщенные и менее приоритетные сегменты, имеющие сравнительно более ограниченный потенциал роста. Вследствие данных факторов значение мультипликатора выручки при росте доли зарубежной выручки с 30 до 70 % снижается, однако остается существенно более высоким по сравнению с полностью локальными компаниями. При высоком уровне международной диверсификации бизнеса (доля зарубежной выручки – более 70 %) компании, как правило, имеют довольно сильные рыночные позиции на зарубежных рынках и способны показывать дополнительный рост. Решение прикладных задач белорусских компаний весьма актуально в реализации ими стратегий МД.

Представим рекомендации по повышению их эффективности. Во-первых, в процессе разработки и реализации стратегии МД менеджменту компании следует специально фокусироваться на механизмах приращения стоимости, что предполагает выявление рычагов создания стоимости и достижения синергий, как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах. Необходима минимизация ошибок при оценке эффективности МД. Во-вторых, при разработке стратегий МД компании, находящиеся в начальной фазе МД, должны учитывать высокую вероятность снижения текущей эффектив-

ности бизнеса, а также планировать затраты на адаптацию бизнеса к международной деятельности. В-третьих, необходимы меры, связанные с минимизацией возможного роста затрат на капитал: 1) минимизация издержек акционеров и кредиторов, связанных с мониторингом международной деятельности компании; 2) прозрачность информации, ее раскрытие в отношении реализуемых зарубежных проектов и их состоянии/эффективности; 3) оптимальное использование внутреннего рынка капитала компании, предусматривающее гибкую систему внутригруппового перераспределения финансовых ресурсов между бизнес-единицами; 4) анализ оценок вариантов возможного повышения доли заемного капитала в структуре капитала компании ввиду более низкого роста затрат на заемный капитал по сравнению с ростом затрат на собственный капитал при увеличении степени МД.

Таким образом, необходимо при решении данных задач применение интегральной оценки эффективности стратегий МД белорусских компаний, что потребует использования целого спектра показателей, характеризующих силу и направление влияния стратегий МД на эффективность компаний по критерию создания стоимости. Эффективность стратегий МД следует оценивать в ракурсе трансформаций в фундаментальной и рыночной стоимостях компании с помощью двух групп показателей: экономической прибыли, характеризующей направление изменения фундаментальной стоимости компании, и мультипликаторов рыночной стоимости компании. Анализ эффективности стратегий должен проводиться в двух временных горизонтах: краткосрочном и долгосрочном. Незначимое либо позитивное воздействие стратегий МД на экономическую прибыль позволит сделать вывод об их эффективности в краткосрочном горизонте для крупных белорусских компаний/субъектов хозяйствования. В долгосрочном периоде эффективность стратегий МД определима посредством показателя приведенного потока экономических прибылей, оцененных на базе прогнозируемых ожиданий инвесторов, и измеряется мультипликаторами рыночной стоимости. Для отечественных компаний предлагаем применение двух показателей долгосрочной эффективности: во-первых, коэффициента Q Тобина, характеризующего перспективы роста компании; во-вторых, мультипликатора стоимости компании по выручке, отражающего агрессивность выбранной стратегии МД, ее успешность с точки зрения коммерческих результатов: консолидации рыночных долей, более активного поведения в отношении клиентов по сравнению с поведением конкурентов, создания долгосрочных отношений с клиентами. Применение данного мультипликатора позволит учесть специфику компаний с развивающихся рынков, для которых критичен темп роста размеров бизнеса ввиду высокой динамики роста самих рынков.

РОЛЬ И ЗАДАЧИ УНИВЕРСИТЕТА В МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ «ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ»

С. Е. Астраханцев

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

Модель «Тройная спираль» (Triple Helix Model), основанная на исследовании сложного взаимодействия университетов, бизнеса и власти, является современной моделью развития Национальных инновационных систем (НИС). Сцепление трех составляющих в тесном взаимодействии представлялось авторам модели подобным сцеплению спиральных структур молекулы ДНК. Модель получила название «Triple Helix», которое оказалось настолько удачным, что прочно прижилось в литературе и

принято научной общественностью. Модель «Тройная спираль» (далее по тексту – модель ТС) получила популярность в западной инноватике в начале XXI в. и в настоящее время находит признание в отечественной. Модель ТС является новейшей моделью формирования НИС. В своем законченном виде она пока не существует ни в одной стране. Наибольшее развитие она получила в США, а ее отдельные элементы – в некоторых развитых странах Западной Европы, Бразилии и Японии. Классическим примером инновационного развития по принципу тройной спирали стало создание Силиконовой долины в США.

Теория тройной спирали как развитие модели инновационного развития создана в начале XXI в. профессором Г. Ицковицем* [1]. Основанием идеи тройной спирали считается синтез ряда социологических теорий, использование аналогий из биологических наук, а также подобие задачи относительного движения трех тел, которая не имеет общего решения, но возможны частные решения для некоторых конкретных начальных условий. Она адекватна в отношении нелинейных, поливариантных процессов. Ее основные свойства: 1) наличие внутренней неопределенности описываемого процесса, учитывая наложение влияния относительной независимости каждой из выделенных спиралей и эффектов их взаимодействия; 2) наличие многих возможных решений, исходя из конкретности отношений между ними; 3) зависимость этих решений от внешних, начальных условий. Функционирование модели происходит по следующему принципу: каждые две из трех спиралей образуют по отношению к третьей пограничные условия интервальной ситуации, а третья – средовое образование «между», причем эти рамочные функции могут исполнять попарно каждая из выделенных переменных [2], [3].

