



НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ НАН БЕЛАРУСИ

**КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ  
И АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ  
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ  
ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Материалы Международной  
научно-практической конференции  
24-25 апреля 2014 г.  
г. Минск

Минск  
«Право и экономика»  
2014

УДК 330.35  
ББК 65.013  
К52

Научно-редакционный совет:  
Гусаков В.Г., Дайнеко А.Е., Вардеванян Г.Л.,  
Гончаров В.В., Вертинская Т.С., Булко О.С., Лученок А.И.

К52 **Ключевые факторы и актуальные направления постиндустриального развития экономики Беларуси : материалы Международной научно-практической конференции (24-25 апреля 2014 г. г. Минск) / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2014. – 698 с.**

ISBN 978-985-552-322-3.

Сборник включает научные статьи, составленные по текстам докладов и тезисов, представленных на международную научно-практическую конференцию «Ключевые факторы и актуальные направления постиндустриального развития экономики Беларуси» и включает такие темы, как институциональные и структурные аспекты постиндустриального развития экономики; внешнеэкономические условия и факторы формирования постиндустриальной экономики; стратегия формирования эффективной национальной инновационной системы.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений, органов власти и управления, а также для всех, кто интересуется проблемами, возникающими в экономике на современном этапе и путях их преодоления.

УДК 330.35  
ББК 65.013

---

Научное издание

**КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ И АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ  
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**  
Материалы Международной научно-практической конференции  
Минск, 24-25 апреля 2014 г.

Редактор *В.Г. Гавриленко*

ISBN 978-985-552-322-3



9 789855 523223

Подписано в печать 30.06.2014 Формат 60x84<sup>1/16</sup> Бумага офсетная  
Гарнитура Roman Печать цифровая Усл.печ.л. 43,6 Уч.изд.л. 57,2  
Тираж 130 экз. Заказ № 1829

ИООО «Право и экономика» 220072 Минск Сурганова 1, корп. 2  
Тел. 284 18 66, 8 029 684 18 66

E-mail: [pravo-v@tut.by](mailto:pravo-v@tut.by) Отпечатано на издательской системе  
KONICA MINOLTA в ИООО «Право и экономика»

Свидетельство о государственной регистрации издателя,  
изготовителя, распространителя печатных изданий, выданное  
Министерством информации Республики Беларусь 17 февраля 2014 г.  
в качестве издателя печатных изданий за № 1/185

ISBN 978-985-552-322-3

© ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси», 2014  
© Оформление. ИООО «Право и экономика», 2014

## ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

---

*Гусаков Владимир Григорьевич,  
Председатель Президиума Национальной академии наук Беларуси,  
академик Национальной академии наук Беларуси  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **НАПРАВЛЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ И ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСИ ДО 2020 ГОДА**

Уважаемые участники конференции! В своем выступлении я остановлюсь на важнейших направлениях развития науки и экономики нашей страны, которые, по моему убеждению, должны обеспечить выход Республики Беларусь на траекторию постиндустриального, сбалансированного роста.

Полагаю, что для этого имеются все необходимые предпосылки.

По данным Института Всемирного банка, уже сегодня по способности генерировать, воспринимать и распространять научные знания среди 146 стран мира Беларусь занимает 45-е место, опережая все страны СНГ. По индексу человеческого развития Беларусь заняла в 2013 году 50-е место среди 186 стран мира. Уже не первый год она опережает в этом рейтинге все государства СНГ и лишь на 3 позиции отстает от стран с «очень высоким уровнем человеческого развития».

Так же, согласно международным оценкам, в Беларуси создана одна из лучших систем освоения результатов научных исследований и разработок: у нас обеспечивается освоение не менее 95 % всех разработок, тогда как в сопредельных странах – только 40-50 %!

За 2011-2013 годы в целом по стране освоение в производстве результатов разработок, выполненных только по заданиям научно-технических программ обеспечило дополнительные поступления налогов и сборов в государственный бюджет в размере на 1,2 трлн. руб. То есть, в размере большем, чем все бюджетные средства, выделенные на науку, включая фундаментальные исследования, развитие материально-технической базы, экспертизу и другие. Каждый бюджетный рубль, направленный на финансирование ГНТП в 2013 г. привел к росту объемов производства на 45,5 рублей.

Если говорить об источниках финансирования Академии наук, то в 2013 году уже менее трети общего объема ее работ финансировалась из бюджета. Доля привлеченных внебюджетных средств приближается к 70%. Такая задача ставилась Главой государства и Правительством и она решается.

В то же время, Академия наук, как лидер научного сообщества Беларуси уверенно поддерживает статус высокозначимого научно-исследовательского центра. Здесь сохранились и получают развитие научные школы с мировой известностью, результаты труда белорусских ученых достаточно высоко оцениваются мировой наукой.

Как показывает рейтинг исследовательских организаций и университетов всего мира, который публикует компания «Саймаго Лэб», по числу научных публикаций в базе данных «Скопус» наша Академия наук занимает первое место среди всех научных и образовательных учреждений Беларуси.

Полагаю, что в настоящее время сложились объективные условия для формирования научно-технологического преимущества Беларуси по ряду отраслей в региональном и мировом масштабе. Однако для этого предстоит решить ряд, как стратегических, так и тактических вопросов.

Так, необходимы совершенствование организации и управления наукой, рост качества исследований, как в рамках госзаказа, так и за счет средств организаций всех форм собственности.

Неотложным является вопрос создания государственной системы коммерциализации результатов научно-технической деятельности. Его решение, на мой взгляд, возможно путем расширения возможностей по передаче научных результатов, полученных за счет бюджетных средств государственным и негосударственным коммерческим организациям для практического воплощения. Поскольку известно, что развитие наукоемкого предпринимательского сектора имеет высокий потенциал роста эффективности инновационной деятельности.

Для примера могу сказать, что такие частные предприятия как НЧУП «Адани», ЗАО «Солар», ООО «Изовак», УП «Тетраэдр»; другие: ОАО «КБ Радар», ООО «Рухсервомотор», ЗАО «Голографическая индустрия», ОДО «Магномед», и ИП «ЛОТИС», НТЦ «ЛЭМТ» БелОМО и другие инновационные компании, которые возглавляют, как правило, ученые, уже смогли успешно закрепиться на высокотехнологичных сегментах отечественного и мирового рынков.

И естественно, нам надо решать вопрос законодательной защиты прав на интеллектуальную собственность. Ведь это не только признание и престиж ученого, но и материальная мотивация научного труда – роялти.

Вместе с тем не все отрасли народного хозяйства имеют необходимое научное обеспечение. Сохраняются значительные диспропорции в распределении научных кадров высшей квалификации между секторами науки (*в академическом и вузовском секторах работают около 80 % докторов и примерно 75 % всех кандидатов наук*). Наблюдается тенденция старения кадров высшей квалификации – доля докторов наук пенсионного возраста составляет более 75%.

Невысока престижность научного труда у молодежи. Нас серьезно беспокоит уменьшение количества аспирантов и докторантов: в 2014 г. по сравнению с 2011 г. число зачисленных аспирантов снизилось в 1,4 раза, а на тысячу жителей в Беларуси приходится в 2 раза меньше аспирантов, чем, например, в России и в несколько раз меньше, чем в развитых странах Евросоюза.

Перспективы науки мы видим в творческом взаимодействии молодежи с опытными и зрелыми профессионалами. В этом вопросе должна быть прямая работа с банками данных талантливой молодежи, а также *персональная* ответственность ученых, допущенных к руководству за подготовку молодежи.

Нам надо всячески повышать ответственность за работу с молодежью. В частности, Программой совершенствования научной сферы предусмотрено, что в число критериев оценки работы научных работников будут включены такие параметры, как результативность работы по научному руководству. В то же время, следует материально стимулировать руководителей, аспиранты которых защитят свои работы в срок.

Считаю, что возвращать молодых ученых надо еще со *средней школы*. Например, проводить в школах, вузах и научных институтах фестивали науки, факультативные занятия по принципу «Школы молодого ученого» с привлечением авторитетных ученых и молодых исследователей, конкурсы научных проектов и творческих эссе и многое другое.

Для перспективных *студентов* начиная со 2–3, и даже с первого курса в Академии наук надо создавать рабочие места для прохождения практики, выполнения курсовых и дипломных проектов, принимать их в лаборатории и институты для работы во внеучебное время с оплатой труда.

\* \* \*

Выполняя поручение Президента Республики Беларусь, в Академии наук совместно с ГКНТ, другими заинтересованными подготовлена Программа совершенствования научной сферы Республики Беларусь. В программу заложены основные принципы повышения эффективности белорусской науки. Это, во-первых, поэтапная модернизация системы

организации и управления наукой. Во-вторых, интеграция науки с производством, оптимизация ее структуры. В-третьих – совершенствование правовой основы научной и инновационной деятельности, принципов и критериев оценки ее эффективности.

В частности, необходим переход от жестких структур организации науки к более гибким, саморазвивающимся. Такими, проверенными в мировой практике формами, должны стать Национальные исследовательские лаборатории, формируемые под крупную проблему; кластерные структуры замыкающие цепь от фундаментальных и прикладных исследований до разработок и их внедрения в производство, а в ряде случаев и создание своего наукоемкого производства в рамках науки; международные коллективы и проекты, привлекающие для научных исследований лучшие зарубежные кадры и валютные средства; внедренческие и инжиниринговые структуры.

В основе развития постиндустриального общества лежат не механические и энергетические, а интеллектуальные и творческие компоненты. На смену борьбе и конкуренции за рынки сырья и сбыта продукции приходит соперничество за таланты и за «креативные головы». Именно поэтому в Программе совершенствования научной сферы Беларуси в центр внимания нами поставлена личность ученого-исследователя, укрепление его общественного статуса.

В этих целях до 2015 года предлагается реализовать новую систему мотивации научно-технической деятельности путем перехода на персональные условия оплаты труда научных сотрудников.

Полагаем, что новая система не потребует каких-то дополнительных бюджетных расходов, поскольку будет сопровождаться снижением числа малоэффективных научных организаций по результатам аттестации, а также сокращением излишнего вспомогательного персонала. К 2015 году общая численность работников научной сферы должна быть снижена на 20-25%, тогда как число ученых-генераторов научных идей и разработок – возрасти. Но это можно назвать только началом оптимизации структуры и штатной численности работников. Такая работа должна быть постоянной и непрерывной.

Данный подход серьезно обсуждался на совещании Президента Республики Беларусь с ведущими учеными по вопросу перспектив развития науки. Глава государства недвусмысленно потребовал сокращения низкоэффективных организаций и персонала.

На что еще следует обратить внимание. У нас в стране сложилось программно-целевое управление и финансирование науки, но оно уже существенно устарело. Пришло время переходить на проектное финансирование.

Конечно, в данной связи следует разработать и реализовать институт государственного заказа на проведение крупных научных исследований и получение целевых результатов. А реализовать госзаказ можно только через стратегические проекты.

Мы предлагаем по опыту России формировать технологические платформы, в рамках которых наука, государство и бизнес должны вырабатывать общие подходы к технологическому развитию. По направлениям, которые признаны наиболее значимыми, следует формировать Программы в виде Национальных проектов.

Научные организации в различных сферах должны формировать и сопровождать масштабные проекты, такие, например, как развитие IT-, фарм-, и биотехнологических секторов, в выполнении которых должны принимать участие ученые не только Академии наук, но и других сфер, включая ученых корпоративных и частных структур. Эта система должна стать своего рода формой государственно-частного партнерства в науке. Проекты следует создавать под конкретные народно-хозяйственные проблемы, при решении которых эти Национальные проекты должны прекращаться (а вместе с ними упраздняться и творческие коллективы), и тут же формироваться *новые* Национальные проекты под решение *новых* крупных народнохозяйственных проблем с обновленными коллективами ученых.

Безусловно, должно быть и чисто бюджетное финансирование фундаментальных и теоретических исследований. Но мы хорошо осознаем возможности нашей экономики. Поэтому – только там, где есть серьезные научные школы и основательные заделы с целью

последующего получения прикладных результатов. Но основанием для выделения бюджетных ассигнований должно стать получение прорывных результатов в интересах государства, экономики и общества.

Также в национальных белорусских научных проектах должны принимать участие иностранные исследователи с мировым именем. Беларуси важно расширить международное сотрудничество и кооперацию в сфере науки. Ведь все, или почти все, что сейчас делается в мире в науке – делается на основе кооперации и «стягивания умов». Время одиночек и замкнутых структур в науке прошло. Наука становится интернациональной. Поэтому и нам тоже надо активнее включаться в международное научное сотрудничество и не только приглашать иностранных ученых в свои проекты, но и самим, то есть белорусским ученым включаться в международные и иностранные научно-технические проекты. Такое сотрудничество, безусловно, будет способствовать преодолению печально известной тенденции «утечки мозгов».

В этой связи, я хотел бы обратить внимание на то, что сегодня Беларусь имеет уникальную возможность стать крупнейшим региональным центром науки и инноваций, приобрести имидж государства, делающего ставку на научный прогресс, поддерживающего науку и ученых, нацеленного на построение экономики знаний, то есть интеллектуальной и культурной экономики.

Именно об этом говорится в Концепции «Беларусь 2020: наука и экономика», которую Академия наук разработала совместно с ГКНТ, Минэкономики, другими заинтересованными. Это, по сути, прообраз комплексного прогноза научно-технического прогресса страны на среднесрочный горизонт.

В Концепции определены приоритетные области приложения усилий для поступательного развития страны в ближайшие годы, поставлены задачи для белорусской науки по решению актуальных проблем экономики. Общая цель – рост качества жизни белорусского народа.

Предполагается, что Концепция будет использована в качестве методологической основы Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, на базе которой затем будут определены приоритетные направления и перечни фундаментальных и прикладных научных исследований.

Мы полагаем, что основными приоритетами развития науки и экономики в следующем пятилетии должны стать следующие направления, представленные на слайде. Остановлюсь кратко на важнейших из них.

Как и в Программе совершенствования науки, в Концепции «Беларусь 2020: наука и экономика» во главу угла поставлен **человеческий и интеллектуальный капитал**, повышение качества которого является ключевой задачей формирования постиндустриального общества. Интеллектуальный капитал Беларуси должен стать консолидирующим фактором для всех сфер жизнедеятельности государства, одним из действенных стимулов социально-экономического развития общества.

Наряду с опережающим развитием и инновационным обновлением всего социального комплекса, первостепенное значение имеет система мер по стимулированию творческого труда, расширению прав и росту ответственности управленческого звена предприятий, совершенствованию системы подготовки инновационных менеджеров и маркетологов.

В рамках этого приоритета нам в стране необходимо уделить преимущественное внимание развитию гуманитарных наук, как наук об обществе и его устойчивом развитии. Гуманитарная составляющая – это не только общественный интеллект, но и выверенность государственной идеологии, обоснованность экономической политики и рост авторитета на международном уровне.

Понятно, что даже наиболее мощные страны не могут на одинаково высоком уровне решать все задачи развития новых технологий. Без использования нано-, био-, информационно-коммуникационных технологий, их целевого развития даже существующие техпроцессы и продукция уже становятся неконкурентоспособными. Поэтому **исследования**

**и разработки в области создания постиндустриальных технологий** – а это следующий приоритет – должны быть основаны на кумулятивном эффекте от сложения наших сильных сторон: потенциала, накопленного опыта, научных школ, сформированных заделов. Такие заделы у нас имеются в области разработки нанотехнологий и новых материалов, лазерной техники, оптоэлектроники и во многих других сферах.

Среди приоритетных следует особо выделить направления, наиболее динамично развивающиеся во всем мире и, не менее успешно, – в Беларуси. Важнейшее из таких направлений – науки о жизни и их приложении: биотехнологии для АПК и медицины.

Сейчас мы в Академии наук фактически уже приступили к формированию кластера биотехнологических производств. Созданы Центр ДНК-биотехнологий, Международный научно-медицинский центр – Клеточные технологии, работают «Бобруйский завод биотехнологий», НПЦ «ХимФармСинтез», «Академфарм» и другие объекты.

Дальнейшее развитие биотехнологической отрасли, а также нано-и фармтехнологий планируем также проводить в рамках Национального научно-технологического парка «БелБиоград».

Важнейший проблемный вопрос научно-технического развития – это информационно-коммуникационные и авиакосмические технологии. О достижениях в их развитии в последнее время сказано много. Хочу только еще раз подчеркнуть, что внедрение IT-технологий во все сферы производства и управления должны стать ключевой задачей. И науки, и производства.

Так, на основе разработанных совместно с российскими коллегами суперкомпьютеров семейства СКИФ к 2015 году должна быть сформирована киберинфраструктура Союзного государства, начато ее широкое использование в проектировании новой продукции, управлении производством и финансами.

В этой связи хочу сказать здесь впервые, что Академия наук приступила к разработке Концепций создания принципиально новых для Беларуси отраслей экономики: IT и космической отрасли, нанотехнологий и наноматериалов, биотехнологическая отрасли, атомная энергетика, малотоннажной химии и лесохимия и других.

В ближайшей перспективе эти отрасли уже должны участвовать в формировании ВВП и бюджета страны. В таких новых, постиндустриальных отраслях мы будем стараться проводить стратегию опережающего развития, стратегию создания спроса и завоевания монопольного положения на рынке.

Что же касается традиционных отраслей и производств, то для них ставится задача проведения точечной модернизации на основе строго маркетингового и экономического расчета с использованием новейших научных достижений. Цель – повышение качества продукции, модернизация и интеллектуализация технологий и техники, оптимизация систем организации и управления, в том числе на основе автоматизации, рост эффективности и рентабельности производства. Все это в совокупности даст им возможность поддержать необходимую конкурентоспособность.

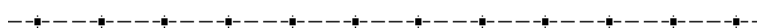
В заключении хочу подчеркнуть, что качественный скачок к постиндустриальной экономике, экономике знаний связан с формированием механизма управления интеллектуальными ресурсами, «управления талантами» в широком смысле слова, а также с решением белорусской наукой следующих десяти основных задач:

1. Научное сопровождение развития nanoиндустрии;
2. Создание киберинфраструктуры Союзного государства и ЕЭП на базе системы «СКИФ-ГРИД»;
3. Запуск и эксплуатация группировки спутников связи, развитие системы ДЗЗ;
4. Научное обеспечение функционирования ядерной энергетике и использования возобновляемых источников энергии;
5. Научное обеспечение развития биотехнологического сектора;
6. Научное сопровождение инновационного развития АПК;
7. Развитие инновационных медицинских технологий;

8. Научное сопровождение создания новых типов двигателей, автокомпонентов, бортовой электроники, нового поколения горнодобывающей и другой техники;
9. Разработка технологий высших техукладов с применением электромагнитного, лазерного, инфракрасного, СВЧ, ультразвукового и др. видов излучений;
10. Разработка прорывных технологий в области обороны, общественной безопасности, защиты от чрезвычайных ситуаций.

Надо понимать, что постиндустриальная экономика – это и становление креативного класса, который сумеет коммерциализировать достижения белорусской науки, образования и культуры, превратить их в продукт, конкурентоспособный в мировом масштабе. В то же время, культурный капитал может стать консолидирующим фактором для всех сфер жизни общества, одним из действенных стимулов социально-экономического развития Беларуси.

Закончить хочу словами из Послания Президента Республики Беларусь белорусскому народу и Парламенту: «В экономике главное – выбрать путь здравого смысла и эффективности». А этого, как известно, без интеллекта и культуры достичь нельзя.



*Дайнеко Алексей Евгеньевич,*  
*директор Института экономики Национальной академии наук Беларуси,*  
*доктор экономических наук, профессор*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ПРЕДПОСЫЛКИ, ФАКТОРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛАРУСИ**

Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко при обращении с посланием к белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь 22 апреля сказал: «Развитие внутреннего рынка, построение экономики услуг должно стать стержнем нашей новой экономической политики. Мы даже запоздали в развитии этого направления».

В экономической теории существует несколько методологических подходов к структурированию экономики. В основе первого подхода лежит разделение всего общественного производства на две части: материальное и нематериальное производство.

Второй подход базируется на представлении общественного производства как трехсекторной модели. Одним из первых (наряду с А. Фишером, 1935 г.) его предложил К. Кларк в своей работе «Condition of economic Progress», изданной в Лондоне в 1940 г.

К первому или первичному сектору экономики причислялись все отрасли добывающей промышленности и сельского хозяйства. Вторичный сектор охватывал отрасли обрабатывающей промышленности и строительство. Третичный или терциарный сектор включал сферу услуг.

Трехсекторная модель вполне соответствовала реалиям хозяйственной жизни середины XX в. в развитых странах, поскольку все секторы (первичный, вторичный и третичный) были в тот период однопорядковыми, как по количеству занятых, так и по роли в создании общественного богатства.

Однако с 60–70-х годов XX вв. развитых странах стала нарастать диспропорциональность между этими секторами, которая приняла устойчивый и очевидный характер. Однопорядковость нарушилась в силу ярко выраженного преобладания третичного сектора сферы услуг над вторичным и первичным секторами, суммарный вклад которых в создание ВВП стал составлять не более 30–32%. Такие сдвиги рассматриваются как существенные признаки возникновения *постиндустриального общества*, его сервисной модели.

В результате Д. Белл в 70-х годах XX в. выделил наряду с тремя указанными секторами еще два: четверичный и пятеричный, одновременно пересмотрев структуру



самого третичного сектора. Согласно Беллу третичный сектор уменьшился до транспортных и коммунальных услуг, а торговля, финансы, страхование и операции с недвижимостью отошли к четверичному. К пятеричному сектору относились здравоохранение, образование, отдых, исследовательская деятельность и правительственные учреждения.

Помимо доминирования третичного сектора общепризнанными характеристиками постиндустриального общества принято считать перманентный прогресс науки и техники, наличие высоких технологий и наукоемких производств, лежащих в основе развития всего национального хозяйства, включая сферу услуг, информатизацию, проникающую во все сферы экономической деятельности, возрастание роли человеческого капитала. В какой-то мере постиндустриальная экономика тождественна экономике инновационной, в которой перечисленные черты дополняются функционированием национальной инновационной системы при ведущей роли в ней бизнеса.

В качестве критерия общественного прогресса здесь выступает не увеличение производства, а повышение качества жизни.

Следует отметить, что теория постиндустриального общества разделяется многими зарубежными и отечественными экономистами и экспертами.

Наряду с постиндустриальным широкое распространение получил термин «информационное общество». Нередко *информационное общество* трактуется как синоним постиндустриального общества, особенно это было распространено в 70—80-е годы XX в. Например, И. Масуда так и назвал свою знаменитую работу «Информационное общество как постиндустриальное общество».

Позднее, со второй половины 80-х годов, американские и европейские ученые большее внимание стали уделять роли и значению не столько информации, сколько знаний, что отразилось в понятиях «knowledge society», «knowledgeable society».

*Экономика, основанная на знаниях, или экономика знаний* – это экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности. Это такая экономика, в которой знания обогащают все отрасли, все секторы и всех участников экономических процессов. Это одновременно экономика, которая не только использует знания в разнообразной форме, но и создает их в виде высокотехнологичной продукции, высококвалифицированных услуг, научной продукции и образования.

Эксперты Всемирного банка выделяют четыре основных критерия экономики, основанной на знаниях: 1) примат образования и обучения; 2) динамичная инновационная инфраструктура; 3) экономические стимулы и институциональный режим, способствующие свободному движению знаний, внедрению информационно-коммуникационных технологий и развитию предпринимательства; 4) рост инвестиций в сектор генерирования и распространения знаний (сфера НИОКР, разработка программного обеспечения, высшее образование).

Современная панорама мирового развития свидетельствует о том, что:

- в промышленно развитых странах научно-технический прогресс определяет 80% прироста валового внутреннего продукта;
- в XXI веке самыми приоритетными технологиями ООН объявила информационные и биотехнологии;
- всего 76 тысяч человек, работающих на абсолютного мирового лидера 2013 года – APPLE – создали 42 миллиарда долларов чистого дохода – это больше, чем ВВП таких стран как Литва, Латвия или Эстония.
- затраты на научные исследования и разработки компании Нокиа в 2012 году более чем в десять раз превысили расходы на НИОКР Республики Беларусь за аналогичный период при сопоставимом объеме продаж данной компании с экспортом товаров республики;
- годовой прирост ИКТ и биотехнологий – свыше 20% – один из наиболее высоких в мировой экономике;

- прибыль крупнейших транснациональных корпораций сопоставима, а зачастую в разы превышает прибыль экономики целой страны.

Выделим наиболее значимые тенденции в отраслевой структуре и эффективности отдельных видов экономической деятельности в мировой экономике:

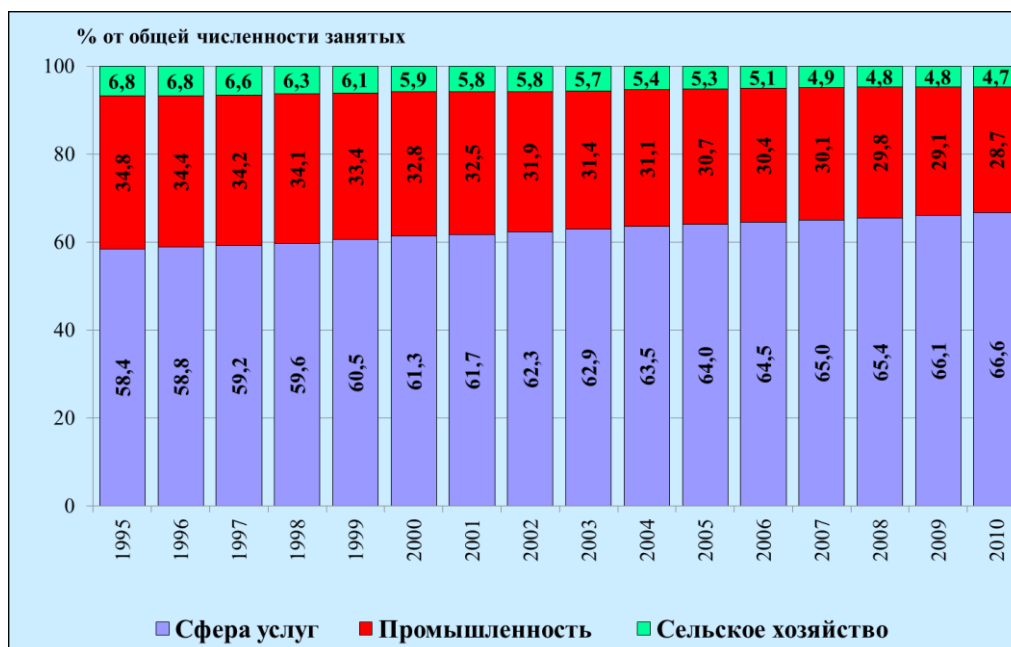
1. Снижение доли сельского хозяйства и промышленности в ВВП – мировая тенденция, которая усилилась в последнее десятилетие. В среднем за год в период с 2000 по 2010 гг. доля промышленности уменьшалась на 2,5%, наибольший спад отмечался в ЕС.

2. В большинстве проанализированных стран и регионов в 2010 году доля обрабатывающей промышленности в ВДС составляла около 20%.

3. Производительность труда по ВДС в обрабатывающей промышленности в большинстве случаев ниже среднего значения по экономике в целом.

4. Расширение позиций сферы услуг в экономике – важнейшая долговременная закономерность мирохозяйственного развития. Это находит выражение в увеличении доли трудовых, материальных и финансовых ресурсов, вовлекаемых в сферу услуг.

В мире наблюдается рост занятых в сфере услуг. Так в ЕС-27 данный показатель увеличился за последние 15 лет почти на 10% (рис. 1).



**Рисунок 1 – Распределение занятых по основным группам отраслей экономики, ЕС-27, 1995-2010 годы, % от общего числа занятых.**

Основной причиной развития сферы услуг выступают глубинные преобразования в системе общественных потребностей. Усложнение техники, технологий, структуры производства, рост жизненного уровня населения, а также совершенствование самого человека вследствие повышения его образовательного и культурного уровня последовательно расширяли спектр потребностей производства и населения. Совокупное воздействие этих причин вызвало существенное изменение пропорций в распределении ресурсов и продукции между промышленностью, сельским хозяйством и сферой услуг.

Экспансия услуг в экономике развитых стран на протяжении первой половины XX в. осуществлялась при одновременном расширении индустриального сектора, но более низкими темпами. В США примерно в 50-х годах, а в других западных странах в 60-х, произошел перелом этой тенденции, а структура занятости и производства стала меняться в пользу услуг за счет перемещения в эту сферу работников не только из сельского хозяйства, но и индустриального сектора.

Следует подчеркнуть, что глубина взаимопроникновения двух сфер во многом определяет эффективность современного хозяйства. По мере роста производства, как

товаров, так и услуг многократно разветвляются и усложняются межотраслевые связи данных секторов: в услугах повышаются уровень и качество материального оснащения и обеспечения, в производственной сфере расходы на услуги становятся все более крупной статьей общих производственных издержек.

Развитые страны перешли в постиндустриальную стадию на базе высокоразвитой индустрии, игравшей до этого определяющую роль в экономике. Развивающиеся страны переходят в постиндустриальную стадию при недостаточно развитой индустрии и повышенной доле относительно отсталых отраслей аграрного сектора, строительства и торговли.

Вместе с тем, определенную иллюзию снижения роли промышленности в развитых экономиках (по доле в ВВП и численности занятых) порождают процессы глобализации, обусловившие процесс трансграничного переноса производства в регионы с более дешевыми ресурсами.

Таким образом, международный рынок услуг за последние десятилетия превратился в крупномасштабную форму международных экономических отношений, отличающуюся высокой динамикой роста. За период с 1980 по 2012 г. мировой экспорт услуг увеличился более чем в 11 раз и достиг около 4,5 трл. долл. США, что составляет пятую часть всей международной торговли. Изменилась и отраслевая структура международной торговли услугами: доля транспортных услуг за этот период снизилась с 34 % до 20 %, доля туристических услуг практически не изменилась, а доля прочих услуг возросла с 40 до 55 %.

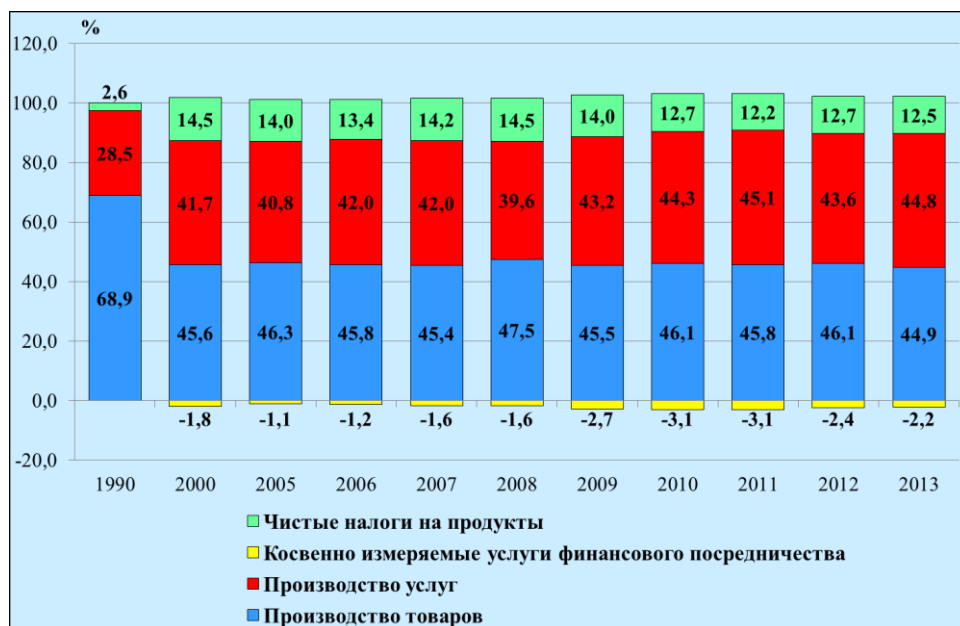
В качестве тенденции развития международного рынка услуг можно выделить рост влияния на данный сектор Всемирной торговой организации. Объем экспорта услуг в странах – членах ВТО в 2012 году составил около 97 % его мирового объема.

В большинстве национальных экономик развитых стран доля услуг в производстве ВВП превышает 70%. Например, удельный вес сферы услуг в ВВП Люксембурга составляет – более 86%, Великобритании, Франции, США – около 78%. Среди стран постсоветского пространства наиболее высокий удельный вес имеет Латвия – 74% и Литва – 68%.

**Таблица 1 – Основные индикаторы развития сферы услуг некоторых стран мира, 2012 г., по данным Всемирного банка**

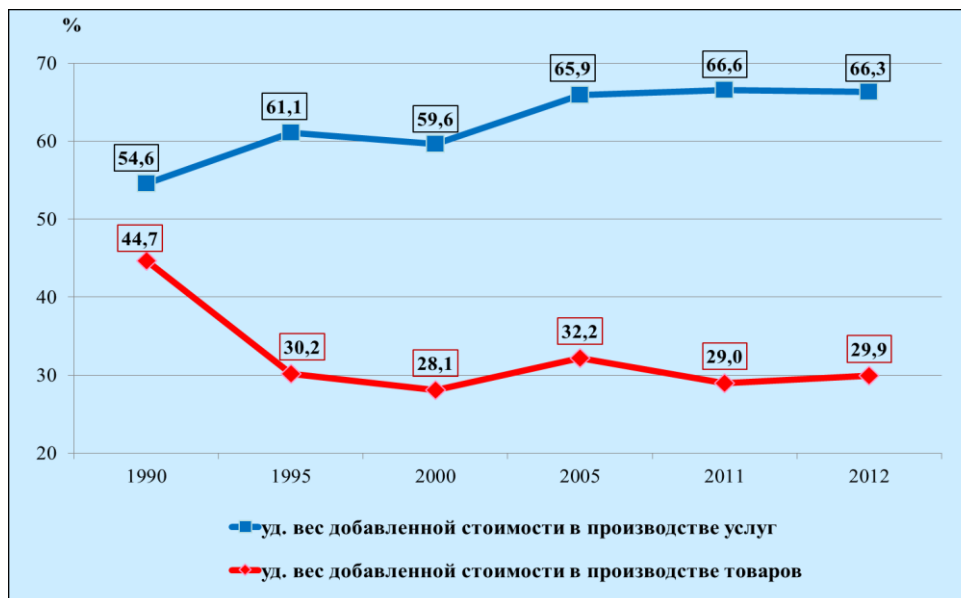
	Удельный вес сферы услуг в ВВП, %	Удельный вес занятых в сфере услуг, %
Люксембург	86,7	84,1
Франция	79,2	74,9
Великобритания	78,7	78,9
США	78,6	81,2
Дания	76,7	77,5
Латвия	74,1	68,1
Япония	72,6	69,7
Германия	68,7	70,2
Литва	68,3	65,9
Эстония	66,9	64,1
Венгрия	65,4	64,9
Польша	64,8	57,0
Украина	60,9	62,1
Чехия	60,4	58,8
Россия	60,1	62,3
Казахстан	55,8	55,1
<b>Беларусь</b>	<b>45,9</b>	<b>49,9</b>
Армения	45,2	44,4

В Республике Беларусь также существенно изменилась структура производства валового внутреннего продукта. Если в 1990 г. производство товаров составляло около 69%, то в 2013 г. их доля в ВВП уменьшилась до 45%. В свою очередь удельный вес услуг в ВВП вырос с 28% до 45% (рис. 2).



**Рисунок 2 – Соотношение производства товаров, услуг, чистых налогов в валовом внутреннем продукте Республики Беларусь, в текущих ценах, % к итогу.**

При этом следует отметить, что увеличение удельного веса сферы услуг во многом связано с коммерциализацией ее отраслей. Существенное влияние оказало перераспределение стоимости, созданной в промышленности и сельском хозяйстве, в пользу таких отраслей, как транспорт, торговля и образование.



**Рисунок 3 – Динамика удельного веса добавленной стоимости в производстве товаров и услуг Республики Беларусь, % к итогу.**

Как видно из рисунка 3, если доля добавленной стоимости в производстве товаров Республики Беларусь значительно уменьшилась по сравнению с 1990 годом, то удельный вес

добавленной стоимости в производстве услуг на протяжении этого периода продолжал расти.

Внешняя торговля услугами в экономике Беларуси развивается достаточно высокими темпами, о чем свидетельствуют приведенные на рисунке 4 данные. Так экспорт услуг возрастал гораздо быстрее, чем импорт. Это обеспечило рост положительного сальдо торговли услугами до 2,5 млрд. долл. США в 2013 году, что способствовало частичному покрытию отрицательного сальдо внешней торговли товарами.

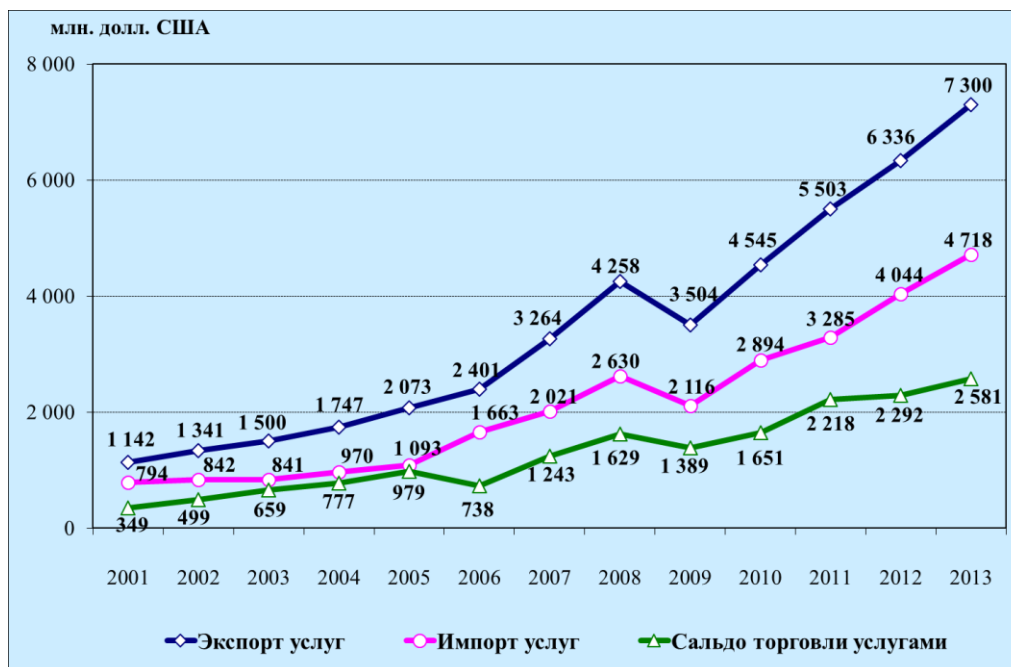


Рисунок 4 – Динамика экспорта и импорта услуг, сальдо торговли услугами Республики Беларусь, млн. долл. США.

Объем экспорта услуг в Беларуси в 2013 году был меньше объема экспорта товаров более чем в 5 раз при равном удельном весе в производстве ВВП, что свидетельствует о наличии дополнительных резервов его дальнейшего роста.

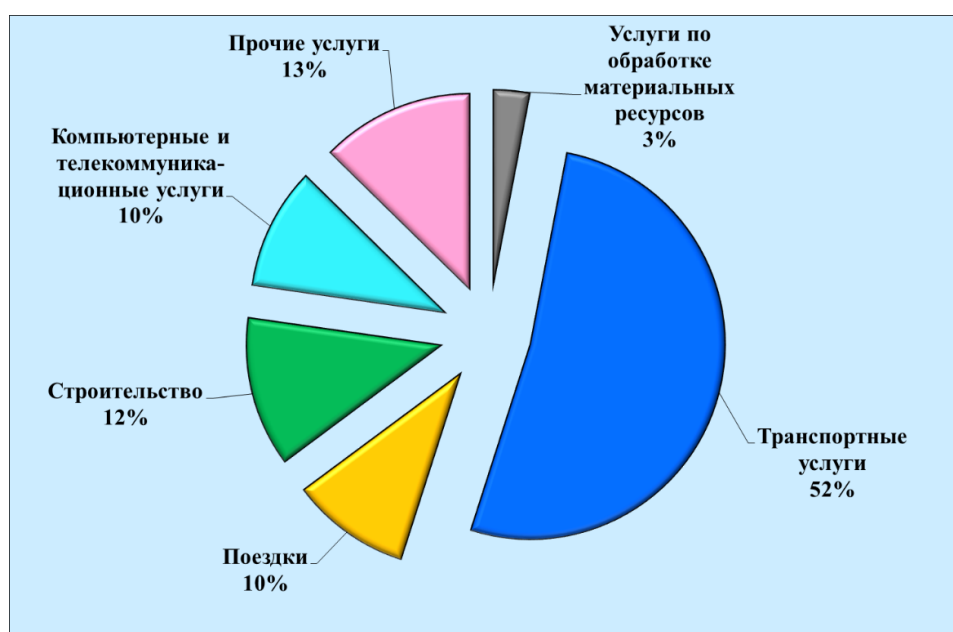
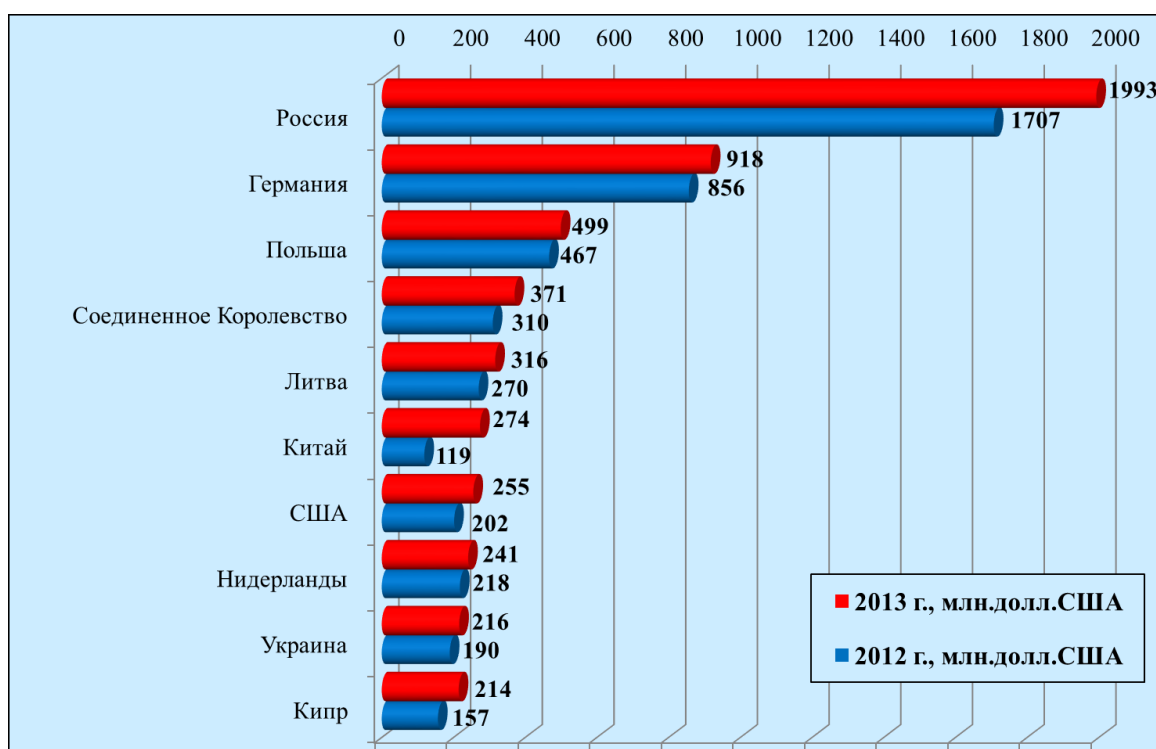


Рисунок 5 – Структура экспорта услуг Республики Беларусь в 2013 г. по основным видам, % к итогу.

На рисунке 5 представлены основные виды экспорта услуг Республики Беларусь в 2013 году. Транспортные услуги в экспорте республики составляют более половины, тогда как в мировом экспорте услуг – всего 20%, а в экспорте стран СНГ – 37%. В Беларуси развиты трудоемкие услуги: грузоперевозки, услуги по переработке нефти, строительные. В то же время капиталоемкие, высокотехнологичные услуги (кредитно-финансовые, страховые, научно-технические, консультационные, образовательные) развиты незначительно из-за несовершенства инфраструктуры, в том числе финансовых рынков, нехватки необходимых финансовых ресурсов, отсутствия навыков реализации продукции НИОКР на внешних рынках.