Применительно к инновационному развитию модель тройной спирали описывает взаимодействие трех институтов (наука–государство–бизнес) на каждом этапе создания инновационного продукта. Это динамическая модель межорганизационных взаимодействий, возникающая в ходе эволюции экономики и общества. Если ранее, в индустриальную эпоху взаимодействие между тремя институтами было линейным, то в современной экономике оно напоминает сцепление спиральных структур ДНК, позволяющее институтам перенимать и удерживать некоторые характеристики друг друга. Ее основными элементами являются: 1) в обществе, основанном на научном знании характерно усиление роли университетов во взаимодействии с промышленностью и правительством; 2) три института (университет–государство–бизнес) стремятся к сотрудничеству, при этом инновационная составляющая генерируется из данного взаимодействия, а не по инициативе государства; 3) в дополнение к традиционным функциям каждый из трех институтов частично берет на себя функции других институциональных сфер, а способность выполнять нетрадиционные функции является источником инноваций.

На практике это выражается в том, что университеты, занимаясь образованием и научными исследованиями, вносят также свой вклад в развитие экономики через создание новых компаний в университетских инкубаторах, бизнес частично оказывает образовательные услуги, а государство выступает как общественный предприниматель и венчурный инвестор в дополнение к своей традиционной законодательной и регулирующей роли.

*Профессор, старший научный сотрудник в институте H-STAR Стэнфордского университета, а также приглашенный исследователь в Школе Менеджмента г. Биркбек, Лондонском университете и Бизнес-школе при университете Эдинбурга (Англия).

В модели ТС ведущее значение отводится университетам, которые превращаются в предпринимательские университеты или университеты промышленного типа, применяя знания на практике и вкладывая результаты в новые образовательные дисциплины [3]. Раньше университеты рассматривались только как источник кадров и знаний, теперь присутствует также и предпринимательская составляющая. На сегодняшний день многие университеты имеют собственные каналы для трансфера технологий и предлагают образовательные программы по развитию предпринимательских навыков. Вместо того чтобы как раньше служить лишь источником новых идей для уже существующих фирм, современные университеты стараются объединить свои исследовательские и образовательные возможности для создания фирм новой формации, особенно в продвинутых областях науки и технологии. Следуя этой инновационной стратегии, многие прогрессивные вузы переориентируют свою деятельность, и в данном случае университеты все чаще становятся залогом успешного экономического развития региона. Новые организационные механизмы, такие, как бизнес-инкубаторы, научные парки и различные объединения, становятся источником экономической активности и международного обмена. Предпринимательский университет, по мнению авторов Модели ТС, является ключевым компонентом в переходе от развития, основанного на существующем бизнесе, к развитию, основанному на знаниях. Другими словами, это переход от начальной точки «университет – государство», т. е. «двойной спирали», поддерживающей исследования, но не занимающейся их применением, или от двойной спирали «государство – бизнес», поддерживающей традиционный промышленный кластер, к «тройной спирали» [4].

Тенденции в изменении роли университетов в экономическом развитии стран и в функционировании Национальных инновационных систем, концепции развития науки и взаимодействия университетов, бизнеса и государства ставят новые задачи перед отечественными университетами и, в частности, перед нашим университетом.

По нашему мнению для активизации роли университета в развитии региональной инновационной системы, для ответа на современные вызовы необходимо формирование соответствующей инновационной инфраструктуры для институционализации трансфера знаний, развитие предпринимательских навыков у преподавателей и студентов и организация собственного производства инновационных продуктов.

Литература

1. Etzkowitz, H. The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action. – Routledge. – 2008. – 180 pp.
2. Модели формирования национальных инновационных систем // Капитал страны. Федер. интернет-издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/news/list/>.
3. Концепция модели «Тройной спирали» // Сайт междунар. конференции «Triple Helix» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.triplehelixconference.org/ru/the-triple-helix-concept.html>.
4. Сосунова, Л. А. Научное знание как источник инновационного развития экономики / Л. А. Сосунова, Е. А. Серпер // Экон. науки. – 2010. – № 7. – С. 67–70.

Научное издание

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

**Материалы
VIII Международной
научно-практической конференции
(к 45-летию ГГТУ им. П. О. Сухого)
Гомель, 28–29 ноября 2013 года**

В авторской редакции

Ответственный за выпуск *Н. Г. Мансурова*

Компьютерная верстка: *М. В. Кравцова, Н. Б. Козловская, Е. Б. Яцук*

Подписано в печать 18.11.2013 г.

Формат 60x84/8. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».
Ризография. Усл. печ. л. 31,15. Уч.-изд. л. 26,03. Тираж 99 экз.
Заказ № /58.

Издатель и полиграфическое исполнение:
издательский центр Учреждения образования
«Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого».

ЛИ № 02330/0549424 от 08.04.2009 г.
246746, г. Гомель, пр. Октября, 48