Необходимо отметить в качестве положительного факта – ускоренный рост экспорта компьютерных и телекоммуникационных услуг (на 30% в 2012 и на 25% в 2013 гг.), в результате чего их доля в общем объеме экспорта услуг составила около 10%.

В географической структуре белорусского экспорта услуг большой удельный вес занимают Германия, Польша, Великобритания, Литва, Нидерланды и др., однако основной объем экспорта приходится на Российскую Федерацию (рис. 6).



**Рисунок 6 – Экспорт услуг Республики Беларусь по основным странам-торговым партнерам за 2011-2012 гг., млн. долл. США.**

Таким образом, исследования свидетельствуют, что одной из важнейших задач структурной политики Республики Беларусь на современном этапе является развитие «новой экономики», основанной на опережающем росте наукоемких услуг.

Эксперты к наукоемким относят услуги космического транспорта, телекоммуникационные, компьютерные, информационные, услуги в области исследований и разработок, архитектуры, инженерные, в технических областях, а также роялти и лицензионные платежи\*. Этот перечень следует рассматривать не как исчерпывающий.

Кроме того, нельзя забывать про финансовые услуги, производство и экспорт которых в некоторых странах является важнейшим фактором роста валового внутреннего продукта.

\* Этот подход ранее использовался в работах российских экономистов: С.С. Алабяна, А.Н. Спартака, Р.М. Шафиева, В.П. Шуйского и др.

Такое развитие данная сфера получила именно в постиндустриальную эпоху. Появился даже термин финансономика, смысл которого состоит в том, что финансовый сектор оказывается впереди реального производства, как телега впереди лошади в известной поговорке<sup>\*\*</sup>.

Для более интенсивного развития сектора услуг в Республике Беларусь предлагается:

- разработать Государственную программу развития наукоемких и высокотехнологичных услуг в Республике Беларусь на 2015-2020 годы;
- развивать государственно-частное партнерство для реализации приоритетных инвестиционных проектов в сфере услуг;
- коммерциализировать сферу услуг за счет обеспечения более свободного доступа предпринимательской инициативы и частного капитала;
- ускоренно внедрять в экономику интернет-технологии (компьютерные и информационные услуги), что будет способствовать развитию банковских, страховых, консалтинговых и рекламных услуг;
- активно формировать и внедрять модели горизонтальной интеграции сферы услуг и промышленности, что будет способствовать развитию производственных или сервисных услуг;
- разработать методические основы внедрения аутсорсинга;
- ускорить формирование транспортно-логистических центров, в том числе и тех, по которым уже ведутся работы;
- инициировать создание в рамках ЕЭП общей системы мер государственной поддержки развития приоритетных видов услуг;
- активизировать включение Республики Беларусь в международные рейтинги, характеризующие развитие видов экономической деятельности, относящихся к сфере услуг (транспорт, логистика, туризм, научное обслуживание и т.д.).

Кроме того, наш шанс – прагматично использовать дополнительные возможности, которые представляются в рамках интеграции – Единого экономического пространства и Евразийского экономического союза. Республика Беларусь в системе ЕЭП должна выстраивать свое развитие преимущественно на постиндустриальной основе. Страны с малой экономикой, как показывает и мировой опыт, обычно не могут обеспечить вхождение в постиндустриальный мир и занятие в нем достойного места без емкого рынка, согласованной экономической политики и сложения своего финансового и ресурсного потенциала.

Ключ к решению – реализация модели совместного инновационного развития, паритетное сочетание национальных интересов с выгодами от кооперации сильных сторон всех партнеров. Основой сбалансированной модернизации Беларуси, России и Казахстана мы видим как национальные, так и трехсторонние транснациональные структуры - научно-производственные кластеры, холдинги, другие объединения. Их сила - в мощном научном потенциале, взаимодополнении ресурсов, отлаженности управления, емком рынке. Именно трехсторонние ТНК могут стать равноправными игроками в наукоемком и высокотехнологичном мировом бизнесе.

Повысить эффективность взаимодействия трех стран позволят опережающие темпы интеграции там, где для этого имеются благоприятные предпосылки и минимизированы разногласия на межгосударственном уровне. Локомотивами здесь может выступить научно-техническая сфера, образование, туризм, межстрановое движение рабочей силы, финансовый сектор. При таком подходе отпадает необходимость синхронизации и гармонизации всех аспектов одновременно. Более прогрессивные виды деятельности и рынки будут подтягивать за собой остальные.

Таким образом, наиболее целесообразной для Республики Беларусь видится **догоняюще-прорывная модель роста**. С одной стороны, это позволит обновить средства

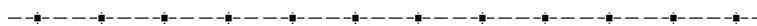
---

<sup>\*\*</sup> Хорос, В. Центро-периферийные отношения за полвека: основные тренды изменений / В. Хорос // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – №2.

производства за счет уже имеющихся в мире передовых образцов. Будет решена проблема перехода от ресурсоемких к ресурсосберегающим технологиям, к освоению и выпуску продукции мирового уровня.

Одновременно Беларусь должна расширять наукоемкий, высокотехнологичный сектор экономики, включая производство соответствующих видов услуг. Наукоемкие, высокотехнологичные услуги должны стать «точками роста» для традиционных отраслей, способствовать дальнейшему наращиванию экспортного потенциала страны, формированию сферы услуг на новом технологическом уровне.

Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко на совещании по вопросам развития науки 31 марта в НАН Беларуси сказал: «Академическая наука призвана обеспечить опережающие темпы развития производств 5-го и 6-го технологических укладов, которые в будущем дадут максимальный экономический эффект».



*Заборовский Александр Михайлович,*

*Первый заместитель Руководителя Аппарата Совета Министров Республики Беларусь –  
руководитель секретариата Премьер-министра Республики Беларусь,  
кандидат экономических наук  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Послание Главы государства белорусскому народу и Национальному собранию дало импульс для дискуссии о совершенствовании экономической политики страны. На повестке дня – ответы на текущие вызовы и угрозы национальной экономике, начало масштабной работы над очередной пятилетней программой развития. В Правительстве уже идет отработка системных документов в развитие идей, озвученных Главой государства [1]. В первую очередь, это развитие рыночных институтов белорусской экономики, создание условий для экономического роста. Выделяются следующие блоки вопросов.

**Совершенствование системы прогнозирования и переход к индикативному планированию.** Экономическая политика должна быть гибкой. Это значит, что прогнозные показатели роста, инвестиционной активности, экспорта и импорта должны быть не целевыми, а индикативными, с ежеквартальной корректировкой. В работе [2] справедливо отмечено, что «за последние пять лет ни разу не совпал прогноз и фактическое его исполнение по главному обобщающему показателю социально-экономического развития страны – росту реального ВВП», а также «прогнозируемые и фактические поступления прямых иностранных инвестиций не совпадают». И это не значит, что мы плохо планируем. Мир меняется очень быстро, а экономика Беларуси является открытой и во многом зависит от внешней конъюнктуры. МВФ, Всемирный банк, другие организации корректируют свои прогнозы. Так следует поступать и в Республике Беларусь, адаптируя экономическую политику к конъюнктурным изменениям, которые влияют на макроэкономическую динамику [3].

Планы, балансы – это нормальный инструмент регулирования, от которого не следует отказываться. Но главное – не вал, а результат, деньги на расчетном счету. Именно на таких принципах должна формироваться Программа следующей пятилетки.

Сегодня проект Закона об индикативном планировании социально-экономического развития дорабатывается Минэкономики. Кстати, формирование и утверждение годовых прогнозов по модели трехлетки – 1+2 предлагается осуществлять на уровне Правительства (рис. 1). База для этого – пятилетние документы, которые утверждают Глава государства и Всебелорусское народное собрание.



прогнозировании и программах СЭР N 157-З от 5 мая 1998				Предлагаемый проект Закона о ГИП		
Документ	Обнов-ление	Утверждения	Гори-зонт	Документ	Обнов-ление	Утверждения
<b>Общереспубликанские документы</b>						
отсутствует				Комплексный прогноз научно-технологического развития РБ	каждые 5 лет	Совет Министров
НСУР	каждые 5 лет	Совет Министров	15 лет	Национальная стратегия устойчивого развития и размещения производительных сил  Программа социально-экономического развития	каждые 5 лет	Президент
управления социально-экономического развития	каждые 5 лет	Совет Министров	10 лет			
а социально-экономического развития	лет	Президент	5 лет			
прогноз социально-экономического развития	лет	Президент	1 год	Годовой подкативный план СЭР и прогноз важнейших параметров на последующие два года	еже-годно	Совет Министров
отсутствуют				Национальные проекты	лет	Президент + Совет
<b>Региональные документы</b>						
отсутствуют				Стратегия устойчивого СЭР областей (г. Минска)	каждые 5 лет	Обл.(Минский гор.) Сов. Деput.
прогнозов СЭР по АТЕ предусмотрены в статье 6 Закона, но детально не регламентируется				Годовые подкативные планы СЭР областей (г. Минска) и прогнозы важнейших параметров на последующие два года	еже-годно	Обл.(Минский гор.) Сов. Деputатов
отсутствуют				Стратегия устойчивого СЭР районов, городов областного подчинения	каждые 5 лет	Районный (гор.) Сов. Деput.
прогнозов СЭР по АТЕ предусмотрены в статье 6 Закона, но детально не регламентируется				Годовые подкативные планы СЭР областей (г. Минска) и прогнозы важнейших параметров на последующие два года	еже-годно	Районный (гор.) Совети деput.
<b>Отраслевые документы</b>						
отсутствуют				Стратегия устойчивого развития отрасли экономики	каждые 5 лет	Совет Министров
прогнозов СЭР по отрасли экономики в статье 6 Закона, но детально не регламентируется				Годовые подкативные планы развития отрасли экономики и прогнозы важнейших параметров на последующие два года	еже-годно	Совет Министров

Рисунок 1 – Сравнительная характеристика законов о планировании в Республике Беларусь.

**Совершенствование системы управления экономикой, ликвидация избыточных функций министерств и ведомств.** Проработка этого вопроса в Правительстве показала, что ключевой вопрос – **разделение функций хозяйствования и управления в отраслевых министерствах.** В этом причина ручного управления предприятиями. Министерства и концерны одновременно «сидят» на двух стульях. С одной стороны, управляют активами, которые передало им государство, и подведомственными предприятиями. С другой – как регуляторы формируют отраслевую политику. В результате нарушается базовый принцип эффективного государственного управления: запрет на совмещение функций регулирования и хозяйствования [4].

Какие принципиальные шаги?

1. Оптимизировать структуру органов госуправления, их статус и функции, разграничив государственное и хозяйственное управление, передав последнее на уровень управляющих компаний. Исключить несвойственные и дублирующие функции.

2. Возложить на министерства обязанности по формированию общей отраслевой политики и технологического предвидения, мониторингу за развитием всей отрасли (а не только за деятельностью подведомственных организаций). Они должны продвигать и защищать интересы национальных производителей на внешних рынках, стать генераторами по выработке стратегии и тактики отраслевого развития. Сегодня мы имеем пример реализации такой модели. Парк высоких технологий решает стратегические и концептуальные вопросы в сфере IT-услуг и не вмешивается в работу своих резидентов. Результат на лицо – двукратный рост экспорта за три года и положительное сальдо, почти 0,5 млрд. долларов США.

3. Повышение статуса таких системных служб Минэкономики как Антимонопольное регулирование, Департамент по ценам (особенно в сфере естественных монополий). Вопрос совершенствования управления естественными монополиями – один из наиболее важных на повестке дня: электроэнергетика, ЖКХ, почтовая служба, авиационная отрасль и др. С учетом интеграции Беларуси в Евразийский экономический союз данные институциональные реформы являются особенно актуальными и востребованными.

Для решения задачи разделения функций хозяйствования и управления необходимо совершенствование системы управления госсобственностью – передача управления акциями всех госпредприятий с госсобственностью в специальный комитет (Госкомимущество). Этот путь прошли в Китае и считают его важнейшим этапом экономических реформ. Специализированный государственный орган по управлению госактивами, обладающий соответствующими полномочиями, должен работать как государственная корпорация. Ее целевая функция – максимизация доходности государственного капитала. Тогда от министерской опеки можно перейти к ответственному менеджменту.

Что касается неэффективного имущества, то здесь 2 пути – продажа инвестору или банкротство. Правительством подготовлен и внесен на рассмотрение Главы государства проект Указа Президента Республики Беларусь, в соответствии с которым:

- упрощается продажа убыточных госорганизаций с численностью до 100 человек, а также расположенных на территории средних, малых городских поселений, сельской местности.
- предприятия выставляются на продажу по конкурсу с установлением начальной цены, равной одной базовой величине, под конкретные обязательства инвестора;
- запрет на отчуждение приобретенного предприятия как имущественного комплекса до выполнения условий договора купли-продажи;
- безусловное соблюдение уточненных требований к инвестиционному проекту.

Срок оплаты предприятия как имущественного комплекса в рассрочку установлен до 3 лет. То есть созданы комфортные условия для реструктуризации бизнеса и привлечения инвесторов.

**Реализация промышленной политики на базе холдингов.** На начало года в Государственном реестре холдингов Республики Беларусь числилось 62 таких структуры, объединяющих более 400 организаций. Белорусские холдинги – это 7,1 процентов занятых в

экономике, порядка 10 процентов выручки; 16,2 процентов промпроизводства и около 20 процентов совокупного экспорта (рис. 2).

Но пока отсутствует экономический механизм их эффективной работы. Для исправления ситуации подготовлены системные изменения в законодательство. Это первый из двух больших шагов, которые нам необходимо сделать.

Правительством внесен на рассмотрение Главе государства проект Указа Президента Республики Беларусь, предусматривающий:

1) освобождение оборотов по передаче внутри холдинга практически всего имущества от налога на прибыль (кроме ценных бумаг и имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности) и основных средств, машин и оборудования, используемых в процессе производства, от НДС;



**Рисунок 2 – Удельный вес холдингов в ключевых экономических показателях развития Республики Беларусь, %.**

2) внесение всех находящихся в собственности Республики Беларусь акций (долей в уставных фондах) в управляющую компанию холдинга;

3) расширение целей и упрощение использования средств централизованного фонда холдингов;

4) усиление экономической мотивации менеджмента холдингов и представителей государства: установление коэффициента соотношения средней заработной платы руководителей управляющих компаний холдингов и средней заработной платы по холдингу в размере до 8 включительно.

В перспективе планируется расширить перечень материальных ресурсов, обороты по которым внутри холдинга будут освобождаться от НДС – в первую очередь это сырье, материалы, комплектующие.

Кроме того, со временем, планируется введение метода консолидированной уплаты холдингами налога на прибыль, что в совокупности с уже принятыми нововведениями позволит обеспечить работу каждого отдельного холдинга как единого, слаженного механизма, обладающего значительным финансовым, материальным и инновационным потенциалом и способным составить достойную конкуренцию на мировом рынке.

### Новый механизм стимулирования и государственной поддержки экономики.

Готовится проект нормативного правового акта о переходе от индивидуальной поддержки к отраслевым промышленным субсидиям. В целом, совершенствование поддержки экономики предлагается реализовать, базируясь на нормативной правовой базе ЕЭП, а также следующих подходах (рис. 3):

- предоставление государственной поддержки организациям только в рамках важнейших государственных, отраслевых и региональных программ;
- финансирование государственных программ через ОАО «Банк развития Республики Беларусь»;
- внедрение конкурсного получения государственной поддержки;
- обеспечение равного доступа к ней организаций всех форм собственности. Не важно, какой формы собственности и ведомственной подчиненности предприятие. Главное – приоритетность и значимость для страны, эффективность и окупаемость проекта;
- предлагается передать право устанавливать отсрочки, рассрочки, налоговые кредиты налоговым органам. Такой подход позволит унифицировать национальное законодательство с законодательством стран – партнеров по Единому экономическому пространству;

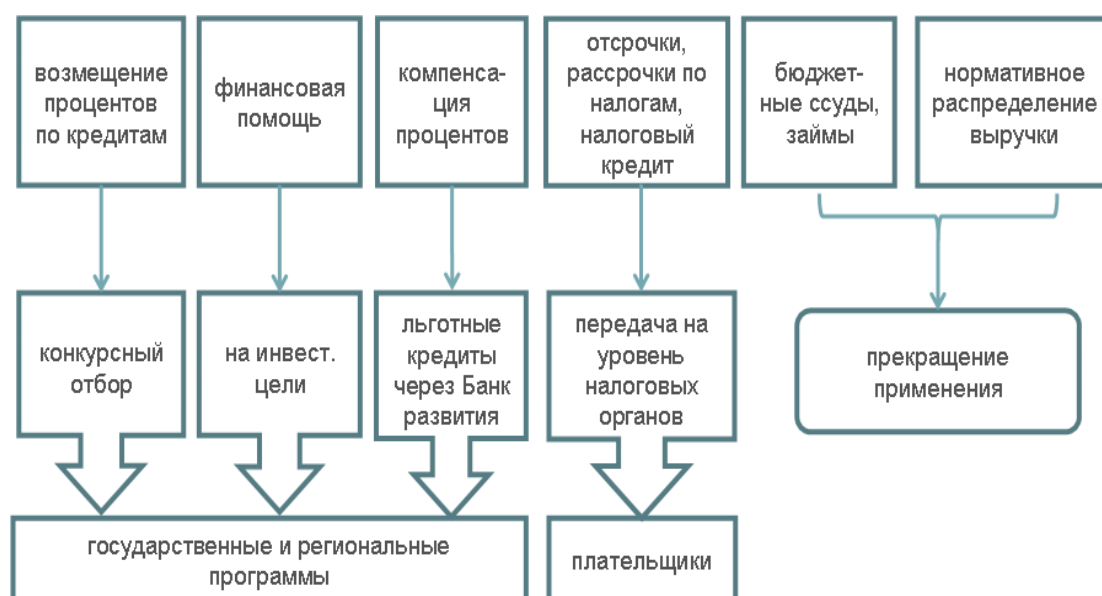
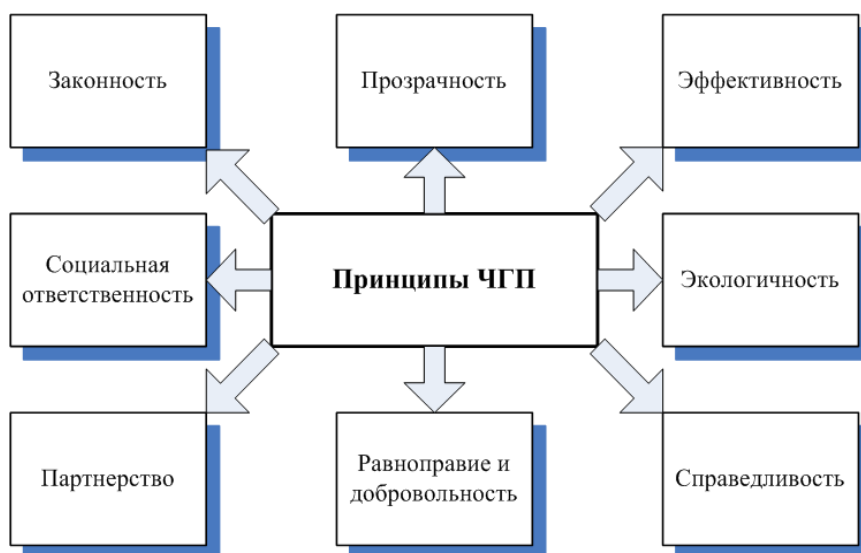


Рисунок 3 – Предлагаемые подходы к изменению системы господдержки.

- отказ от предоставления индивидуальных льгот и освобождений по налогам и таможенным платежам, исключение практики предоставления бюджетных ссуд, займов, нормативного распределения выручки.

Неэффективные производства должны выводиться из экономики, в том числе с помощью института банкротства.

**Государственно-частное партнерство.** В текущем году стоит задача внести в Парламент Закон о государственно-частном партнерстве в Республике Беларусь. Сегодня в страну поступает немало предложений от международного и отечественного бизнеса инвестировать в отрасли инфраструктуры, крупные проекты в сфере разработки недр, строительства сетей, объектов недвижимости, включая социальную и спортивную сферы. Учитывая сроки их реализации и период окупаемости инвестиций, механизм партнерства государства и бизнеса должен учитывать все факторы, создавать условия наибольшего благоприятствования (рис. 4).



**Рисунок 4 – Основные принципы частно-государственного партнерства.**

Государственно-частное партнерство является сравнительно новым инструментом в системе управления нашей экономикой. Основная цель такого партнерства – направить частный капитал на решение общественно значимых проблем, обеспечить его концентрацию на системных, инфраструктурных проектах [5].

Вместе с тем, партнерство имеет место лишь тогда, когда присутствуют четкие обязательства между партнерами и строгое соблюдение достигнутых договоренностей. Эти вопросы особенно тщательно прописываются в проекте Закона, чтобы отсеивать всех, кто под маской партнерства претендует на необоснованные льготы и преференции. Четко должны быть прописаны в законодательстве гарантии добросовестному инвестору, включая типовые составляющие договора, обязательства государства, планирование соответствующих средств в бюджете. ЧГП будет работать только тогда, когда будет интегрировано в бюджетный процесс.

Системные условия развития белорусской экономики в новой пятилетке – **всемерное развитие внутреннего рынка и поддержка справедливой конкуренции** [1]. При этом важнейшим элементом развития сервисной экономики является **малая приватизация**. Кафе, рестораны, индустрия развлечений – это место частного собственника и лучше него никто не справится. Важно помочь ему в получении средств производства, обеспечить благоприятные условия наделения оборотным капиталом. Большая работа стартовала по механизму кредитных гарантий для малого и среднего бизнеса. Она будет реализована в текущем году.

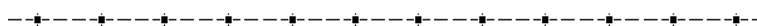
Что касается внутреннего рынка, то надо учитывать, что с 1 января 2015 года он сольется со внутренним рынком стран ЕЭП. Позиция Беларуси понятна – формирование общего рынка без изъятий и ограничений. Равные условия для бизнеса трех стран: обеспечение четырех свобод – товаров, услуг, труда и капитала.

Чтобы построить хороший дом, надо начать с фундамента. Для ЕЭС – это свободная торговля товарами. Поэтому базовое условие формирования общего рынка надо ее довести до идеала: никаких ограничений, ввозных и вывозных пошлин во взаимной торговле, дискриминационных условий и изъятий. Следующий логичный этап – переход к свободной торговле услугами, либерализованному движению труда и капитала. Этим путем шли все, кто строил экономические блоки.

Опираясь на ключевые положения Послания Главы государства, в Правительстве готовится пакет нормативных правовых актов, направленный на системное повышение эффективности экономики. Необходимо оперативно завершить эту работу, вступив в новую пятилетку с более современными институтами экономического роста и развития. А это – экономическая безопасность и независимость Беларуси.

## Список использованных источников

1. Лукашенко, А.Г. Сильная экономика и честная власть – фундамент независимости страны и процветания нации: Послание Президента белорусскому народу и Национальному собранию / А.Г. Лукашенко // Советская Белоруссия. – 2014. – 23 апр. – С. 1–8.
2. Рудый, К.В. Прогнозирование социально-экономического развития Республики Беларусь: проблемы и решения / К.В. Рудый // Эконом. бюллетень НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь. – 2014. – № 1. – С. 15–18.
3. Мясникович, М.В. Структурная политика и модернизация экономики Республики Беларусь / М.В. Мясникович. – Минск: Беларус. навука, 2011. – 356 с.
4. Морозевич, А.Н. Государственное управление в белорусской модели развития / А.Н. Морозевич // Государственная служба. – 2010. – № 4. – С. 76–80.
5. Дадеркина, Е.А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и перспективы для Республики Беларусь / Е.А. Дадеркина. – Минск, 2013. – 46 с.



***Иванов Владимир Викторович,***

*Заместитель президента Российской академии наук, доктор экономических наук  
(г. Москва, Российская Федерация)*

## **НАУКА И ИННОВАЦИИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВУ\***

**Глобальные трансформационные процессы.** Конец XX – начало XXI века характеризуются глобальными геополитическими трансформациями, начало которым было положено распадом СССР. Разрушение социалистической системы, составлявшей конкуренцию системе капиталистической, привело к формированию нового мирового уклада, в котором отчетливо выделяются четыре типа государств.

1. «Золотой миллиард» – постиндустриальные страны, пользующиеся всеми благами цивилизации, формирующие перспективный технологический уклад [4; 7], определяющие функционирование мирового рынка, привлекающие внешние ресурсы для своего развития. Совокупный экономический, технологический, политический и военный потенциал этих стран позволяет определять правила игры на всем мировом пространстве, включая глобальный рынок.

Страны этой категории являются глобальными технологическими лидерами, они обладают сильной фундаментальной наукой, результаты которой используются для создания качественно новых технологий и наукоемким производством, способным воспринять эти технологии и обеспечить массовый выпуск продукции.

Институциональная структура науки обеспечивает эффективное взаимодействие трех традиционных научных кластеров: академического, университетского, отраслевого. При этом расходы на фундаментальную науку покрываются государством без требования немедленной отдачи от получаемых результатов.

Система образования в этих странах ориентирована на подготовку творцов и обеспечивает в полной мере подготовку кадров для всех отраслей экономики. Кроме того, государство создает условия для привлечения в университеты студентов со всего мира, что позволяет, во-первых, отобрать для своих нужд лучших специалистов мирового уровня и, во-вторых, проводить свою идеологию в других странах.

---

\* Доклад подготовлен при поддержке гранта РГНФ 14-02-00409 .

Экономика базируется на четкой и внятной научно-технической и инновационной политике, ориентированной на технологическое лидерство, подкрепленной необходимыми ресурсами. При этом развиваются различные формы организации научных исследований.

Принципиальным отличием стран «золотого миллиарда» является становление новой общественно-экономической формации – постиндустриального общества [1], сутью которого является повышение качества жизни (рис.1). При этом государство на основе общественных потребностей определяет стратегию развития и основные контуры формируемой социально-экономической системы. Бизнес работает на интересы общества и является основным инвестором исследований и разработок. Законодательство построено таким образом, что общество четко контролирует власть, а власть – бизнес.



Рисунок 1 – Логика формирования постиндустриальной экономики.

2. *Индустриальные доноры* – страны, обеспечивающие мировой рынок технологиями и продукцией, базирующейся преимущественно на результатах исследований и разработок стран «золотого миллиарда» (индустриальные страны).

В этих странах развиваются преимущественно прикладная наука и образование, обеспечивающее восприятие передовых технологий, поступающих в основном из стран первого эшелона. Основу их экономики составляет развитая наукоемкая промышленность, обеспечивающая массовое производство продукции. При этом интенсивно развиваются собственные фирмы и корпорации, разрабатывающие наукоемкую продукцию на базе импортируемых научных результатов. В этом плане показательны страны Юго-Восточной Азии, на долю которых приходится основной объем выпуска современной электронной техники.

3. *Продуктово-ресурсные доноры* – страны, обладающие значительными природными ресурсами, прежде всего углеводородными энергоносителями, и обеспечивающие свое развитие за счет их продажи, а также за счет реализации собственной продукции, выпускаемой по «отверточной технологии» (индустриально-ресурсные страны).

Образование ориентировано на выпуск квалифицированного потребителя, т.е. подготовку специалистов, способных воспринять зарубежные технологии. Наука в этих странах выполняет функции поддержки образования и перед ней не ставится задача разработки конкурентоспособных технологий.

Для этих стран характерно отсутствие четких целей и приоритетов научной политики, наука сосредотачивается в основном в университетах и играет вспомогательную роль. Задача науки сводится к поддержке образования. Основная задача состоит в том, чтобы выпускник вуза смог освоить импортируемые технологии. Задача создания собственной наукоемкой конкурентоспособной промышленности не ставится или носит имитационный (имиджевый) характер. Подготовка высококвалифицированных кадров осуществляется в ведущих зарубежных университетах.

Промышленность основана также на импортируемых технологиях, по схеме отверточной сборки. При этом модернизация технологий собственными силами не проводится. Бизнес ориентирован в основном на финансовые и торгово-закупочные операции, предоставление услуг. В сфере управления предпочтение отдается специалистам, получившим подготовку за рубежом.

4. *Страны низшего цивилизационного порядка* отличаются низким уровнем жизни и неспособны к самостоятельному выходу на траекторию современного развития (доиндустриальные страны). Эти страны являются источником повышенной напряженности, центрами распространения терроризма, пиратства и т.д.

**Основы политики перехода к постиндустриальному обществу на базе научно-технологического развития.** Глобальные изменения во многом являются следствием научно-технического прогресса. Основные научно-технологические факторы, обуславливающие эти изменения, можно представить в следующем виде.

1. Увеличение объёма доступных результатов фундаментальных исследований, что является прямым следствием развития ИКТ и глобализационных процессов, а также расширение спектра проводимых исследований.

2. Создание качественно новых технологий, обеспечивающих жизнедеятельность человека, повышающих уровень жизни. При этом подавляющее большинство новых технологий, в том числе ИКТ, являются исключительно результатом человеческой деятельности и в природе не встречаются.

3. Расширение номенклатуры продукции на базе новейших технологий и увеличение скорости её распространения.

4. Снижение уровня государственного и общественного контроля над создаваемыми технологиями и выпускаемой продукцией. Это создаёт условия для создания и распространения технологий и продукции, обеспечивающих высокую прибыль, но в то же время порождающих потенциально опасности, а в ряде случаев оказывающих негативное влияние на развитие человека и общества в целом.

При этом происходит изменение методологии научных исследований и разработки технологий. В основу современной методологии науки закладываются процессы самоорганизации. Проиллюстрируем это на примере нанотехнологий.

Главная идея нанотехнологий – как её сформулировал Р. Фейнман в 1959 году – состоит в том, чтобы делать совершенные материалы, не имеющие дефектов на атомном уровне, что придаёт им новые физико-химические свойства. При этом если речь идёт о создании материалов на макроуровне, то число атомов, которые необходимо перемещать, сравнимо с числом Авогадро  $N = 6 \cdot 10^{23}$ . И, размещая их от наноуровня к макроуровню, создать новый материал в промышленных масштабах невозможно, поскольку потребуется больше времени, чем существует вселенная [8; 9; 10]. Выходом из положения является



*самоорганизация* [10; 11; 14]. Иначе говоря, надо создавать не конкретные материалы путем механического перемещения атомов, а такие условия, при которых атомы сами займут те положения, в которых мы хотим их видеть. Для этого необходимо очень хорошо представлять механизмы самоорганизации и иметь соответствующие модели. Именно поэтому теория самоорганизации, или синергетика (от греческого – «совместное действие»), всё чаще рассматривается как новая методология науки и ключ к новым технологиям.

*В постиндустриальном обществе принципиально меняется и понятие конкурентоспособности.* При традиционном подходе конкурентоспособность определяется как «свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений [12]». В постиндустриальном же обществе конкурентоспособность рассматривается как «способность к привлечению внешних ресурсов для собственного развития и возможность полноправного участия в функционировании рынков» [4].

Одновременно с этим *меняется и концепция повышения конкурентоспособности.* Теперь на первое место выходит не рост производительности, а развитие человеческого потенциала. Экономический рост, технологическое развитие, повышение производительности и др. выступают в постиндустриальном обществе как факторы, обеспечивающие повышение качества жизни.

Изменение концепции конкурентоспособности принципиально меняет и систему целеполагания. Если рассматривать рост производительности как базовый принцип повышения конкурентоспособности в период индустриального развития, то вполне логично, что главным показателем эффективности и успеха является финансовая прибыль. Это также объясняется и тем обстоятельством, что финансовые показатели в силу своей природы являются инвариантом, позволяющим сравнивать различные сферы экономического и социального развития. Однако они тоже имеют свои ограничения. Так, например, очевидно, что компания-монополист всегда по финансовым показателям будет эффективной, т.к. в предельном случае может произвольно устанавливать цены на свои услуги и продукцию. Вмешательство государства в процесс ценообразования и развитие антимонопольного законодательства с позиций либеральной экономики могут трактоваться как давление на рыночные структуры, что, в общем-то, не только справедливо, но и необходимо. Вместе с тем именно финансовые показатели являются главными для отечественных наукоемких корпораций. Представляется, что *именно погоня за увеличением прибыли, что вообще говоря, не совпадает с интересами общества, и является одним из основных тормозов в инновационном процессе.* В глобальной экономике и в условиях перехода к постиндустриальному обществу эффективность бизнеса должна определяться долей рынка, контролируемого компанией. В этом случае компания объективно будет заинтересована в работе на потребителя, в создании качественно новых видов продукции на основе достижений науки.

Очевидно, что переход к постиндустриальному обществу требует выработки и реализации принципиально новой научно-технологической политики, ориентированной на достижение технологического превосходства. В основу этой политики должно быть положено четкое понимание необходимости консенсуса между государством, обществом, бизнесом и наукой. При этом организация взаимодействия должна исходить из следующей, в общем-то, очевидной, модели:

*Бизнес* (производство, услуги) работает на сегодняшний день.

*Прикладная наука* (технологии) – на завтрашний, т.е. сегодня будут созданы технологии, которые бизнес сможет использовать только завтра.

*Фундаментальная наука* (знания) – на послезавтрашний, т.е. сегодня будут получены те знания, на основе которых завтра будут созданы технологии, а послезавтра – новая продукция.

Из этой модели прямо вытекает дуализм инновационного развития: современное состояние фундаментальной науки определяет состояние бизнеса в долгосрочной

перспективе – современное состояние бизнеса определяет перспективы развития фундаментальной науки.

Отсюда следует логичный вывод – бизнес может стать наукоемким в стратегической перспективе, если уже сейчас начнет делать прямые инвестиции в фундаментальные научные исследования.

Возможности инновационного развития государства также зависят от реализуемой образовательной политики [5]. Как уже отмечалось, модель системы образования зависит от стратегических целей развития государства. В общем виде эти модели могут быть сведены к модели подготовки квалифицированного потребителя и инновационной модели образования (табл. 1).

**Таблица 1 – Модель подготовки квалифицированного потребителя и инновационной модели образования**

<b>Инновационная система образования (ИСО) и система подготовки квалифицированного потребителя (СПКП)</b>		
<b>Основные характеристики</b>	<b>ИСО</b>	<b>СПКП</b>
Базовый принцип образования	Фундаментальность	Развитие компетенций
Базовая квалификация	Творческая работа в сфере науки и высоких технологий	Способность к освоению уже имеющихся технологий
Поддержание квалификации	Возможность самостоятельного образования в течение всей жизни	Необходимо создание специальной системы переподготовки и повышения квалификации
Уровень конкурентоспособности	Конкурентоспособность на мировом рынке труда	Конкурентоспособность на внутреннем рынке при условии периодической переподготовки
Подготовка кадров высшей квалификации	Аспирантура как первый шаг научной карьеры	Аспирантура как ступень образования
Интеграция в мировой образовательный процесс	Привлечение студентов из развитых стран	Привлечение студентов из развивающихся стран. Отъезд молодежи в ведущие университеты мира

Выбор моделей развития однозначно определяется государственной политикой исходя из исторических условий, конкурентных преимуществ, социально-экономической и политической ситуации в стране [13]. При этом в мировой практике известны примеры, когда страны, не обладавшие достаточным инновационным потенциалом, выбивались в лидеры благодаря четко поставленным целям и политической воле. Именно так развивалась Россия, начиная со времен Петра 1. Из современных стран можно указать Финляндию и Китай, которые примерно за 30 лет превратились из слабых в технологическом отношении стран в мировых инновационных лидеров. В этом определяющую роль будет играть выбор государственной стратегии развития и формулирование соответствующей политики [6] (табл. 2).

**Таблица 2 – Эволюция государственной научно-технологической инновационной политики**

<b>Политика</b>	<b>Цель</b>	<b>Инструменты</b>
Научная	Производство научных знаний	Конкурсные гранты, госинституты, налоговые льготы фирмам, защита ИС
Технологическая	Развитие отраслевых технологических направлений	Госзакупки, субсидии, кооперация, стандарты, прогнозирование, кадры
Инновационная	Повышение уровня и результатов инновационной активности	Конкурентная политика, корпоративное законодательство, региональные и отраслевые кластеры, защита потребителей, экологическое регулирование, форсайт Национальная инновационная система
Инновационного развития	Развитие человеческого потенциала	Консенсус общества, власти, бизнеса и науки Конкурентная борьба за ресурсы Социально-ориентированное научно-технологическое прогнозирование Синергетическая методология развития науки Инновационная система образования Планирование и экология технологий Программы модернизации научно-технологического комплекса и реального сектора экономики. Программы повышения качества жизни.

При этом для решения задачи вхождения в «золотой миллиард» необходимо сосредоточиться на двух главных направлениях – повышение качества жизни и создание собственного научно-технологического комплекса, обеспечивающего стране технологическое лидерство.

#### **Приоритеты развития при переходе к постиндустриальному обществу**

Проблема выбора приоритетов является ключевой при выработке государственной политики. Приоритеты развития играют двоякую роль: определяют направления государственной поддержки и дают сигналы бизнесу со стороны государства, приглашая его к участию в решении конкретных проблем. Известно много разнообразных подходов к методологии формирования как краткосрочных, так и долгосрочных приоритетов научно-технологического развития [2,3].

В основе наиболее распространенных подходов к прогнозным исследованиям, в том числе и к определению приоритетов, лежит технология, основанная на опросах специалистов в конкретных областях и обобщения полученных результатов. Специалисты, исходя из существующего состояния отрасли и имеющихся в наличии ресурсов, определяют приоритеты и направления развития.

Результаты прогнозных исследований необходимы для использования государственными структурами при выработке научно-технической и инновационной политики, формирования приоритетов бюджетного финансирования.

Представляется, что с учетом логики перехода к постиндустриальному обществу и имеющихся конкурентных преимуществ, наиболее перспективным является подход, в основе которого изначально лежат определение целей и стратегических направлений, установление конкретных параметров (показателей), и уже исходя из этого определение необходимых ресурсов.

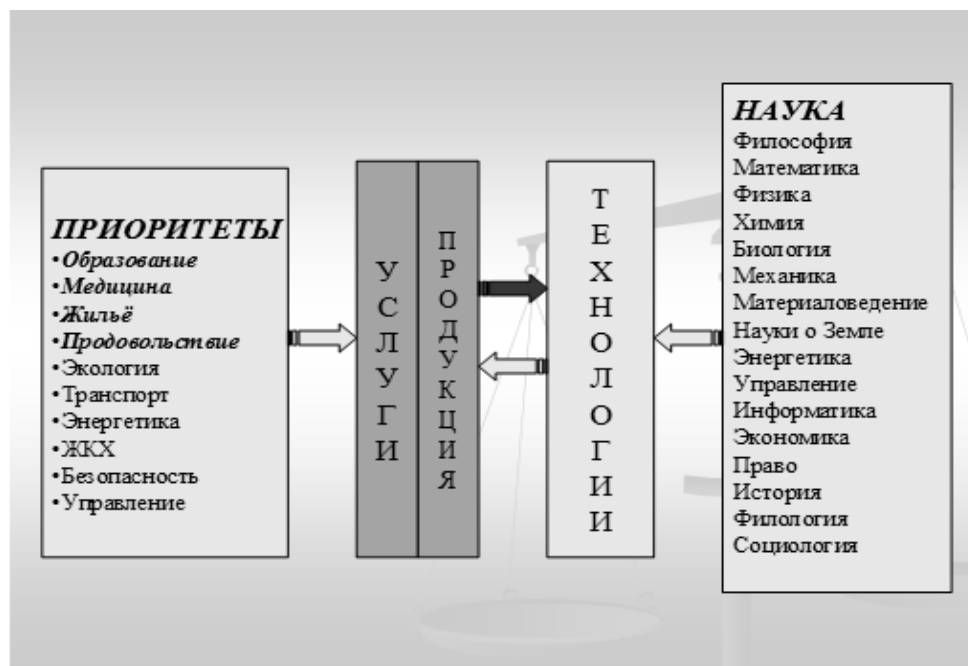
Если признать стратегической целью страны полноправное вхождение в число стран-технологических лидеров и построение постиндустриального общества, то в основу системы приоритетов должны быть положены факторы, регулирующие качество жизни. В самом общем виде качество жизни определяется двумя основными факторами:

- дружелюбной средой обитания;
- комфортными условиями жизнедеятельности, определяемыми качеством предоставляемых услуг и потребляемой продукции.

Сформулируем минимальный перечень факторов, определяющих качество жизни: безопасность, ЖКХ, здравоохранение, образование, наука, культура, сельское хозяйство и продовольствие, транспорт, связь и телекоммуникации, строительство, энергетика, экология, управление.

По сути, перечисленные факторы есть ни что иное как приоритеты социально-экономического развития, которые имеют универсальный характер и применимы и к формированию государственной политики, и к решению задач развития конкретных территорий, и даже к составлению жизненных планов конкретным человеком.

Тогда разработка государственной стратегии социально-экономического развития должна начинаться с проведения прогнозных исследований, в ходе которых выявляются виды продукции и услуг, а также производится необходимая оценка ресурсов, требуемых для достижения главной цели (рис. 2).



**Рисунок 2 – Социально-ориентированное научно-технологическое прогнозирование.**

Следующим шагом является определение на основе результатов прогнозных исследований перечня базовых критических технологий (КТ), обеспечивающих развитие этих направлений (рис. 3).

При этом определяются:

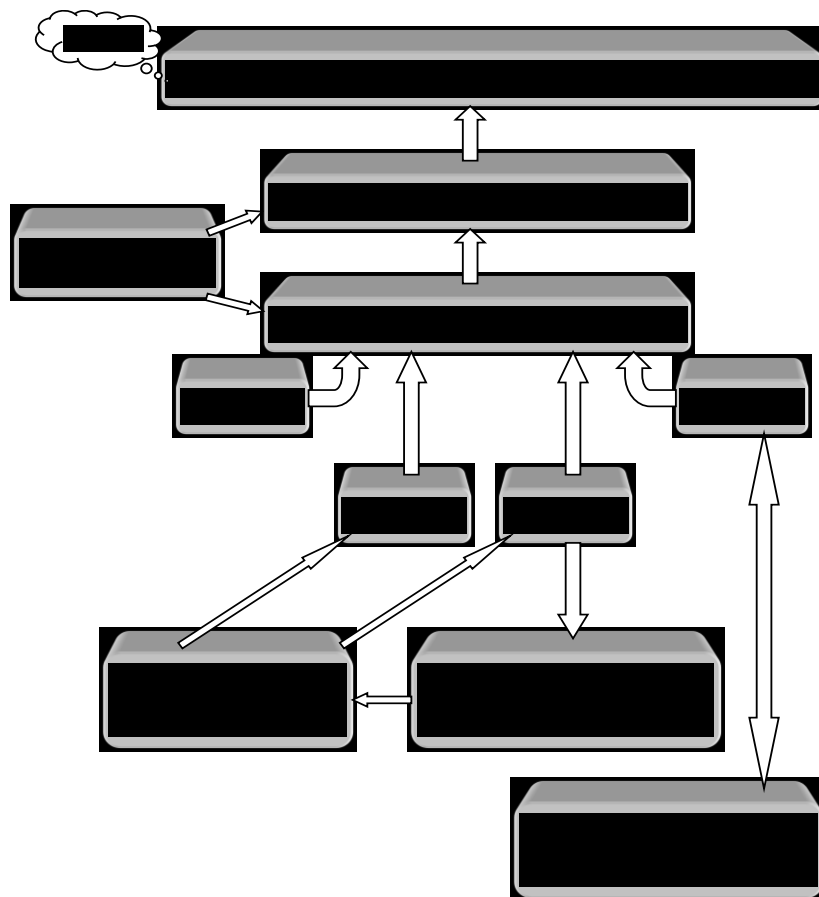
- мировые тенденции развития,
- состояние в России на текущий момент,
- перспективные потребности в конкретных видах продукции, включая оценку возможной доли рынка в России и за рубежом
- сценарий развития, включая оценку необходимых затрат,
- данные по критическим и прорывным технологиям по следующим категориям:

КТ-1 – имеющиеся в России технологии, достаточные для реализации конкретных задач,

КТ-2 – технологии, отсутствующие в России, но существующие в мире,

КТ-3 – технологии, по которым Россия или находится на зарубежном уровне или может достичь его в обозримом будущем при условии проведения соответствующих прикладных исследований,

КТ-4 – несуществующие технологии, но необходимые для реализации конкретных задач, для разработки которых требуется проведение ориентированных фундаментальных и прикладных исследований.



**Рисунок 3 – Схема формирования технологических приоритетов.**

По результатам формируется заказ на конечную продукцию и услуги, и уже на его реализацию будут ориентированы исследования и разработки, производство и образование. Таким образом определяются и детализируются направления и ресурсные потребности конкретных исследований и разработок (рис. 4).

Предлагаемая схема формирования приоритетов позволяет выстроить единую систему приоритетов, включающую приоритеты социально-экономического развития, приоритеты развития реального сектора экономик, приоритеты научно-технологического развития и приоритеты ориентированных фундаментальных исследований. При этом заметим, что применительно к «поисковым» фундаментальным исследованиям приоритеты в принципе не могут определяться в административном порядке – это прерогатива исключительно научного сообщества. Принципиальным преимуществом предлагаемого подхода к определению приоритетов развития, является определение на стадии планирования потребностей общества в конкретных видах продукции и услуг. Тем самым бизнес получает информацию о наиболее перспективных направлениях деятельности и возможных сферах частно-государственного партнерства.

## **Имитация как угроза инновационному развитию**

Как уже отмечалось, инновационная политика для каждого конкретного государства должна проводиться, исходя из конкретных условий, исторических особенностей и с учетом тенденций мирового развития. Однако на практике существует соблазн автоматического переноса уже зарекомендовавших себя институтов. Риск такого подхода состоит в том, что развитие институтов является весьма длительным и сложным процессом. При этом институты встраиваются в конкретную систему и их автоматический перенос с сохранением всех свойств возможен только в идентичную систему. Поэтому копирование институтов создаст лишь видимость инновационного развития и, будет стимулировать экономику, имитирующую инновационное развитие. Суть её заключается в том, что, при декларируемом переходе к инновационному развитию на практике осуществляется только имитация основных элементов инновационного процесса.

В условиях имитационной экономики стратегические цели совпадают с целями стран-технологических лидеров. Однако тактические цели и задачи, как правило, не имеют конкретного выражения, а формулируются весьма неопределенным образом, например «повышение эффективности (конкурентоспособности)..., создание условий для..., расширение возможностей...» и т.д. Фактически даже на концептуальном уровне происходит замещение результата процессом, не имеющим четко выраженных показателей результативности и эффективности.

Следующая проблема заключается в упрощенном понимании роли государства в реализации промышленной политики. Прежде всего, надо отметить, что в странах – технологических лидерах такая политика присутствует, причем формы ее реализации весьма разнообразны: от прямого заказа промышленной продукции, например, для целей обеспечения безопасности, до формирования приоритетов развития новых отраслей наукоемкой промышленности на базе технологических платформ. Промышленность, наукоемкое производство играет главную роль в инновационном развитии, поскольку является основным потребителем результатов фундаментальных научных исследований и прикладных разработок, а также высококвалифицированных кадров.

Примером имитационной политики в области развития реального сектора экономики, в частности, наукоемкой промышленности, является разворачивание «отверточных производств», когда из-за рубежа поставляются не только технологии, но и все производственное оборудование. Действительно, таким образом на территории страны обеспечивается выпуск современной наукоемкой продукции, однако это нельзя назвать реальным инновационным процессом, поскольку все технологии являются зарубежными. По сути, происходит лишь копирование зарубежных образцов. При такой организации производства не предусматривается участие отечественных ученых и инженеров в модернизации технологий, что также не способствует освоению современных технологий и методов проектирования.

В институциональном плане для имитационной экономики характерным является создание новых структур исходя не из потребностей развития экономики страны и участия науки в этом процессе, а с целью обозначения процесса реформ.

Феномен имитационной экономики требует более детального изучения, но уже сейчас можно сформулировать её основные признаки:

1. Формальное и догматическое использование мировой практики без учета собственного опыта и традиций.
2. Отказ от конструктивного взаимодействия с научным сообществом.
3. Приглашение зарубежных советников, для разработки стратегических документов.
4. Отсутствие четких и конкретных стратегических и тактических приоритетов развития.
5. Концентрация усилий на процессе, а не на результате.

6. Проведение институциональных преобразований в отрыве от технологических инноваций.

7. Разрушение эффективных научных, образовательных и производственных организаций и создание гипотетических инновационных структур с перераспределением в их пользу финансовых потоков.

8. Копирование зарубежной наукоемкой продукции посредством организации «отверточного» производства.

9. Отсутствие надежной апробации внедряемых институтов и механизмов развития.

10. Отсутствие корректировки проводимой социально-экономической политики путем отказа от устаревших экономических теорий и не оправдавших ожиданий механизмов социально-экономического развития.

### **Заключение**

Глобальные трансформации объективно вынуждают разрабатывать новые подходы к формированию политики социально-экономического развития. При этом в настоящее время практически невозможно предложить единые алгоритмы, обеспечивающие высокие темпы развития. Очевидно, что каждая страна должна развиваться по своей траектории. Однако основные направления формирования этой траектории в общем виде можно указать. Прежде всего, целью развития должно стать повышение качества жизни человека. Этого можно добиться, используя в максимальной степени достижения науки и техники, создавая новые технологии, качественно новую продукцию и обеспечивая оказание широкого спектра услуг, что характерно для постиндустриального общества. Вместе с тем, необходимо четко оценивать имеющиеся риски, возникающие на различных этапах инновационного процесса, разрабатывать меры по их парированию и преодолению различных институциональных и технологических ловушек. Их недооценка может привести и к обратному результату – замедлению темпов роста.

### **Список использованных источников**

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Академия, 1999.

2. Инновационная политика 2002-2010: Россия и Мир / под ред. Н.И. Ивановой и В.В. Иванова – М.: Наука, 2011.

3. Научная и инновационная политика 2011-2012: Россия и Мир / под ред. Н.И. Ивановой и В.В. Иванова – М.: Наука, 2013.

4. Иванов, В.В. Инновационная парадигма XXI / В.В. Иванов. – М.: Наука, 2011.

5. Иванов, В.В. Стратегические направления модернизации: инновации, наука, образование [Электронный ресурс] / В.В. Иванов. – М.: Наука, 2012. – Режим доступа: <http://www.ras.ru/FStorage/Download.aspx?id=e04848bf-dda6-4103-b938-2304067008cd>.

6. Иванов, В.В. Модернизация и политика инновационного развития / В.В. Иванов // Инновации. – 2012. – №9.

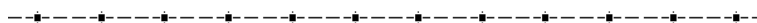
7. Иванов, В.В. Перспективный технологический уклад: возможности, риски, угрозы / В.В. Иванов // Экономические стратегии. – 2013.

8. Иванов, В.В. Мировая наука и будущее России (аналитический доклад Изборскому клубу) [Электронный ресурс] / В.В. Иванов, Г.Г. Малинецкий // Изборский клуб. Русские стратегии. – 2013. – №8. – Режим доступа: <http://trueinform.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=20706>.

9. Малинецкий, Г.Г. Чтоб сказку сделать былью... Высокие технологии – путь в будущее России / Г.Г. Малинецкий. – М.: Книжный дом «Либроком», 2012. – 224 с.

10. Малинецкий, Г.Г. Пространство синергетики: взгляд с высоты / Г.Г. Малинецкий. – М.: Книжный дом «Либроком», 2013.

11. Пригожин, И. От существующего к возникающему: время и сложность в физических науках: пер. с англ. / И. Пригожин; под. ред. Ю. Л. Климонтовича. – М.: Наука, 1985.
12. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Изд. дом Вильямс, 2003.
13. Полтерович, В.М. Стратегия модернизации российской экономики / В.М. Полтерович. – СПб.: Алетейя, 2010.
14. Хакен, Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах: пер с англ. / Г. Хакен. – М.: Мир, 1985.



**Соловьев Вячеслав Павлович,**  
*заместитель директора Центра исследований научно-технического потенциала  
и истории науки имени Г.М. Доброва Национальной академии наук Украины,  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Киев, Украина)*

## **К ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

Тезис о превращении науки в непосредственную производительную силу общества в современных условиях должен базироваться на умении формировать рынок научно-технической продукции (РНТП). При этом следует принимать во внимание, что такой рынок существенно отличается от рынка «обычных» товаров и услуг. Основное отличие заключается в том, что товары РНТП подвержены непредсказуемым изменениям, как в части своих функциональных возможностей, так и в части механизмов ценообразования.

Будем считать, что научно-техническая продукция – это результат интеллектуальной деятельности, имеющий коммерческое значение и реализуемый потребителю преимущественно в нематериальной форме (как совокупность научно-технической информации). Сюда могут быть отнесены:

- данные научно-исследовательских, проектно-конструкторских технологических работ в виде аналитических отчетов;
- конструкторско-технологическая документация, программные продукты, бизнес-планы;
- объекты промышленной собственности, в том числе такие, как изобретения, полезные модели, промышленные образцы;
- знания и опыт, которые используются для консультирования в области маркетинга, проектного управления, инжиниринга и других научно-технических услуг, связанных с сопровождением и обслуживанием инновационной деятельности.

Понятие научно-технической продукции может быть закреплено в национальных нормативных документах, как это, например, сделано в Украине (Хозяйственный кодекс Украины от 16.01.2003, N 436-IV).

В обобщенном смысле, научно-техническая продукция – это различного рода знания, монополизированные их владельцами через авторское и патентное право, что позволяет им называться товаром и иметь цену, определяемую доходностью их применения. Следует учитывать, что в основе получения научно-технической продукции лежат результаты индивидуального интеллектуального труда. Таким образом, мы можем рассматривать новые знания как экономический ресурс.

*Знание, как экономический ресурс* обладает особыми свойствами, т.к. его непосредственное потребление не обеспечивает непосредственного удовлетворения материальных потребностей. Более того, потребление знаний, как правило, связано с дополнительными трудовыми и финансовыми затратами, которые, вообще говоря, не всегда приносят ожидаемый эффект. По крайней мере, в определенной пространственной и



временной локализации. Ценность знания возрастает, если оно обеспечивает быстрое получение практического результата в той пространственной локализации, которая удовлетворяет потребителя. Такое знание может пользоваться повышенным спросом, но это не означает, что любой потребитель может одинаково эффективно использовать «купленное» знание. Важную роль играет здесь та часть знания, которая «прилагается» к купленному знанию бесплатно.

Импульс к развитию РНТП дали исследования американских экономистов Дж. Акерлофа, М. Спенса и Дж. Стиглица, которым в 2001 г. была присуждена Нобелевская премия по экономике за фундаментальную разработку нового научного направления в экономической науке: теории асимметричной информации, согласно которой продавец и покупатель располагают различными объемами знаний о товаре. Именно этот факт и определяет различия в эффективности использования научно-технической продукции.

При заключении сделки на покупку научно-технической продукции следуют учитывать ее следующие специфические, которые отличают ее от традиционных товаров общественного потребления:

*Во-первых*, РНТП это рынок уникальной продукции, которая в своем конкретном выражении, чаще всего, присутствует на рынке только в единственном экземпляре.

*Во-вторых*, каждая сделка по приобретению предпринимателем научно-технической продукции для покупателя сделка связана с повышенным риском, поскольку приобретаются, как правило, всего лишь *возможности развития бизнеса*. Риск потери возможных доходов есть и для продавца, так как во многих случаях возможна собственная недооценка перспектив созданного новшества.

*В-третьих*, применяемые варианты сделок по продаже-приобретению научно-технической продукции предусматривают различные объемы прав на будущее использование этой продукции, как продавца, так и покупателя.

*В-четвертых*, следует также учитывать, что каждый договор на заключение сделки по продаже-покупке научно-технической продукции, содержит собственные ограничивающие условия ее использования – срок, территорию и объемы использования.

*В-пятых*, цена, которая выплачивается потребителем за купленную инновационную продукцию, также индивидуальна. Несмотря на общие подходы, которые уже выработаны практикой, цену конкретной продукции приходится объективно определять каждый раз самостоятельно не только для каждого вида продукции, но и для каждого потребителя.

Из сказанного следует необходимость применения к ценообразованию проблемно-ориентированного подхода.

Еще одной важнейшей особенностью РНТП является асимметричность состава продавцов и покупателей, заключающих сделки по купле-продаже. В частности, крупные промышленные компании, рассматриваемые как субъекты РНТП, вообще говоря, могут выступать и как продавцы, и как покупатели.

Крупные компании обладают явными преимуществами в массовом освоении технических новинок и поэтому оказываются основными покупателями нововведений. Этим объясняется тот факт, что именно крупные промышленные компании развитых стран играют ведущую роль в формировании технологических укладов отраслей национальных экономик.

Приобретение технологии «на стороне» для крупных компаний является самостоятельным источником научно-технического развития, которое осуществляется разнообразными способами: покупка патентов и лицензий, заключение контрактов с мелкими фирмами, переманивание специалистов, владеющих новой технологией или приобретение предприятия, где она успешно применяется.

Чаще всего технологическая политика крупных компаний строится по принципу «играть, чтобы не проиграть». В связи с этим многие покупки крупных компаний на РНТП осуществляются с целью «придержать» развитие технологических направлений, переориентация на которые потребовала бы массовой замены оборудования и больших затрат на переучивание персонала.

Другой массовый тип субъектов РНТП – индивидуальные изобретатели и мелкие инновационные фирмы, которые реализуют функцию генераторов новых технических идей. В этой среде очень часто бизнес реализуется по принципу «играть, чтобы выиграть». Этим объясняется недолговечность малых инновационных предприятий и слабое финансовое обеспечение сообщества индивидуальных изобретателей. В результате по оценкам статистики доля патентных заявок, подаваемых индивидуальными изобретателями, в настоящее время резко снизилась (в начале XX века на них приходилось более 70% заявок, сейчас только 20%), однако эта категория производителей научно-технической продукции продолжает играть главную роль генератора новых, иногда неординарных, идей.

Следует принимать во внимание специфическую инфраструктуру рынка научно-технической продукции. Для крупных компаний – это, прежде всего, специальные подразделения, которые занимаются выявлением и приобретением технологий на РНТП. Для малых и средних предприятий, а также для научно-технических организаций и университетов важным элементом РНТП должны быть специальные отделы по продаже лицензий.

Существуют и специализированные элементы инфраструктуры РНТП, к которым относятся, в частности, посреднические фирмы (прежде всего, патентные поверенные) и банки данных о разработках, созданных в различных отраслях.

В условиях переходной экономики часто возникает ситуация, когда готовые к практическому использованию разработки имеются, а значит, есть и потенциал производства инноваций, но процесс коммерциализации протекает вяло, или совсем отсутствует, поскольку нет таких элементов инфраструктуры, как технологические парки, научные парки, индустриальные парки. Хотя в мире накоплен значительный опыт создания и использования таких инфраструктурных элементов РНТП в промышленно развитых и в развивающихся странах, однако при детальном анализе процедуры их формирования и направленности их функционирования в странах с переходной экономикой приходится признать, что они, в большинстве случаев, носят имиджевый, а не экономический характер. Это связано с тем, что у инициаторов создания таких элементов инновационной инфраструктуры фактически нет понимания того, что все три типа технопарков (технологические, научные и индустриальные) должны базироваться на единой цели – инновационного развития экономики – и дополнять друг друга в процессе достижения этой цели.

Здесь уместно подчеркнуть, что все три типа парков должны быть «интерфейсными», а значит бесприбыльными организациями. Их главная задача – обеспечить повышение продуктивности труда на промышленных предприятиях, путем сосредоточения усилий научных институтов и университетов на таких исследованиях и подготовке таких кадров, в которых заинтересованы расположенные на близлежащей территории промышленные предприятия, а также на обеспечении необходимого уровня занятости населения на определенной территории. Главной задачей этих организаций должно быть совмещение моделей производства знаний и моделей потребления знаний. Этого можно достичь путем разъяснения производителям в привычных для них терминах рыночных характеристик тех или иных результатов научных исследований, а научным работникам – разъяснение практических потребностей в технологических или организационных изменениях (в терминах конкретной научной дисциплины).

В Украине наиболее удачным является законодательство по научным паркам. Здесь имеет место достаточная свобода для инициативного создания соответствующей организационной структуры, поскольку для этого не требуется постановлений верховной власти. На уровне ведомства можно также решить вопросы разработки основных проектов научного парка. И, наконец, закон о научных парках позволяет создавать при научных и образовательных центрах малые предприятия, которые могут вести коммерческую хозяйственную деятельность по передаче разработок и образцов техники и технологий производственным предприятиям, выпускающим серийную продукцию. Таким образом, НИИ и Университеты с помощью научного парка получают возможность выходить на

отраслевые и территориальные рынки в целях поиска круга потребителей производимых наукой инноваций.

Недостатки законодательства по технологичным паркам связаны с попытками с помощью этого законодательства придать технопаркам статус предприятий, производящих прибыльную продукцию. Это приводит к тому, что, например, в Украине основными льготами, стимулирующими деятельность технопарков, является снижение налога на прибыль и налога на добавленную стоимость. Хотя повышение прибыльности должно наблюдаться у предприятий, являющихся агентами рынка, за счет использования ими новых знаний, воплощенных в научных разработках. Технопарки должны только способствовать этому процессу.

Наиболее неудачным в Украине является законодательство, регулирующее создание и функционирование индустриальных парков. В зарубежной практике в числе индустриальных парков есть так называемые грюндерские парки, задачей которых является помощь конкретному предприятию найти на рынке предложений инноваций ту инновацию, которая наилучшим образом, по затратам и по времени ее реализации, позволит предприятию укрепить свои позиции на рынке. В данном случае индустриальный парк формируется, исходя из потребностей существующего предприятия, а государство помогает ему в доступе на рынки научно-технической продукции и новых технологий.

В украинском законодательстве постулируется создание индустриального парка, как площадки, на которой создаются инфраструктурные условия для деятельности нескольких, не очень больших, предприятий. Такой подход, в принципе тоже приемлем, если предусматривается предварительное обоснование номенклатуры выпускаемой предприятиями индустриального парка продукции и ее объемов. Это означает, что реальным заказчиком такого индустриального парка может быть только администрация территории, заинтересованная в решении проблемы занятости. Однако в Украине местные администрации пока не могут быть эффективными капиталистами.

Таким образом, рассматривая РНТП, как рынки с асимметричной информацией, мы приходим к мысли о необходимости существенного ограничения принципов свободного рынка для РНТП. При этом, исследования рынков с асимметричной информацией убедительно доказали, что экономические субъекты РНТП объективно не в состоянии располагать исчерпывающей и точной информацией для того, чтобы принимать наиболее эффективные деловые решения по вопросам технологического развития национальной экономики, что, в свою очередь, требует активного, но и взвешенного, вмешательства государства в экономическую жизнь общества.

-----

***Калечиц Дмитрий Леонидович,***

*начальник Главного управления монетарной политики и экономического анализа  
Национального банка Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ**

Уважаемые участники конференции! Уважаемые коллеги! В своем выступлении я планирую остановиться на двух блоках вопросов: на вопросах собственно реализации монетарной политики в Республике Беларусь на современном этапе, а также на ключевых аспектах развития аналитическо-прогностических инструментов Национального банка, которые оказывают поддержку принятия решений в рамках выработки монетарной политики.

Прежде всего хотел бы отметить, что возможности по совершенствованию практических подходов, механизмов и инструментов монетарной политики всегда остаются

открытыми. Мир меняется, меняются взгляды и ученых и практиков на те или иные явления и процессы, и нужно быть готовым к этим изменениям, к их разумному восприятию с учетом национальных особенностей.

В этой связи, сегодняшняя традиционная встреча и обмен мнениями представителей научной среды и государственных органов, непосредственно участвующих в выработке и реализации экономической политики, очень важна для повышения ее эффективности в целом и обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны.

Как мы помним, финансовая неустойчивость экономики Республики Беларусь, которая имела место на начало 2011 года, а также значимое воздействие внешних и внутренних шоков на национальную экономику, несомненно стали причиной переосмысления проводимой денежно-кредитной политики и выработки новых стратегических подходов к ее реализации.

В итоге к концу 2011 года была проведена трансформация монетарной политики. Она заключалась не только в **изменении цели денежно-кредитной политики в сторону ценовой стабильности**. Важным являлся пересмотр курсовой политики в направлении перехода к более гибкому режиму курсообразования. Процентная политика приобрела существенно большую значимость для достижения конечной цели по инфляции. Подходы к денежной эмиссии также были значительно ужесточены.

Сегодня очевидно, что новые подходы к денежно-кредитной политике, наряду с другими мерами Национального банка и Правительства дали положительные результаты.

Прежде всего замедлились инфляционные процессы. Удалось достичь положительных результатов в части снижения инфляционных ожиданий.

Благодаря взвешенной процентной политике поддерживается прирост рублевых сбережений населения в банках.

Обеспечена стабильность на валютном рынке.

Устойчиво работают банковская и платежная системы.

Вместе с тем, в 2013-начале 2014 года экономика Беларуси продолжает сталкиваться с новыми вызовами, которые требуют адекватной реакции со стороны денежно-кредитной политики.

Сегодня развитие мировой экономики характеризуется низкими темпами роста и слабыми перспективами в части его быстрого восстановления. Наблюдается проблема со спросом в ряде стран.

Экономическая ситуация в странах-основных торговых партнерах также остается достаточно сложной. По итогам 2013 года экономики России, Европейского союза, Украины продемонстрировали замедление. Это, конечно же, уже оказывает сдерживающее влияние на развитие белорусской экономики, ограничивает возможности по наращиванию экспорта белорусских товаров и услуг.

Среди основных факторов, негативно повлиявших на экономический рост и уровень инвестиций в большинстве развивающихся стран, необходимо выделить **неопределенность на финансовых рынках**, а также **массированный отток капиталов** с развивающихся рынков.

С проблемой оттока капитала столкнулись экономики России, Казахстана и Украины, что стало наравне с ухудшением сальдо счета текущих операций одной из основных причин **ослабления курсов соответствующих национальных валют**.

К сожалению, вышеназванные проблемы привели к замедлению экономической активности в Республике Беларусь. Платежный баланс, инфляция, финансовый рынок Республики Беларусь также остаются под воздействием вышеназванных факторов.

В таких непростых условиях решение задачи по нахождению разумного компромисса между обеспечением макроэкономической сбалансированности и поддержанием деловой активности в Республике Беларусь усложняется.

И здесь принципиально важно подчеркнуть приоритетность именно макроэкономической стабильности. Обеспечение устойчивого развития и повышение

конкурентоспособности национальной экономики возможно только при условии ее сбалансированности.

В основе этого лежит низкая инфляция. Очевидно, что высокие темпы роста цен являются серьезным ограничением для инвестиционной деятельности и долгосрочных вложений, а также причиной высоких инфляционных и девальвационных ожиданий экономических агентов.

С учетом этого **главной целью денежно-кредитной политики в 2014 году является дальнейшее замедление роста потребительских цен до 11 процентов.** При этом Национальный банк, в целях поддержания ценовой стабильности, смотрит, прежде всего, на параметры внутреннего спроса, как с точки зрения недопущения его чрезмерного роста, так и избыточного сжатия.

Важным показателем макроэкономической сбалансированности является соответствие динамики денежных агрегатов и кредитования экономики и объемов предложения товаров и услуг.

С учетом прогнозируемых объемов роста экономики и ресурсной базы предполагается, что требования банков к экономике вырастут в 2014 году на 16 – 19 процентов. По нашему мнению, такого объема кредитных ресурсов вполне достаточно, чтобы поддержать развитие отечественной экономики, не создавая при этом давления на инфляцию, обменный курс и, конечно, платежный баланс.

В 2014 году Национальный банк продолжит концентрировать свои усилия на повышении эффективности использования кредитных ресурсов, оптимизации и рационализации кредита. По нашему мнению, это будет способствовать более эффективному экономическому росту Республики Беларусь.

И что важно, более эффективное использование кредитов позволит в условиях ограниченности ресурсной базы снижать их стоимость без ущерба для сбалансированности экономики.

Политика в области повышения эффективности кредитования будет поддерживаться и другими инструментами денежно-кредитной политики.

В текущем году процентная политика Национального банка направлена на постепенное снижение процентных ставок в экономике. Однако приоритетом процентной политики останется **поддержание положительного в реальном выражении уровня процентных ставок.** Это необходимое условие обеспечения ценовой стабильности и укрепления доверия населения к национальной валюте.

На конкретные темпы снижения процентных ставок будут оказывать влияние инфляционные процессы, эффективность работы реального сектора экономики, а также ситуация на внутреннем валютном и депозитном рынках.

В текущем году подходы по реализации жесткой эмиссионной политики полностью сохранены. Кредитная эмиссия осуществляется исключительно в рамках использования стандартных операций рефинансирования банков по рыночной процентной ставке и на короткие сроки.

Если говорить о курсовой политике, то до конца 2014 года сохранятся текущие подходы к курсообразованию, заявленные в Основных направлениях денежно-кредитной политики на 2014 год.

По нашему мнению, среднесрочная динамика курса должна определяться фундаментальными факторами: издержками производства и конкурентоспособностью экономики.

Реализуемая Национальным банком тактика поступательного, постепенного движения за рынком позволяет обменному курсу, с одной стороны реагировать на внешние шоки, сглаживая негативные эффекты для внешней торговли, а с другой стороны ограничивать инфляцию и поддерживать стабильность на внутреннем депозитном и валютном рынках.

Такой подход позволит, исходя из наших оценок, обеспечить по курсовой политике к концу года в целом нейтральный эффект.

Реализация намеченных подходов по реализации монетарной политики наряду с мерами налогово-бюджетной политики позволят создать необходимые условия для закрепления макроэкономической стабилизации в белорусской экономике.

Вместе с тем, успеха в достижении макростабилизации очевидно недостаточно для обеспечения положительной экономической динамики вне структурных преобразований экономики, содействующей эффективному перераспределению ресурсов, развитию ее реального сектора и финансовому оздоровлению.

И здесь принципиально важно насколько динамичны и сбалансированы меры по развитию и поддержке конкуренции, эффективности работы рынков и институтов, процессы демонополизации.

Возвращаясь к вопросу развития и совершенствования инструментов поддержки принятия решений, необходимо отметить следующее.

Принятие эффективных управленческих решений по вопросам денежно-кредитной политики обуславливает необходимость проведения всестороннего анализа и прогноза состояния экономики в целом и денежно-кредитной сферы в частности. Задачи Национального банка при анализе текущей экономической ситуации заключаются в определении внутренних и внешних тенденций развития экономики и воздействовавших на них факторов.

Здесь, по нашему мнению, важна диагностика природы дисбалансов экономики (являются ли проблемы сезонными или циклическими, носят ли структурный характер проблемы), источника разбалансированности (в каком секторе экономики возникла проблема, является ли денежно-кредитная политика ее причиной, какие внешние факторы имеют значение) и масштабов дисбаланса (является ли ситуация критической или может стать таковой, какая из выявленных проблем является наиболее серьезной).

Качественный анализ экономической ситуации помогает разработать правильные меры, направленные на достижение операционных, промежуточных и конечных целей денежно-кредитной политики.

Важнейшим элементом системы анализа, прогнозирования и проектирования денежно-кредитной политики в Национальном банке является разнообразный модельный инструментарий в виде эконометрических и аналитических моделей. Он помогает связать в единое целое экономическую теорию, статистические данные, экспертные суждения специалистов, подготовить необходимые аналитические материалы, прогнозы и осуществить расчеты сценариев.

Комплексный взгляд на систему аналитических и прогностических инструментов предполагает реализацию исследовательских работ на трех уровнях: фундаментальном, прикладном стратегическом и прикладном узкоспециализированном.

Уровень **фундаментальных исследований** включает в себя глубокое изучение вопросов развития монетарной теории, аналитической системы взглядов и инструментария для анализа, моделирования и прогнозирования макроэкономических процессов в стране, взаимосвязи между монетарным сектором и другими секторами экономики. На данный момент работниками Национального банка в сотрудничестве с научными институтами проведен ряд важных исследований по вопросам оценки долгосрочного экономического роста Республики Беларусь и оценки равновесного уровня белорусского рубля.

Модель долгосрочного экономического роста представляет собой систему дифференциальных уравнений, которые описывают динамику взаимосвязей между производительностью труда, капиталовооруженностью труда, эффективностью производства и другими показателями.

Для оценки равновесного обменного курса белорусского рубля разработаны соответствующие аналитические инструменты: **модель фундаментального равновесного курса (FEER)** и **поведенческая модель равновесного курса (BEER)**.

### **Справочно.**

Согласно концепции **FEER** отклонение реального обменного курса от уровня среднесрочного равновесия зависит от отклонения чистой международной инвестиционной позиции от уровня своего долгосрочного равновесия, отклонения сальдо счета текущих операций от "целевого" значения и эластичности сальдо счета текущих операций по реальному обменному курсу.

Модель **BEER** опирается на теорию поведенческого равновесного валютного курса, в соответствии с которой тренд реального валютного курса формируется под влиянием фундаментальных экономических факторов. В моделях поведенческого равновесия оценивается долгосрочное соотношение между реальным валютным курсом и определенным набором экономических переменных, среди которых наиболее часто используются дифференциал производительности труда, условия торговли, государственные расходы, чистые иностранные активы, процентная ставка и внешняя задолженность.

Кроме названных моделей оценки равновесного курса белорусского рубля специалистами Национального банка также разработаны и внедрены в практическое использование более простые инструменты: монетарные модели обменного курса, модель реального обменного курса на основе издержек, макро-балансовый подход к оценке равновесного эффективного реального обменного курса, модель внешней стабилизации.

На фундаментальном уровне ведется активная работа по изучению вопросов функционирования трансмиссионного механизма монетарной политики Республики Беларусь, начиная с его детального теоретического описания, национальных особенностей трансмиссии сигналов и заканчивая разработкой необходимых инструментов (например, VAR, SVAR-моделей) для эмпирического подтверждения теоретических взглядов.

Перспективным направлением работ в рамках фундаментального уровня исследований можно выделить разработку DSGE-модели для Республики Беларусь как современного аналитического инструмента, который бы расширил понимание функционирования экономики и предоставил альтернативную точку зрения в части объяснения динамики развития отдельных макроэкономических показателей.

Уровень **прикладных стратегических исследований** призван обеспечить разработку базовых инструментов для осуществления комплексных расчетов в части анализа и прогнозирования монетарной политики и макроэкономических процессов в целом, подготовки возможных сценариев развития экономической ситуации при реализации различных мер монетарной политики, а также обеспечения руководства банка рекомендациями по выработке стратегических и тактических решений.

В настоящий момент в эксплуатации Национального банка уже имеются достаточно хорошо разработанные инструменты:

- Модель финансового программирования;
- Фильтр Калмана (для оценки текущего состояния экономики и денежно-кредитных показателей относительно долгосрочных трендов);
- Модель среднесрочного прогнозирования и проектирования монетарной политики (QPM).

**Модель финансового программирования** представляет собой активно применяемый инструмент в международной практике центральных банков и финансовых институтов для анализа денежно-кредитной сферы и макроэкономических процессов. Данный инструмент представляет собой набор секторальных балансовых таблиц, построенных с использованием макроэкономических связей между секторами экономики и рассчитанного на основе эконометрических моделей набора эластичностей. Выходным результатом являются взаимосвязанные прогнозные параметры основных макроэкономических и денежно-кредитных показателей, складывающиеся в результате определенных мер экономической и монетарной политики. Национальный банк активно использует финансовое программирование в рамках макроэкономического анализа и прогнозирования денежно-

кредитной политики, в том числе при разработке Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на очередной год.

**Фильтр Калмана и среднесрочная модель анализа и прогнозирования** – это полуструктурные динамические модели экономики, которые опираются на новокейнсианский подход к анализу и проектированию монетарной политики. Они описывают взаимосвязи между основными макроэкономическими переменными (инфляцией, ВВП, обменным курсом, процентной ставкой, кредитом, показателями платежного баланса) на среднесрочном периоде.

Фильтр Калмана предназначен для выявления равновесных и циклических компонент в динамике макропеременных и анализа экономических процессов, а среднесрочная модель анализа и прогнозирования – для прогнозирования и проектирования монетарной политики.

Для обеспечения полноценного функционирования вышеназванных моделей разработан комплекс краткосрочных и сателлитных (вспомогательных) моделей.

Особое место среди сателлитных моделей занимает комплекс эконометрических моделей для оценки эластичностей, которые используются в дальнейшем в рамках прогнозирования статей платежного баланса Республики Беларусь.

К наиболее важным краткосрочным моделям, поддерживающим функционирование финансового программирования и среднесрочной модели прогнозирования, можно отнести модели оценки элементов конечного использования ВВП Республики Беларусь, а также краткосрочные модели для оценки динамики цен.

На уровне **прикладных узкоспециализированных исследований** осуществляются работы по разработке инструментов специального назначения, призванных отвечать на конкретные вопросы о динамике различных экономических показателей и их взаимосвязи: модели экономического роста, модели для анализа и прогнозирования кредитных показателей, модели межотраслевого баланса и т.д.

Для оценки равновесного экономического роста в дополнение к многомерному фильтру Калмана применяются также другие наиболее популярные в настоящее время методы. Это – многомерный фильтр Ходрика–Прескотта и производственная функция.

**Многомерный фильтр Ходрика–Прескотта** определяет равновесный выпуск путем сведения к минимуму средневзвешенного отклонения от равновесных значений, изменения темпов роста и ошибок в структурных взаимосвязях.

Для оценки равновесного экономического роста на основе **производственной функции** применяется спецификация в форме функции Кобба–Дугласа. Одним из существенных преимуществ использования данной функции является ее простота, а также легкость трактовки смысла коэффициентов. Предположение Кобба–Дугласа о постоянстве отдачи от масштаба значительно упрощает оценку эластичностей по факторам. Модель равновесного роста, основанная на производственной функции, применяется и для факторного анализа (декомпозиции) экономического роста в Беларуси.

**Модель межотраслевого баланса** активно используется для решения проблем оценки влияния курсового фактора, повышения цен импорта, прежде всего энергетических ресурсов (газ и нефть), на важнейшие макроэкономические показатели, а также показатели развития отдельных отраслей реального сектора экономики.

С целью повышения эффективности управления кредитными процессами на макроуровне были также разработана **модель оценки оптимальных** (с точки зрения долгосрочного роста экономики) **темпов увеличения реального кредита** банковской системы экономики с применением метода межстрановых сопоставлений.

Следует также отметить, что специалистами Национального банка разработан **агрегированный индекс финансовой стабильности (AFSI)** для Республики Беларусь. Построение данного индекса представляет собой один из подходов для анализа устойчивости финансовой системы, используемых в системах раннего предупреждения. В основе AFSI заложена методология моделей опережающих индикаторов, что позволяет использовать динамику агрегированного индекса не только для анализа текущей ситуации, но и для



оценки будущих тенденций динамики рисков, выявления новых вызовов национальной финансовой системе. При этом анализ динамики AFSI представляет возможность делать заключения об относительной уязвимости финансовой системы и ее подверженности негативному воздействию со стороны различных секторов экономики и тем самым отслеживать природу кризисных потрясений.

Для анализа и прогноза инфляционных процессов осуществлена разработка **P-star модели**. Одной из основных целей данной работы являлось определение инфляционного потенциала в конкретной экономике с учетом инфляционного (дефляционного) характера текущих монетарных условий. В качестве базового положения применялось предположение о существовании долгосрочного равновесного уровня цен, который может быть использован для объяснения краткосрочной динамики инфляции. Результаты оценки модели используются также для построения более сложных моделей, объясняющих динамику инфляции и учитывающих такой показатель, как разрыв по ценам.

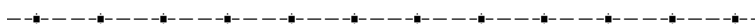
Важным инструментом системы анализа и прогнозирования Национального банка является комплекс эконометрических моделей для **оценки спроса на деньги**. С использованием современных эконометрических методов сотрудниками банка разработана система прогнозирования всех структурных элементов широкой денежной массы, которая активно используется в рамках анализа и прогноза денежно-кредитной политики Республики Беларусь.

Также в сотрудничестве с Белорусским государственным университетом разработана **методика оценки кредитоспособности нефинансовых предприятий** Республики Беларусь, а также полученная на ее основе **система статистических кредитных рейтингов (ССКР)**, включающая: индивидуальные кредитные рейтинги предприятий, отраслевые кредитные рейтинги для различных видов экономической деятельности и интегральный показатель кредитоспособности экономики. Данный инструментарий предназначен для анализа финансовой устойчивости сектора нефинансовых предприятий, а также оценки рисков банков при кредитовании реального сектора экономики.

Основными ожидаемыми результатами развития и совершенствования инструментария Национального банка являются существенное улучшение понимания работы трансмиссионного механизма монетарной политики в Республике Беларусь, усиление степени практического применения моделей, в том числе за счет их комплексного использования, принятие обоснованных решений в области денежно-кредитного регулирования и повышение эффективности монетарной политики в целом.

В заключении своего выступления хотел бы отметить, что в Национальном банке процесс выработки подходов к проведению денежно-кредитной политики, ее системы инструментов и методов анализа и прогнозирования находится в постоянном развитии с учетом современных инноваций и вызовов.

Продолжение совместной тесной работы с научными кругами, в том числе в рамках таких мероприятий, несомненно даст положительный эффект для выработки эффективных решений в области монетарной и экономической политики в целом и обеспечения устойчивого социально-экономического развития нашей страны.



*Панзабекова Аксанат Жакитжановна,  
заместитель директора Института экономики Комитета науки  
Министерства образования и науки Республики Казахстан,  
кандидат экономических наук, доцент  
(г. Алматы, Республика Казахстан)*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА**

Инновационный путь развития в настоящее время является ориентиром для казахстанской экономики. Государство является ключевым стержнем в процессе инновационного развития страны, которое должно обеспечить в рамках общей системы условия для развития науки, промышленности, бизнеса и стать интегрирующим стимулирующим центром научно-технического, экономического, институционального и организационного развития и распространения инноваций.

В Казахстане за последние годы было разработано и принято множество документов, направленных на инновационное развитие страны. Наиболее значимыми из них являются: Государственная Программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2012-2014 годы, Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в РК на 2010-2014 годы; Межотраслевой план научно-технического развития страны до 2020 года; Программа «Производительность 2020»; Концепция инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года.

Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы (ГПФИИР) направлена на обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности. Определены семь приоритетных направлений ГПФИИР: развитие АПК, металлургии, нефтепереработки, энергетики, химии и фармацевтики, стройиндустрии, транспорта и коммуникаций, а также предложено еще пять направлений – машиностроение, урановая и легкая промышленность, туризм и космос.

В поддержку форсированной индустриализации разработана Карта индустриализации, которая включает проекты, реализуемые в рамках данной программы. Этот документ содержит перечень масштабных и крупных инвестиционных проектов по срокам их реализации, отраслям специализации и регионам. Кроме того, для реализации ГПФИИР постановлением Правительства Республики Казахстан утвержден Межотраслевой план научно-технологического развития страны до 2020 года, предусматривающий четко обозначенные задачи по приоритетным отраслям промышленности на среднесрочный период и обеспечивающий достижение нового уровня технологического развития страны.

В Плане определены задачи для научно-технологического развития и ряд ключевых (в долгосрочном периоде) отраслей экономики Казахстана: нефтегазовая отрасль, горно-металлургический комплекс, в том числе урановая и редкометалльная отрасли; агропромышленный комплекс; геология; информационно-коммуникационные технологии. В рамках Плана оказывается необходимая государственная поддержка (гранты, инжиниринг, сервис, бизнес-инкубирование), в качестве исполнителей технологических задач выступят институты инновационного развития, НИИ, вузы, отечественные предприятия, инвесторы.

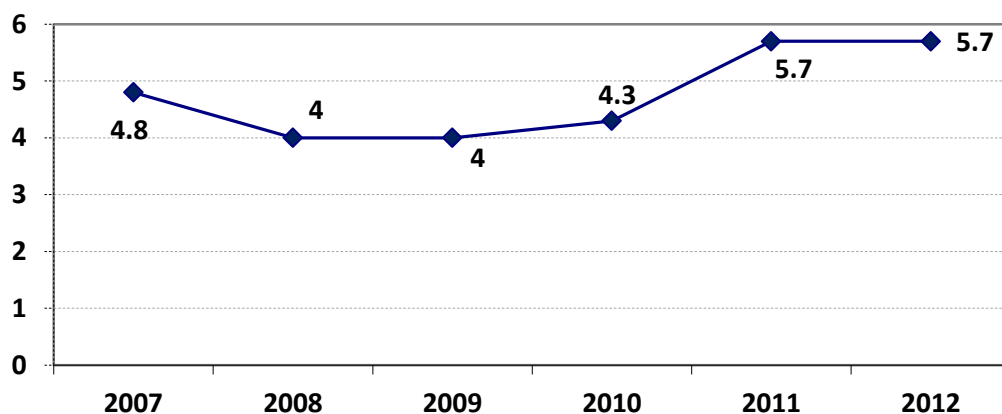
Также для реализации ГПФИИР постановлением Правительства Республики Казахстан утверждена Программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010-2014 годы, в которой предусмотрены мероприятия по научно-инновационному развитию курируемых направлений. Основной целью указанной Программы является построение национальной инновационной системы, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономики за счет эффективного управления инновационно-технологическим развитием отраслей и регионов, создания

условий для развития высокотехнологичных МСП и повышения инженерного потенциала страны.

Важным направлением реализации Программы является создание условий и реализация мер по развитию благоприятной инновационной среды, которая включает формирование единой системы принятия решений и координации реализации инновационной политики, механизмов эффективного взаимодействия всех уровней инновационной системы страны. Система должна обеспечить эффективность политики инновационного развития и координацию всех уровней национальной инновационной системы на национальном, отраслевом и региональном уровнях.

В целом, все вышеназванные документы отражают позитивные изменения, происшедшие в последние годы в казахстанской практике комплексного и целевого планирования. Подход к государственному планированию стал более концентрированным и целенаправленным, программы и планы сопровождаются, как правило, системой оценочных индикаторов. Однако наличие стратегических документов на сегодняшний день не влияет в должной степени на динамику инновационного развития. Инновационная деятельность в республике пока не является источником повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке. Несмотря на отдельные положительные результаты и большие затраты на финансирование программ, ощутимого прорыва в области инновационного развития экономики в Казахстане пока не наблюдается.

В целом, инновационная активность казахстанских предприятий хотя и растет (рис. 1), но пока не стала основой развития промышленности и находится еще на низком уровне.



**Рисунок 1 – Динамика инновационной активности предприятий в Казахстане.**

Примечание – Составлено по данным Агентства РК по статистике.

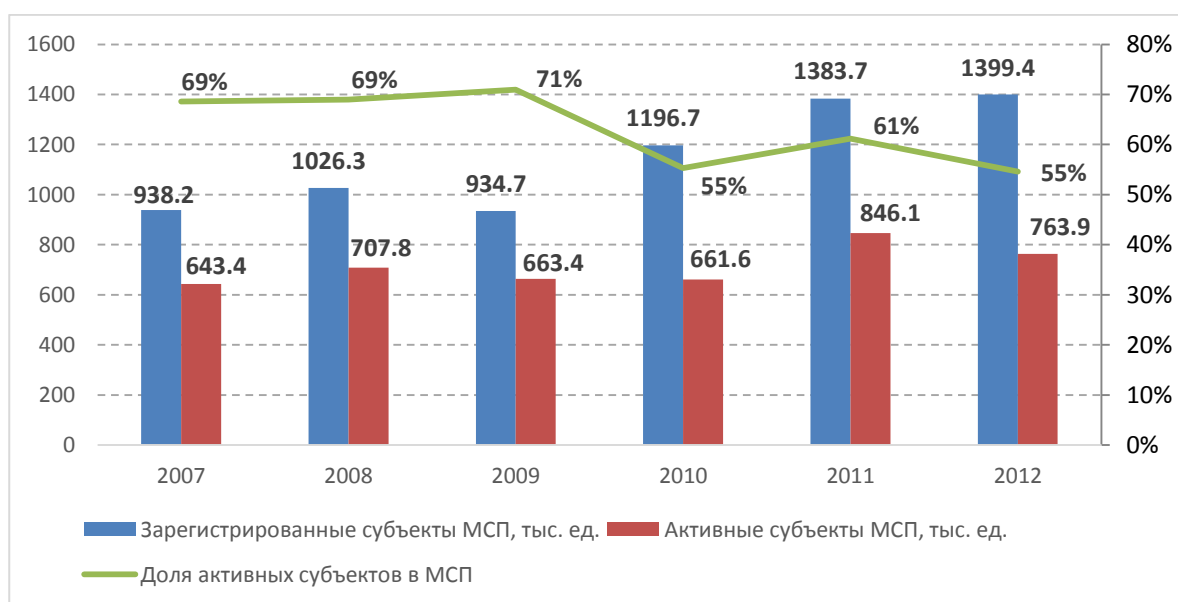
Согласно данным Агенства РК по статистике средний показатель инновационной активности казахстанских предприятий за 2007-2012 годы составил 4,8%. Для сравнения: доля инновационной активности предприятий в Германии составляет – 80%, в США, Швеции, Италии, Франции – около 50%, в Российской Федерации – 9,1% [1]. Большой удельный вес инновационной активности в зарубежных странах обусловлен тем, что конкурентоспособность инновационно активных предприятий значительно выше обычных. И с течением времени инновационно неактивные предприятия были просто вытеснены из рынка. В этой связи у казахстанских аналитиков есть справедливые опасения, что в условиях развития интеграционных процессов на территории постсоветского пространства казахстанские предприятия могут быть вытеснены российскими, так как инновационная активность российских предприятий почти в два раза выше казахстанских [2].

Анализ состояния и тенденций инновационного развития экономики Казахстана указывает, что наиболее важный вызов, стоящий перед национальной инновационной системой, заключается в необходимости повышения инновационной активности

предпринимательского сектора и в создании эффективных механизмов коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Одним из основных факторов, способствующих активизации инновационных процессов, является вовлечение инициативных людей в предпринимательскую деятельность, связанную с быстрым развитием сферы малого инновационного бизнеса как базы социально-экономического развития общества. В значительной мере это обусловлено тем, что в отличие от крупного бизнеса, важнейшими преимуществами малого инновационного предпринимательства являются гибкость, способность быстро приспосабливаться к изменениям внешней среды и восприимчивость к достижениям НТП. Это особенно важным становится в условиях углубления специализации и диверсификации производства, расширения номенклатуры выпускаемой продукции и индивидуализации потребительского спроса.

Характеризуя развитие МСП в Казахстане, следует отметить, что их динамика имеет общую положительную тенденцию. С 2007 года количество зарегистрированных субъектов МСП выросло на 49%, активных – на 19%. В абсолютном выражении количество зарегистрированных субъектов МСП с 2007 года к концу 2012 года увеличилось на 461 тыс.ед., количество активных субъектов МСП – на 121 тыс. ед. (рис. 2).

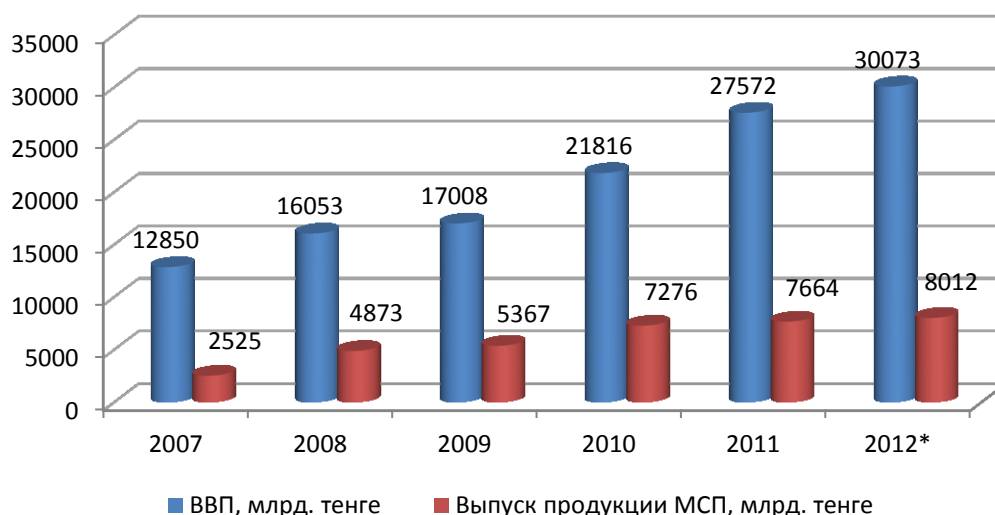


**Рисунок 2 – Динамика количества активных субъектов МСП и их доли в общем количестве зарегистрированных субъектов.**

Примечание – по данным Агентства РК по статистике.

Значительную долю МСП в Казахстане (2/3) составляют индивидуальные предприниматели, что обусловлено введением с 2002 года специального налогового режима для субъектов малого бизнеса, предусматривающего упрощенный порядок исчисления и уплаты отдельных видов налогов и упрощение налоговой отчетности; преобразованием неорганизованного челночного бизнеса в организованный в форме ИП. Следствием данной тенденции явилось то, что в республике отсутствует достаточный предпринимательский слой для проведения индустриализации (доля средних предприятий составляет меньше 2%).

Согласно данным Агентства по статистике доля вклада субъектов МСБ в ВВП в 2007 году составляла 19,6%, к 2012 году – 26,6% (рис. 3). Необходимо отметить, что низкий вклад МСБ в ВВП вызван тем, что большую долю в ВВП создает крупный бизнес (7% крупного бизнеса создает 70% ВВП, представленного нефтяным и горно-металлургическим секторами). Эта ситуация отражает структуру казахстанского бизнеса, в большей части сосредоточенного в сырьевых отраслях.



**Рисунок 3 – Динамика валового внутреннего продукта и выпуска продукции малыми средними предприятиями РК.**

Примечание – по данным Агентства РК по статистике.

В структуре активных субъектов МСП по видам экономической деятельности представляют предприятия торговли (40,8 %), сельского хозяйства (22,2 %). Доля сфер промышленности составляет 3%, профессиональной, научной и технической деятельности – 2,4 % (табл. 1).

**Таблица 1 – Малые и средние предприятия РК в разрезе видов экономической деятельности (на 1 января 2013 г.)**

Виды экономической деятельности	Субъекты малого и среднего предпринимательства	
	Количество, ед.	Удельный вес, %
Республика Казахстан	763898	100,0
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	169871	22,2
Промышленность, в том числе:	22648	3,0
горнодобывающая	642	0,1
обрабатывающая	21009	2,8
Строительство	20254	2,7
Оптовая и розничная торговля	311764	40,8
Транспорт и складирование	47757	6,3
Информация и связь	7674	1,0
Услуги по проживанию и питанию	19008	2,5
Финансовая и страховая деятельность	407	0,1
Операции с недвижимым имуществом	43705	5,7
Профессиональная, научная и техническая деятельность	18075	2,4
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	19966	2,6
Образование	3733	0,5
Здравоохранение и социальные услуги	4413	0,6
Искусство, развлечения и отдых	4233	0,6
Предоставление прочих видов услуг	70390	9,2

Примечание – по данным Агентства РК по статистике.

Такая тенденция прослеживается на протяжении ряда лет. Направленность МСП Казахстана в торгово-посредническую деятельность объясняется объективными факторами. Так, банки РК предоставляют кредиты малому и среднему бизнесу с высокой процентной ставкой в связи с низкой залогоспособностью малого предпринимательства. В результате, чтобы иметь возможность расплатиться по дорогим кредитам, предприниматели более ориентированы на получение «быстрых» денег в отраслях с высокой нормой прибыли – доход субъектов МСП от реализации товаров и услуг в сфере торговли составляет более 60% от общего объема полученного ими дохода.

Таким образом, в экономике Казахстана просматриваются проблемы деиндустриализации на уровне малого и среднего бизнеса: низкая доля МСП в промышленности и высокая доля МСП в торговле. Если учитывать, то обстоятельство, что промышленность – это основная отрасль, воспринимающая нововведения, то за этой тенденцией просматривается возможный сценарий будущего страны, когда будут окончательно утеряны многие позиции, которые еще позволяют поддерживать наукоемкие производства. Отраслевая структура сектора МСП национальной экономики значительно отличается от индустриально развитых стран. Существующая структура сектора МСП Казахстана не способствует масштабной диверсификации экономики страны.

Не получает активное развитие малый и средний бизнес несмотря на внедрение в Казахстане таких инновационных структур, как технологические парки, бизнес-инкубаторы. Основную долю клиентов в казахстанских технопарках составляют компании, занимающиеся производством (продукты питания, пошив одежды, производство мебели, ремесло и производство сувениров) и работающие в сфере услуг (в сфере обучения, консалтинга и строительно-ремонтных работ, СТО). Деятельность казахстанских бизнес-инкубаторов сводится к простой аренде помещений, в то время как бизнес-инкубатор должен быть местом развития малых инновационных предприятий.

Между тем, успешный опыт функционирования технопарков за рубежом, свидетельствует о том, что наибольший эффект от такой организационной формы поддержки малого инновационного предпринимательства достигается тогда, когда в них сохранены те принципы, которые объективно найдены при их первоначальном появлении. Как правило, технопарки являются некоммерческими организациями. Они преследуют стратегические, долговременные цели – преобразование регионов на основе новых, по крайней мере для этих регионов, отраслей промышленности, ускорения практической отдачи от НИОКР через сектор частного предпринимательства. Технопарки являются своеобразной средой поддержки инновационной активности наиболее способных к этому специалистов. Быстрого оборота капитала в них не происходит. Поэтому они создаются как инициативы стратегического уровня при совместном участии многих научных, образовательных организаций, промышленных предприятий, финансовых институтов и, обязательно, территориальных органов власти и управления. И наоборот, если в их функционировании преобладает коммерческая ориентация, то под льготный режим функционирования технопарка могут подпасть не те фирмы, которые в этом действительно нуждаются. Но вопрос об источниках финансирования инноваций в малом бизнесе не теряет своей актуальности даже в технопарках, организованных на мощной государственной поддержке.

По мнению отечественных учёных большинство малых и средних предприятий в Казахстане не стремятся разрабатывать и внедрять инновации, не достаточно понимают необходимость в инновациях, слабо представляют выгоды от инновационной деятельности и не имеют достаточных свободных финансовых средств для разработки и внедрения инноваций. Основной формой инноваций остаются процессные инновации, продуктовые и технологические инновации не получили широкого распространения [3]. В результате существующий инновационный потенциал в виде технопарков, венчурных фондов, НИИ, институтов инновационного развития, конструкторских бюро используется не в полном объеме.

Самым слабым звеном и поэтому наиболее ответственным участком работы при форсированном переходе на инновационный путь развития является необходимость перестройки сознания, «перевоспитания» участников производственного процесса и особенно лиц, принимающих решения. Поэтому образовательный и научный потенциал страны надо рассматривать как объект первостепенного государственного внимания при построении экономики, основанной на знаниях.

Государству необходимо создавать благоприятные условия для успешного функционирования, как малого инновационного бизнеса, так и представителей крупных корпораций, обеспечивая финансирование на основе государственно-частного партнерства. Необходимо организовать непосредственное взаимодействие инновационных компаний с вузами и исследовательскими лабораториями.

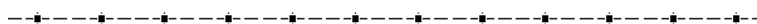
Интеграция институтов национальной инновационной системы подчеркивает важный принцип финансирования инновационной деятельности: чем больше в НИС доли смешанного финансирования (что означает взаимодействие многих участников системы с единой целью – получить экономическую выгоду при диверсификации рисков), тем выше темпы коммерциализации инноваций.

Ключевым в позиции государства по отношению к науке как отрасли, производящей новые знания и технологии, в нынешних условиях должно быть оптимальное распределение бюджетных ресурсов. Анализ статистических данных свидетельствует о том, что в Казахстане государство является основным источником финансирования фундаментальных исследований, так как частные фирмы, преобразующие научные открытия в рыночный продукт, как правило, своим капиталом поддерживают лишь технологии, близкие к выходу на рынок в расчете на будущую прибыль. Следовательно, чрезвычайно важно найти пути привлечения частного капитала в фундаментальные исследования. В данном аспекте роль финансовой политики состоит в том, чтобы диверсифицировать финансовые ресурсы НИС в соответствии с требованиями спроса и стратегических целей инновационной политики.

Таким образом, инновационное развитие национальной экономики вызывает потребность в изменении определенных экономических условий и факторов. При этом усилия государства должны в первую очередь быть направлены на формирование благоприятной среды для бизнеса, так как без целенаправленной политики по защите конкуренции, развитию малого и среднего предпринимательства невозможно обеспечить диверсификацию экономики и динамичное развитие наиболее важных секторов.

#### **Список использованных источников**

1. Отчет о тенденциях развития инноваций в мире и Республике Казахстан / АО «Национальный инновационный фонд». – Астана, 2011. – 200 с.
2. Анализ развития инноваций в Республике Казахстан за 2006-2012 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.predictor.kz>.
3. Токсанова, А.Н. Анализ текущего состояния малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан / А.Н. Токсанова // Экономика, финансы, исследования. – 2011. – № 3.



*Лазаревич Анатолий Аркадьевич,  
директор Института философии Национальной академии наук Беларуси,  
кандидат философских наук  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ, МЕТОДОЛОГИЯ ОБОСНОВАНИЯ, СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ**

Распад Советского Союза заметно повлиял на архитектуру безопасности мира, обусловил необходимость поиска новых форм конституирования государственности, создания национальных моделей экономики, обеспечения социально-культурного развития и международного сотрудничества. Переживаемые на постсоветском пространстве интенсивные социально-экономические и общественно-политические трансформации оказались зависимы от мировых тенденций перехода от индустриальных форм организации экономики и социальной сферы к постиндустриальным. Своеобразие ситуации постсоветского мира в этом отношении заключается в том, что он (постсоветский мир), будучи естественным образом втянутым в мировые глобализационные процессы, оказался лишенным возможности эволюционно сформировать и завершить индустриальный цикл развития, столкнувшись таким образом с навязываемым ему сочетанием индустриализма, неразвитых форм постиндустриализма и активно заявляющих о себе информационно-технологических факторов жизни. Нетрадиционный синтез в рамках целостного государственного, социально-экономического и духовно-культурного пространства названных феноменов не может не влиять на выбор векторов и моделей развития, трансформацию системы национальной безопасности, преобразование ее в соответствии с новыми условиями и вызовами.

Постиндустриальная парадигма появилась в результате естественного развития идеи индустриального общества, оформившейся в середине XIX века в работах А. де Сен-Симона, О. Конта, Дж. Ст. Милля. Разделяя подход этих авторов к буржуазному строю как к обществу промышленников, западная социологическая мысль XX века акцентировала внимание не на анализе классовых противоречий, а на вычленении отдельных исторических фаз общественного развития на основе изменений в технологическом укладе общества, его социальной структуре, способах коммуникации. Данный подход неотделим от традиции европейского позитивизма и дальше развивает представления об исторической периодизации, восходящие к А. Смитю и Ж.-А. де Кóндорсэ и получившие новое звучание в конце XIX века в работах Ф. Листа и К. Бюхера, а в начале XX века в исследованиях В. Зомбарта и А. Дапша [1].

Содержательное отличие постиндустриального периода в развитии общества от индустриальных и доиндустриальных его стадий чаще всего демонстрируется на принципиальном различии трех основных секторов общественного производства – первичного, к которому относятся добывающие отрасли и сельское хозяйство, вторичного, включающего обрабатывающую промышленность (промышленное производство) и третичного – сферы услуг. Уже в конце 30-х годов ряд экономистов предложил рассматривать общественное производство как совокупность трех названных секторов, однако наиболее систематизированное описание они получили в 1940 г. в известной работе К. Кларка [2].

Постиндустриальная концепция строится на методологии деления общества на доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное в зависимости от роли и значения названных выше секторов хозяйства. Удельный вес этих секторов в обществе определяется, согласно К. Кларку, уровнем производительности (выработки на данного работника) внутри сектора. Экономический прогресс, следовательно, определяется нормой перемещения рабочей силы из одного сектора в другой, и эта норма есть функция различной



производительности труда в отдельных секторах. Таким образом, К. Кларк легко мог продемонстрировать переход от доиндустриального общества к последующим его типам.

Доиндустриальное общество – это общество с преобладанием первичного сектора жизнедеятельности. В индустриальном обществе первостепенное значение приобретает сфера производства, основанная на машинной технологии. Тенденции постиндустриального развития определяются резким ростом третичного сектора, т.е. сферы услуг с изменением структуры социальной стратификации. Речь идет о перераспределении областей занятости людей в сторону обслуживания самих себя: торговля, финансы, транспорт, здравоохранение, индустрия отдыха и развлечений, наука, образование, управление.

На терминологическом уровне идея постиндустриального развития изначально имела заметную социалистическую окраску, и возникла как противопоставление индустриальному строю, воспринимавшемуся прежде всего как строй капиталистический. Считая, что буржуазное общество способно привести к катастрофическим последствиям для всей цивилизации, сторонники этой идеи пытались в начале XX века предложить концепцию преодоления капиталистического способа производства через восстановление некоторых элементов общинных отношений. Например, теоретик английского либерального социализма А. Пенти в 1916-1917 годах широко использовал термин «постиндустриализм», имея в виду более совершенное общество, где принципы автономного и даже полукустарного производства могут быть возрождены ради преодоления присущих индустриальной эпохе конфликтов. Считается все же, что термин «постиндустриализм» был впервые введен в научный оборот А. Кумарасвами несколько раньше в его работах по доиндустриальному развитию азиатских стран [3].

Содержательные элементы постиндустриальной парадигмы формировались в тесной связи с анализом процессов индустриального развития. Наиболее авторитетные теоретики индустриального общества А. де Сен-Симон, Э. Дюркгейм, М. Вебер, К. Кларк выделяли, к примеру, такие его признаки. Во-первых, оно заботится о производстве; во-вторых, в нем превалирует порядок, уверенность и четкость; в-третьих, оно организовано «новыми людьми» -- инженерами, промышленниками, проектировщиками; в-четвертых, оно опирается на знания (А. де Сен-Симон). В индустриальном обществе экономическая система отделена от семейных уз, рабочее место – от домашнего очага. С распадом традиционного «коллективного сознания» основные убеждения должны быть организованы вокруг профессиональных норм и связываться воедино профессиональной этикой (Э. Дюркгейм). Во всем обществе распространяются единая этика и стиль жизни: они становятся деперсонифицированными нормами, упор делается на успех и личные достижения, критерии эффективности определяются по наименьшим затратам, а рациональный учет проникает во все области управления (М. Вебер). Позиция К. Кларка в отношении признаков индустриализма связана, как уже отмечалось, с его представлениями о вторичном секторе общественного производства.

«Для всех теоретиков индустриального общества (и в данном случае также для К. Маркса), – пишет признанный патриарх постиндустриальной доктрины Д. Белл, – точкой отсчета (или основным институтом) является промышленное предприятие, а в качестве станвого хребта общества выступает социальная база машинного производства. С этой точки зрения все индустриальные общества имеют некоторые общие черты: повсюду распространена одинаковая технология; одинаково и качество технических и инженерных знаний (а также учебных заведений, которые их предоставляют); примерно одинаковы наборы профессий и видов труда. Если подходить к проблеме более широко, можно обнаружить, что в каждом обществе увеличивается доля технических работников по отношению к другим категориям занятых... и что управление требует в основном технических навыков. Индустриальные общества – это экономические общества организованные вокруг принципа функциональной эффективности, требующего получения «больших результатов из меньших вложений» и выбора наиболее «рационального» типа действий» [4, с. 99-100].

Расцвет индустриальной эпохи пришелся на Западе и США на 30-е годы XX века, когда доля вторичного сектора как в структуре ВВП, так и в структуре занятости населения заняла устойчивое главенствующее положение. 50-е годы были последним периодом относительной стабильности. В это время доля промышленного сектора в экономике развитых стран мира достигла максимума, незначительно увеличившись по сравнению с показателями 30-х годов. Например, к 1955 году в США в обрабатывающих отраслях и строительстве было занято до 34,7% совокупной рабочей силы и производилось около 34,5% ВВП. В Германии, Великобритании, Франции эти показатели были даже выше [5, с. 5].

С начала 60-х годов ситуация стала кардинально меняться. Научно-технический и технологический прогресс привел к сокращению числа людей, занятых в промышленности и снижению себестоимости соответствующей продукции при одновременном росте благосостояния народа. Все это вызвало огромный спрос на различного рода услуги: медицинские, образовательные, торговые, финансовые, бытовые, транспортные и т.п. Именно по этим тенденциям социальной динамики и были зафиксированы первые признаки постиндустриального общества как общества с доминированием третичного сектора общественного производства – сферы услуг.

Преобладание сервисной экономики связано с кризисом индустриальной эпохи, но не с ее гибелью. По мнению известного современного теоретика постэкономического общества В.Л. Иноземцева дальнейшая судьба индустриализма может быть прослежена в контексте оценки эволюции первичного сектора хозяйственно-экономической деятельности. Если в 1869 году в сельском хозяйстве США создавалось до 40% ВВП, то этот показатель, снизившийся до 14% по окончании Первой мировой войны, не превосходит ныне 1,4%. Еще около 1,6% ВВП приходится на все остальные подотрасли первичного сектора. Не менее очевидны изменения в структуре занятости: сегодня в аграрном секторе США занято менее 2% населения (44% -- в 1880 г., 20% -- в 1945 г.), причем с 1994г. статистические отчеты перестали отмечать фермеров в качестве самостоятельной значимой группы населения [5, с.4-5].

Подобные тенденции имеют место и в европейских странах. «Резкое снижение роли в 70-е годы первичного сектора в мировой экономике, – пишет В.Л. Иноземцев, – впервые продемонстрировало, что трех- (или четырех-) секторная хозяйственная модель не является вечной и что в соотношении составляющих ее секторов могут произойти весьма серьезные изменения. В данном случае третичный сектор всего за какие-то двадцать лет фактически вытеснил на периферию экономики первичные отрасли промышленности в рамках развитых стран и сделал катастрофическим положением экспортеров сырья и аграрной продукции. Вторичный сектор, в определенной мере оставшийся в стороне от основного противостояния, пережил серьезные внутренние трансформации, но в целом сохранил свое значение. Кризисные явления обнаружили себя в то время, когда третичный сектор занял доминирующую роль в экономике. Отсюда вытекает достаточно правдоподобный вывод: новая волна кризисных явлений неизбежна, когда в постиндустриальных странах в полной мере даст о себе знать новый лидирующий сектор – информационный, когда он станет обеспечивать основную часть ВВП и занятости. При этом так же, как в 70-е годы, основным «пострадавшим» от экспансии третичного сектора стал сектор первичный, следующий удар будет нанесен именно по вторичному сектору, по сфере промышленного производства. И это станет концом индустриальной эпохи, прелюдией которого оказались события 1973-1981 гг.» [5, с.8].

Кроме сугубо экономических предпосылок кризиса индустриальной эпохи, внутри ее накапливались и духовно-культурные издержки социального развития. Индустриализм, концентрируя внимание на производственных достижениях, на технико-экономической эффективности жизни, зачастую не придавал должного значения собственно носителю этой жизни – человеку, его интересам, целям и ценностям. В таких условиях человек становится чужд своей собственной деятельности, ее условиям, средствам и результатам, а нередко и самому себе. Он стал отставать от социально-технологического развития человечества, что в

полной степени обострило проблему отчуждения человека, поставленную XIX веком, и проблему утраты реальности, поставленную веком XX. В этом смысле марксизм, экзистенциализм, постмодернизм по существу обратили внимание на одно и то же – возрастающую диспропорцию между человеком и социотехнологизированным (индустриальным) человечеством, что формулируется в одном случае как «отчуждение», в другом – как «некоммуникабельность», в третьем – как «гибель реального». Самая глубокая сущность происходящего – кризис сознания эпохи, массового самосознания, духовный кризис формирующейся цивилизации. Индустриализм основан на «машинизированном» экстенсивном использовании человеческих и природных ресурсов, что и обусловило попытки создать ориентированные на качество жизни формы производства, технологии социальной организации и коммуникации, подчеркивающие значение личностных аспектов бытия людей, возможности и условия их самореализации и духовно-культурного развития.

Говоря об интеллектуально-творческом потенциале индустриального общества, следует в первую очередь указать на востребованность главным образом его технико-производственных возможностей, то есть на интенсивное применение технических и технологических инноваций к сфере промышленного производства. В этом смысле можно говорить и о технократизме как отличительной черте индустриальной эпохи, имея в виду уже сферу организации власти и управления, где управление вещами, экономико-технологический рационализм доминируют над рационализмом духовно-культурным и даже политическим. В известной степени в таких условиях теряют смысл рассуждения о многих гуманистических ценностях и интересах.

Если оценивать суть социально-экономического кризиса последних лет, уместно подчеркнуть, что это кризис индустриальных ценностей, от которых с трудом отказываются даже те страны, которые значительно раньше вступили на путь постиндустриальной модернизации. Наиболее пострадавшим оказался как раз сектор крупного промышленного производства, энергозатратные отрасли экономики. Кризис показал, что мировая экономика в целом пока функционирует на основе «индустриального мировоззрения», приведшего к перепроизводству и затовариванию материальных благ в одних регионах мира, и отсутствию этих благ (или средств их приобрести) в других регионах. Безудержное материальное производство и, соответственно, потребление – это рецидивы идеологии индустриализма. Поэтому индустриальный формат жизни себя практически исчерпал, поставив человечество перед необходимостью поиска новых сценариев развития. Такие сценарии разрабатываются, конституируя в своей целостности идеологию современных постиндустриальных реформ общества. И дело здесь не в терминах: возможно, одним нравится слово «постиндустриальное», другим – неоиндустриальное, третьим – информационное и т.д. Речь идет о том, что должно придти и что придет на смену современной индустриально-техногенной цивилизации.

Постиндустриальный тип развития буквально можно понимать как такой, который следует за индустриальным, то есть приходит ему на смену. В социально-экономическом и духовно-культурном отношениях речь идет о переходе к новым базовым принципам развития, которые строятся на активизации и максимальной реализации так называемого третичного сектора общественного производства – сферы разнообразных социально и экономически значимых услуг (сервисной экономики), с изменением при этом структуры социальной стратификации и культурно-мировоззренческих ценностей. Данная сфера играет всё более важную роль, вытесняя значение физического капитала, материальных ресурсов. Даже в Индии (где 75% населения живёт за счёт сельского хозяйства, а 40 % населения неграмотны) доля услуг в экономике страны сегодня превышает 50% благодаря образовательной политике и постиндустриальным стратегиям развития.

Постиндустриальная теория явилась, с одной стороны, попыткой преодоления кризиса индустриализма, а с другой стороны, осмыслением перехода общества в иное состояние развития на основе достижений индустриализации, повлиявших на изменение предпочтений и ценностей современного человека. Наиболее активно она стала

разрабатываться с начала 70-х годов XX века усилиями таких известных авторов как Д. Белл, Р. Арон, У. Хармен и многих других, а также целыми научными коллективами.

Основной смысл этой теории заключается в обосновании возможности преодоления проблем технико-экономического роста и перехода к развитию культуры и человека, стимулированию духовно-гуманистической составляющей жизни. В отношении трансформации различных сфер деятельности общества процессуально и концептуально-методологически это выглядит следующим образом:

- В области профессиональной занятости и социальной трансформации приоритеты распределяются в направлении от работников тяжелого неквалифицированного труда, земледельческих работников – через труд инженеров и рабочих различных квалификаций – до деятельности специалистов сервисных отраслей экономики и творчества научной элиты.
- Техника: сырьевая – энергетическая – информационная.
- Задачи общества: «игра против природы» – «игра против рукотворной природы» – «игра между людьми».
- Ведущий идеологический принцип («осевой принцип»): традиционализм, ограничение ресурсами и техникой принятия решений – государственный и частный контроль роста и принятия решений – центральная роль теоретического знания, основанных на нем инноваций и политики [4].

Основными признаками постиндустриального общества являются создание разветвленной цивилизованной экономики услуг (социального сервиса), доминирование в структуре социальной стратификации квалифицированных научно-технических специалистов, исключительная роль теоретического знания и научно обоснованных решений, возможность самоподдерживающегося технологического развития на основе нетрадиционных образцов «интеллектуальной» техники.

Постиндустриальное общество, в отличие от общества индустриального, не рассматривает уже природу как только источник сырья для экстенсивного развития экономики. В этом смысле оно ориентировано не на объемы, а на качество продукции и ее разнообразие, на человека. Уровень квалификации, образованности, компетентности людей, занятых в производстве, становится условием его социальной эффективности, с одной стороны, и внутренним источником развития, с другой. Вовлеченные в производство люди утрачивают при этом сугубо материальную мотивацию своей деятельности, поскольку оказываются занятыми преимущественно там, где нужны интеллектуально-творческие, духовно-культурные качества. Утрата материальной мотивации социальной (в том числе производственной) коммуникации в условиях постиндустриального общества связывается также с предполагаемым достижением большинством населения (еще на стадии индустриального развития) такого уровня благосостояния, когда «давление непосредственной (материальной) нужды сокращается». «Это положение, – пишет В.Л. Иноземцев, – принято большинством теоретиков постиндустриализма, так как именно после того, как человек достигает материального благосостояния, позволяющего ему не задумываться об удовлетворении привычных потребностей, он начинает искать самовыражения вне традиционных стереотипов поведения. Современные социологи очень осторожно подходят к исследованию данного феномена, отмечая не устранение материальной мотивации, а возникновение вполне определенного сдвига от максимизации материального потребления к обеспечению более высокого «качества жизни», и обращая внимание на то, что «дополнительное увеличение денежных доходов уже не оказывает прежнего воздействия на поведение» человека» [6, с. 39-40].

В культуре постиндустриального общества немаловажное значение приобретает проблема преодоления стандартов. Она проявляется как в непосредственно экономическом отношении, так и в плане стимулирования творческой активности людей, развертывания межкультурных контактов, различных, в первую очередь диалоговых, форм общения и социальной коммуникации в целом. Ряд социологических исследований, призванных

выявить «постматериалистический», в том числе духовно-коммуникативный, характер постиндустриальных трансформаций, показал, что уже к середине 70-х годов в качестве основных достоинств того или иного вида деятельности чувства удовлетворения от проделанной работы и контактов (коммуникации) с людьми были поставлены на первое место большинством японских и американских работников [7, с. 96]. Не случайно в связи с этим было обращено внимание на постиндустриальное общество как на такую социальную организацию, где большая часть человеческой активности направляется не на взаимодействие человека с преобразованной им природой, что характерно для индустриального типа развития, а на реализацию коммуникативной интенции, образно представленной Д. Беллом как «игра между людьми».

Речь в данном случае идет не только о сфере «чистых» межличностных отношений, несвязанных напрямую с жизненно важным для общества производственным трудом. Сам труд, производство, экономика в целом приобретают особый коммуникативный статус. В свое время Э. Тоффлер предложил рассматривать экономику как состоящую из двух секторов: в одном люди производят товары для обмена, в другом делают вещи для себя. Один – это рыночный, или производственный сектор, другой – сектор производителя-потребителя, (коммуникативный сектор производства). Каждый из этих секторов выдвигает свою собственную этику, свой набор ценностей, свое определение успеха.

«В период Второй волны (индустриальное общество – А.Л.) широкое распространение рыночной экономики – как капиталистической, так и социалистической, – отмечает Э. Тоффлер, – поощряло этику приобретения. Она дала только экономическое определение личного успеха. Продвижение Третьей волны (постиндустриальное развитие – А.Л.), однако, сопровождается... феноменальным ростом деятельности по принципу... «сделай сам.»... Все большее число работников, занятых производством для рынка, тратит свое время на абстракции – слова, числа, модели – и мало знает людей, если вообще, их знает... Напротив, в производстве-потреблении мы обычно сталкиваемся с более конкретной, непосредственной действительностью; производство-потребление предполагает прямой контакт с вещами и людьми» [8, с. 611-612].

Постиндустриальное общество – это общество мобильной социальной коммуникации, основанной на:

- приоритетности знаний и интеллектуального ресурса в целом. Структура приоритетов определяется потребностями социально-экономического и духовно-культурного развития, с одной стороны, и превентивным прогнозированием и управлением, с другой;
- предпочтениях сервисной экономики, ориентированной на потребности человека и сферу его обслуживания;
- сверхвысоких наукоемких технологиях и ресурсосбережении;
- социально-коммуникативных и организационно-управленческих технологиях, основанных на использовании технических (компьютерных) средств организации, систематизации, хранения и передачи информации;
- качественно иных личностных характеристиках социального субъекта, включающих высокий уровень образования, культуры, ответственности.

В качестве важнейшего, с социально-экономической точки зрения, условия перехода к постиндустриальному развитию может быть принята во внимание модель общественного развития, предложенная мировому сообществу в одном из докладов Римского клуба и известная как *ФАКТОР-4*. Ее суть состоит в том, что наиболее развитые страны мира сегодня подошли к такому уровню научно-технических и технологических возможностей, при котором рост производства фактически во всех отраслях хозяйства способен осуществляться не только без привлечения дополнительных материальных ресурсов и энергии, но и в условиях их прогрессирующей экономии. *ФАКТОР-4* означает, что величина богатства, получаемого от использования единицы ресурсов, может возрасти в четыре раза. Следовательно, мы можем жить в два раза богаче, расходуя лишь половину ресурсов.

Страны с так называемой переходной экономикой находятся сегодня перед выбором своих перспектив развития. Сочетание в большинстве из них элементов первичного и вторичного секторов экономики, естественно, накладывает ограничения на этот процесс. Поэтому один из возможных вариантов их дальнейшего развития – это сохранение подобного сочетания экономических укладов с постепенным отставанием от наиболее развитых государств. Худшее, что может здесь произойти, – это возвращение в первичный сектор экономики и превращение в обыкновенный сырьевой источник. Второй вариант – повторение путей развития, которые прошли страны Запада и таким образом достижение достаточно высокого уровня жизни, не претендуя на заметный вес в мировом сообществе (малоперспективное догоняющее развитие). Надежды на существование третьего сценария развития могут быть обусловлены современными тенденциями интеграции и универсализации социально-политических, общественно-экономических, научно-технических процессов, естественно, в их лучших проявлениях. Суть этого пути заключается в сочетании вторичного и третичного секторов экономики с устойчивой ориентацией при этом на постиндустриальное развитие и становление информационного общества. Данная ориентация будет означать перераспределение социальной активности путем минимизации затрат на индустриальную и еще больше – на аграрную экономику за счет научно-технических и культурно-технологических новаций. Роль и значение аграрной и индустриальной сферы при этом не исчезают, как иногда истолковывают постиндустриальное развитие. Они приобретают подчиненный характер в структуре общественного производства и социальных интересов.

Постиндустриальная парадигма, естественно, не может претендовать на универсальное объяснение кризиса индустриального мира и изложение наиболее коротких путей его преодоления. По одним позициям она выглядит гипотетичной, по другим – слишком общей. Возможно, эти обстоятельства побудили исследователей к проектированию многих новых (иных) обществ со своей экономической, социальной, гуманистической парадигматикой будущего посткризисного развития. Так появилось «новое» общество П. Дракера, «постсовременное» общество Ж.-Ф. Лиотара, новое индустриальное общество Дж. Гэлбрейта. За ними последовали «зрелое» общество Д. Габора, завершенное общество Д.Макклелланда, «великое» общество и т.д. Целая группа теорий сконцентрирована на роли и месте человека в развивающемся обществе. Таковы теории «активного» общества А. Этциони, «кооперативного» – Д. Клиффорда, «организационного» – Р. Престуса. Ряд теорий по-прежнему ориентируется на изменения, порожденные развитием знания и техники. К ним принадлежат теории информационного общества, исходящие не столько из известной концепции социальной коммуникации (Х. Мак-Люэна и других авторов), сколько из представлений о преобразующей общество новой вычислительной и телекоммуникационной технике. Так, Дж. Мартин создал теорию «телепатического общества», А. Лаборит и ряд других авторов – «информационного».

Все эти теории, за исключением последней, с той или иной глубиной содержательности предлагали свой сценарий трансформации индустриализма и видение будущего. Однако они не вошли в теоретико-методологический арсенал экономической, обществоведческой, философско-социологической науки в такой мере, как это произошло с концепцией постиндустриального общества. Сегодня трудно найти социально-философские, общественно-экономические, социологические, культурологические, политические исследования, где бы так или иначе затрагивались идеи постиндустриального развития. Да и в арсенале современных конкретно исторических, равно как и футурологических, изысканий нет пока более приемлемого «рабочего» понятия, чем постиндустриальное общество, которое, можно сказать, приобрело теоретико-методологический и мировоззренческий статус в системе представлений о состоянии и перспективах социального развития.

Поэтому несмотря на то, что теория постиндустриального развития продолжает находиться в состоянии формирования своей целостности и завершенности, она все же

выступает определенным методологическим, а главное – активизирующим (для критически настроенных исследователей) фактором общественного анализа. Преимущество данной концепции состоит в том, что она представляет в распоряжение исследователя достаточно общий инструмент социального поиска, не задавая жестких политико-идеологических рамок, как это имеет место в других доктринах. При этом постиндустриальная парадигма все же дает достаточно реальную картину пограничного состояния современного общества, которое (состояние) образовалось в результате исчерпания ресурсов индустриализма, с одной стороны, и появившихся в связи с прорывом в интеллектуальных технологиях, системах образования, способах коммуникации людей, культур, опыта новых возможностей социального развития, с другой стороны. Эти возможности достаточно хорошо эксплицируются постиндустриальной теорией и способны выполнить эвристическо-созидательную функцию как для высокоразвитых государств, так и для тех, которые готовы пожертвовать индустриальными ценностями. Гуманистическое содержание концепции постиндустриального развития определяется характером описываемых и прогнозируемых ею тенденций в сфере сервисной экономики, ориентированной на удовлетворение спроса людей.

Важнейшие постулаты постиндустриальной теории основываются на достаточно обстоятельных представлениях о роли и эволюции экономического базиса общества, трансформации его социальной структуры, инфраструктуры и надстроечных институтов. По этим позициям она не может выглядеть легковесной и умозрительной конструкцией (даже в сравнении с известными, например, марксистской и др., концепциями общественного развития).

Вместе с тем, теоретико-методологический потенциал классической версии постиндустриальной доктрины сегодня подвержен серьезному испытанию со стороны так называемого четвертичного сектора общественного развития – информационного, привносящего новые элементы в социально-экономическую, духовно-культурную, и идеологическую конфигурацию современной цивилизации.

#### **Список использованных источников**

1. List, F. Der nationale System der politischen Oekonomie / F. List. – Berlin, 1982; Buecher, K. Die Entstehung der Volkswirtschaft / K. Buecher. – Tuebingen, 1911; Sombart, W. Der moderne Kapitalismus / W. Sombart. – Muenhen und Zeipzig, 1924; Dopsch, A. Naturalwirtschaft und Geldwirtschaft in der Weltgeschichte / A. Dopsch. – Wien, 1930.
2. Clark, C. Conditions of Economic Progress / C. Clark. – L., 1940.
3. Иноземцев, В.Л. Постиндустриальный мир Д. Белла / В.Л. Иноземцев // Грядущее постиндустриальное общество Д. Белл. – М., 1999. – С. XII; также: Penty, A. Old Worlds for New: A Study of Post-Industrial State / A. Penty. – L., 1917; Penty A. Post-Industrialism / A. Penty. – L., 1922; Coomaraswamy, A. Essays in Post-Industrialism: A simposium of Prophecy Concerning the Future of Society / A. Coomaraswamy. – L., 1914.
4. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М., 1999.
5. Иноземцев, В.Л. Расколота цивилизация: системные кризисы индустриальной эпохи / В.Л. Иноземцев // Вопросы философии. – 1999. – №5.
6. Иноземцев, В.Л. Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществоведения / В.Л. Иноземцев // Вопросы философии. – 1997. – № 10.
7. Inglehart, R. Culture Shift in Advanced Industrial Society / R. Inglehart. – Princeton (N.J), 1990.
8. Тоффлер, Э. Третья волна: пер. с англ. / Э. Тоффлер. – М., 2002.



**Слепокуров Александр Семенович,**  
*Председатель Комитета по инновационной деятельности  
при Торгово-промышленной палате Крыма  
(г. Симферополь, Республика Крым)*

## **ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР БЕЛАРУСИ И КРЫМА**

Опыт активного сотрудничества ученых и специалистов Крыма и Беларуси в инновационной сфере исчисляется почти двумя десятками лет. Именно тогда, в середине 90-х годов прошлого столетия в Крыму состоялась первая международная научно-практическая конференция по проблемам развития инновационной деятельности, в подготовке и проведении которой приняли активное участие белорусские ученые и специалисты.

Такое сотрудничество дало много как украинским, так и белорусским ученым. Для Крыма оно дало начало работе по повышению инновационной культуры общества, а сама конференция способствовала организации работы по обучению и переподготовки специалистов для инновационного развития региона. Напомним, что термин «Инновационная культура» как социальный, экономический и политический феномен был использован в 1995 году в Зеленой книге по инновациям, выпущенной Евросоюзом. Инновационная культура была определена как ключевое направление инновационной деятельности. По мнению ученых, нарастание инновационных перемен в сфере материальной культуры дает мощный толчок изменениям сферы социокультурной. К сожалению, Украина упустила этот шанс, инновационная культура в стране не отражает мировой уровень развития инновационных процессов. Сегодня формирование инновационной культуры в Крыму представляет собой создание инновационно-культурного пространства как части общекультурного пространства. Сюда относится пропаганда технических знаний и элементов инновационной культуры через СМИ и Интернет, включение этих понятий в учебные программы всех уровней, особенно в программы курсов повышения квалификации руководителей и госслужащих, издание различных методических материалов, участие в научно-практических конференциях и др. Конечным результатом этой работы должно стать не только инновационное развитие региона, но и формирование экономики, основанной на Знаниях.

На крымских конференциях впервые был обсужден проект Закона Украины «Об инновационной деятельности», который был принят в 2002 году, но так и не начал работать в полную меру. Но наработки украинских ученых и результаты их обсуждения были использованы белорусскими учеными и специалистами при разработке подобных нормативных документов Республики Беларусь.

Следующим шагом стало сотрудничество в сфере трансфера технологий, как одной из главных составляющих инновационного процесса. Именно здесь сходятся интересы разработчиков нового Знания и его потребителей, предприниматели уже знают, что только технический уровень и качество продаваемого продукта или услуги, их уникальные свойства обеспечивают конкурентные преимущества фирмы на рынке. Но взять эти знания в Украине практически негде, в стране практически не действуют ни национальная, ни региональные центры трансфера технологий. В этих условиях ТПП Крыма приняла решение взять на себя решение такой задачи. Успех этой деятельности стал возможным потому, что Палата установила деловое сотрудничество с белорусскими учеными и специалистами, заключила соглашения с рядом иностранных инновационных структур. Среди них – Технологический парк Белорусского национального технического университета «Политехник», Республиканский центр трансфера технологий и другие. На основе полученного опыта и доступа к базам данных этих организаций, ТПП Крыма в течение 2013 года собрала и разместила на своем сайте информацию о более 1000 инновационных проектах и



предложений, которые могут быть использованы предприятиями и предпринимателями для организации новой продукции или совершенствования действующего производства.

Это только первый этап, специфика региона позволяет существенно расширить эту базу путем включения предложений в сферах: промышленности, строительства и строительных материалы, агропродовольственных проблем, медицины и рекреации, энергосбережению и возобновляемых источников энергии и т.д. Однако социальные проблемы развития общества, проблемы развития бизнеса, охраны окружающей среды и др. обязывают рассматривать эти вопросы в комплексе, в контексте устойчивого развития региона.

Именно поэтому на заседании Комитета по инновационной деятельности при ТПП Крыма в декабре 2013 года было принято решение о создании региональной Технологической платформы «Устойчивое развитие Крыма». Какие идеи были положены в основу принятого решения?

Естественно, в первую очередь была проанализирована информация о создании и деятельности первой украинской технологической платформы «Агропродовольственная» в рамках Европейской технологической платформы «Еда для жизни», которая была создана в 2005 году под эгидой Конфедерации Пищевой Промышленности ЕС (CIAA), в соответствии с принципами Лиссабонской Стратегии. Стратегия украинской платформы предусматривает создание 11 тематических кластеров по основным направлениям развития агропромышленного комплекса: Пищевые технологии и промышленность; агропищевые биотехнологии, агроэкология, безопасность и качество еды, здоровье растений, здоровье животных, здоровье человека, нанотехнологии, информационно-телекоммуникационные технологии и др.

По данным авторов проекта, создание украинской научно-технологической платформы (НТП) будет содействовать развитию национальной инновационной системы и практической интеграции украинских научно-исследовательских институтов, университетов и организаций в европейское инновационное пространство.

Концепция создания технологической платформы «Устойчивое развитие Крыма» построена на аналогичных принципах. Как элемент государственно-частного партнерства, платформа станет благоприятной средой для делового общения представителей науки, образования, власти и бизнеса, многие из которых дали согласие на участие в работе платформы.

Как региональная структура, ТП «Устойчивое развитие Крыма» предусматривает более широкий круг рассматриваемых вопросов. На период создания платформы видятся следующие направления деятельности, каждое из которых должно постепенно превратиться в определенный консорциум или кластер.

Возможности многопрофильной ТП позволят использовать ее в качестве инструмента трансфера результатов научных исследований в реальные сектора экономики, продвижения на рынки научно-технических и инновационных разработок, обеспечивающих поиск перспективных деловых и научных партнеров не только в Крыму, но и странах, членах СНГ. Мобилизация научных, технологических и инвестиционных ресурсов региона позволит сосредоточить их на ключевых направлениях инновационного развития, межотраслевого и международного взаимодействия в сфере высоких технологий, создания единого научного, инновационного и информационно-технологического пространства с научными коллективами, организациями и предприятиями России и СНГ. На форумах и семинарах ТП будут обсуждаться вопросы, связанные с проведением международных научных исследований, продвижением и практической реализацией наиболее перспективных инновационных проектов, расширением межрегиональных связей, формированием региональной научно-технической и инновационной политики.

По сути, Технологическая платформа «Устойчивое развитие Крыма» – это прежде всего коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий в области создания перспективных коммерческих технологий, новой продукции и услуг, на

привлечение дополнительных ресурсов в области промышленности, сельского хозяйства, возобновляемых источников энергии, строительства и др. Технологическая платформа рассматривается как:

- механизм выработки и реализации стратегических приоритетов в сфере энергосбережения, возобновляемых источников энергии и экологии; механизм организации привлечения бюджетных и внебюджетных, инвестиционных ресурсов в процесс организации исследований и разработок, внедрения разработок в практику, с учетом национальных приоритетов развития экономики;
- технология модернизации, развития малого инновационного предпринимательства и инвестиций в энергосбережение, возобновляемые источники энергии и экологию; разработка комплексных инвестиционных проектов; технология выбора наиболее перспективных разработок; технология взаимодействия между наукой, бизнесом, образованием, государством и гражданским обществом в целях гармоничного социально-экономического развития.

Принципами создания платформы являются:

- государственно-частное партнерство, развитие взаимовыгодного сотрудничества по приоритетным направлениям и отраслям промышленности, с использованием системы государственной поддержки проектов, с учетом интересов государства, бизнеса, гражданского общества, науки и инвесторов;
- партнерская сеть, добровольное объединение юридических и физических лиц для достижения согласованных целей; обеспечение комплексного, системного процесса создания новой продукции, технологий, инфраструктурного обслуживания, обеспечения вывода продукции и услуг на рынок.

Практическим механизмом реализации программ и проектов технологической платформы будут инновационные предприятия, которые являются неотъемлемой частью современных инновационных экономических систем. Они первыми осваивают производство новой наукоемкой продукции, обеспечивают доведение продукта научно-технической деятельности до состояния, позволяющего использовать его в производственной сфере.

Возрождение тесных связей между наукой, образованием, властью и бизнесом позволит обеспечить развитие научно-технической и инновационной деятельности в высших учебных заведениях и научных учреждениях, на предприятиях и в организациях, повышение эффективности использования имеющегося научного и природного потенциала, материально-технической базы для вывода экономики региона на новый уровень производства конкурентоспособной продукции.

Первым кластером для реализации платформы будет структура «Повышение энергетической эффективности производства и ЖКХ, использование возобновляемых источников энергии». Это одна из самых актуальных задач региона. По данным европейских экспертов, которые в конце 90-х годов прошлого столетия проводили анализ энергоэффективности в Крыму, удельные затраты энергоресурсов в нашем регионе в 2-4 раза превышают аналогичные показатели в европейских странах. Это значит, что проведя соответствующую работу, мы можем в два раза сократить расходы на энергообеспечение региона. Причем на первом месте стоит задача термомодернизации зданий и сооружений. Широкое использование возобновляемых источников энергии может еще в большей степени снизить затраты на энергоресурсы.

Например, солнечная энергетика – один из самых древних способов энергообеспечения бытовых нужд человека. Солнце – это экологически чистый и практически неисчерпаемый источник энергии очень большой мощности, по данным различных информационных источников, энергия, приходящая на Землю за 22 дня солнечного сияния, по суммарной мощности равна всем запасам органического топлива на Земле. Объемы суммарного солнечного излучения в Крыму намного превышают объемы реального потребления топлива.

-----

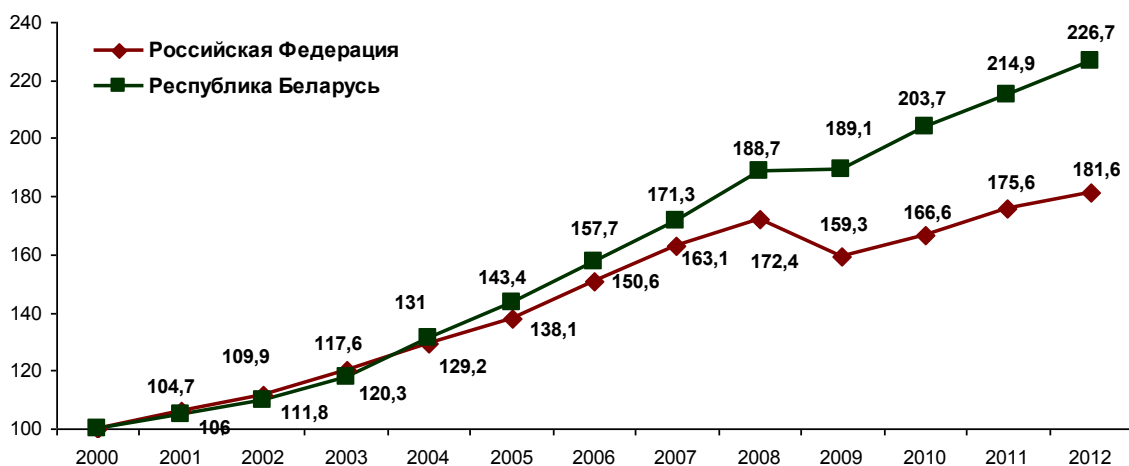
**Ускова Тамара Витальевна,**  
заместитель директора Института социально-экономического развития территорий  
Российской академии наук, доктор экономических наук  
(г. Вологда, Российская Федерация)

## О РОЛИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РОСТА ЭКОНОМИКИ

В условиях глобализации и усиления конкуренции принципиально важным является обеспечения перехода экономики на постиндустриальный этап развития, который характеризуется быстрыми темпами роста экономики на основе повышения ее инновационности и развития высокотехнологичных производств.

Вопрос роста является весьма острым для российской экономики. Если в 2012 г. экономика России выросла на 3,4 процента, то по итогам 2013 г. рост экономики составил только 1,3%. Главная причина такого положения – сырьевой характер экономики, о негативных последствиях которого отмечалось в докладе Директора Института США и Канады РАН, член-корр. РАН Рогова С.М. на заседании Президиума РАН. «Сегодня почти половина (примерно 40%) ВВП России создается за счет экспорта сырья. У нас почти исчезла конкурентоспособная наукоемкая промышленность» [9]. Удельный вес промышленности в формировании ВВП составляет около 15%.

Структура экономики Республики Беларусь является более сбалансированной. В 2012 г. удельный вес в ВВП валовой добавленной стоимости основных видов экономической деятельности составил: промышленность – 31,8%, торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования – 14,3%, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 8,4%, транспорт и связь – 7,1%, строительство – 6,9% [4]. В результате экономика Беларуси демонстрирует более высокие темпы роста (рис. 1).



**Рисунок 1 – Индекс физического объема валового внутреннего продукта, % к 2000 году [1; 6].**

Принципиально важное значение в этом играют инвестиции, направления их вложения. Чтобы обеспечить устойчивый рост экономики, требуются инвестиции в физический капитал, в первую очередь в машины и оборудование, в человеческий капитал, в сектор знаний. При этом вложения в человеческий капитал и знания являются более предпочтительными ввиду того, что они создают предпосылки для появления научно-технических нововведений, которые, в свою очередь, выступают внутренними источниками постоянного экономического роста.

Вместе с тем, анализ инвестиционных процессов позволяет утверждать, что доля инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства сокращается. При этом в Российской Федерации удельный вес направляемых на эти цели средств ниже, чем Республике Беларусь (рис. 2).



**Рисунок 2 – Доля инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал, процентов [2; 7].**

Таким образом, многие крупные и подавляющее большинство средних производств остаются отрезанными от внешнего финансирования и лишены средств для модернизации материально-технической базы. В результате, основные производственные фонды имеют высокий уровень физического и морального износа.

Что касается структуры инвестиций в основной капитал, то следует заметить, что основной их объем, как и ранее, направляется в сырьевой сектор российской экономики. Доля средств, инвестируемых в сельское хозяйство, обрабатывающие производства и строительство сокращается. Аналогичная картина и в российских регионах. Причем в ряде регионов ситуацию можно охарактеризовать как критическую. Например, в Вологодской области в 2012 г. 68% всех инвестиций в основной капитал составляли вложения в транспорт и связь, из них 61,4% – инвестиции в транспортировку по трубопроводам, 1,5% – в связь. Следовательно, непосредственно в транспорт инвестировано всего около 5%.

Следует назвать в качестве негативной для российской экономики приобретающую устойчивость тенденции сокращения доли средств, направляемых в обрабатывающие производства. В целом по стране этот показатель за период с 2005 по 2012 г. сократился на 3,2 п.п. и на конец 2012 г. составил около 13%, из них в машиностроение – только 2,6%. В Вологодской области, например, удельный вес инвестиций в основной капитал обрабатывающих производств за период с 2005 по 2012 г. снизился с 39,7 до 16,8%. При этом наибольший объем инвестиций предназначался секторам первичной переработки сырья (металлургическому и химическому производствам): в 2012 г. в эти производства поступило 68% (24 и 44% в металлургию и химию соответственно) всех инвестиций, направляемых в обрабатывающие производства. В то же время удельный вес вложений в машиностроение за этот период не превышал 1%. Для справки: По данным Национального банка Республики Беларусь [5], в структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности более 80% общего объема приходилось на организации, основным видом деятельности которых являются операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям; производство и распределение электро-энергии, газа и воды; а также на предприятия обрабатывающей промышленности; сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства; транспорта и связи. Однако имеет в обрабатывающей промышленности; сельском и лесном хозяйствах; транспорте и связи место сокращение капиталовложений. При этом на машиностроительную сферу Республики Беларусь приходится около 10-12% инвестиций, направляемых в промышленность.

Вместе с тем машиностроение призвано обеспечить производственным оборудованием ключевые сектора экономики и в первую очередь обрабатывающие отрасли промышленности и тем самым определяет состояние производственного потенциала страны. От уровня развития машиностроения зависят материалоемкость, энергоёмкость валового внутреннего продукта, производительность труда, промышленная безопасность и обороноспособность государства. Недоинвестирование этого сектора влечет за собой снижение производственного и интеллектуально-технологического потенциала страны и национальной безопасности, снижение конкурентоспособности экономики и отсутствие роста.

В последние десятилетия решающую роль в обеспечении экономического роста играют знания. Они создают основу для инноваций и формирования квалифицированной рабочей силы. Не случайно на долю наукоемких отраслей обрабатывающей промышленности и сферы услуг приходится значительная и все возрастающая часть валового внутреннего продукта ведущих индустриальных стран. Доля отраслей повышенного спроса на знания (высокотехнологичных отраслей, телекоммуникационной связи, финансовых и деловых услуг) в валовом внутреннем продукте в среднем составляет 30-35%. В России этот показатель равен 11,5-12%. Именно такие отрасли отличаются наиболее высокими темпами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. В развитых странах инвестиции в фундаментальные исследования рассматриваются как высокоэффективное направление расходования государственных средств. Поэтому инвестиции в знания в этих странах растут быстрее, чем инвестиции в основные фонды.

К сожалению, в Российской Федерации сектор знаний за период рыночных трансформаций существенно сжался. За два десятилетия (с 1992 по 2011 гг.) количество научно-исследовательских организаций в России сократилось почти на 20% (с 4555 до 3682); количество промышленных организаций, имеющих научно-исследовательские и проектно-конструкторские подразделения – на 18% (с 340 до 280). Число конструкторских бюро сократилось в 2,4 раза (с 865 до 364), проектных организаций – в 13 раз (с 495 до 38) [9].

По такому ключевому показателю, как удельный вес научных исследователей в структуре рабочей силы, который является одним из главных факторов интеллектуального развития общества, Российская Федерация занимает еще более низкие позиции. Если в 2000 г. в России приходилось 78 научных исследователей на 10000 занятых в экономике, то в 2011 г. – только 63. За этот период данный показатель вырос в Южной Корее с 51 до 117, в Германии – с 65 до 81, во Франции – с 67 до 918. При этом мы отстали не только от лидеров мирового научно-технического развития, но и таких государств, как Словения и Эстония [9]. Поэтому говорить о переходе российской экономики на инновационную модель развития преждевременно. К сожалению, и Республике Беларусь ситуация схожая. В период с 2005 по 2011 гг. этот показатель составлял от 69,9 до 67,3 человек в расчете на 10000 занятых в экономике [3].

В то же время в Российской Федерации инвестирование сектора знаний носит остаточный характер. Вложения в объекты интеллектуальной собственности и затраты на НИОКР чуть превышают 1%. В ряде регионов ситуация еще более критическая. Например, в Вологодской области на этот сектор приходится 0,35% всех инвестиций, несмотря на то, что за период 2005-2012 гг. имел место рост доли инвестиций. При таком уровне вложений средств сектор знаний не может оказывать влияние на рост экономики. В результате, доля инновационно активных организаций в промышленном секторе остается низкой, в 2011 г. этот показатель составлял в России – 12,6% [7], в Республике Беларусь – 22,7% [3].

Таким образом, вопросы модернизации экономики, увеличения вклада в валовой внутренний продукт высокотехнологичных производств, повышения инновационности экономики, преодоления на этой основе технической отсталости, обеспечения конкурентоспособности, достижения устойчивости экономического роста и обеспечения перехода экономики на постиндустриальный этап развития требуют существенных

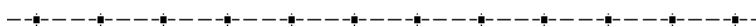
инвестиций, уровень которых в настоящее время явно недостаточен. В этой связи принципиально важным является формирование благоприятного инвестиционного климата, снижение инвестиционных рисков и тем самым повышение инвестиционной привлекательности российской экономики.

Решение актуальных для Российской Федерации проблем возможно только при изменении принципов социально-экономической политики на федеральном уровне, отказе от построения губительной сырьевой модели экономического развития, приводящей к финансовому банкротству и затяжной депрессии большинства регионов страны.

Складывающаяся ситуация диктует необходимость существенной корректировки социально-экономической политики государства, ориентации ее на приоритетное развитие отраслей пятого и шестого технологических укладов, расширение возможностей для инвестирования в технологическую и инженерную инфраструктуру, в человеческий капитал и сектор знаний. Речь в первую очередь идет о развитии массового кредита реальному сектору, и прежде всего – инвестиционному. Только реализация комплекса мер позволит добиться устойчивого экономического роста и занятие Российской Федерацией места в группе стран-лидеров.

### Список использованных источников

1. Валовой региональный продукт: Росстат. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
2. Инвестиции в нефинансовые активы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#).
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. – 157 с.
4. Основное влияние на формирование роста ВВП в Беларуси в 2012 году оказала промышленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://udf.by/news/economic/73068-osnovnoe-vliyanie-na-formirovanie-rosta-vvp-v-belarusi-v-2012-godu-okazala-promyshlennost.html>.
5. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь: Аналитическое обозрение. 2013 год [Электронный ресурс]. – Минск: Национальный банк Республики Беларусь, 2013. – 146 с. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/ЕсTendencies/rep\\_2013\\_12\\_ot.pdf](http://www.nbrb.by/publications/ЕсTendencies/rep_2013_12_ot.pdf).
6. Производство валового внутреннего продукта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/gross.php>.
7. Промышленное производство Вологодской области: стат. сб. – Вологда: Вологдастат, 2012. – 139 с.
8. Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 264 с.
9. Рогов, С.М. Новая шоковая терапия и «реформа РАН»: реалии российской науки / С.М. Рогов. – М.: Институт США и Канады РАН, 2013. – 60 с.
10. Ускова, Т.В. О роли инвестиций в обеспечении устойчивого экономического роста / Т.В. Ускова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 6 (30). – С. 45-59.



**Кузнецов Сергей Валентинович,**  
директор Института проблем региональной экономики Российской академии наук,  
доктор экономических наук, профессор  
(г. Санкт-Петербург, Российская Федерация)

**Межевич Николай Маратович,**  
главный научный сотрудник Института проблем региональной экономики  
Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор  
(г. Санкт-Петербург, Российская Федерация)

## **К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМАЛЬНЫХ ПОДХОДАХ К ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ\***

Современные проблемы экономического развития России и Европейского Союза имеют как теоретическое прочтение, так и очевидное практическое значение. Рассмотрим вначале некоторые теоретические аспекты проблемы. Двадцатый век, вероятно, был самым «урожайным» на концепции общественного развития и теории организации экономики. В первой половине XX в. в работах К. Кларка «Условия экономического прогресса» и социолога Ж. Фурастье «Великая надежда XX века» были сформулированы важные методологические положения, вошедшие в последствии в теорию постиндустриального общества – о подразделении всего общественного производства на первичный (сельское хозяйство), вторичный (промышленность) и третичный (сфера услуг) секторы и о грядущем росте третичного сектора по сравнению с первыми.

Дальнейшие представления о постиндустриальном – информационном обществе обосновано в теории технологического развития, созданной Д. Беллом в 60-е годы XX в. «Совершенно очевидно, что постиндустриальное общество представляет собой общество знания в двояком смысле: во-первых, источником инноваций во все большей мере становятся исследования и разработки (более того, возникают новые отношения между наукой и технологией ввиду центрального места теоретического знания); во-вторых, прогресс общества, измеряемый возрастающей долей ВВП и возрастающей частью занятой рабочей силы, все однозначно определяется успехами в области знания» [1]. Постиндустриальное общество (постмодерн), использующее знания и глобальные электронные технологии в качестве главного ресурса развития, формируется лишь на базе зрелой экономики модерна. Однако в реальном постмодерне представления Д. Белла получили иную трактовку, связанную с оправданием свертывания промышленного производства в пользу сферы услуг, о чем свидетельствует и появление концепции «новой экономики».

Увлечение переходом ведущих экономически развитых стран от индустриального общества к постиндустриальному/информационному и возможности, которые открывают процессы глобализации мирового экономического пространства, имели негативные последствия для этих стран. К примеру, Джон Нейсбит, исследовавший основные направления социально-экономических изменений, определяющих формирующееся новое общество, в своей главной работе «Мегатренды» (Megatrends), изданной в начале 80-х годов XX века, писал: «... нет смысла реиндустрировать экономику.... Следует понять и принять новое информационное общество и те изменения, которые оно несет с собой. Надо пересмотреть концепции наших национальных и глобальных целей, чтобы они соответствовали этой информационной экономике» [2].

Сегодня слова Д. Нейсбита не только актуальны, но и прошли проверку временем, а точнее экономическим кризисом. Экономика постмодерна искажает сущность конкуренции. В рамках экономики постмодерна, ТНК путем переплетения ядер холдингов, зон влияния и

---

\* Подготовлено в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 14-22-01012 «Интеграционный потенциал малых и средних городов Беларуси и России: оценка и механизм реализации в условиях евразийской интеграции».

образования стратегических альянсов превращаются в монополии, не поддающиеся или трудно поддающиеся регулированию. Во-вторых, получают развитие метатехнологии, исключая возможность конкуренции с их владельцем (сетевой компьютер, всемирные системы связи, всемирная система ориентации, собственно Интернет и др.). В результате формируется глобальная, скорее имитационная, конкуренция, механизм которой не «воспитывает», а просто подавляет слабых. По сути, ликвидируются сами условия функционирования рыночной модели [3]. В-третьих «в настоящее время мировая экономика в целом и российская, в частности, сталкиваются с уникальной комбинацией внешних вызовов.

Мировой кризис, спровоцированный крахом рынка производных инструментов, запустил процессы кардинальной перестройки всей финансовой системы. Этот кризис стал проявлением колоссального провала рынка в финансовой сфере, которая, как выяснилось, не может эффективно функционировать в условиях тотального дерегулирования» [4].

С другой стороны причины и следствия мирового экономического кризиса убедительно свидетельствуют о том, что без эффективной промышленной политики решение задачи создания «новой» высокотехнологичной экономики невозможно.

Постиндустриальное развитие в принципе может быть моделью государственной политики, однако, в государстве со средним экономическим потенциалом, испытывающем определенные проблемы с развертыванием внешнеэкономических связей преимущественное сосредоточение усилий на сфере услуг не целесообразно с экономической точки зрения и потенциально опасно с политической.

Провозглашенные Президентом Республики Беларусь планы, связанные с обеспечением в 2013 году ряда экономических задач не удалось выполнить полностью [5]. Это связано с рядом объективных причин.

Во-первых, существующая экономическая система Беларуси все еще характеризуется с одной стороны, высокой зависимостью от стоимости минерального сырья на мировых рынках, прежде всего – энергоносителей, а с другой – низкой диверсификацией экспортных поставок. Так, экспорт продукции нефтехимии, черной металлургии, сельхозпродукции, минеральных удобрений и нефти по данным Белстата в 2012 году в совокупности дали 74% от общего объема экспортных поставок [6].

Во-вторых, макроэкономические показатели России – основного экономического партнера республики Беларусь достаточно скромные по итогам 2013 года. Впрочем, и в большинстве партнерских экономик в СНГ и ЕС показатели развития в 2013 года оказались близкими к нулю.

В-третьих, с начала года 2014 года Украина девальвировала гривну на 25%, Казахстан – тенге на 19%, Россия – рубль примерно на 15%. Таким образом, три месяца белорусский рубль укрепляется по отношению к российскому рублю и снижается конкурентоспособность белорусской продукции на рынках СНГ. [7] В результате в 2013 году белорусская экономика выросла на 0,9% при прогнозе 8,5% [8]. Считать подобную ситуацию чрезвычайной нет оснований: ВВП Германии в 2013 году вырос на 0,4%, физический объем ВВП России за 2013 год вырос на 1,3 %.

Экономический потенциал Беларуси базируется на ряде отраслей промышленности, на долю которой приходится почти 40% основных производственных фондов. В стране функционирует более 2300 различных предприятий, где выпускается около 30% валового внутреннего продукта страны [9]. Очевидно то, что модернизация, планируемая в программе развития промышленного комплекса республики на период до 2020 года должна быть ориентирована на наукоемкие отрасли экономики. Холдинговая модель организации бизнеса потенциально позволяет сосредоточить внимание на наиболее важных направлениях. В условиях глобализации лучшие перспективы развития есть у тех отраслевых холдингов, которые изначально, исторически были сориентированы на межрегиональные и международные связи. Существуют определенные сомнения в том, что среднее по размерам и экономическому потенциалу государство может одновременно развивать более 40 крупных



холдингов, т.е. 40 различных направлений промышленной специализации. Масштабы конкуренции в европейской промышленности таковы, что реальные шансы закрепиться вне национального рынка имеют лишь такие гиганты как «Горизонт», «БелОМО», «БелавтоМАЗ», «Автокомпоненты», «Белстанкоинструмент», «Белорусская металлургическая компания «Амкодор», «БелАЗ».

Постиндустриальная модель экономического развития в шведском или германском варианте базируется на крупных банках, действительно выступающих в авангарде. Кроме того, и германская и шведская экономика давно вышли за пределы государственных границ, распространив свое влияние на менее развитые экономики. В случае республики Беларусь, как впрочем, и России, эти факторы отсутствуют.

Третий сектор может занимать более 50% национальной экономики, а развитие сферы услуг провозглашаться как задача стратегического масштаба, однако для республики Беларусь с нашей точки зрения более актуальна задача промышленной модернизации.

### Список использованных источников

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл; пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М., 2001. – С. 288.
2. Нейсбит, Д. Мегатренды / Д. Нейсбит. – М., 2003. – С.25.
3. Мясникова, Л. «Новая экономика» в пространстве постмодерна / Л. Мясникова // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – с. 5.
4. Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике / под ред. академиков А.Д. Некипелова, В.В. Ивантера, С.Ю. Глазьева. – Москва, 2013. – С. 27.
5. Речь идет о планировавшемся приросте ВВП на 8,5%, опережающем росте производительности труда относительно темпов роста реальной заработной платы (на 9,3% и на 7,1% соответственно), положительном сальдо внешней торговли товарами и услугами (не менее 0,7% ВВП), бездефицитным бюджетом без роста внутреннего долга и эмиссии для финансирования текущих расходов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belarusfacts.by/ru/belarus/economy\\_business](http://belarusfacts.by/ru/belarus/economy_business). – Дата доступа: 25.03.2014.
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bsblog.info/konyunktura>. – Дата доступа: 24.03.2014.
7. Расчеты авторов на базе данных ЦБ РФ.
8. За 2013 год ВВП в Беларуси вырос на 0,9% при годовом прогнозе 8,5% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belapan.com/archive/2014/01/21/675884/>. – Дата доступа: 21.02.2014.
9. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belarusfacts.by/ru/belarus/economy\\_business](http://belarusfacts.by/ru/belarus/economy_business). – Дата доступа: 25.03.2014.



**Дедков Сергей Маратович,**

*Директор Центра системного анализа и стратегических исследований  
Национальной академии наук Беларуси, кандидат экономических наук, доцент  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

### СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА В КОНЦЕПЦИИ «БЕЛАРУСЬ 2020: НАУКА И ЭКОНОМИКА»

В настоящее время в Республике Беларусь идет разработка проекта документа «Беларусь 2020: наука и экономика», который, по мысли его авторов и заказчиков из республиканских органов государственного управления, должен заложить концептуальные

основы Программы социально-экономического развития, а также приоритетных направлений научно-технической деятельности Республики Беларусь на 2016-2020 годы.

Следует подчеркнуть, что никогда раньше концепция развития страны на следующее пятилетие не разрабатывалась более чем за 2 года до его начала. Никогда ранее к созданию такого рода документа настолько плотно не привлекались ученые Академии наук, системы образования и отраслевой науки. В Концепции сделана попытка определить, каковы должны быть приоритеты развития страны в следующем пятилетии с точки зрения науки, что может сделать белорусская наука для решения актуальных проблем экономики. Общая цель остается неизменной – рост качества и уровня жизни белорусского народа.

Концепция исходит из того, что экономика, основанная на наращивании производства за счет роста потребления ресурсов, прямом администрировании и значительном перераспределении средств через бюджет, исчерпала себя. Экономика знаний, зеленая экономика, инновационная экономика, «быстрая» и адаптивная экономика – в таких категориях описывается постиндустриальная экономика и именно они должны стать целевыми критериями развития страны в Программе социально-экономического развития страны до 2020 года.

В условиях работы по правилам ВТО (а с 2017 – для России закончится переходный период), на фоне экспансии недорогой продукции, произведенной в странах Юго-Восточной Азии под мировыми брендами, продукция белорусских производителей теряет преимущества и по качеству, и по цене. Более того, сегодня никакое конкурентное преимущество не длится вечно и даже долго. Еще в конце XX века перед менеджерами всех уровней стояла задача определения источников получения и удержания конкурентных преимуществ. Сегодня глобализация и информатизация сделали эту задачу невыполнимой. В XX веке главная проблема конкуренции заключалась в ускорении цикла: «исследования – инновации – прибыль». Сегодня она переместилась в плоскость последовательности: «инновация – имитация – избыток». Решать ее в Беларуси предлагается путем сочетания стратегий опережающего развития новых производств и видов деятельности со стратегией догоняющего развитием традиционных отраслей.

При этом в традиционных отраслях проводить модернизацию экономики путем замены устаревшего «железа» на новое – бесперспективно. Оно морально устареет еще быстрее заменяемого. Ставится задача перевода на научную основу подходов к управлению инновационными процессами в стране, придав особое значение стратегическому планированию и развитию человеческого капитала. Особое внимание Концепция уделяет повышению качества продукции и наукоемкости технологий в традиционных отраслях. Цель – повышение рентабельности и капитализации белорусских производств для вывода их на фондовый рынок и привлечения стратегических инвесторов.

Концепция исходит из того, что создавать конкурентоспособные технологии, продукцию и услуги могут только «конкурентоспособные люди» и такие же системы (системы образования, налогообложения, стимулирования науки и инноваций и т.п.). Поэтому перечень приоритетов, предлагаемых Концепцией, начинается с развития человеческого капитала и культуры, и это новый подход для подобного рода документов.

В постиндустриальном обществе резко возрастает прикладная роль научных исследований, в том числе фундаментальных. В ближайшие десятилетия ключевыми сферами нового технологического уклада в мире станут биотехнологии, науки о жизни и их приложения, сенсорные системы и технологии искусственного интеллекта, информационные сети и телекоммуникационные системы, нанотехнологии, рациональное природопользование, энергосбережение, высокоскоростные транспортные системы. Дальнейшее развитие получают гибкая автоматизация производства на основе интеллектуальных систем, аэрокосмические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, ядерная энергетика и нетрадиционные источники энергии.

Анализ состояния и тенденций развития мировой и белорусской науки, приведенный в Концепции, показал, что исследования и достижения белорусских ученых, а целом находятся в русле развития мировой науке. Это касается и направлений исследований и, во многом, – качества их результатов. Для нас это важно, так как позволяет рассчитывать на конвертацию многих научных достижений в новые товары и конкурентные преимущества.

В Беларуси достаточно развит научно-исследовательский потенциал и производственно-технологическая база, позволяющая использовать его в следующих областях:

- обеспечение технологического лидерства по таким прорывным направлениям, как лазерные технологии, новые конструктивные материалы, биотехнологии, нанотехнологии и другие;
- формирование комплекса высокотехнологичных отраслей и расширение позиций на мировых рынках наукоемкой продукции;
- разработка основ надотраслевых (конвергентных) технологий будущего, объединяющих потенциал квантово-информационных, нанобиомедицинских, когнитивных и социальных технологий.
- разработка принципов и создание устройств гетерогенной интеграции, гибридных биодатчиков и сенсоров, антропоморфных технических систем.

Принципиальным является развитие существующих и создание в Республике Беларусь новых высокотехнологичных производств в тех направлениях, по которым наблюдается либо ожидается устойчивый – более 5 процентов в год – рост рынков сбыта.

Концепция исходит из того, что главным фактором устойчивого развития является научно-технический прогресс. Поэтому большая группа приоритетов – это технологии высших укладов: нанотехнологии и наноматериалы, био- и фармтехнологии, космические и IT-технологии, лазерно-оптические и оптоэлектронные технологии. Развитие таких производств дает шанс Беларуси в отдельных нишах мирового рынка реализовать стратегию опережающего развития: создать растущие рынки, получить на них конкурентное преимущество и монопольную прибыль. Закон рынка прост – спрос рождает предложение. Но и спрос можно формировать. На инновационную, экологически чистую, высокотехнологичную продукцию.

Для создания условий опережающего развития данных направлений предусмотрено:

1. Обеспечить благоприятные условия для развития существующих и создания новых субъектов инновационной инфраструктуры путем:

развития кадровой, материально-технической и финансовой базы субъектов инновационной инфраструктуры;

активизации процесса образования крупных корпораций по наукоемким высокотехнологичным направлениям в кооперации на условиях аутсорсинга с малым и средним бизнесом;

создания ассоциации субъектов инновационной инфраструктуры.

2. Совершенствовать критерии отбора инновационных товаров с учетом приоритетов научной и научно-технической деятельности, унифицировать подходы к формированию перечней инновационных и высокотехнологичных товаров.

3. Усовершенствовать систему отбора проектов в рамках республиканского конкурса инновационных проектов, а также систему продвижения идей талантливых и перспективных специалистов.

4. Обеспечить финансирование за счет средств республиканского бюджета и инновационных фондов прорывных инновационных проектов, направленных на структурные изменения экономики страны.

5. Сформировать с участием Белорусского инновационного фонда специализированные отраслевые венчурные фонды, уставный капитал которых должен включать долю государства и долю организаций, участвующих в реализации проектов.

6. Активизировать научно-техническую деятельность в регионах путем взаимодействия основных секторов науки и промышленности регионов в реализации региональных научно-технических программ, вовлечения в науку талантливой молодежи.

В прогнозном периоде предусматривается формирование конкурентоспособной в мировом масштабе национальной инновационной системы, гибко реагирующих на запросы экономики, а также инновационной инфраструктуры, институтов рынка интеллектуальной собственности, механизмов стимулирования науки и инноваций. Например, для организаций, у которых уровень наукоемкости находится не ниже среднего для развитых странах уровня (2-3 % от объема реализации продукции), предлагается предоставить максимально благоприятные фискальные условия для своей деятельности.

В ходе корректировки экономической политики Концепцией предлагается формирование новой структуры собственности, создание гибких механизмов государственного регулирования экономики, расширения побудительных мотивов к инновациям (а это – конкуренция), делегирование полномочий по принятию оперативных решений рыночным субъектам. Важно устранить асимметрию в механизме принятия экономических решений: если покупатель самостоятельно отвечает на вопрос «что купить», то вопрос «сколько производить и почему продавать» за предприятие решает чиновник.

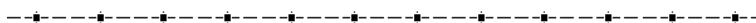
В части кадрового обеспечения инновационной экономики Концепцией предусмотрены совершенствование системы образования и подготовки кадров высшей научной квалификации, использование инновационного потенциала молодежи.

Однако мы не можем ждать пока подрастет новое поколение инноваторов. Считаю, что в Беларуси достаточно умных и инициативных людей, в том числе руководителей, способных грамотно организовать инновационную деятельность и модернизацию производства. Руководитель каждого министерства, предприятия прекрасно знает тех специалистов на ком, как говорят «все держится».

Исходя из этого, Концепцией ставится задача формирования корпуса компетентных руководителей, наделения их особыми полномочиями, снятие ненужных ограничений (валовых показателей, отчетности и т.п.) и установления системы бонусов за рост эффективности производства, доли предприятия на рынке, прежде всего – на мировом, и другие.

Ключевой вопрос конкуренции – рост производительности труда по валовой добавленной стоимости – в прогнозном периоде предлагается обеспечивать путем сокращения вспомогательного персонала при росте численности конструкторов, технологов, маркетологов; вывода из состава организаций непрофильных активов; развития аутсорсинга по тем видам деятельности, где имеются «внешние» компании, более эффективные, чем «внутренние»; продажи материало- и энергоемких производств в страны, где осуществляются начальные стадии технологического цикла.

Повышение доли сферы услуг в структуре экономики, характерное для любой постиндустриальной экономики намечено обеспечить путем роста объемов предоставления традиционных услуг (грузоперевозки, туризм, строительство и т.п.), а также развития новых видов услуг – продажа «космической» информации, программирование на условиях аутсорсинга, финансовые услуги, консалтинг, инжиниринг и др. Постиндустриальная модель экономической политики предусматривает также рост капиталовложений в нематериальные активы (дизайн, разработку брэндов и НИОКР, интеллектуальный капитал), что будет способствовать созданию современных рабочих мест, развитию научно-технического потенциала, росту квалификации кадров, расширению емкости внутреннего рынка.



## СЕКЦИЯ 1

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И СТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

-----

*Альжанова Фариды Газизовна,  
доктор экономических наук,  
Институт экономики Комитета науки Министерства образования и науки  
Республики Казахстан (г. Алматы, Республика Казахстан)*

#### ФОРМИРОВАНИЕ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В КАЗАХСТАНЕ

Важное место в развитии постиндустриального общества занимает формирование креативной экономики. О креативности как характеристике отдельного индивида, его способностей творчески мыслить, оригинально подходить к решению различных задач, известно давно. В условиях постиндустриальной экономики, где все больше возрастает роль идей и интеллектуальных ресурсов, креативность становится значимым экономическим фактором. Если 20 век был веком беспрецедентного создания материальных благ, то XXI век становится веком роста ценности идей. Это конечно не означает абсолютного обесценения основных материальных факторов производства. Самой важной интеллектуальной собственностью становятся не столько программные продукты, музыка или фильмы, сколько идеи в головах людей.

Высокими темпами развиваются мировые рынки креативных индустрий, к которым относятся отрасли, возникающие на пересечении искусства, культуры, бизнеса и технологии, требующие творческих навыков, в том числе визуальное и исполнительское искусство, дизайн, НИОКР, новый цифровой контент, программные услуги и продукты, традиционная культура и историко-культурные источники, публикации, телевидение и кино.

Креативная экономика основана на высокой концентрации креативной рабочей силы, превращающейся в самостоятельный креативный класс. Он является двигателем инноваций в области науки и новых подходов в предпринимательстве, искусстве, дизайне. Ядро креативного класса в мировой экономике составляют специалисты, занятые в науке, технике, программировании, архитектуре, дизайне, образовании, искусстве, музыке и индустрии развлечений, креативные специалисты в бизнесе и финансах, праве, здравоохранении и смежных областях деятельности.

Креативная экономика меняет традиционные представления о моделях экономического роста, источниках создания добавленных стоимостей, факторах размещения бизнеса. Креативная экономика предъявляет иные, чем индустриальная экономика требования к рабочей силе, производственной инфраструктуре, институциональному окружению.

Креативность или творчество можно интерпретировать по-разному, но оно является ключевым в творческих индустриях и креативной экономике. Креативность может быть определена как процесс генерации идей и превращения их в вещи, имеющие ценность. Это определение очень близко к пониманию инноваций. Однако в исследованиях креативной экономики проводится различия между креативностью и инновациями.

Эти различия можно наблюдать по нескольким линиям.

Во-первых, несмотря на широкие границы применения категории креативность, понятие креативная экономика с точки зрения авторов данной концепции также имеет определенные секторальные и социальные границы, что позволяет выделять креативные индустрии и креативный класс. То есть границы креативной индустрии и креативного класса достаточно четко определены.

Во-вторых, несмотря на распространенность понятия «инновационная экономика», концептуальное содержание его остается мало определенным, а границы применения широко варьируется и выходит за рамки экономики знаний и информационной экономики. Инновационной признается экономика, которая: во-первых, восприимчива к инновациям; во-вторых, ориентирована на создание инноваций; в-третьих, направляет значительные ресурсы на развитие инновационных секторов, которые в разные исторические эпохи представлены разным набором технологий, продуктов и отраслей. В этом смысле креативная экономика существенно отличается от инновационной, так как по определению включает как традиционные, так и новые развивающиеся сектора экономики.

В-третьих, существенные отличия и в стратегии выведения инноваций и креативных товаров на рынок. Если для успешного освоения и распространения инноваций наиболее предпочтительными являются стратегии, ориентированные на широкую диффузию инноваций, то для многих креативных индустрий важным является преднамеренное ограничение сферы использования, эксклюзивность.

В-четвертых, существуют различия между «мягкой» и технологической инновацией. В креативных индустриях представлены в основном «мягкие» инновации в музыке, искусстве, моде, кино. Основное внимание направлено на новые продукты или услуги, а не на процессы.

Вместе с тем, имеет место общность факторов развития креативной и инновационной экономики и общества, среди которых человеческий капитал, институциональный капитал; свобода предпринимательства, защита интеллектуальной собственности.

Для появления и развития креативной экономики нужны соответствующие предпосылки. Это образование, высокие потребительские стандарты, уровень профессиональной подготовки специалистов, наличие соответствующего технологического потенциала, развитые институты и др. Условия, необходимые для креативной экономики, в разных странах мира не одинаковы.

Институты креативной экономики включают целый комплекс организаций и форм, образующих социальную структуру креативности. Они включают: 1) системы креативности в области технологий и предпринимательства (инвестиции в НИОКР, систему развития и финансирования начинающих компаний); 2) модели производства товаров и предоставления услуг 3) общие социальные, культурные и географические условия, как основа развития креативных индустрий и кластеров. Развитие креативных индустрий связано с формированием особых общественных структур и организаций (союзы, общественные объединения, академии, ассоциации), которые выполняют важные институциональные функции, упорядочивая различные аспекты креативных профессий.

Креативность или ее отсутствие не есть неизменная черта любого общества. Креативность приобретает черты социального процесса, благодаря особой социальной среде, обладающей стабильностью для того, чтобы обеспечить преемственность, непрерывность и накопление креативного капитала. Формирование креативной среды не происходит автоматически, а требует соответствующих инвестиций и поддержки. При наличии базовых условий (толерантности, технологии, таланта) в Казахстане уровень затрат на развитие основных секторов креативной экономики – образование, науку, здравоохранение, спорт, культуру - остается низким.

В Казахстане креативные индустрии и креативный класс находятся в процессе становления. При этом отдельные виды креативных индустрий (наука, образование, здравоохранение, промышленный дизайн) значительно сократились, а развитие новых креативных услуг идет низкими темпами (программные продукты, информационные технологии и услуги). Требуется соответствующие инвестиции, создание необходимой инфраструктуры, формирование благоприятных институтов.

Важным условием развития креативной экономики в Казахстане является накопление потенциала человеческих ресурсов. Казахстан располагает достаточно крупным потенциалом креативных человеческих ресурсов. По нашим оценкам, человеческий капитал креативной

экономики Казахстана составляет около 1,8 млн. человек или 23% от общего числа занятых в экономике. Если исключить из этого числа вспомогательный персонал и прочих специалистов, то креативный человеческий капитал составит примерно 1,3 млн. человек в сфере услуг и отраслях промышленности.

Ведущим фактором формирования креативного человеческого капитала является образование. Сильной стороной казахстанского образования является получение достаточно хорошей теоретической базы, однако есть существенные недостатки с точки зрения умения применять знания на практике. С провозглашением задач по формированию инновационной экономики в структуре образования усилилась роль технических и естественно-научных дисциплин. Однако при этом пострадал цикл дисциплин, развивающих креативность, важных с точки зрения социальной адаптации, гибкости, мобильности, развития практических навыков, готовности творческого преобразования жизненного пространства.

Казахстан обладает большим потенциалом для развития услуг и индустрий в области культурного наследия. Культурное наследие Казахстана насчитывает свыше 25 тысяч памятников истории, археологии, архитектуры и монументального искусства, более 2 млн. 56 тысяч единиц культурных ценностей, находящихся в экспозициях и фондах 89 государственных музеев, 66 млн. 840 тысяч томов книг, редких рукописей и изданий, хранящихся в 3495 государственных библиотеках. Расширение деятельности и привлечение аудитории в этой области связано с предоставлением нового качества услуг, внедрением новых технологий, в том числе созданием собственных веб-ресурсов, электронных читальных залов, виртуальных музейных туров и галерей.

Большинство производств в секторе обрабатывающей промышленности, имеющих отношение к креативным индустриям, не покрывают потребности внутреннего рынка. По большинству товаров этой группы производств 90% потребностей покрываются за счет импорта. Особое место здесь занимает сектор традиционных ремесел. В Казахстане ремесленные производства в целом развиты недостаточно, доля казахстанской ремесленной продукции на рынке уступает изделиям из России, Ирана, Узбекистана, Турции, Китая и Кыргызстана. В этом секторе страна располагает потенциалом, который без усилий по его развитию и укреплению может быть безвозвратно утрачен. В Казахстане практически исчезли очень многие техники в ювелирном деле, по выделке кожи, ковроткачества.

В секторе культурных индустрий наибольший объем услуг и потоков доходов связан с исполнительским искусством, организацией зрелищных мероприятий. Такой его сегмент как живопись, скульптура, графика занимают небольшую долю. Тогда как в мировой креативной индустрии это рынок обладает всеми институциональными характеристиками, позволяющими ему конкурировать с рынками драгоценных металлов или высоких технологий. Казахстан, используя современные методы управления арт-рынком, имеет потенциал расширить этот сектор креативной индустрии, превратив его в высокодоходный и динамично растущий сегмент креативной экономики.

Анализ сектора культурного наследия и творческих индустрий показал наличие достаточно емкого рынка, потребности которого пока в основном удовлетворяются за счет импорта. В то же время имеются ниши, свободные для национальных производителей. Для их освоения необходима поддержка государства, включая специальное образование, введение льготного налогообложения для ремесленников, поддержка малого креативного бизнеса, включение его в приоритеты государственных программ поддержки малого бизнеса.

-----

**Бондарь Александр Викторович,**  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ВОПЛОЩЕННОЕ ЗНАНИЕ**

Общепризнанным является тот факт, что современная экономика базируется на расширенном воспроизводстве информации и знаний. Подчеркивая, что хозяйственная система на сегодняшний день представляет собой основанную на знаниях экономику, мы обращаем внимание на то, что преобразование индустриальной экономики в экономику знаний окончательно уводит данную систему от присущей индустриальному обществу объективированной формы присвоения в сферу неуклонно нарастающего субъективизма. Именно этим основанная на знаниях экономика качественно отличается от индустриальной экономики. Воплощаясь в интеллектуальном капитале знания проявляются как следствие достижения личностью высокого интеллектуального уровня, предопределяемого не только образованием и накопленным опытом, но зачастую и генетикой человека. Они сугубо индивидуальны, довольно редки и становятся основой не равенства, а новой социальной стратификации.

Накапливаемые человеком знания формируют его интеллектуальный капитал, который является личной собственностью индивида и может обеспечивать ему не только достаточно высокий доход, но и значительную степень социально-экономической независимости и самодостаточности. Вместе с тем интегрированная в рамках современной высокоинтеллектуализированной компании совокупность индивидуальных интеллектуальных капиталов делают такую компанию гибкой, креативной, легко приспособляемой к изменяющейся конкурентной среде, хотя управлять ею все сложнее и сложнее по мере роста её интеллектуального потенциала. Это предполагает высокий управленческий уровень современных топ-менеджеров, способных разрешить противоречие между индивидуальной независимостью носителей интеллектуального капитала и общими целями и действиями по реализации интересов интеллектуализированной корпорации, которая на сегодняшний день вообще может располагать мизерными, в их традиционном понимании, материальными фондами, но обладать на несколько порядков более высокой степенью рыночной капитализации, поскольку материальные активы вытесняются и дополняются огромными интеллектуальными активами, определяемыми знаниями информацией, как составляющими совокупного интеллектуального капитала. Очевидно, что он состоит не из отдельно взятых, самостоятельно функционирующих элементов, а представляет собой сложноструктурированное и подверженное влиянию экзогенных факторов социально-экономическое явление. Взаимовлияние элементов интеллектуального капитала порождает синергетический эффект, увеличивающий результаты этого процесса. В этом контексте оценить интеллектуальный капитал путем простого сложения вклада его отдельных элементов в общий результат не представляется возможным, поскольку сама по себе оценка этих элементов является трудно осуществимой, а наличие синергетического эффекта еще больше её затрудняет.

Все возрастающая роль и значение интеллектуального капитала в социально-экономической динамике народного хозяйства, необходимость государственного регулирования расширенного воспроизводства указанного капитала и потребность в обеспечении преимущественно интенсивного типа его осуществления настоятельно требуют решения проблемы оценки интеллектуального капитала на различных уровнях национальной экономики. Это позволит сопоставлять инвестиции в развитие различных элементов интеллектуального капитала с приращением его общей полезности, позволяющей получать доход от использования данного капитального ресурса.



Оценка интеллектуального капитала не может ограничиться лишь системой стоимостных показателей, поскольку некоторые его элементы не находят отражения в бухгалтерских балансах и по сути не подвержены учету. В этой связи все попытки измерить полную совокупность компонентов интеллектуального капитала, пользуясь стандартными приемами бухгалтерского учета, не имеют успеха.

Значительное количество разработанных методик оценки интеллектуального капитала обуславливает необходимость выделения общих признаков различных методологий её проведения. Соответственно можно выделить следующие группы методов оценки интеллектуального капитала:

- методы рыночной капитализации (Market Capitalization Methods – MCM) – позволяют оценивать разницу между рыночной и балансовой стоимостью активов. Это агрегированный подход, базирующийся на определении общей стоимости интеллектуального капитала, вне стоимостной градации входящих в него отдельных компонентов;
- методы рентабельности активов (Return on Assets methods – ROA) – оценивают эффективность, обеспечиваемую интеллектуальным капиталом. В процессе оценки получаемая разница между среднеотраслевой рентабельностью активов и рентабельностью предприятия представляет собой дополнительную эффективность, которую генерирует интеллектуальный капитал. Такой подход позволяет проводить сравнительную характеристику различных субъектов хозяйствования;
- методы прямого измерения (Direct Intellectual Capital methods – DJC) - обеспечивают непосредственную денежную оценку различных компонентов интеллектуального капитала. При этом на основе произведенной оценки отдельных компонентов интеллектуального капитала компании дается его интегральная оценка. В этом случае оценки отдельных компонентов могут как складываться, так и отражаться в более сложных формулах межкомпонентных связей. Вместе с тем данные непосредственные методы грешат определенной неточностью ввиду недоучета синергетических эффектов, возникающих при взаимодействии различных составляющих интеллектуального капитала;
- индикативные методы (Score-card Methods-SC) – дают возможность оценивать различные индексы и индикаторы, влияющие на величину интеллектуального капитала. Использование указанных методов не предполагает получение денежной оценки интеллектуального капитала [1].

Адекватная оценка интеллектуального капитала позволяет на основе аргументированных данных о величине его стоимости определять рыночную капитализацию высоко интеллектуализированных компаний, нацеливать их менеджмент на приумножение и эффективное использование интеллектуальных активов, раскрывать конкурентный потенциал данных компаний и способствовать привлечению в них инвестиционных ресурсов.

В этой связи довольно широкое распространение получили следующие методы, используемые в моделях измерения интеллектуального капитала компаний:

- основанные на конвертации интеллектуальных активов в стоимость. Например, применение надбавки (в моделях Дж.Тобина, К.Э.Свейби, П.Страссмана) позволяет рассчитать разницу между финансовыми активами компаний и их рыночной капитализацией, которая образуется за счет имеющихся у компаний интеллектуальных фондов-брендов, патентов, авторских и других эксклюзивных прав, влияющих на результативность их экономической деятельности;
- позволяющие проследить условную связь между работой сотрудников и ростом прибыли компаний. В соответствующих моделях используются системы сбалансированных показателей. В них знания измеряются показателями, оценивающими инновации, производительность труда, факторы успешной работы компании, степень ее инновационного обновления и др. Достаточно глубоко разработанными и

адаптированными к применению среди этих моделей являются базирующиеся на сбалансированной системе показателей модель Р.Нортон и Д.Каплана, оценочная матрица У.Энсона, навигатор нематериальных активов шведской фирмы Skandia и др.;

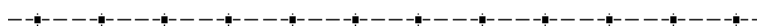
- обеспечивающие оценку приращения объемов форматированных в информации знаний в совокупных капитальных активах компаний, а измерения здесь осуществляются в денежном эквиваленте, в байтах или других условных единицах в моделях А.Пулика, Хаусела-Каневского [2; 3; 4; 5].

Применение на практике различных методов учета интеллектуальной составляющей активов компаний требует не только их адаптации к особенностям функционирования компаний, но и создания новых форм учета интеллектуальных факторов капитализации компаний.

Выявление все возрастающей роли воплощенных в совокупном интеллектуальном капитале современных инновационно ориентированных компаний знаний позволяет сделать однозначным вывод о смещении центра тяжести в системе факторов производства в сторону трудовых и предпринимательских способностей, которые базируются на знаниях и создают интеллектуальный капитал. В результате акцент от управления вещественными активами компаний смещается в сторону управления невещественными активами, основу которых составляют знания, воплощенные в интеллектуальном капитале, а само понятие «средства производства» из предметной области постепенно переходит в область производственных отношений по поводу интеллектуального капитала. Его расширенное воспроизводство на преимущественно интенсивной основе становится решающим условием не только экономической динамики интеллектуализированных компаний, но и их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. В этой связи адекватные, научно выветренные и обоснованные методы измерения объема знаний, которыми обладает та или иная компания, позволяют системно определить стратегию ее развития, продемонстрировать ее интеллектуальную привлекательность и наметить, а также реализовать комплекс мероприятий по регулированию процессов накопления, распространения и эффективного использования воплощенных в совокупном интеллектуальном капитале знаний. В этих условиях персонал компании выступает в ипостаси ее главной производительной силы, которая не только использует ранее накопленные знания, но и одновременно создает их и аккумулирует в интеллектуальном капитале в ходе своей творческо-трудовой деятельности. При этом следует учитывать, что воплощенные в интеллектуальном капитале знания представлены практически в каждом виде хозяйственной деятельности, а его высокий положительный тренд является залогом возвышения социально-экономических параметров как отдельных субъектов хозяйствования, так и всего социума в целом.

#### **Список использованных источников**

1. Давыденко Л.Н. Методические приемы оценки интеллектуального капитала / Л.Н. Давыденко, Т.А. Шердакова // Известия Гомельского государственного университета им.Ф.Скорины. – 2010. – №2(59). – С.19-28.
2. Kaplan, R., Norton, D. The Balanced Score Card / R. Kaplan, D. Norton. – HBS Press, Boston, 1996.
3. Pulic, A. Human Capital in Transformation. Intellectual Capital Prototype Report / A. Pulic. – Skandia, 1998.
4. Skandia Navigator. – Skandia, 1998.
5. Sveiby, K.-E. The New Organizational Wealth: Managing & Measuring Knowledge-Based Assets-Berrett-Koehler Publishers / K.-E. Sveiby. – San Francisco, 1997.



*Ермашкевич Василий Никитович,*  
*доктор технических наук, доцент,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ЭТАПЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Промышленный комплекс Республики Беларусь является основой развития национальной экономики, обеспечения национальной безопасности страны. В промышленном комплексе сосредоточено 26% от общей численности занятого в экономике населения и более 30% основных средств. Он формирует около 30% создаваемого в республике ВВП, более 90% объема экспорта и основную сумму валютных поступлений. При формировании «Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг.» и «Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г.» отмечено, что Беларусь последовательно реализует избранную модель социально-ориентированной рыночной экономики. Так, за 2006-2010 гг. производство промышленной продукции и валовой добавленной стоимости возросло по отношению к 2005 году в 1,5 раза; производство потребительских товаров – в 1,6 раза; инвестиций в основной капитал – в 2,2 раза, что позволило снизить уровень износа основных средств с 64% в 2005 году до 51% в 2010 году.

Вместе с тем приоритет наращивания физического объема выпускаемой продукции привел к обострению противоречий между динамикой количественных и качественных показателей. Отставание от намеченных целевых значений по показателям эффективности, платежеспособности, формирования научно-производственного потенциала не позволило перейти к преимущественно инновационному типу развития промышленности, выйти большинству промышленных организаций на самостоятельное расширенное воспроизводство капитала. Важными проблемами экономического развития Беларуси на современном этапе являются: высокая материало- и энергоемкость производимой продукции, низкая производительность труда (по добавленной стоимости), низкий уровень конкурентоспособности продукции на мировых рынках. Для предприятий промышленности характерны неплатежеспособность (39,9% предприятий); отсутствие собственных оборотных средств – 35,6% предприятий; обеспеченность собственными средствами ниже норматива – 18,5% предприятий; наличие кредиторских и дебиторских задолженностей – 35,7% и 46% предприятий соответственно, а также наличие отрицательного сальдо внешней торговли товарами при систематическом росте ВВП.

**Таблица 1 – Динамика отдельных показателей социально-экономического развития Республики Беларусь в 2006-2013 гг.**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП, млрд. руб.	79267,1	97165,3	129790,8	137442,2	164476,1	297157,7	530355,7	636784,1
Сальдо внешней торговли товарами, млрд. долл. США	-2,617	-4,418	-6,810	-7,265	-9,600	-4,340	-0,344	-5,767
Валовой внешний долг на конец года, млрд. долл. США	6,8	12,5	15,2	22,1	28,4	34,0	33,8	39,1

Источник: данные Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Валовой внешний долг в конце 2013 года достиг 39,1 млрд. долл. США, что составляет 54,8% годового ВВП. Серьезной проблемой экономического развития на современном этапе является также рост складских запасов произведенной продукции.

Решению указанных проблем Президент А.Г.Лукашенко и премьер-министр М.В. Мясникович уделяют особое внимание. Так, в «Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года» в «Основных положениях программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг.», в других источниках информации, постановлениях, приказах много внимания уделено фактическому состоянию экономического развития Беларуси и задачам в различных сферах экономики, в том числе промышленному производству. В докладе «Наш исторический выбор – независимая сильная и процветающая Беларусь» А.Г.Лукашенко отметил: «Мы должны четко осознать, что отрицательное сальдо – это зеркало проблем нашей экономики, результат недостаточной конкурентоспособности товаропроизводителей, высокой материало- и энергоемкости производства, неполного развития сферы услуг. Решение данной задачи – показатель эффективности народного хозяйства и вопрос национальной безопасности. Надо отойти от ориентированности на ввоз огромных объемов сырья и энергии для производства небольшой добавленной стоимости».

При представлении в 2010 году кандидатуры премьер-министра М. Мясниковича Палате представителей Президент А.Г.Лукашенко поставил перед новым правительством 6 задач:

К числу первой задачи отнесено: «Проведение структурной перестройки экономики, обратив особое внимание на убыточные предприятия, с применением к ним радикальных мер от приватизации до ликвидации, при этом должны поддерживаться только эффективные или особые социально значимые проекты».

К числу второй задачи отнесено: «Сокращение отрицательного внешнеторгового сальдо и выход в 2014 году на положительное сальдо, разработав для этого соответствующие мероприятия и меры ответственности».

В утвержденных «Программе деятельности Правительства на 2011-2015 гг.», «Программе развития экспорта на 2011-2015 гг.» и других программах описано состояние отечественной и мировой внешней торговли, разработан комплекс мероприятий по достижению положительного сальдо в 2014 году. Согласно данным Национального статистического комитета (таблица 1) сальдо внешней торговли товарами по сравнению с 2010 годом снизилось, однако осталось довольно высоким (минус 5,767 млрд.долл.США в 2013 году при 9,6 млрд.долл.США в 2010 году). Валовой внешний долг с уровня 28,4 млрд. долл. США в конце 2010 года составил 39,1 млрд.долл.США в конце 2013 года.

Ухудшилась ситуация с запасами готовой продукции на складах. Для примера, в газете «Беларуси и рынок» от 24.03.2014 года со ссылкой на Национальный статистический комитет отмечено: «В январе-феврале 2014 года имел место рост запасов готовой продукции. Так, на 1 марта их величина, выраженная в процентах к среднемесячному объему производства, составила 86% против 75,2% годом ранее и 78,2% месяц назад. Таким образом, не выполняется строжайшее указание президента о разгрузке складов до уровня запасов 65% к объему среднемесячного выпуска».

По мнению ряда специалистов главная проблема белорусской экономики заключается в неконкурентности отечественных товаров на внешних рынках, сокращении покупательского спроса на традиционных рынках. Как заявил глава Национального статистического комитета В. Зиновский, в стране, несмотря на объявленную масштабную модернизацию, производится недостаточно инновационной продукции.

Выступая перед депутатами, премьер-министр М.Мясникович отметил: «Перед правительством поставлены беспрецедентно напряженные задачи. Необходимо выйти на темпы и качество экономического роста, которые демонстрировали Корея, Сингапур, Япония, Китай и другие «азиатские тигры», совершившие технологический рывок в своем развитии. При этом необходимо в первую очередь обратить внимание на обеспечение

эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, отраслей и конкурентность всей экономики. Это требует обеспечения резкого прироста производительности труда и конкурентоспособности выпускаемой продукции, существенного роста эффективного экспорта, как лучшего показателя конкурентоспособности экономики».

Таким образом, в выступлениях Президента, премьер-министра и других специалистов Республики Беларусь отмечалась необходимость обратить внимание на обеспечение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, особенно на убыточные предприятия с применением к ним радикальных мер от приватизации до ликвидации. В связи с этим на современном этапе чрезвычайно важным является оценка эффективности деятельности предприятий. При этом оценку целесообразно провести по двум направлениям: 1 – оценка постановки на предприятии производственного менеджмента; 2 – энергетический аудит предприятия.

1. При оценке производственного менеджмента предприятия необходимо оценить: конкурентоспособность производимой продукции и ее реализацию на внутреннем и внешнем рынках; перспективы дальнейшего совершенствования продукции с целью сохранения на нее спроса и повышения востребованности; использование инновационных решений с целью повышения качества продукции и снижения ее себестоимости; направление снижения материалоемкости продукции; целенаправленную деятельность предприятия по созданию конкурентоспособной продукции, исключение убыточности предприятий; квалификационный состав работников предприятия и его способность обеспечить производство высококачественной конкурентоспособной продукции; способность максимально использовать внутренние ресурсы страны, комплектующие, производимые в республике для решения вопросов импортозамещения.

2. При проведении энергетического аудита на предприятии необходимо: оценить потребление топливно-энергетических ресурсов на производство продукции с оценкой энергоемкости и сравнить энергоемкость производимой продукции с энергоемкостью аналогичной продукции конкурирующих предприятий; определить потребление топливно-энергетических ресурсов на постоянные затраты без учета их потребления на производство продукции, выделив расточительное и непроизводительное их использование на различные нужды; оценить неэффективно используемый объем потребления топливно-энергетических ресурсов и наличие мероприятий по их устранению; определить наличие и проверить эффективность организационно-экономических мер по рациональному использованию топливно-энергетических ресурсов, проведению мониторинга их расхода, нормированию энергопотребления, материальному стимулированию рационального использования ресурсов.

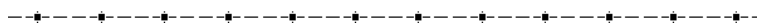
Учитывая государственную важность проводимой оценки деятельности предприятий, необходимо создать специальные комиссии из числа квалифицированных специалистов академии наук, университетов, институтов, предприятий. Проведенный комплекс проверок по двум указанным направлениям позволит оценить фактическое состояние предприятий, их способность производить высококачественную конкурентоспособную продукцию, наметить дальнейшие пути по ликвидации отдельных производств или их сохранению с совершенствованием технологий, качества, конкурентоспособности продукции, повышению системы управления и квалификации работников предприятия.

В настоящее время созданы и работают рабочие группы по изучению проблемных вопросов ЖКХ и АПК. Изучением проблем в АПК занимается группа под руководством премьер-министра М. Мясниковича; проблемных вопросов ЖКХ – группа под руководством председателя КГК А.Якобсона.

Рабочей группе по вопросам АПК поручено выработать конкретные предложения по решению проблемных вопросов в АПК по повышению прибыли и рентабельности организаций сельского хозяйства, снижению задолженности и неплатежеспособности хозяйств, себестоимости производства продукции, эффективности использования основных

средств и их модернизации, сокращения расходов на единицу производимой продукции по улучшению кадрового обеспечения организаций АПК.

Рабочая группа по изучению проблемных вопросов ЖКХ должна выработать конкретные предложения по решению проблем и дальнейшему развитию ЖКХ, подготовить проекты нормативно-правовых актов по совершенствованию структуры управления, системы ценообразования в ЖКХ, упорядочению формирования себестоимости жилищно-коммунальных услуг, повышению качества услуг и эффективности деятельности ЖКХ.



**Есин Руслан Олегович,**  
доктор политических наук, профессор,  
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
Министерство иностранных дел Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

### АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В соответствии с поручениями Главы государства и Правительства вопрос о географической и товарной диверсификации белорусского экспорта является одним из основных приоритетов проводимой внешнеэкономической политики государства. На протяжении последнего десятилетия география экспортных поставок составляет порядка 160-170 стран. Поэтому рассчитывать на значительное увеличение новых стран – торговых партнеров не приходится.

*Справочно. Динамика географической диверсификации: в 2010 году начаты поставки в 24 новые страны, прекращены – в 9 стран, в 2011 году начаты поставки в 15 новых стран, прекращены – в 16 стран, в 2012 году – 15 и 11 стран, в 2013 году – 7 и 9 стран соответственно. Причем чистый прирост географии стран простым сложением не определяется, так как в своем большинстве поставки в новые страны являются разовыми, пробными и ряд стран во внешнеторговой статистике кочует из года в год, то появляясь, то пропадая. Обиций чистый прирост экспорта за 3 года в указанные страны составил чуть более 50 млн. долларов США, это сотые доли процентов от объема экспорта.*

Последние несколько лет мы являемся свидетелями трансформации международной экономической системы. Центр торговой и инвестиционной активности постепенно сместился в быстро развивающиеся **страны Азии**. Беларусь не осталась наблюдателем в этих процессах. Мы расширили свое присутствие в азиатском регионе. Проведены знаковые визиты Главы государства в **Индонезию, Сингапур, Китай**, Премьер-министра в **Монголию**. Беларусь посетили президенты **Лаоса и Шри-Ланки**, премьер-министры **Вьетнама и Бангладеш**, спикеры парламентов **Индии, Индонезии и Сингапура**, подписано 55 межгосударственных, межправительственных и межведомственных договоров и соглашений.

Изменить ситуацию можно только за счет выхода на внешние рынки с инновационной, высокотехнологичной, наукоемкой продукции. Сейчас в мире, на фоне преодоления последствий финансово-экономических кризисов, прокатившихся практически по всем странам, чрезвычайно активизировался процесс перехода к формированию новой технологической базы экономического роста, основанной на использовании новейших научных достижений, в том числе в области био- и нанотехнологий, нового поколения информационных технологий. Отставание в инновационном развитии снижает конкурентоспособность национальных экономик, повышает их уязвимость от возможных факторов нестабильности мировых рынков.

В этой связи для повышения конкурентоспособности белорусской продукции на внешних рынках как в ближайшей, так и долгосрочной перспективах, важно определить

наиболее перспективные и конкурентоспособные направления развития и использования национального научного и научно-исследовательского потенциала, обеспечить условия для широкомасштабного привлечения прямых иностранных инвестиций и участия белорусских предприятий в глобальных производственно-сбытовых цепочках транснациональных корпораций, наладить производство высокотехнологичных товаров, активизировать процесс взаимодействия с ТНК.

К настоящему времени мы располагаем определенным опытом продвижения экономических интересов в целом ряде стран «дальней дуги». На основе проводимого совместно с белорусскими загранучреждениями анализа выбраны страны – «точки опоры» в регионах, через которые налаживаются потоки конкурентоспособной белорусской продукции и услуг.

В этом контексте мы решаем несколько взаимоувязанных задач:

- выход на новые рынки, куда белорусская продукция еще не поставлялась;
- увеличение объемов поставок и закрепление на новых рынках с учетом опыта пробных поставок и оценки конкурентоспособности белорусской продукции;
- расширение номенклатуры поставок белорусской продукции на рынки, где наши товары уже есть, но недостаточно представлены;
- устранение торговых барьеров, действующих в отдельных странах и регионах на поставки традиционных белорусских товаров.

Для каждой из этих задач имеются свои механизмы решения.

1. **Участие в интеграционных процессах** (Союзное государство, СНГ, Таможенный союз/ЕЭП и формирование ЕЭС) **преследует цель улучшения доступа продукции на рынки стран-партнеров.** Создание Таможенного союза и запуск с 1 января 2012 года ЕЭП позитивно сказалось на условиях поставок наших товаров в Россию и Казахстан.

2. Созданию более льготных условий доступа белорусских товаров на рынки третьих стран способствует заключение **соглашений о создании зон свободной торговли.**

3. **Устранение барьеров и снятие ограничений во внешней торговле,** которые введены рядом стран в отношении белорусских товаров.

4. **Активная работа с зарубежными партнерами в рамках созданных межправительственных комиссий** по торгово-экономическому сотрудничеству. Ежегодно мы планируем проведение таких Комиссий и определяем тематику их заседаний.

5. Следующий механизм, способствующий диверсификации поставок и закреплению присутствия белорусской продукции на зарубежных рынках – **создание и расширение инфраструктуры внешней торговли.**

Структуры товаропроводящей сети (ТПС) белорусских производителей созданы во всех странах, являющихся основными торговыми партнерами республики. В настоящее время более чем в 30 странах мира функционирует более 300 субъектов ТПС с белорусскими инвестициями, не считая широкую сеть косвенных структур ТПС, в основном, работающих на основе дилерских соглашений и договоров.

Один из примеров – работа регионального дилера в г. Хошимине (Вьетнам), создавшего эффективную торговую и сервисную сеть, «раскрутившего» белорусский бренд по поставкам тракторов в ряд стран Юго-Восточной Азии (Вьетнам, Камбоджа, Лаос).

Функции по координации вопросов создания и развития ТПС переданы МИД в прошлом году в рамках работы по совершенствованию системы управления. Ранее эти функции были закреплены за Минторгом. В настоящее время МИД проводит инвентаризацию существующей ТПС, разработан пакет предложений по совершенствованию этой деятельности.

Но уже сегодня видятся такие проблемы, как нерациональное размещение дилерских центров, сборочных производств, крайне слабая сервисная база, отсутствие полной линейки продукции, слабый контроль над работой ТПС со стороны отраслей и ведомств.

В качестве примера можно привести концентрацию дилеров в Москве при их отсутствии в регионах, где белорусская техника реально востребована.

Одной из приоритетных задач на ближайшую перспективу является формирование совместно с производителями четкой схемы базирования ТПС по стратегическим направлениям экспортных поставок, своего рода «роза ветров» географического размещения этих структур, обеспечивающего реальную и долгосрочную диверсификацию экспорта. И под эту схему размещения ТПС необходимо каждому производителю разработать эффективную модель логистики с максимальным использованием белорусских участников.

Новая философия товаропроводящей сети предусматривает создание корпоративных комплексных структур ТПС, реализующих сложнотехническую продукцию не только по всей линейке моделей, но и ряд сопутствующих товаров, в том числе и выпускаемых другими отраслями промышленности. Например, центр продаж тракторов, сельскохозяйственной техники, навесного оборудования, шин, смазочных материалов и т.п. И не только товаров, но и услуг, причем это должны быть не только услуги по сервисному и гарантийному обслуживанию. Ведь выход особенно на отдаленные рынки предполагает, что мы предлагаем не только уникальный или, скажем, соответствующий требованиям зарубежного потребителя продукт, но и наиболее выгодные организационно-финансовые и транспортные схемы, потому что в конечном итоге это влияет на цену и привлекательность нашего предложения. Хватит отдавать на откуп зарубежным партнерам экспедиторские, транспортные, банковские, страховые и прочие услуги по доставке белорусской продукции на внешние рынки. Это достаточно выгодный вид экономической деятельности, который формирует определенную долю ВВП. Китай и другие страны только так и действуют в отношении своих товаров.

6. Мы уделяем важное внимание *участию белорусских производителей в выставочных мероприятиях за рубежом и проведению визитов*, в том числе, в новые страны и отдаленные регионы. Это классические и весьма действенные механизмы диверсификации экспорта.

7. К настоящему времени в нашей стране сформирован *механизм финансовых инструментов поддержки экспортной деятельности*. Эта тема наиболее актуальна для содействия выходу на новые рынки, которые в основном представлены развивающимися экономиками.

Мы выделяем 5 основных схем

**1. Экспортное кредитование.** В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 25.06.2006 №534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» экспортные кредиты могут выдаваться белорусскими банками при условии их страхования в БРУПЭИС «Белэксимгарант».

**2. Субсидирование процентных ставок нерезидентам**, включая банки, предоставляющие кредиты для приобретения белорусской техники. Компенсация части процентов банкам – нерезидентам Республики Беларусь по кредитам, предоставляемым ими для приобретения товаров белорусских производителей, рефинансирования затрат, понесенных лизинговыми компаниями для покупки таких товаров, производится за счет средств республиканского бюджета в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 466 «О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь».

**3. Международный лизинг.** Продвижение продукции белорусских производителей на внешние рынки на условиях международного лизинга обеспечивает ОАО «Промагролизинг».

**4. Схема на условиях Экспортного банка (либо Эксимбанка).** По международной практике – в основном осуществляет предоставление связанных кредитов, которое идет через уполномоченный Правительством банк в рамках межправительственных соглашений. В нашей стране эти функции начал выполнять Банк развития Республики Беларусь, уже сформированы презентационные материалы в части возможности финансирования инвестиционных проектов, предоставления экспортных кредитов с поддержкой государства.



## **5. Реализация белорусской продукции в рамках государственных программ других стран.**

**Внешняя торговля услугами** в целом характеризуется устойчивой положительной динамикой. В прошлом году удалось сдвинуть с мертвой точки качественное улучшение доли услуг во внешней торговле. В большинстве ведущих стран мира услуги дают не менее 25 процентов экспортных доходов. У нас этот показатель в 2013 году составил 16,4 процентов по сравнению с 10-12 процентами во все предыдущие периоды. Однако пока не происходит серьезного исправления структуры экспорта услуг, где кроется серьезный резерв, за счет которого итоговые цифры по сальдо могли бы быть принципиально другими. Транспорт и использование транзитного потенциала по-прежнему далеко опережают другие сферы.

Анализ также показывает, что мы не добираем и потому, что в основном продаем товар или отдельную услугу без комплексного подхода. Хотя в идеале практически каждый контракт на экспорт продукции – это одновременно и транспорт с логистикой, и страхование, и сервисное обслуживание, и передача ноу-хау, и обучение.

Несмотря на процесс модернизации, со стороны наших предприятий по-прежнему **слабо осваивается выпуск новых экспортных товаров с высокой добавленной стоимостью**. Серьезные программы реализуются в области деревообработки, пищевой промышленности, производстве новых видов стройматериалов. Уже на стадии модернизации надо готовить рынок, подбирать потенциальных клиентов, давать рекламу!

В условиях проводимой в нашей стране модернизации промышленности не теряет актуальности привлечение из Европы инвестиций, новейших технологий, обеспечивающих производство высококонкурентной современной экспортоориентированной продукции. При этом следует обращать внимание не только на масштабные проекты, но и небольшие инвестиционные предложения, позволяющие диверсифицировать белорусский экспорт, развивать производство новых конкурентоспособных товаров.

Актуальной остается задача по обеспечению гармонизации стандартов качества белорусской продукции с европейскими аналогами. К решению этой задачи необходимо привлекать заинтересованных европейских партнеров, которые готовы оказать реальную помощь со стороны своих национальных органов сертификации и стандартизации.

-----

**Зоркальцев Валерий Иванович,**  
*доктор технических наук, профессор,*  
*Иркутский научный центр Сибирского отделения Российской академии наук*  
*(г. Иркутск, Российская Федерация)*

**Губий Елена Валерьевна,**  
*Ботанический сад Иркутского государственного университета*  
*(г. Иркутск, Российская Федерация)*

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И НАДЕЖНОСТИ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ С ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПЛАНТАЦИЙ**

Высокая степень разбросанности населенных пунктов России и Беларуси, низкая плотность населения обуславливают потребность в источниках энергии, не требующих дорогостоящей транспортировки. Для таких потребителей целесообразно рассмотреть возможности использования местных, особенно возобновляемых источников энергии. Большой интерес представляет энергия биомассы.

Во многих странах, таких как Швеция, Австрия, США существуют специально выращенные энергетические плантации, собранная биомасса с которых используется для

производства тепловой энергии. В докладе рассматривается математическая модель, имитирующая функционирование биоэнергетических плантаций в разных природных зонах. На базе модели исследуются вопросы экономической эффективности и комплексного анализа элементов технологий производства и использования биотоплива. Одним из исследуемых аспектов является изучение вопросов надежности топливоснабжения.

Рассматриваются случайные отклонения потребности в топливе на отопительные нужды. Они определяются случайными отклонениями продолжительности отопительного периода и среднесуточных температур. Обобщенно обе эти составляющие характеризуются колебаниями интегральной разности температур за отопительный период внутри и вне здания.

$$Q_{\tau} = \sum_{t=1}^{N_{\tau j}} (\bar{\epsilon} - t_{\tau j}), \quad \tau = 1, \dots, G \quad (1)$$

Расход топлива на отопление в день  $j = 1, \dots, N_{\tau}$  отопительного сезона  $\tau$  считается пропорциональным разнице между нормативной температурой воздуха в отапливаемых помещениях  $\bar{\epsilon}$  и среднесуточной температурой атмосферного воздуха в этот день  $t_{\tau j}$ . Здесь  $N_{\tau}$  – продолжительность в днях отопительного периода  $\tau$ ,  $G$  – число рассматриваемых отопительных периодов. Даты его начала и окончания соответствуют дням, когда температура воздуха становится устойчиво ниже и, соответственно, устойчиво выше нормативного значения, принятого равным 8 градусам Цельсия в течении 5 дней [1]. Вероятность отклонения этого показателя от его среднего уровня оцениваются на основе данных многолетних метеорологических наблюдений [2].

Обозначим случайные величины интегральной разности температур  $\tilde{Q}$ . Вероятность реализации этой случайной величины обозначим  $\tilde{P}(\tilde{Q})$ . Эта функция принимает положительные значения на некотором интервале  $[Q_1, Q_2]$ .

Будем считать величину среднеожидаемой потребности в топливе на отопление для рассматриваемого населенного пункта заданной. Обозначим ее  $\bar{Q}$ . Случайные значения этой величины будем обозначать  $Q$ . Считаем, что эта величина находится в интервале  $[kQ_1, kQ_2]$ , где  $k = \bar{Q} / \bar{Q}$ . Тогда вероятность ее реализации задается функцией:

$$P(Q) = \tilde{P}(\tilde{Q}), \quad \text{при } Q = k\tilde{Q}. \quad (2)$$

Другой случайной величиной является производство топлива. Случайность здесь возникает из-за возможных колебаний урожайности. Считаем фиксированной среднеожидаемую величину поставок топлива к отопительному периоду, которую обозначим  $\bar{R}$ . Саму случайную величину поставок топлива (при среднеожидаемом значении  $\bar{R}$ ) обозначим  $\tilde{R}$ . Считаем, что эта величина находится в интервале  $[R_1, R_2]$ . Вероятность реализации данной случайной величины обозначим в виде функции  $\phi(\tilde{R})$ , которая принимает положительные значения на рассматриваемом интервале и удовлетворяет условиям

$$\int_{R_1}^{R_2} \phi(\tilde{R}) d\tilde{R} = 1, \quad \int_{R_1}^{R_2} \phi(\tilde{R}) * \tilde{R} d\tilde{R} = \bar{R}. \quad (3), (4)$$

В качестве переменной в модели рассматриваются запасы топлива на начало отопительного периода, оставшиеся с прошлого отопительного периода. Величину этих запасов обозначим  $S$ . Хранение топлива сопровождается всегда некоторыми потерями. Обозначим за  $\alpha$  величину потери в результате хранения единицы топлива в течение года. Еще одной переменной в модели выступает величина дефицита топлива за отопительный

период. Эту величину обозначим  $D$ . Заметим, что значение запасов  $S$  и дефицита  $D$  являются случайными величинами, определяемыми в результате расчета по модели. В качестве стартовой будем рассматривать ситуацию, когда математическое ожидание потребности совпадает с математическим ожиданием поставок топлива:

$$\bar{Q} = \bar{R}. \quad (5)$$

В общем случае это равенство, в том числе из-за сложности расчета среднего значения потребности, из возможного ее роста или, наоборот, сокращения от года к году, может не выполняться. Необходимо предусматривать специальные дополнительные средства повышения надежности топливоснабжения для компенсации ошибок в расчетах среднеожидаемой потребности.

Обозначим  $f=1, \dots, F$  номера статистических испытаний методом Монте–Карла по заданным функциям вероятности  $P$  и  $\rho$  случайных величин потребности в топливе  $Q_f$  и заготовок топлива  $R_f$ . Считаем заданной величину запасов на начало первого периода статистических испытаний. В случае, когда излишки топлива складываются для использования в следующих годах, дефицит определяется по формуле:

$$D_f = (Q_f - R_f - S_f)_+, \quad (6)$$

При этом также оцениваются возможные остатки топлива на конец отопительного периода:

$$H_f = (R_f + S_f - Q_f)_+. \quad (7)$$

Эти запасы переносятся в остатки с учетом потерь  $\alpha$

$$S_f = \min\{ (1-\alpha) \cdot H_f; z \} \quad (8)$$

где  $z$  – емкость складов. В представленных здесь расчетах емкость склада принята равной половине среднегодовой потребности в топливе на отопление.

Пусть  $r$  – резерв мощностей в долях от  $\bar{R}$ , тогда

$$\bar{R} = (1+r) \cdot \bar{R}, \quad (9)$$

$$R \in [(1+r)R_1; (1+r)R_2]. \quad (10)$$

Закон вероятности для объемов производства топлива с учетом введения резервов выражается функцией:

$$\rho(R) = \rho(\bar{R}), \text{ при } R = (1+r) \cdot \bar{R}, \quad (11)$$

Тогда затраты будут определяться как сумма приведенных затрат на резервирование и математического ожидания ущербов от дефицита:

$$\bar{K}(r) = \Delta Q(r) + M\chi(r), \quad (12)$$

где:

$$M\chi(r) = MD \cdot y, \quad (13)$$

$$\Delta Q(r) = Q(\bar{R}(1+r)) - Q(\bar{R}). \quad (14)$$

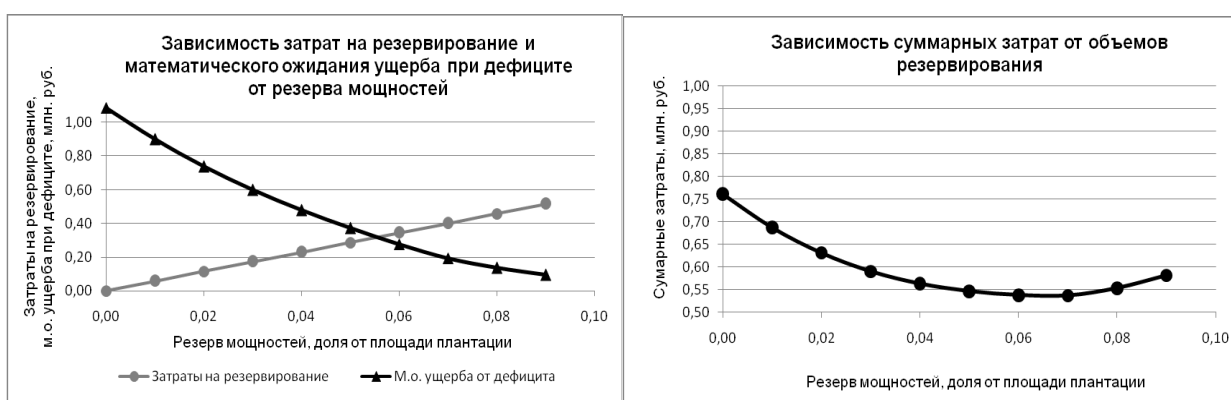
На основе расчета интегральной разности температур внутри и вне зданий и при среднеожидаемом значении урожайности в 420 т.у.т. с 1 кв.км.[3], среднеожидаемая

величина поставок топлива к отопительному периоду  $\bar{R}$  и среднеожидаемой потребности в топливе на отопление  $\bar{G}$  составляют 3720 т.у.т.

**Таблица 1 – Затраты на резервирование и математическое ожидание ущерба от дефицита в зависимости от резерва мощностей**

Резерв мощностей	0,00	0,01	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	<b>0,07</b>	0,08	0,09
Затраты на резервирование	0,00	0,06	0,11	0,17	0,23	0,29	0,34	<b>0,40</b>	0,46	0,51
М.о. ущерба от дефицита	0,76	0,63	0,52	0,42	0,33	0,26	0,19	<b>0,14</b>	0,10	0,07
Суммарные затраты	0,76	0,69	0,63	0,59	0,56	0,55	0,54	<b>0,54</b>	0,55	0,58
Вероятность дефицита	0,27	0,24	0,19	0,16	0,13	0,10	0,08	<b>0,06</b>	0,04	0,03
М.о. запасов	745	830,3	923	1021	1120	1215	1307	<b>1398</b>	1494	1587

Из таблицы 1 видим, что при увеличении резервов мощностей, вероятность дефицита монотонно уменьшается.



**Рисунок 1 – Зависимость затрат на резервирование и мат. ожидания ущерба при дефиците от резерва мощностей.**

**Рисунок 2 – Зависимость суммарных затрат от объемов резервирования.**

На рисунке 1 видно, что с увеличением резерва мощностей математическое ожидание ущербов от дефицита уменьшается. При росте резерва мощностей сначала происходит сокращение суммарных затрат за счет снижения математического ожидания ущербов от дефицита. Затем суммарные затраты начинают возрастать вследствие привалирования в них роста затрат на резервирование. Как видно из рисунка 2, в точке минимума суммы двух функций (затрат на резервирование и ущерба от ситуации дефицита) резерв мощностей составляет 7%. В этом случае вероятность ситуации дефицита составляет 0,06.

### Список использованных источников

1. Зоркальцев, В.И. Анализ колебаний потребности в топливе на отопление по экономическим районам СССР на основе многолетних наблюдений температур / В.И. Зоркальцев // Методы оптимизации и их приложения: труды XII Байкальской Международной конференции. – Иркутск, 2001. – С.143–157.
2. Официальный сайт Всероссийского научно-исследовательского института гидрометеорологической информации. – Мировой центр данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://meteo.ru/>.
3. Цивенкова, Н.М. Быстрорастущие плантации тополя – новая энергетическая сырьевая база / Н.М. Цивенкова, А.А. Самылин // ЛесПромИнформ, 2005. – №8. – С. 58–63.

*Лемещенко Пётр Сергеевич,  
доктор экономических наук, профессор,  
УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ЦИКЛЫ И ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ**

Принципиальной ошибкой, очередным мифом является утверждение о том, что переход к рынку автоматически обеспечит экономический прогресс, рост, научно-техническое и социокультурное развитие. Пора бы уже из практики понять, что содержание процедуры перехода к рынку нельзя упрощать, обращаясь лишь, например, к либерализации, приватизации и свободному ценообразованию. Рынок охватывает лишь одну из стадий воспроизводства – обмен, возникающий на границах фирм. Производство же есть не что иное, как внутрифирменная или индивидуальная рутинно-творческая деятельность, где осуществляется реальное слияние науки, техники, организации, мотивации и пр. Предприятие, хотя и работает для рынка, приобретает необходимые материалы и оборудование, нанимает необходимых работников на рынке, по своей внутренней структуре является нерыночной организацией.

Достижение нового технологического уровня всегда требует соответствующих затрат. Но, прежде всего, научно-технологических и образовательных. Но не рынок иницирует и обеспечивает эти затраты! В первую очередь эти затраты, а точнее авансы, делают... *исследователи и разработчики научно-технической продукции*, начиная со школьной скамьи и заканчивая новым знанием, в лучшем случае подтверждающим свое авторство охранной грамотой или патентом. По крайней мере еще не нашли чего-то подобного на бизнес-план известного исследователя или разработчика. Никто, правда, не подсчитал затрат и трагедий людей, не получивших не то что при жизни материальных благ, но даже общественного признания. Более того, в период формирования рынка промышленного капитала фактор труда (парадоксальная фраза, но применяемая экономистами) обеспечивал свое нравственное и интеллектуальное развитие за счет собственных средств и не благодаря, а вопреки существующим на тот период законам распределения. Скажем так, научно-исследовательская и образовательная сферы по своей природе, особенностям производства и специфике продукта, законам его распределения и обмена являются некоммерческими сферами. Их деятельность сопровождается высокой неопределенностью результатов и риском, специфическими потребительскими свойствами и, следовательно, оценками (ценой). Предложение на рынке фундаментальных идей, научно-технических разработок имеет косвенную зависимость от денежных стимулов. Есть иные, более глубокие стимулы, как для научно-технических разработок, так и для их внедрения в рыночный оборот. К тому же спрос на научно-технические разработки также условно можно назвать спросом, поскольку, во-первых, имеет денежное ограничение или отражение из-за неопределенности потенциальной потребительской стоимости. А, во-вторых, и это подтверждает богатая и многовековая практика, не может быть много желающих в той или иной форме приобрести ту или иную научную идею или технико-технологическую разработку. Это может быть очередь за мороженым или новым видом телефона, автомобилем. С этой точки зрения в лучшем случае затраты разработчика могут (?) лишь окупиться хотя бы морально. Но какой и кто рождает спрос на АЭС?

Эволюция общественного прогресса, сочетающего в себе весьма различные силы и интересы, осуществляется циклически (табл. 1). Их проявления мало изучены. Достижение нового технологического уровня требует хотя и в разной пропорции соответствующих затрат: интеллектуальных, психо-эмоциональных, культурных, материальных, финансовых, организационных. Мы не зря поставили на первое место интеллектуальные и психологические затраты. Как показывает современная практика – Япония, Израиль, частично Беларусь – ресурсная составляющая имеет значение, но она преодолевается, если в стране есть ресурс *интеллектуально-культурный*.

**Таблица 1 – Техничко-экономические циклы, промышленные приоритеты и страны–лидеры мировой экономики**

Циклы	Годы	Ведущая отрасль, вид инноваций	Энергетическая революция	Революция на транспорте и в связи	Сети	Ведущий вид капитала и дохода	Общественная экономическая форма организации и норма поведения	Страна-лидер
I	1770-1850 гг.	1770 г. – прядильная машина; 1785 г. – ткацкие станки; текстильная промышленность	1769 г. – паровой двигатель, уголь	Первая железная дорога	Торговые сети	Торгово-денежный; торговая прибыль	Свободная конкуренция, кооперация, мануфактура; стоимость, цена	Великобритания
II	1850-1890 гг.	1856 г. – Бессемеровский метод плавки стали; металлургия, железные дороги	1860 г. двигатель внутреннего сгорания; 1867 г. – динамомашинa	Железные дороги, телеграф; 1876 г. – изобретение телефона	Сети транспорта	Производительный, промышленный; прибыль	Межотраслевая конкуренция, фабрика; цена производства	Германия, становление Франции и США
III	1900-1930 гг.	1901 г. – радио; 1903 г. – синтез аммиака; производство автомобилей, электричество, химия, машиностроение; 1929 г. – изобретение телевидения	Нефть	Самолет и автомобиль	Энергосети	Монопольно-банковский; монопольная прибыль	Монополия; монопольная цена	США, СССР, Германия
IV	1935-1970 гг.	1935 г. – нейлон; автомобиль и авиатранспорт; 1946 г. – компьютер; 1968 г. – полиэстер, электроника, нефтехимия	1954 г. – атомная энергетика; атомная энергия	Авиатранспорт	Коммуникационные сети	Финансовый; банковско-финансовая рента	Государственно-монополитический альянс; трансферты	Становление Японии, США, Германия
V	1980-нач. 2000 гг.	1982 г. – космические технологии, биотехнология, новые материалы, нанотехнологии	Новая энергия (поиск альтернативных источников)	Информатика, связь, глобальные сети	Глобальные информационно-финансовые сети, знания	Глобальный капитал; глобальная рента	Международные институты; институциональная ценность	ТНК, США, ЕС, др. региональные союзы

С теоретического освоения существующей хозяйственной реальности, выработки стратегии и механизма проведения необходимых изменений начинаются и ими же заканчиваются любые преобразования в экономике, чтобы оценить что было, что получили и каков прогноз будущего. Собственно, это явление фиксируется таким понятием, как «социальный капитал», определяющих старт и возможности движения в направлении индустриально-технологических изменений. Подсчитано, что 63,5% научно-технологических новинок принесли ученые, которыми руководило простое любопытство, т.е. свободный поиск. Ориентированный заказ обеспечил «производство» 28% новинок и только 7,7% новинок – это разработки, нацеленные финансово на конкретные специальные задачи.

Интересы страны в целом, торговцев, мелкотоварного сектора, промышленников, аграрного сектора и других производителей, ученых, населения как индивидов и финансово-денежного капитала могут принципиально не совпадать и они, как правило, не совпадают, имея вектор разночтений. Современная экономика – это многоукладная экономика, вершину которой замыкает *метакapитал* как сложившееся институциональное явление. К сожалению, последний часто инициирует такие правила и нормы, которые могут быть выгодными лишь тем социальным группам и классам, которые по каким-то неопределенным правилам получили право *частной собственности на формулировку, установление и контроль за хозяйственными отношениями*.

Для того, чтобы понять взаимосвязь вложений в НИР и отдачи, прибыль от вложений в технические разработки необходимо разделить *на две части*. Первая часть относится к *общему техническому прогрессу и социальному капиталу*, получаемых за счет соответствующих вложений. Вторая часть – это уже прибыль, получаемая благодаря этому прогрессу. Мы вкладываем деньги в НИР, чтобы добиться общего научно-технического прогресса, а, в свою очередь, получаемый технический прогресс формирует нам *потенциал (!)* для получения прибыли. Поэтому есть смысл рассматривать *техническую отдачу, социальную, культурную, институциональную, организационную и коммерческо-денежную отдачу НИР* отдельно друг от друга. Но важно подчеркнуть, что эти и другие отдачи от научно-технических работ имеют свои *временные лаги, организационные формы и этапы*, а также весьма специфические стратегии реализации.

Чтобы глубже осознать сложность инновационного процесса в любой экономике, следует ввести понятие *НИР-мультипликатор\**. Он представляет собой отношение объема вложений в НИР, требуемого для разработки продукции, к объему инвестиционного капитала, необходимого для производства и продажи этой продукции. В целом, если подойти к этой проблеме обобщено, оно так и есть, потому что, если, например, для фундаментальных разработок требуется 1 долл., то для технических уже 10 долл., а для налаживания серийного производства с учетом необходимости формирования спроса уже 100 долл. *Итак, прибыль на инвестиционный капитал = отдача НИР \* НИР-мультипликатор*.

Однако если сделать прибыль или прибыльность единственной целью фирмы, это почти неизбежно приведет к ухудшению ее положения в будущем. В этом случае на первый план выйдут объем продаж уже выпускаемых продуктов, а также использование существующих ресурсов, и внимание к инвестициям, рассчитанным на будущую отдачу, уменьшится до минимума. Таким образом, оставаясь главной целью частной фирмы, прибыль, или прибыльность, должны быть лишь одним из элементов той системы показателей, в соответствии с которыми устанавливаются цели фирмы и измеряются ее достижения.

-----

---

\* Более подробно о НИР-мультипликаторе и об антиинновационных тенденциях в современной экономике см.: Лемещенко П.С. «Усталость рынка», или антиинновационные тенденции институциональной архитектоники современной хозяйственной системы / П.С. Лемещенко // Философия хозяйства. – 2011. – № 3. – с. 185-196.

*Лученок Александр Иванович,  
доктор экономических наук, профессор,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ЗАЩИТУ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ**

Институциональная среда, рассматриваемая исходя из классической трактовки Д. Норта как совокупность действующих в обществе основополагающих политических, социальных и юридических правил, оказывает серьезное воздействие на развитие интеграционных процессов.

В настоящее время ведется активная работа по сближению юридических норм стран-членов Единого экономического пространства, то есть по приведению формальных институтов к максимально возможному соответствию с учетом интересов каждой из сторон. Несколько сложнее с приведением к единому знаменателю неформальных норм, регулирующих взаимоотношения между людьми как внутри страны, так и между представителями различных государств. Особо сложной проблемой при международном сотрудничестве является учет специфики национального менталитета.

Республика Беларусь, Российская Федерация и Республика Казахстан являются постсоветскими странами, что обуславливает достаточную близость неформальных правил взаимоотношений между их гражданами. Вместе с тем, следует признать и наличие определенных особенностей менталитета граждан каждой из этих стран, обусловленных национально-историческими особенностями развития. В частности, россияне чувствуют себя наследниками Российской империи и Советского Союза, в то время как жители Республики Беларусь входили составной частью в эти государства и как территориальная общность играли серьезную роль на мировой арене только во времена Великого княжества Литовского (13-14 век).

В ситуации, когда развитие Северо-Западного края Российской империи и Белорусской ССР в составе Советского Союза во многом зависело от решений, принимаемых в российских столицах, в общественном сознании на территории нынешней Республики Беларусь были сформированы установки на подчинение и зависимость от доводимых из центра решений.

Со своей стороны, законопослушание позволяло надеяться на поддержку. Такой подход позволил, в частности, быстро восстановить экономику Белорусской ССР после Великой Отечественной войны за счет централизованной массивированной помощи финансами, материально-техническими и трудовыми ресурсами. Исходя из конкретного опыта и идеологической обработки, в сознании белорусского населения сформировалось четкое представление о том, что пребывание в едином союзе с Российской Федерацией благотворно сказывается на уровне жизни белорусского населения. Поэтому распад Советского союза был в целом воспринят с настороженностью.

Попытки восстановления ранее сложившиеся отношения в рамках Союзного государства России и Беларуси, а затем путем образования Таможенного союза и Единого экономического пространства нашли в Беларуси понимание. Не встретили серьезного возражения и российские действия по отношению к Крыму. В частности, на белорусском телеканале ОНТ в ток-шоу «Позиция» в результате телефонного голосования на вопрос «Как вы относитесь к результатам референдума в Крыму?», 89% проголосовавших белорусов поддержали результаты референдума о присоединении Крыма к Российской Федерации. Поддерживая Россию, жители Беларуси надеются на экономическую помощь, которая оказывается преимущественно в виде льготных цен на энергоносители, открытия рынков для белорусских товаров, а также предоставления кредитов в рамках Единого экономического пространства. С другой стороны, белорусские сельхозпроизводители субсидируют



российское население путем продажи продовольственных товаров также по льготным для россиян ценам.

В то же время в Беларуси есть осознание того факта, что перспективы развития страны зависят не только от внешних факторов, но и от эффективности функционирования национального хозяйственного механизма, который весьма существенно дифференцирован по сравнению со сложившимся в Российской Федерации и Республике Казахстан. В отличие от этих стран, Республика Беларусь с самого начала образования обладала ограниченными сырьевыми, топливно-энергетическими, трудовыми и финансовыми ресурсами. Было возможно два пути развития. Первый заключался в максимально возможном развитии рыночных отношений с попыткой достигнуть аллокативной эффективности преимущественно за счет саморегулирования экономики. Но этот вариант предполагал высокий уровень сознательности агентов экономических отношений, которые руководствовались бы исключительно принципами западных учебников по макроэкономике и мало коррелировались бы с реальными условиями хозяйствования. В стране господствовали неформальные нормы, ориентированные не на повышение общенациональной эффективности хозяйствования, а на получение личного дохода любым путем, в том числе через нерациональное перераспределение ранее созданного национального богатства.

Такая психология после 1994 года столкнулась с менталитетом нового белорусского руководства, ориентированного на усиление контроля за ресурсами всех видов, что привело к усилению централизации в управлении экономикой. Кроме того, было восстановлено доведение директивных показателей на всех уровнях управления. В результате возникла достаточно специфическая институциональная модель, которую можно назвать доминантно-патерналистской. Главная цель этой модели – обеспечение в конкретных условиях максимально возможного уровня жизни населения при безусловном доминировании государства во всех социально-экономических процессах.

Такая институциональная модель государственного управления соответствует ментальности основной части населения страны, привыкшей больше рассчитывать на государство, чем на собственную инициативу. Практика работы относительно небольшого слоя предпринимателей, постоянно сталкивающихся с серьезными проблемами, подтвердила удобность позиции пассивного исполнителя, надеющегося на вышестоящих руководителей. Особенно широко такой менталитет распространен среди лиц пожилого возраста, которые играют в обществе все более весомую роль из-за старения населения: если в 2013 году доля населения Беларуси старше 60 лет составляла 19,6 процента, то в 2025 году она достигнет 28 процентов.

В отличие от классических макроэкономических подходов, доминантно-патерналистская модель не ориентирована на решение стоящих перед страной социальных проблем за счет временного снижения уровня жизни населения. Это является и достоинством, и недостатком: с одной стороны, население в целом доверяет властям, проводящим активную политику по его социально-экономической защите, а с другой стороны, чрезмерная твердость в проведении такой политики в ряде случаев оборачивается для экономики Республики Беларусь серьезными негативными последствиями. Например, для обеспечения роста доходов населения в долларовом выражении в течение нескольких лет курс белорусского рубля был практически стабилен и находился на уровне 3 тысяч белорусских рублей за один доллар США. При росте затрат в экономике стабильный курс белорусского рубля снижал конкурентоспособность белорусских товаров за границей и уменьшал валютные поступления в страну. Как следствие, в 2011 году возник валютный кризис, приведший к девальвации белорусского рубля в 2,8 раза.

Такая девальвация отрицательно отразилась на уровне жизни населения из-за обесценения рублевых депозитов и ускорения темпов инфляции, но в то же время позволила резко повысить конкурентоспособность белорусских товаров на зарубежных рынках. Однако последующий рост затрат из-за импортной составляющей и роста заработных плат для

компенсации снижения уровня жизни после девальвации привел к очередному снижению конкурентоспособности белорусских товаров. Более того, в 2013 году рост затрат на производство продукции происходил в основном из-за увеличения расходов на оплату труда. Причем рост заработной платы не соответствовал темпам увеличения валового внутреннего продукта. Достаточно сказать, что если ВВП в текущих ценах вырос в 2013 г. на 20,1 процента, то номинальная начисленная среднемесячная заработная плата – на 39,8 процентов, в том числе в строительстве – на 59,3, в промышленности – на 40,7, сельском хозяйстве – на 40,1 процент. В то же время примерно пропорционально росту ВВП номинальная заработная плата увеличилась в здравоохранении и предоставлении социальных услуг – 24,4 процента, в образовании – 24,1 процента. Опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом ВВП приятен для населения, но вреден для экономики.

Политика увеличения роста доходов населения вытекала из необходимости учета общей ментальности населения (государство должно помогать), так и из потребности сохранения в стране квалифицированной рабочей силы. Из таблицы 1 следует, что в 2013 году номинальная среднемесячная заработная плата в Республики Беларусь была в 1,7 раза меньше, чем в Российской Федерации, и в 1,3 раза меньше, чем в Республике Казахстан. Поскольку Россия является одним из ближайших соседей, с которой в рамках Единого экономического пространства установлены условия свободного перелива рабочей силы, то из Беларуси началась активная трудовая миграция.

**Таблица 1 – Среднемесячная начисленная заработная плата и пенсии в странах-членах ЕЭП в 2013 году**

	Показатели	В национальной валюте	В долларах США
Беларусь	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников, тыс. BYR	5139	540
	Средний размер назначенных пенсий, тыс. BYR	2015	212
Россия	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников, RUB	29960	915
	Средний размер назначенных пенсий, RUB	10038	307
Казахстан	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников, KZT	137043	714
	Средний размер назначенных пенсий, KZT	42319	206

Отток квалифицированной рабочей силы из Беларуси привел к тому, что выехавшие работники стали создавать добавленную стоимость для иностранного (пусть и союзного) государства. Часть денег гастарбайтеры возвращают домой, но, тем не менее, основная часть созданной ими добавленной стоимости остается в России.

Потеря части добавленной стоимости создает в Беларуси проблемы в формировании бюджета, а также в финансировании государственных расходов, в том числе и на социальную защиту населения. Из-за недостатка средств в Беларуси пенсии почти в полтора раза меньше, чем в России. Напряженность ситуации смягчается сохранением патерналистской политики субсидирования жилищно-коммунального хозяйства, однако возможности льготирования тарифов ЖКХ и кредитов на строительство из-за обострения фискальных проблем снижаются. Возникает необходимость или в отказе от патерналистской политики, или в поиске новых источников ее финансирования. Для отказа от патерналистской политики необходимо сначала убедить жителей Беларуси надеяться в первую очередь на себя, а не на государственную поддержку. При сложившейся ментальности для этого понадобится достаточно длительное время.

При белорусском менталитете, ориентированном на поддержку «из центра», функционирование Республики Беларусь в рамках Единого экономического пространства также достаточно часто воспринимается по той же патерналистской схеме. Только в этом

случае надежды возлагаются на единое государство в рамках формирующегося Евразийского экономического союза. При этом не в полном объеме воспринимаются идеи деятельности союза на конкурентных принципах с отсеиванием слабых звеньев экономической цепочки и выживанием эффективных хозяйственных структур. Вполне адекватной воспринимается практика Евросоюза, когда сильные государства поддерживают слабых, забывая, что такая поддержка носит временный характер и дополняется мерами по снижению уровня жизни в дотационной стране, что обычно ведет к смене правительства.

Переход в Едином экономическом пространстве на мировые цены на энергоносители и другие сырьевые ресурсы, обострение конкуренции, ограниченность других реальных форм поддержки экономики Республики Беларусь со стороны центральных органов Евразийского экономического союза могут способствовать охлаждению отношений между нашей страной и этой международной организацией, что отразится на динамике интеграционных процессов.

Таким образом, к основным задачам повышения эффективности функционирования национальной экономики Республики Беларусь в рамках Евразийского экономического союза следует относить не только согласование правовых документов и выработку экономических механизмов взаимодействия государств на принципах рыночных взаимоотношений, но также создание институциональной среды в государствах-членах этого сообщества, в которой будут развиваться формальные и неформальные нормы равноправного партнерства и конкуренции.

Тем не менее, целесообразно предусмотреть инструменты выравнивания условия хозяйствования, в том числе путем временного перераспределения централизованных ресурсов в пользу партнеров, имеющих объективные экономические проблемы по сравнению с другими странами сообщества. При достаточной степени взаимной интеграции, должны быть предусмотрены трансфертные платежи, которые будут выплачиваться из общего бюджета с целью перераспределения рентного дохода, обусловленного разной степенью обеспеченности топливно-энергетическими и сырьевыми ресурсами.

-----

*Паньшин Борис Николаевич,*

*доктор технических наук, профессор,*

*УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР И АКТУАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Формирование сегмента деловых услуг и их интеллектуализация является для Беларуси актуальной проблемой в связи с реализацией концепции «электронного общества», необходимостью улучшения показателей бизнес-климата и государственными задачами по модернизации экономики. Принятый в Беларуси курс «обгоняющей модернизации» предполагает не только приспособление государственных институтов к новым функциям в экономике XXI века, но и создание структур «новой экономики». В первую очередь, речь идет о создании инфраструктуры и технологий, за счет которых осуществляется инновационное упрощение материального производства и организационного управления. В этой связи, актуальным и приоритетным для Беларуси является дальнейшее развитие инфраструктуры деловых услуг и технологий интеллектуализации деловых услуг с тем, чтобы сократить издержки на взаимодействие предприятий с рынком и сформировать адекватную сложности современной экономики экосистему ведения бизнеса.

В современных условиях формирование деловой среды, во-многом, определяется развитием в стране информационно-коммуникационной инфраструктуры (ИКТ) и различных

информационно-консалтинговых служб, так как информационные преобразования становятся всё более важным компонентом, поскольку за счет усложнения инфраструктуры ИКТ и формируемой на ее основе инфраструктуры деловых услуг, можно добиваться сокращения издержек на управление материальным производством на всех уровнях и упрощения самого производства.

Развитию инфраструктуры деловых услуг в Беларуси уделяется достаточное внимание: приняты Указы и Директивы Президента по развитию деловой среды, утверждена Стратегия развития информационного общества, разработана Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 гг., особую роль в которой занимает подпрограмма «Национальная информационно-коммуникационная инфраструктура». Подпрограммой предусмотрено наряду с внедрением в республике мультисервисных сетей электросвязи следующего поколения также и создание институциональной и технологической среды для оказания электронных услуг населению и бизнесу.

Обозначенные государственные приоритеты соответствуют мировым тенденциям формирования на основе инфраструктуры ИКТ современной «экономики знаний» или «новой экономики», так как посредством интеллектуализации деловых услуг традиционные центры обработки и распространения информации превращаются в «центры знаний» и предоставления деловых услуг с высокой долей добавленной стоимости, то есть интеллектуальных деловых услуг. Технологической основой создания сети «центров знаний» являются современные центры обработки данных (data centers), смартфоны и информационно-коммуникационные сети, на основе которых реализуются облачные и мобильные технологии, в том числе и по принципу (peer-to-peer) – пиринговые сети, создающие основу для «горизонтального» взаимодействия людей и предприятий и перехода к «плоским» структурам организационного управления.

В совокупности, все это формирует условия для освоения и задействования более сложных факторов роста экономики, чем льготы, кредиты и финансовая поддержка предприятий. К числу этих факторов относятся: совершенствование условий введения бизнеса, развитие инновационного предпринимательства, реструктуризация крупных предприятий за счет кооперации с предприятиями малого и среднего бизнеса. В совокупности за счет этих факторов роста должно быть обеспечено: реальный рост конкурентоспособности, внедрение инноваций в технологиях производства и управления, более эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов. При этом важнейшим условием является формирование инфраструктуры деловых услуг и их интеллектуализация в контексте государственных задач инновационного развития и модернизации экономики.

Интеллектуальные деловые услуги образуют в настоящее время отдельный сектор экономики. Особенное развитие рынка интеллектуальных услуг ожидается в странах Восточной Европы, СНГ и Китае. Усиление конкуренции на рынке интеллектуальных услуг будет приводить к образованию стратегических альянсов между технологическими компаниями, а также между этими компаниями и их клиентами. Это объективно обусловлено постоянно возрастающей сложностью экономики, и, как следствие, ростом информационной деятельности, связывающей все звенья производства товаров и услуг, что и приводит к формированию «новой инфраструктуры» (для секторов «новой экономики»), в состав которой входят также и электронная коммерция и электронный бизнес в целом.

Главным фактором востребованности интеллектуальных услуг являются усложнение экономики при одновременном упрощении управления, то есть, переосмысление государственного устройства (reinventing government), и появление нового государственного менеджмента (new public management) на основе концепций электронного правительства и «открытого правительства». Кардинальным отличием сектора интеллектуальных услуг является то, что вследствие «знаниеёмкости» этот вид услуг предполагает соответствующую подготовку пользователя для понимания этой услуги и умения ее применения (т.е. зависит от

качества человеческого капитала). Таким образом, для возникновения спроса на рынке интеллектуальных услуг необходимо сочетание всех трех факторов рынка: «потребности», «платежеспособности» и «способности к восприятию» [2].

При анализе сегмента интеллектуальных деловых услуг в контексте постиндустриального развития и формирования инфраструктуры для «новой экономики» важно рассматривать такие две группы основных управляющих процессов:

**первая** – это четко обозначенные, явно регламентируемые процессы (учет, планирование, автоматическая инициация процессов, контроль надежности и безопасности транзакций и др.). Для этой группы процессов характерны, как правило, хорошо обоснованные нормы и критерии. Данную группу составляют в основном хорошо изученные процессы технологического обеспечения (решаются третьим сегментом услуг);

**вторая** – группа процессов организационного управления, которые вследствие большой комбинаторики, трудно поддаются регламентации. Здесь речь идет уже в большей мере об аналитике и организации взаимодействия различных процессов, определении совокупностей их возможных отношений, форм и методов взаимодействия человека (менеджера, технолога, дизайнера и т. д.) с процессами, обеспечивающими технологии производства и управления (решаются четвертым сегментом).

Методологической основой для оценки влияния деловых услуг и их интеллектуализации может послужить сформулированное академиком В.М. Глушковым фундаментальное положение о том, что «сложность задач управления экономикой растет быстрее числа занятых в экономике людей» [1, С. 12-14]. Это положение объясняет процесс возникновения информационных узлов взаимодействия промышленных предприятий, с цепочками поставок и сбыта продукции. Эти узлы взаимодействия отличаются наибольшей интенсивностью информационных обменов между промышленными предприятиями и торговли и составляют, по мере усложнения взаимодействий и их анализа, центры знаний - каркас инфраструктуры «новой экономики», характеризующий функциональные возможности и направления ее развития.

Практика показывает, что в современной экономике производство необходимо дополнять рабочими местами в связанных с ним сферах деловых услуг, таких как логистика, маркетинг или правовые услуги. Например, в ЕС в 2010 году на каждое рабочее место на производстве приходилось не менее одного рабочего места в связанной с ним сфере деловых (интеллектуальных) услуг. Таким образом, можно сделать вывод, что если для индустриальной экономики основной гипотезой феномена экономического роста справедливо было считать влияние объема денежной массы, то в постиндустриальной экономике более продуктивной может быть гипотеза развитости сегмента интеллектуальных деловых услуг. А сама основополагающая закономерность постиндустриального экономического развития состоит в опережающем повышении уровня деловой среды, что достигается за счет развитой ИКТ-инфраструктуры и интеллектуализации деловых услуг. Фактически предпринимательская и инновационная активность экономики как бы «подтягивается» за уровнем экосреды малого и среднего бизнеса. Одновременно, уровень интеллектуализации национальной деловой среды выступает в качестве своего рода показателя восприимчивости государственных мероприятий по стимулированию экономики. Малый и средний бизнес в этом случае может эффективно «абсорбировать» денежные потоки, субсидии и генерируемые инновации. Если же уровень господдержки отстает от уровня деловой среды, то денежные вливания будут использованы неэффективно, а произведенные инновации останутся в экономике в качестве мертвого груза. Необходим опережающий рост деловой среды.

Основные причины актуальности развития деловых услуг и их интеллектуализации состоят в следующем:

- «недостаточность массы» агентов, способных преобразовать денежную массу в экономический рост, то есть количества малых и средних производственных предприятий

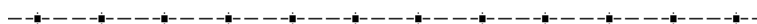
(для стран с устойчивым развитием характерно следующее соотношение: малых, средних и крупных предприятий – 70, 22 и 8 % соответственно);

- недостаточный уровень подготовки для восприятия интеллектуальных услуг у значительной части экономических агентов;
- неразвитость деловой среды (экосистема для стартапов), то есть недостаток компаний-посредников, сокращающих для производителей издержки на взаимодействие с рынком (четвертый сегмент экономики). В первую очередь речь идет о компаниях, предоставляющих интеллектуальные деловые услуги по взаимодействию с рынком: бизнес-аналитика, маркетинг и др.

Таким образом, развитие и интеллектуализация деловых услуг, осуществляемые на основе развитой информационно-коммуникативной инфраструктуры и инструментов экономического анализа является необходимым условием модернизации и инновационного развития экономики Беларуси.

### Список использованных источников

1. Глушков, В.М. Введение в АСУ / В.М. Глушков. – Киев, изд-во «Техніка», 1974. – 320 с.
2. Мониторинг сектора интеллектуальных услуг: разработка и пилотная апробация методики и инструментария, проведение аналитических исследований [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/science>. – Дата доступа: 12.03.2014.



***Растворцева Светлана Николаевна,***

*доктор экономических наук, доцент, НИУ «Белгородский государственный университет»  
(г. Белгород, Российская Федерация)*

### **О ВЛИЯНИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА НЕРАВЕНСТВО РЕГИОНОВ\***

Россия принимает активное участие в интеграционном процессе в международное экономическое пространство. Наиболее заметные интеграционные изменения для России сейчас происходят в двух направлениях: работа Таможенного Союза (Россия, Казахстан, Беларусь) и упрощение торговли в связи со вступлением в ВТО. Современные научные доктрины рассматривают интеграционные процессы через призму снижения торговых издержек и влияния данного снижения на социально-экономическую дифференциацию регионов. В основу разработки практических рекомендаций должны лечь результаты эмпирических исследований с использованием современных экономико-математических методов и теоретических положений ведущих мировых научных школ.

Эффективность интеграционных процессов оценивается динамикой внешнеторгового оборота. За последнее десятилетие значительный объем оборота как со странами СНГ, так и в целом, наблюдался в 2008 году и в 2011 году (Росстат). Максимальный уровень дифференциации регионов также наблюдается в 2008 году и 2011 году (разница в средней заработной плате среди регионов достигала 5,82 и 5,25 соответственно; исследованиям автора). Динамика торговли и изменение уровня дифференциации регионов происходят под влиянием множества факторов, однако, следует понимать, что эти два процесса являются взаимосвязанными. Важно правильно подобрать необходимые инструменты активизации межрегиональной и внешней торговли, не приводящие к росту дифференциации среди регионов.

---

\* Исследование поддержано грантом Президента РФ. Проект № МД-1107.2014.6.

В зарубежной литературе можно встретить исследования, доказавшие, что либерализация торговли в развивающихся странах усиливает пространственное неравенство, а в странах с более развитой инфраструктурой и большими объемами межрегиональной торговли может возникнуть сбалансированное пространственное развитие [1]. Также либерализация торговли может снизить доминирование крупных городов, но при условии совершенствования внутренней транспортной инфраструктуры [2]. Однако существует мнение, что тенденция концентрации экономической активности будет наблюдаться до тех пор, пока регионы внутри торгующих между собой стран не станут полностью идентичными [3]. Действительно, снижение международных транспортных расходов способствует поляризации производственной деятельности внутри страны. В условиях усиливающейся интеграции возникающие агломерационные процессы приводят к росту дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития. Снижение транспортных расходов повышает благосостояние владельцев факторов производства в более богатых регионах за счет бедных регионов.

Рассмотрим взаимосвязь интеграционных процессов и уровня социально-экономической дифференциации регионов следующим образом. Снижение торговых издержек приводит к росту специализации, увеличению разнообразия промежуточных товаров и усложнению процесса производства [4]. Такое усложнение стимулирует возникновение концентрации промышленности в отдельных регионах [5], формированию промышленных кластеров [6] и неизбежно приводит к росту дифференциации между регионами [7]. Анализ пространственных последствий сокращения транспортных расходов в рамках современных научных доктрин происходит по одному из трех направлений: 1) на базе моделей Диксита-Стиглица; 2) альтернативный подход, выдвинутый Ж. Отавианно [7]; 3) современные модели О. Алонсо-Вилар.

Одной из первых, в 1996 году была опубликована работа, в которой на примере регионов ЮАР было доказано негативное влияние интеграции на выравнивание регионов по социально-экономическим критериям: «Региональная интеграция будет определяться взаимодействием глобальных и региональных по характеру обстоятельств, либеральностью и интенсивным региональным неравенством... воплощение идеи внедрения региональной интеграции в реальность будет процессом долгим и, возможно, желчным» [8]. Дальнейшее развитие исследований в данной области происходило бурными темпами.

В ряде публикаций воздействие интеграционных процессов на увеличение неравенства между регионами оценивается через экономический рост. Положительный эффект на экономический рост в регионах оказывается посредством перераспределения экономической активности [9]. Региональное неравенство, в основном, усиливается там, где наблюдается эффект масштаба. Небольшая обратная зависимость между региональным неравенством и уровнем экономического развития (как предпосылки интеграции) была обнаружена при исследовании ряда субсистем и европейских регионов [10].

Несомненный интерес, на наш взгляд, представляет исследование регионального неравенства в Китае, проведенное за период второй половины XX века. Ученые выявили три пика неравенства, приходившиеся на конец 1950-х годов (Великий голод), конец 1960-х и 1970-е годы (Культурная революция) и конец 1990-х годов (период открытости и глобальной интеграции). Проведение эконометрического анализа позволило определить, что региональное неравенство объясняется тремя основными причинами: снижением доли тяжелой промышленности в ВВП, уровнем децентрализации и степенью открытости экономики [11]. Также анализируя развитие экономики Китая, Г. Ван с соавторами оспаривают привлекательность вступления Китая в ВТО, опасаясь влияния глобализации на усиливающееся неравенство в регионах. В частности авторы оценивают функцию получения дохода, включающую переменные внешней торговли и прямых иностранных инвестиций. Они используют метод теории игр (*Shapley value*) для оценки влияния глобализации и других факторов на межрегиональное неравенство. Они доказывают, что

- 1) усиление глобализации положительно коррелирует с растущим неравенством, имеет существенное влияние на неравенство, и это влияние возрастает со временем;
- 2) капитал является наиболее важным фактором динамики степени неравенства между регионами;
- 3) на региональное неравенство влияет экономическая реформа, сопровождающаяся приватизационными процессами;
- 4) влияние таких показателей, как уровень образования, размещение экономической активности, урбанизация и уровень иждивенчества, на межрегиональное неравенство постепенно снижается [12].

Вопросы влияния интеграционных процессов на региональное неравенство в Китае поднимаются и в других работах [13]. Опасения по поводу влияния процессов глобализации и либерализации экономики усилили дебаты об источниках возникновения регионального неравенства. Предпринимаются попытки соединить исследования регионального неравенства на макро-уровне с исследованиями процесса локального развития и расширить области изучения межпровинциального неравенства. В свете районирования местности на городские и сельские поселения и взаимосвязи такого деления с региональным неравенством, видит проблему страны Я. Ли [14].

Исследования в данной области на сегодняшний день имеют и некоторые упущения. Так, не проводится анализ трудовых ресурсов в условиях развития миграционных процессов, в то время как исследование Оксфордского университета для Европейской Комиссии показало, что только в первые два года после вступления какой-либо страны в ЕС от 250 до 450 тысяч человек перемещаются с Востока на Запад.

Более совершенная модель должна учитывать схожесть и различия регионов. Наконец, необходимо отдельным фактором учесть приграничный статус региона. Дальнейшая работа в данном направлении позволит исправить данные недоработки.

#### **Список использованных источников**

1. Alonso-Villar O., Gradín C., del Río C. 2013. «Occupational segregation of Hispanics in US metropolitan areas» / Alonso-Villar O., Gradín C., del Río C. // *Applied Economics*, Taylor & Francis Journals. – Vol. 45(30), October. – Pages 4298-4307.
2. Gelan, A. Trade policy and city primacy in developing countries / A. Gelan // *Review of Urban & Regional Development Studies*. – November 2008. – Vol. 20. – Issue 3. – Pages 194–211.
3. Andres, F. International Integration and Regional Inequality / F. Andres. – 2005.
4. Noblet, S. Coordination costs and the redispersion of industrial activities / S. Noblet // *Papers in Regional Science*. – November 2011. – Vol. 90. – Issue 4. – Pages 813–828.
5. Fujita, M. The spatial economy: cities, regions and international trade / M. Fujita, P.R. Krugman, A.J. Venables. - Cambridge: MIT Press, 1999. – 366 p.
6. Ottaviano, G. Agglomeration and trade revisited / G. Ottaviano, T. Tabuchi, J.-F. Thisse // *International Economic Review*. – 2002. – № 43. – P. 409–435.
7. Forslid, R. An Analytically Solvable Core-Periphery Model / R. Forslid, G. Ottaviano // *Journal of Economic Geography*. – 2003. – № 3. – P. 229-240.
8. Gibb, R. Towards a new southern Africa: The challenge of regional economic co-operation and integration / R. Gibb // *South African Journal of International Affairs*. – 1996. – Vol. 4. – № 1. – Pp. 1-26.
9. Easterly, W.-R. Globalization, Inequality, and Development: The Big Picture / W.-R. Easterly // *Monetary and economic studies (special edition)*. – December 2004. – Pp. 57-94.
10. Novotny, J. Decomposition of global and European socio-economic inequalities with attention to their regional dimensions / J. Novotny // *Regional and Sectoral Economic Studies*. AEEADE. – 2004. – Vol. 4-2. – Pp. 53-72.

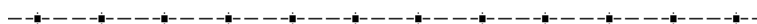


11. Kanbur, R., Zhang, X. Fifty Years of Regional Inequality in China: a Journey Through Central Planning, Reform, and Openness / R. Kanbur, X. Zhang // Review of Development Economics. – February 2005. – Volume 9. – Issue 1. – Pages 87–106.

12. Wan, G., Lu, M., Chen, Z. Globalization and Regional Income Inequality. Evidence from within China / G. Wan, M. Lu, Z. Chen // World Institute for Development Economics Research. Discussion Paper. – 2004 – №. 10.

13. Lu L., Wei Y.D. Domesticating globalisation, new economic spaces and regional polarisation in guangdong province, China / L. Lu, Y.D. Wei // Tijdschrift voor economische en sociale geografie. – April 2007. – Volume 98. – Issue 2. – Pages 225–244.

14. Li, Y. Resource flows and the decomposition of regional inequality in Beijing-Tianjin-Hebei Metropolitan Region, 1990-2004. 1980-2010 / Y. Li // ERSA Congress, New Challenges for European Regions and Urban Areas in a Globalised World, 51st European Congress of the Regional Science Association International 30th August - 3rd September 2011, Barcelona, Spain.



**Тарасов Владимир Иванович,**

*доктор экономических наук, профессор,*

*УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА НЕ ТОЛЬКО В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ, НО И ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В современной экономике центральный банк является основным государственным органом, занимающимся вопросами ее денежно-кредитного регулирования. При этом считается бесспорным, что главными целями последней является поддержание стабильности национальной денежной единицы и устойчивого экономического роста, снижение безработицы и инфляции, выравнивание платежного баланса.

В то же время по числу институциональных единиц, объему кредитных ресурсов и операций основу всей денежно-кредитной сферы составляют коммерческие банки и другие, близкие к ним по характеру функционирования кредитные учреждения. Характерно, что от 75 до 90 % денежной массы в большинстве современных государств составляют банковские депозиты и только 25-10 % – банкноты центрального банка. Из этого следует, что государственное регулирование денежно-кредитной сферы может быть успешным лишь тогда, когда государство через центральный банк способно воздействовать на масштабы и характер операций коммерческих банков.

В условиях современного финансово-экономического кризиса или кризиса воспроизводства (Республика Беларусь медленно выходит из этого кризиса, и поэтому говорить о постиндустриальной экономике, видимо, преждевременно) продолжается использование традиционных инструментов денежно-кредитного регулирования, к которым относятся, во-первых, минимальные резервные требования, применяемые не столько для текущего, сколько долговременного регулирования денежного обращения (в условиях глобального финансово-экономического кризиса отменены в ряде стран), во-вторых, политика учетного процента (ставка рефинансирования), связанная с текущим стимулированием наиболее эффективного использования денежного капитала, в-третьих, операции Национального банка Республики Беларусь на открытом рынке для регулирования денежной массы и «цивилизованного» воздействия на покрытие дефицита государственного бюджета, в-четвертых, механизм валютного регулирования, связанный, прежде всего, с поддержанием стабильного обменного курса национальной денежной единицы. Все эти инструменты используются в настоящее время с большей или меньшей эффективностью.

При этом все инструменты монетарной политики должны быть направлены на насыщение национальной экономики оптимальным объемом денежных ресурсов для

стимулирования субъектов хозяйствования, удовлетворения уменьшающегося в условиях финансово-экономического кризиса внутреннего платежеспособного спроса и развития экспортного потенциала. Характерно, что достаточно резкая девальвация белорусского рубля в конце декабря 2008 г. не решила проблему стимулирования экспорта, а лишь усугубила внутренние валютно-денежные отношения. Об этом свидетельствуют события первой половины 2011 г., например, почти 55 % разовая девальвация белорусского рубля в мае 2011 года, давшая толчок резкому повышению внутренних потребительских цен и тем самым обусловившая дальнейшее абсолютное и относительное обнищание населения Беларуси, прежде всего незащищенных слоев. Поэтому для стимулирования будущего или потенциального экономического роста необходимо повышать покупательную способность домашних хозяйств и субъектов хозяйствования различных форм собственности путем экономически обоснованного роста денежной массы (реализация идеи денежного правила) и ее товарного покрытия по экономически обоснованным ценам.

В данном случае особое значение приобретает разработка теории монетарной политики посткризисных периодов национальной и мировой экономики, предполагающая, во-первых, выяснение места и роли центрального и коммерческих банков в условиях кризиса, во-вторых, исследование взаимоотношений между банками разного уровня, а также между банками и субъектами хозяйствования, в-третьих, определение оптимальных условий более полного использования потенциала центрального и коммерческих банков для решения макро- и микроэкономических проблем. Для этого необходимо совершенствовать не только «традиционный» денежно-кредитный инструментарий, но и разрабатывать новые формы и методы монетарного воздействия на экономическую жизнь общества.

Одним из таких инструментов является процентная политика, которая находит свое выражение в регулировании уровня и динамики процентных ставок. В рыночной экономике уровень и динамика процентных ставок отражают степень деловой активности в стране, темпы инфляции, напряженность кредитного рынка и воздействие внешних факторов. При этом процентная политика должна, во-первых, благоприятствовать росту реального сектора экономики путем установления умеренно низких процентных ставок на банковские кредиты, во-вторых, ограничивать инфляцию, в-третьих, обеспечивать стабильность национальной денежной единицы путем установления умеренно повышенных процентных ставок.

Регулирующие функции политики процентных ставок проявляются через их влияние на величину сбережений и инвестиций, регулирование степени деловой активности в реальном секторе экономики и воздействие на уровень инфляции. При этом между различными видами процентных ставок существует определенная связь и взаимозависимость. Так, процентные ставки ссудного рынка на краткосрочные кредиты непосредственно отражаются на официальной учетной ставке центрального банка (ставке рефинансирования), на основе которой он определяет цену предоставляемых кредитов коммерческим банкам, а последние – заемщикам реального сектора экономики. В данном случае зависимость между процентными ставками на краткосрочные и долгосрочные кредиты имеет наибольшее значение для крупных и средних предприятий, поскольку обуславливает их инвестиционную политику.

Общеизвестно, что официальная учетная ставка центрального банка (ставка рефинансирования) влияет, во-первых, на общий объем кредитов в банковской системе, а ее увеличение уменьшает объем кредитования реального сектора и наоборот; во-вторых, уровень ставки рефинансирования является ориентиром для других процентных ставок денежного рынка. Однако ставка рефинансирования не играла для белорусской экономики (особенно во второй половине 1990-х гг.) той важной роли, которую выполняет аналогичный инструмент монетарной политики в странах с развитой рыночной экономикой и соответственно развитой кредитной системой. В частности, кредиты выделялись под годовой ссудный процент, который ниже годовой величины инфляции.

В определенной мере ситуация со ставкой рефинансирования стала меняться в конце первой половины 2011 г. и продолжалась до середины 2013 г. Это еще раз подтверждает

вывод о том, что в условиях относительно стабильной экономики процентные ставки не играют роли, отводимой им в экономической теории. В кризисных условиях ситуация меняется. Такое положение обусловлено тем, что, во-первых, в условиях высоких рисков кредитования реального сектора экономики и низкого уровня капитализации банковской системы выдача кредитов в значительной мере ратионарируется, а процентная ставка по кредитам не отражает фактические ограничения на кредитные заимствования. Во-вторых, доверие к банковской системе является не очень высоким, а реальные процентные ставки по текущим и срочным депозитам населения и депозитам юридических лиц фактически являются инертными по отношению к уровню инфляции. В значительной мере эту проблему может решить ориентация ставки рефинансирования на реальный уровень инфляции. В то же время резкое снижение ставки рефинансирования в 2013 г. (23,5%) является искусственной мерой, направленной на удешевление кредитов. Такие мероприятия могут «аукнуться» тем, что население начнет активно освобождаться от белорусского рубля и покупать сильную иностранную валюту. К чему это может привести – известно из недавнего прошлого.

Изменение официальной учетной ставки центрального банка (ставки рефинансирования) не только непосредственно зависит от инфляции, но и влияет на нее и, соответственно, на экономическую активность реального сектора экономики. При этом количественный эффект изменения официальной учетной ставки зависит от того, в какой мере данное изменение было предусмотрено (прогнозируемым) экономическими агентами и насколько данные ожидания повлияют на будущую монетарную политику центрального банка. Тем не менее стратегическим принципом процентной политики Национального банка Республики Беларусь должно быть поддержание положительного значения базовой ставки рефинансирования. Практика показала, что реализация этого принципа являлась и является действенным методом усиления склонности к сбережениям населения и субъектов реального сектора экономики и воздействия на предпочтения делать эти сбережения в белорусских рублях, а не в иностранной валюте. Это будет реальным шагом к тому, чтобы остановить «бегство» от белорусского рубля, превратить его в средство накопления и сдержать рост инфляции в той части, которая зависит от параметров роста рублевой составляющей совокупной денежной массы. Поддержание положительных процентных ставок является важным антиинфляционным и антидевальвационным инструментом денежно-кредитной политики, применение которого обеспечивает необходимые предпосылки макроэкономической стабилизации.

В значительной мере данное положение реализуется через проведение эффективной депозитной политики. Роль депозитной политики будет достаточно весомой, если она будет основана на хорошо разработанной теории данной политики. Механизм депозитной политики должен базироваться на объективных закономерностях формирования и использования денежных доходов и накоплений юридических и физических лиц, а также государства. При этом надо учитывать наиболее существенные особенности депозитов юридических и физических лиц. Такой особенностью является то, что, например, вклады государственных органов и юридических лиц в банки относительно немногочисленные, отличаются большими размерами и сравнительно быстрой оборачиваемостью. Депозиты же физических лиц, наоборот, гораздо многочисленнее, но меньше по размерам и оборачиваются намного медленнее. Операции по привлечению депозитов населения отличаются также своей трудоемкостью.

В условиях посткризисного состояния национальной экономики коммерческие банки в большей степени заинтересованы в расширении сферы применения срочных депозитов, поскольку это увеличивает наиболее устойчивую часть его кредитных ресурсов. Со стороны вкладчика смысл долгосрочного размещения временно свободных денежных средств состоит в получении более высоких процентов. При этом процентная политика в области депозитных операций должна учитывать объективность условий установления процентов по всем видам вкладов и экономическую обоснованность соответствующих процентных ставок, а также необходимость обеспечения увязки депозитных процентов с процентными ставками по

активным банковским операциям. Поэтому процентные ставки по депозитным операциям банков должны учитывать реальные экономические процессы, происходящие в денежном обращении и безналичном платежном обороте, реагировать на тенденции изменения денежной массы, обладать соответствующей мобильностью.

-----  
**Фатеев Владимир Сергеевич,**  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»*  
*(г. Гродно, Республика Беларусь)*

### **ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ И АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПУБЛИЧНОМ СЕКТОРЕ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

По результатам анализа тенденций и проблем развития местного управления и самоуправления на постсоветском пространстве, выполненного автором в рамках совместного международного проекта БРФФИ – РГНФ Г12Р-021 «Развитие механизмов поддержки межгосударственной интеграции в инновационной сфере», сформулирован ряд обобщающих выводов, а также перспективных направлений развития местного самоуправления (МСУ) в Беларуси и других странах. В частности, обоснован вывод о том, что, несмотря на существенные различия в правовом положении органов местного управления и самоуправления, стратегиях и моделях, используемых в процессе реформирования МСУ, в Беларуси, России и большинстве других стран СНГ есть ряд общих, перспективных и вполне очевидных для отечественных и зарубежных специалистов направлений развития института МСУ, в том числе:

- уточнение общих принципов организации местного самоуправления, развитие сильной и независимой власти на местах;
- укрепление собственной финансовой и экономической базы местного самоуправления, движение к его финансовой самодостаточности;
- поддержка гражданской активности на местах, максимизация включения в процесс управления территорией непосредственно населения административно-территориальных единиц, муниципальных образований;
- разработка механизмов, позволяющих транслировать интересы местного самоуправления непосредственно на национальный (республиканский, федеральный уровень);
- развитие сотрудничества между органами самоуправления (межмуниципального сотрудничества), объединение их усилий, материальных и нематериальных ресурсов на взаимовыгодной основе для создания общественных благ или оказания общественных услуг;
- укрепление местного управления и самоуправления профессиональными кадрами;
- внедрение и популяризация новой управленческой культуры на муниципальном уровне, обеспечивающей восприятие инициатив и идей граждан как импульс к действию;
- более широкое использование различных форм частно-муниципального партнёрства при реализации инвестиционных проектов, обеспечивающих решение проблем развития местных сообществ;
- укрепление взаимодействия местного самоуправления с населением, общественными организациями и другими институтами гражданского общества;
- обеспечение баланса государственных и муниципальных интересов, определение институциональных рамок государственного контроля местного самоуправления, совершенствование содержания и форм контроля над деятельностью органов местного

самоуправления (со стороны государства, населения, неправительственных организаций и академического сообщества) (см.: [1; 3–5] и др.).

Ещё одним перспективным направлением развития местного самоуправления для всех государств на постсоветском пространстве, которое заслуживает особого рассмотрения, является *расширение спектра управленческих инноваций, внедряемых в практику работы органов МСУ*.

Исследования разных авторов показывают, что в России, Беларуси и практически всех других постсоветских странах одной из серьёзных причин, препятствующих повышению эффективности местного самоуправления и функционирования институтов местной власти, является использование традиционных, консервативных, устаревших методов, моделей и инструментария управления, которые «...в современных социально-политических и экономических условиях становятся иррациональными, часто провоцируют деградацию внутреннего управления в местных органах власти, их неспособность реагировать на современные социально-политические и экономические условия, что, в свою очередь, может привести к кризису всей системы муниципального управления» [1].

В отношении Беларуси также можно добавить, что применение старого арсенала управленческих методов и технологий, на наш взгляд, находится в числе причин снижения авторитета органов местного самоуправления в глазах местного населения. Так, белорусский политолог Е.В. Клинова делает следующий неутешительный вывод: «В представлениях белорусских граждан преобладает в основном скептическое отношение к способности органов местного самоуправления влиять на их жизнь. По уровню доверия местные Советы депутатов несколько уступают соответствующим исполнительным комитетам и с более значительным отрывом – центральному уровню власти» [2, с. 16].

Активизация инновационной деятельности в органах местного управления и самоуправления, освоение последними новых управленческих технологий может стать одним из ключевых факторов восстановления доверия населения к местной власти. Перспективным направлением также является создание условий для инновационной, творческой, поисковой деятельности профессионально подготовленных служащих в местных органах управления в тесном контакте с депутатским корпусом.

В практику управления административно-территориальными единицами Беларуси следует активнее внедрять стратегическое планирование, которое уже нашло достаточно широкое распространение на уровне городов и регионов России, а также технологии территориального маркетинга, которые в Беларуси пока ещё используются крайне редко.

Специалисты в области муниципальной экономики и менеджмента из разных стран также рекомендуют интенсивнее внедрять инновационные технологии для эффективного взаимодействия с населением и использования потенциала гражданского общества. В частности, речь идет о формировании различных местных сетевых сообществ, а также о программах электронного правительства (Э-правительства), более эффективных технологиях «одно окно», методах SWOT-анализа и бенчмаркинга, краудсорсинга, краудфандинга, краудинвестинга, краудстаффинга, ноосорсинга и т.п. (более подробно см.: [1; 6; 7 и др.]).

В частности, краудсорсинг (от англ. *crowdsourcing*, *crowd* – «толпа» и *sourcing* – «использование ресурсов») представляет собой решение самых разных задач, стоящих перед государственным, муниципальным, частным и неправительственным секторами, с привлечением человеческих ресурсов добровольцев и посредством самых разных информационно-коммуникационных технологий. Примером использования краудсорсинга является организация в различных странах широкого общественного обсуждения через интернет, электронную почту и т.п. различных законопроектов, официальных стратегий, концепций, решений местных органов управления и самоуправления, частных инициатив и т.п. Переход к технологии ноосорсинга (от греч. *noos* – разум) представляет собой подбор исполнителей для реализации подобных отмеченным выше проектам из состава экспертного сообщества. Эти исполнители уже должны отвечать вполне конкретным заявленным

требованиям для выполнения определенного объема работ в установленные сроки и на возмездной основе.

Представляется, что инновационный потенциал местных органов управления и самоуправления на всем постсоветском пространстве, в том числе и в Беларуси, пока ещё не очень высок, но он может быть относительно быстро сформирован и более полно и эффективно использован при налаживании взаимовыгодного сотрудничества между публичным, частным и неправительственным секторами.

### **Список использованных источников**

1. Богачев, У.А. Инновационные основы оптимизации российской системы местного самоуправления в условиях реформирования политико-административных отношений: автореф. дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02 / У.А. Богачев; Рос. ун-т дружбы народов. – М., 2010. – 27 с.

2. Клинова, Е.В. Институт местного самоуправления в Республике Беларусь: статус, динамика и функции (политологический аспект): автореф. дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02 / Е.В. Клинова; Бел. гос. ун-т. – Минск, 2013. – 26 с.

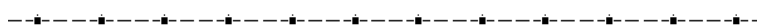
3. Гутникова, Е.А. Роль института местного самоуправления в социально-экономическом развитии территорий / Е.А. Гутникова // Проблемы развития территории. 2012. – Вып. 3 (59). – С. 50-57.

4. Местное самоуправление в России: состояние, проблемы, пути совершенствования. Итоговый доклад [Электронный ресурс] / Институт современного развития; отв. ред. А.Н. Максимов. – М.: Экон-Информ, 2009. – 524 с. – Режим доступа: [http://www.insor-russia.ru/files/final\\_report\\_MSU.pdf](http://www.insor-russia.ru/files/final_report_MSU.pdf). – Дата доступа: 25.01.2014.

5. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс] / Администрация Президента Российской Федерации. – Москва, 12.12.2013. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/19825>. – Дата доступа: 25.01.2014.

6. Хачатурян, Х.В. Инновации в государственном управлении: монография [Электронный ресурс] / Х.В. Хачатурян. – Киев, 2005. – Режим доступа: [http://khachaturyan.com.ua/ndgu\\_mon1\\_ru.htm](http://khachaturyan.com.ua/ndgu_mon1_ru.htm). – Дата доступа: 14.01.2014.

7. Насыров, И.Р., Савельев, И.Л. Технологии краудсорсинга в государственном управлении / И.Р. Насыров, И.Л. Савельев // Ученые записки Казанского университета [Электронный ресурс]. – 2012. – Том 154. – Кн. 6. – Режим доступа: <http://1997-2011.tatarstan.ru/download.php?id=2257>. – Дата доступа: 11.12.2013.



***Шрубенко Анатолий Григорьевич,***

*доктор экономических наук, профессор (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ**

Хотел бы начать с малоприятного утверждения, что методология гарантии качества государственного управления отсутствует. Нет даже определения данного понятия. Полагаю, их разработка была бы шагом вперед. В этой связи возникает ряд вопросов и соображений.

Соответствует ли современная система государственного управления экономике, основанной на компетенциях?

Стала ли «гарантия качества» (в экономическом, правовом и психологическом плане) важнейшей и обязательной составляющей госуправления?

«Встроена» ли в него и всегда ли наступает управленческая ответственность за непродуктивные социально-экономические процессы, нежелательные последствия, за качество жизни людей?

И как быть с отходом, как сейчас выражаются, от менталитета «поиска виновного» до «поиска сбоев в системе»?

Очевидные ответы (как ориентиры анализа) простираются в плоскость компетентностной парадигмы, активно вовлекающей качественную и функциональные области. Представление о перспективах государственного строительства.

Базовые условия гарантии качества, как показывают результаты исследований, - сформированность компетенций\*, отождествляемых с человеческим фактором, и культура качества. Естественно, наиболее полное использование их потенциала, обеспечивающее социально полезную синергетичность.

Не делая упор на экономической аргументации гарантии качества, замечу, что упомянутые категории отражают связь качества госуправления с компетентностным подходом. Его применение, как нельзя лучше, способствует удовлетворению жизненно важных интересов, потребностей и социальных запросов граждан, общества и государства.

В силу приведенного следует учитывать, что, во первых, растущая доля неопределенности, которую принесли с собой глобализация и мировой финансовый кризис, обострила не только противоречие экономической ситуации, но и проблему стабильности, устойчивости, управляемости. Не случайно резко повышается значение государственного регулирования и государственного управления. Именно государству отводятся первые роли. Дело еще и в том, что нельзя с абсолютной точностью спрогнозировать развитие будущих событий и предупредить «потери качества».

Во-вторых, на этом фоне не должна игнорироваться амбивалентность природы государственной власти: противоречие между общественно-публичным и частно-корпоративным ее измерением.

В-третьих, не следует забывать, что эффективность правительства отражает качество государственных услуг, компетентностный срез госслужбы, уровень ее профессионализма. Разумеется, объемы полномочий и социальной ответственности за обеспечение гарантии качества должны совпадать.

В-четвертых, приемлемо осмысленное отделение функций по оказанию государственных услуг населению от функций по выработке государственной политики, от собственно управленческой деятельности.

В-пятых, небезосновательно утверждается, что в процессе анализа эффективности важны представления о показателях достижения целей и критериях качества процессов и результатов государственного управления. Кроме того, в контексте инноваций используется термин «эффицентность», который в отличие от эффективности указывает и на направления изменений, происходящих с объектом управленческих воздействий. Принципиально недопущение рассогласованности между принятием решений по обеспечению гарантии качества и самими действиями.

В-шестых, процессный подход, по мнению экспертов, провоцирует возникновение проблемы стагнации управленческих структур.

В логике изложения правомерен вопрос относительно компетентностной основы культуры качества государственного управления, построенного на основе жестких вертикальных связей и отношений, предполагающих принуждение и подчинение?

Автор данной публикации настаивает на разработке идеологии гарантии качества, отвечающей общественным и индивидуальным потребностям. Более того, она должна стать и для высших должностных лиц и для всех управляющих не только мощной, стержневой идеей госуправления, а руководством к действию.

---

\* Под компетенцией понимается комплекс индивидуальных характеристик управленца, необходимых и достаточных для эффективного и гарантированного осуществления его профессиональной деятельности в заданных условиях и на заданном уровне качества.

Итак, гарантированное качество государственного управления можно представить как производный результат культуры качества и компетентностной вооруженности управленцев. Налицо необходимость нахождения оптимальных вариантов и границ дозволенной управленческой деятельности государства, рационально максимизируя качество ее результатов при снижении затрат на их достижение.

К числу существенных проблем в сфере госуправления относят то, что оно все еще является громоздким и дорогостоящим. Отличается низкой «научемкостью», неэффективностью и затратностью, поскольку требует больших финансовых и человеческих ресурсов.

Сохраняется нерациональная организация и многоступенчатость управления, неурегулированность процедур, централизация и администрирование, что свидетельствует об устаревании его бюрократической модели. Равно как недостаточном развитии внутренней конкуренции, неподготовленности к госуправлению, консерватизме.

По-видимому, соображениями практической целесообразности определяется иерархия управления, структура компетенций, функционал (полномочия и зоны ответственности, состав и количество звеньев, их подчиненность, сочетание и соотношение, распределение функций, совокупная активность).

К этому следует добавить устаревание требований и стандартов техрегулирования. Недостаточно широкое использование информационно-коммуникационных технологий (информационное неравенство как проблема внедрения электронного правительства). Отсутствие единого органа по управлению государственной службой. Отток аппаратных работников в рыночный сектор.

Обеспечение гарантии качества в немалой степени связано и с соотношением государственно-властных институтов и институтов гражданского общества. Мерой подчинения частных интересов общественным.

Государство (как субъект госуправления) должно показывать пример уважения к закону, соблюдения моральных устоев. Обеспечивать развитие правосознания, порицание авторитаризма. Ведущими должны быть принцип гуманизма и справедливости, обеспечение занятости. Безусловное признание и защита естественных прав человека и гражданина. Формирование комфортного климата для общественного бытия. Генерирование новых истоков дохода и обеспечение новыми услугами граждан. Ориентация на получателей государственных услуг (персонификация, гарантия качества их оказания, удобство, эффективность, цена, добросовестность). Известны значимость экономической свободы, многообразия форм собственности, отношений между властью и капиталом. Расширение поля альтернативного видения проблем государственной политики. Отказ от избыточного государственного регулирования жизнедеятельности общества. Укрепление его доверия (доверия граждан) к государственному управлению, традиций коллективной солидарности. Устранение дефицита влияния общества на проводимые реформы. Гармоничное сочетание системы госуправления с системой общественного самоуправления.

Гарантии качества будет служить управленчески грамотное взаимодействие с сетевыми структурами, имеющими (по сравнению с традиционными) больший конкурентный потенциал, новые возможности «мгновенной обратной связи», разнообразие пространственных и временных отношений с гражданами.

Особо важно правовое обеспечение госуправления, включая правовую гарантию его качества. Словом, объективно необходимо множество мер.

1. Создание системы государственной гарантии качества в человеческом измерении (конкретные мотивационно-стимулирующие механизмы повышения качества и инструменты, включающие экспертизу и сертификацию, мониторинг улучшений);

2. Определение и соблюдение требований «по качеству результата» к органам управления, устанавливаемых государством, имеющих далеко идущие социальные и экономические последствия; выделение эмпирически фиксированных признаков эталонного



качества компетенций. Их строго институционализированное распределение. Постоянное обновление, а главное – признание общественно-государственной ценностью;

3. Повышение планки управленческого образования и обеспечение гарантии его качества. Здесь особенно важны навыки превращения «книжного знания» в эффективную саморазвивающуюся систему компетенций; формирование глубокой внутренней потребности (ценностно-целевой) субъективного ощущения необходимости гарантии качества управляющими с принятием на себя вины за отрицательные результаты государственного управления.

Все это даст мощный импульс долгосрочному экономическому развитию. Но неизмеримо большее значение следует отвести культуре качества, формирующейся под воздействием социальных факторов. Пониманию сути и смысла ее «функционирования».

Культура качества (в авторской трактовке) – это совокупность мыслей, взглядов, убеждений, установок, моделей поведения, этики отношений, поступков, принципов действий, которые должны характеризовать менталитет субъектов государственного управления.

Культура качества – это также: понимание текущих и будущих потребностей граждан. Выполнение их разумных требований и стремление превзойти ожидания. Представление о гарантии качества продукции, выполняемых работ, оказываемых государственных услуг как факторе успеха в конкурентной борьбе. Открытое и честное общение с потребителями, соответствие их ожиданиям, изучение и учет общественного мнения. Линия преемственности позитивных общественно-управленческих процессов, устанавливающих новые закономерности в экономических событиях. Активное использование социально-гуманитарных технологий в госуправлении.

**Вместо заключения:** инновационный вызов не позволяет «отложить до лучших времен» необходимость улучшения качества жизни людей вокруг идеи гарантии качества государственного управления.

#### **Список использованных источников**

1. Шрубенко А.Г. От компетенций – к гарантии качества: методологические основания / А.Г. Шрубенко // Проблемы управления. – 2013. – № 4. – С. 75-78.

-----  
*Бондарь Наталья Николаевна,*  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **СИЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Цель социальной политики как системы мер, направленных на повышение общественного благосостояния, развитие экономики и обеспечение социально-политической стабильности в обществе, – создать условия и механизмы для оптимального обеспечения насущных потребностей населения на основе созданных благ и услуг.

Выделяют несколько типов осуществления социальной политики. По уровням реализации – это социальная политика, осуществляемая на общегосударственном, региональном или муниципальном уровнях.

Сферный тип социальной политики реализуется в области охраны здоровья, образования, культуры и отдыха. Это политика в сфере социально-трудовых отношений; социо-экологическая и жилищная политика.

Демографический тип социальной политики ориентирован на социально-демографические группы населения: детей, стариков, инвалидов, молодежи, женщин и т.д. С одной стороны, такой подход позволяет рассмотреть в данных подвидах социальной политики нечто особенное по отношению к общему, с другой – сосредоточивает в едином содержательном блоке все проблемы, касающиеся данной социально-демографической группы.

Исключительную возможность для раскрытия сущности социальной политики как фактора экономического развития постиндустриального общества имеет критерий ее полноценности. В соответствии с ним выделяют сильную и пассивную социальную политику. Сильная социальная политика ориентирована на результативную последовательную реализацию обоснованных теоретических принципов и намеченных практических мер по удовлетворению социальных потребностей индивидов. Она характеризуется обоснованностью и согласованностью концепции; выбором оптимальных мер, нацеленных на максимальную реализацию поставленных целей; результативностью, ориентацией на развитие и совершенствование человеческого потенциала, устойчивое развитие экономической системы. Демократическое государство, проводящее сильную социальную политику, вырабатывает совместно с другими субъектами ее приоритеты и способствует их осуществлению, обеспечивая своим гражданам реализацию их прав и свобод. Тоталитарное государство проводит имперскую политику внутри страны, ограничивая права своих граждан, при необходимости осуществляет репрессии, депортации, запреты при одновременной массивированной демагогии и прославлении заботы государства о народе, о человеке и его благе.

Реализация целей сильной социальной политики возможна только при условии обеспечения стабильных темпов экономического роста, высокой эффективности экономики как материально-финансовой основы преобразований в социальной сфере. С другой стороны, улучшение социального обеспечения, совершенствование системы здравоохранения и образования, уменьшение социального неравенства, повышая качество человеческого капитала, открывает новые перспективы для постиндустриального экономического развития и является фактором экономического роста. Процессы глобализации и необходимость в этой связи усиления конкурентоспособности национальной экономики придают данному процессу особую актуальность.

Представляется, что в условиях постепенного перехода к постиндустриальной фазе развития проведение сильной социальной политики предполагает дальнейшее создание благоприятных условий для получения трудового дохода и реализации основных прав в сфере труда тех членов общества, которые могут самостоятельно обеспечить удовлетворение своих потребностей. Решение ее связано с активным стимулированием экономической деятельности в рамках правового поля, повышением мотивации работников к высокоэффективному труду, учетом доли каждого работающего в создании и распределении благ, формированием механизмов, способствующих обоснованному выравниванию доходов занятого населения, поддержкой развития малого и среднего предпринимательства и самозанятости. Немаловажную роль в этом процессе играет формирование системы социального партнерства, освобождающее государство от ряда социальных функций и способствующее усилению роли гражданского общества. В настоящее время его правовую основу составляют Конституция Республики Беларусь, Трудовой кодекс Республики Беларусь, закон Республики Беларусь «О профессиональных союзах», Указы Президента от 15 июля 1995 г. № 278 г. «О развитии социального партнерства в Республике Беларусь», от 5 мая 1999 г. № 252 «О Национальном совете по трудовым и социальным вопросам» и др. Формой реализации трехсторонних договоренностей являются Генеральное соглашение между республиканскими объединениями профсоюзов и нанимателей, а также Правительством Республики Беларусь, тарифные соглашения между соответствующими органами власти и объединениями нанимателей и профсоюзов, коллективный договор между нанимателем и профсоюзом.

Таким образом, наиболее общие параметры системы социального партнерства в Республике Беларусь в настоящее время сформированы. Проблемы их реализации связаны с особенностями политического, экономического, социального развития страны на современном этапе. Например, многие местные, тарифные, коллективные соглашения дублируют друг друга, содержат много декларативных моментов, не всегда подкрепленных точными расчетами, существует проблема создания эффективной системы участия работников в управлении производством, не хватает специалистов, владеющих в совершенстве концепцией социального партнерства. Актуальными остаются вопросы защиты трудовых прав работников, не являющихся членами профсоюза, что особенно важно для работников на дому, наемные работники в среднем и мелком бизнесе.

Что касается тех, кто по объективным причинам не может обеспечить удовлетворение своих потребностей за счет собственных усилий, то реализация сильной социальной политики в этом случае означает обеспечение помощи и поддержки таким категориям лиц. Это может быть достигнуто на основе осуществления принципа социальной справедливости в системе распределительных отношений, развития системы адресной социальной защиты, устранения перекрестной реализации социальных программ и дублирования социальной помощи, усиления координации органов, проводящих социальную политику, полного учета конкретных интересов различных социальных групп населения.

Необходимо учитывать и то, что в нашей стране имеет место увеличение нагрузки на социальную сферу, связанное с особенностями протекания демографических процессов. Происходит процесс депопуляции населения, численность которого только за 2005-2013 гг. сократилась на 233,7 тыс. чел. [1, с. 28]. В этих условиях нельзя признать оправданным положение, согласно которому расходы консолидированного бюджета на здравоохранение в 2012 году составили только 3,8% от ВВП [1, с.25]. Между тем, данные затраты необходимо рассматривать как инвестиции в человеческий капитал. Они позволяют повысить его качество и обеспечить положительную динамику экономического развития. Поэтому охрана и укрепление здоровья должна рассматриваться государством как один из важнейших приоритетов социальной политики на современном этапе.

Ключевой составляющей постиндустриального развития экономики, обеспечивающей его устойчивость, является образовательная сфера, включающая системы дошкольного, общеобразовательного, профессионального и высшего образования.

Система дошкольного образования, охватывая около 74,4% детей страны, призвана обеспечить им не только равные стартовые возможности для поступления в школу, но и создать условия для выявления и развития заложенных в них способностей [1, с.238]. Данная задача может быть реализована на основе формирования системы детских дошкольных учреждений, различающихся по типам, профилю работы, формам собственности. Необходимо дифференцировать группы по степени развития ребенка и состоянию его здоровья, совершенствовать подготовку педагогических кадров.

Общеобразовательная школа – это звено, способствующее умственному и социальному развитию личности, формированию человеческого потенциала. Хотя в республике сложился высокий уровень грамотности населения, ухудшение здоровья школьников, высокая степень износа материально-технической базы данной сферы, низкие темпы нового строительства, особенно в сельской местности, обуславливают необходимость ликвидации их перегрузки, регулярного медицинского обследования, внедрения передовых технологий ведения учебного процесса.

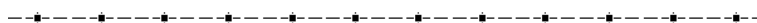
Главная цель системы профессионального образования – повышение качества подготовки квалифицированных рабочих кадров. Задачами этого сегмента образовательного пространства страны являются: переход на широкопрофильную подготовку квалифицированных рабочих, подготовка кадров в тесной связи с нанимателями, развитие новых типов ПТУ - профессиональных лицеев и профессионально-технических колледжей. В условиях перехода к постиндустриальному развитию экономики, широкого внедрения высоких и информационных технологий неизмеримо возрастает роль

высококвалифицированных кадров. Особое место в этом процессе играет высшее образование. Однако, несмотря на имеющиеся успехи (высокий уровень грамотности, широта студенческой аудитории, инновационные образовательные технологии) здесь имеется ряд проблем. Не всегда наблюдается высокое качество образовательных услуг на заочной форме обучения. Идет процесс сокращения поступающих в вузы для обучения по естественным и прикладным наукам. Коммерциализация сферы высшего образования, создающая проблемы с поступлением в вузы для абитуриентов из малообеспеченных семей создает препятствия для накопления человеческого капитала.

Решение данной проблемы лежит на пути повышения качества подготовки специалистов, создания государственной системы финансовой помощи в получении образования, регионализации высшего образования, развития системы образовательных кредитов, что в конечном итоге переориентирует всю систему образования страны на развитие творческого потенциала молодого поколения. В целом можно констатировать, что комплексная реализация предложенных мероприятий позволит значительно повысить эффективность социальной политики как важнейшего фактора, способствующего постепенному переходу к постиндустриальному этапу развития белорусской экономики.

### **Список использованных источников**

1. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 323 с.



***Борушко Евгений Петрович,***

*кандидат технических наук, доцент,*

*ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **К ВОПРОСУ ПРОВЕДЕНИЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО СОЗДАНИЮ ИНСТИТУТА ГЧП В СТРАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ РАЗРЕШЕНИЮ**

Создание и развитие механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) рассматривается в мире как одно из основных приоритетных направлений инвестиционной и инновационной политики. В условиях развития экономики Беларуси такое партнерство также может стать одним из реальных механизмов создания инвестиционных и инновационных проектов, реализуемых в сфере модернизации инфраструктуры, научной и социальной сферы.

В связи с проведением в стране подготовительной работы по созданию основ нового института государственно-частного партнерства, которая ведется уже четыре года, у автора статьи как у научного руководителя НИР по тематике ГЧП в НИЭИ, возникла необходимость поделиться мыслями об отдельных аспектах, включая возникшие в процессе выполнения данной работы проблемы и недостатки, некоторые пути их решения.

В марте 2010 года в Министерстве экономики прошла первая встреча с разработчиками по вопросу подготовки основ экономико-правового института. Однако прошло уже четыре года, а у нас на разных уровнях продолжают проводиться совещания, конференции, касающиеся сути, предмета, сферы, полезности ГЧП, корректировки проекта Закона «О государственно-частном партнерстве». На наш взгляд, настало время, чтобы заняться практической работой, касающейся организационно-экономических и институциональных аспектов создания механизмов ГЧП.

Сегодня, по прошествии некоторого времени, заинтересованные лица наконец прояснили, что за экономико-правовой инструмент мы хотим внедрить, а некоторые из числа чиновников думают, какого «джина мы хотим выпустить из бутылки». И то, и другое проявляется одновременно. Кстати, развитию ГЧП в стране препятствует даже непонимание отдельными чиновниками сущности этого правового института, вкладывающими собственный смысл в это понятие, и его отличия от иных форм сотрудничества власти и бизнеса, с которыми ГЧП необоснованно смешивается. В качестве ответа на подобные факты разработчиками было предложено законодательно закрепить признаки ГЧП (их четыре), отличающие проекты ГЧП от других типов проектов. Например, некоторые чиновники заблуждаются относительно того, что в ГЧП основную роль будет играть частник, он потеснит государственного партнера, он все осуществит, создаст для себя объект и будет его десяток лет эксплуатировать. Появляется какая-то зависть и ревность. А что на самом деле сегодня представляет собой отечественный частный предприниматель-инвестор? Он обладает незначительными ресурсами, имидж – низкий, органы госуправления вмешиваются в его деятельность, не подпускают к объектам. В то же время в соответствии с предлагаемыми нами правовыми нормами государственному партнеру предстоит реализовывать значительный объем функций, задач, мер, включающих: инициирование проекта, проведение отбора, составление ТЭО, экспертизу, подготовку совместно с частным партнером соглашения, контроль, передачу-приемку объекта, завершение проекта. И государственный орган боится взвалить на себя такую ношу, поэтому и тормозится сам процесс внедрения ГЧП в стране.

Бесспорно, напрашивался в свое время вывод о незамедлительном изменении в положительную сторону понимания сути и принципов ГЧП. Поэтому на стадии подготовки Концепции ГЧП разработчики пришли к пониманию необходимости разработки пакета нормативных подзаконных актов (руководств, положений, рекомендаций, типовых соглашений), которые дополняют и детализируют нормы разработанного Закона, являясь своего рода инструментами и механизмами, обеспечивающими более эффективную и ускоренную реализацию проектов ГЧП.

В разработанных нами нормативных подзаконных актах (их девять) излагаются правовые, организационно-структурные, управленческие и другие аспекты, а главное, механизмы партнерства: экономико-организационные, финансовые, проектно-технические, институциональные, риски и др.

К сведению, в настоящее время на рынке создания ГЧП в стране функционируют в основном два разработчика-партнера: сотрудники НИЭИ (работают 4 года) и Проект международной технической помощи ЕС/ПРООН, называемый «Укрепление национального потенциала в области применения механизмов государственно-частного партнерства» (далее – Проект), рассчитанный на два года (работает 1 год), которые должны по возможности, сотрудничать.

В действительности получается так, что в процессе осуществления Проекта технической помощи заинтересованные органы и организации ждут по полгода и более промежуточные результаты от Проекта и практически мало что предпринимают в это время сами в организационном и институциональном плане в целом по стране, хотя вроде впряжены в процессы подготовительной работы. На самом деле теряем время и ищем чего-то по принципу «дядя нам поможет». Оговорюсь, в этом виноваты не разработчики Проекта, а наша сторона как партнер в Проекте и отдельные органы государственного управления.

Деятельность созданных органов и структур управления Проектом (Совет, Уполномоченный, Руководитель Проекта) и должностных лиц на протяжении всего срока осуществления Проекта распространяется не только на реализацию Проекта, но и на проведение подготовительной работы по ГЧП в целом по стране.

Парадокс заключается в том, что, как правило, никто из органов государственного управления, обязанных заниматься подготовительной работой по ГЧП, как следует ею не занимается. Иллюстрацией сказанного могут послужить следующие примеры:

- рекомендации ЕЭК ООН об оценке национальной готовности ГЧП в Беларуси, представленные 2 года назад заинтересованным органам государственного управления, практически остались на бумаге;
- проект Закона о ГЧП до настоящего времени не скорректирован с учетом значительного количества замечаний и рекомендаций, поступивших от заинтересованных органов государственного управления и экспертов ЕЭК ООН, а именно, не внесены нормы о создании Центра ГЧП, полномочиях объединений предпринимателей, гарантиях для партнеров, подготовке и реализации проектов, рисках, создании и деятельности проектной компании и др. Кстати, в проекте закона в редакции НИЭИ от октября 2013 г. указанные нормы присутствуют. Проект Закона о ГЧП (первоначальный объем – 22-25 страниц, к моменту выхода сократился до 12 страниц) нуждается в кардинальной корректировке;
- в Проекте предусмотрено такое мероприятие, как проведение отбора, разработки предварительного ТЭО и экспертизы по двум пилотным проектам ГЧП. Считаем, что полноценно обеспечить реализацию данной позиции, притом силами зарубежных специалистов, практически невозможно. Во-первых, в стране отсутствует национальная правовая база по ГЧП, являющаяся первоосновой разработки любого проекта, включая и разрабатываемых в рамках Проекта. Во-вторых, реализация этапов разработки ТЭО проекта ГЧП и его экспертизы в национальных условиях отличается от зарубежной практики, в частности, в вопросах стратегии управления и маркетинга, рисках, технологиях, финансировании, экономической оценке и др.

Имеются замечания к разработчикам Проекта по вопросу порядка создания Центра ГЧП. Предлагая вариант создания Национального центра ГЧП в составе Министерства экономики разработчики по сути не учитывают существующие условия экономического развития страны, а также проводимую кампанию по сокращению и упорядочению органов государственного управления. Учитывая реалии, было рассмотрено и принято решение в Министерстве экономики на начальной стадии развития ГЧП о поэтапном создании Центра при НИЭИ. Однако, несмотря на то, что Центр будет являться координационным органом, наделенным большим уровнем полномочий, отдельные работники упрощают вопросы, касающиеся его создания и функционирования в структуре НИЭИ (рядовое структурное подразделение с традиционным штатом работников, но с функциями, соответствующими полноценному Центру). И, кстати, спешат, не учитывая то, что началу деятельности по ГЧП в стране может положить только факт принятия Закона о ГЧП или другого правового акта (сегодня в юриспруденции страны отсутствует даже суть понятия «государственно-частное партнерство»).

В связи с изложенным, следует предусмотреть при создании Центра ГЧП следующие моменты:

- первоначально Центр должен быть создан в форме структурной единицы (без статуса юридического лица) при НИЭИ Минэкономики с подчинением руководству НИЭИ и согласованием стратегических и структурных вопросов с Минэкономики;
- штат Центра первоначально должен состоять из 12-15 человек из числа научных работников и возглавляться директором Центра;
- формулирование направлений деятельности и функций Центра в двух вариантах: первоначальные минимальные, а в дальнейшем - окончательные полные;
- дополнительное введение бюджетных средств и достойный уровень оплаты труда сотрудников Центра с учетом ответственности сотрудников за результаты разрабатываемых и экспертируемых проектов и актов.

Учитывая то, что деятельность Центра ГЧП будет связана с реализацией государственной политики, взаимодействием с другими государственными органами, регулированием деятельности участников процессов ГЧП, целесообразно принять по данному вопросу специальный правовой акт на уровне постановления Совета Министров.

Резюмируя изложенные в статье факты и положения, можно сформулировать ряд выводов и рекомендаций:

- целесообразно разработать специальную Программу действий, касающуюся организации подготовительной работы по созданию института государственно-частного партнерства в стране и назначить ответственное за реализацию Программы лицо не ниже уровня заместителя Министра;
- органам государственного управления и местным органам рассмотреть вопрос и в дальнейшем обеспечить создание институциональной среды партнерства путем формирования ответственных органов исполнительной власти (их подразделений), ведающих вопросами ГЧП, инфраструктурных организаций (Центров, Ассоциаций);
- законодательно закрепить норму о том, что на уполномоченные государственные органы ложится весь объем организации работы, управления, принятия решений, контроля и ответственность за реализацию проектов ГЧП в определенной отрасли (регионе);
- представителям органов управления и исполнителям Проекта ЕС/ПРООН рекомендуется в предусмотренных Мероприятиях Проекта (их три) в разделах по адаптации разработок в Беларуси, максимально использовать и /или учитывать национальные условия и возможности, правовую базу, статистические источники и публикации с целью более эффективного и ускоренного внедрения предлагаемых разработок в отечественную практику;
- предпринимательским союзам и ассоциациям, выражающим консолидированный интерес частного сектора, следует активно включиться в работу по созданию основ и механизмов ГЧП в стране и определению своего места как одного из соучастников партнерства.

Более детально по поднятым вопросам и по другим аспектам создания Института ГЧП можно ознакомиться в подготовленных четырех готовых отчетах о НИР, девяти проектах нормативных правовых актов, (после принятия Закона будут утверждены Правительством и другими органами), 28 публикациях сотрудников НИЭИ. Указанные отчеты имеются в электронном виде в отделе 12.0 НИЭИ, проекты нормативных правовых актов размещены на сайте Министерства экономики ([www.economy.gov.by](http://www.economy.gov.by)), публикации имеются в Сборнике научных публикаций по вопросам ГЧП (НИЭИ, 2014 г.). Разработчики по данной тематике сотрудничают с Центром ГЧП (Литва), специалистами БрГТУ (г. Брест), БГЭУ (г. Минск), Институтом экономики НАН Беларуси, Институтом бизнеса БГУ, ВГТУ (г. Витебск), экспертами МФК, ООО «МССПР», РСН «БелСН», Ассоциацией «Возобновляемая энергетика» и др.

-----

*Булко Ольга Семёновна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ОБЩЕСИСТЕМНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В БЕЛАРУСИ**

Важнейшей характеристикой развития экономики многих стран стало значительное ускорение роста производства услуг. Расширение сектора услуг в экономике – важнейшая долговременная структурная закономерность мирохозяйственного развития. Превращение сферы услуг в ведущий сектор экономики определяет степень развития и конкурентоспособности национальной экономики разных стран.

Развитие сферы услуг осуществлялось посредством внутриотраслевых, межотраслевых сдвигов и, в конечном счете, сдвигов, затрагивающих соотношение крупнейших секторов и сфер всей экономики. Среди ученых экономистов существует несколько методологических подходов к структурированию экономики. Первый подход основывается на разделении всего общественного производства на две части: материальное и нематериальное производство. Другой подход базируется на представлении общественного

производства как трехсекторной модели. Одним из первых (наряду с А. Фишером, 1935 г.) его предложил К. Кларк в своей работе «Condition of economic Progress», изданной в Лондоне в 1940 г. [1].

Все отрасли добывающей промышленности и сельского хозяйства причислялись к первому (первичному) сектору экономики. Обрабатывающие отрасли (обрабатывающий сектор экономики – отрасли обрабатывающей промышленности и строительство) охватывал вторичный сектор. Сектор услуг (сфера услуг) относился к третичному (терциарному) сектору [1]. Такое разделение, структурирование экономики не только впервые подчеркнуло роль usługовых видов деятельности, их значение для экономического развития, но и дало более объективную картину структуры самого материального производства.

До середины XX века в развитых странах трехсекторная модель соответствовала действительности, поскольку все секторы (первичный, вторичный и третичный) были практически одинаковыми как по количеству занятых, так и по роли в создании общественного богатства. С 60–70-х годов XX века в развитых странах третичный сектор стал преобладать над вторичным и первичным секторами, суммарный вклад которых в создание ВВП сократился до 30-32%. Такие сдвиги стали рассматриваться существенными признаками постиндустриального общества, его сервисной модели [2].

В 70-х годах XX века Д. Белл выделил наряду с тремя указанными секторами еще два: четверичный и пятеричный, одновременно пересмотрев структуру самого третичного сектора. Согласно Беллу третичный сектор уменьшился до транспортных и коммунальных услуг, а торговля, финансы, страхование и операции с недвижимостью отходили к четверичному. К пятеричному сектору относились здравоохранение, образование, отдых, исследовательская деятельность и правительственные учреждения [3].

Следует отметить, что теория постиндустриального общества разделяется многими зарубежными и отечественными экономистами и социологами. Ключевыми положениями теории постиндустриального общества являются следующие [2]:

- периодизация истории обществ основывается не на оценке их классовой структуры, а на основе исследования доминирующих технологий общественного производства, которые также определяют экономический вектор развития;
- по типу господствующей технологии общественное производство разделяется на три сектора – первичный (сельское хозяйство), вторичный (промышленность) и третичный (сфера услуг). Для постиндустриального общества характерен рост доли третичного сектора по сравнению с первичным и вторичным в структуре валового национального продукта.

В настоящее время в литературе можно встретить свыше 30 названий современного общества. Наиболее распространенными являются: «постиндустриальное общество» (Д. Белл), «технотронное общество» (З. Бжезинский), «супериндустриальное общество», «общество третьей волны» (А. Тоффлер), «технократическое программное общество» (А. Турен), «постбуржуазное общество» (Г. Литхейм), «информативное общество» (К. Томинага), «посткапиталистическое общество» (Р. Дарендорф и П. Друкер), «футурианское общество» (Р. Прехода), «активное общество» (А. Этциони), «кибернетическое общество» (Т. Тиболд), «постцивилизованное общество» (К. Боулдинг), «четвертичная цивилизация», «общество услуг» (Ж. Фурастье), «надиндустриальное общество» (Р. Арон), «электронное общество» (М. Моришима), «общество риска» (У. Бек), «общество постмодерна» (Ж. Лиотар), «постпотребительское общество» (Дж. Рисман), «пострыночное общество» (Дж. Рифкин), «информационное общество» (Т. Умесао и Д. Лион, Г.М. Маклюэн, И. Масуда, Дж. Макгейл, А. Норманн), «экспериментальное общество» (Л. Сейкс, М. Файн), «оптимальное, или постоптимальное, общество» (Л. Кор), «постдемократическое общество» (Л. Таккоен), «гуманистическое общество» (А. Бам, Э. Бернсайд, А. Кенинг), «информационное общество», «сетевое общество» (М. Кастельс), «общество постматериальных ценностей» (Р. Инглехарт) и др. [1].



Широкое распространение получила теория информационного общества и соответствующий термин. Нередко информационное общество трактуется как синоним постиндустриального общества, особенно это было распространено в 70—80-е годы XX в. Например, И. Масуда так и назвал свою знаменитую работу «Информационное общество как постиндустриальное общество» [1]. С течением времени стало утверждаться понимание того, что концепция информационного общества может и должна рассматриваться как составная часть постиндустриальной теории, способствующая более углубленному познанию постиндустриального общества, его очень важных, но более частных проблем. Как справедливо отмечал В.Л. Иноземцев, теория информационного общества существенно обогатила представление о современном этапе общественного прогресса. Наибольшим значением обладает проведенный ее сторонниками анализ роли информации в хозяйственном развитии западных стран. Более того, позднее, со второй половины 80-х годов, американские и европейские специалисты большее внимание стали уделять роли и значению не столько информации, сколько знаниям, что отразилось в понятиях «knowledge society», «knowledgeable society» [4].

Экономика, основанная на знаниях, или экономика знаний, – экономика, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности. Это такая экономика, в которой знания обогащают все отрасли, все секторы и всех участников экономических процессов. Это одновременно экономика, которая не только использует знания в разнообразной форме, но и создает их в виде высокотехнологичной продукции, высококвалифицированных услуг, научной продукции и образования.

Наибольшую популярность приобрели термины:

*«экономика знаний» и основное направление «управление знаниями»* – образование и обучение; динамичная инновационная инфраструктура; экономические стимулы и институциональный режим, способствующие свободному движению знаний, внедрению информационно-коммуникационных технологий и развитию предпринимательства; инновационные системы – сеть исследовательских центров, университетов, занимающихся созданием новых знаний и их заимствований извне и др.;

*«сервисная экономика»* – поскольку результатом труда в постиндустриальном обществе являются в большей части нематериальные продукты, т.е. услуги;

инновационная экономика и инновационный менеджмент, т.к. нематериальный продукт, по сути, является инновационным, а вслед за ним появляются инновационные материальные продукты;

*информационная экономика*, поскольку информация является основным товаром [5].

Как показывает опыт постсоциалистических стран, закономерности развития сферы услуг в развитых странах, которые относятся к постиндустриальным, с различиями, связанными с национальными особенностями, географическим положением, тяготением к тем или иным интеграционным группировкам повторяют и они [6, 7].

Рассматривая третичный сектор, следует отметить, что сфера услуг, охватывает широкий круг деятельности: от торговли и транспорта до образования и страхования. Существуют различные принципы разбиения отраслей услуг на группы. Так можно выделить следующие: [8].

*общехозяйственные услуги* – традиционные в рыночной экономике: торговля, транспорт, связь, коммунальные услуги (энерго-, газо-, тепло- и водоснабжение, канализация, уборка мусора), ремонт, ремонт зданий и сооружений, обслуживание и прокат техники. Данный тип услуг ориентирован на производство;

*личные услуги* – самая быстро развивающаяся группа отраслей в сфере услуг, формирующая сервис в собственном смысле слова: общественное питание, гостиничное дело (отели, кемпинги), бытовые услуги (парикмахерские, прачечные), индустрия развлечений и отдыха, туризм;

*деловые услуги* – банковская и финансово-кредитная деятельность, маркетинг и реклама, инженерные, управленческие и консультативные услуги, подбор персонала и трудоустройство, охрана. Данный вид услуг направлен на повышение эффективности функционирования производителей, обслуживает домашнее хозяйство, производство и личность;

*социальные услуги* (как правило, в значительной степени финансируются государством) – образование, здравоохранение, университетская наука, дошкольное воспитание, социальное призрение (приюты и пансионаты для пенсионеров и инвалидов), культура (библиотеки, музеи, выставки), юридические услуги. Социальные услуги ориентированы на развитие всего общества.

Эффективность системы управления социальной сферой в стране должна гарантировать качество, экономическую и территориальную доступность таких социальных услуг как: здравоохранение, социальная защита (гарантированное право на социальное обеспечение, а также социальное обслуживание престарелых и нетрудоспособных граждан, семей с детьми, лиц, нуждающихся в социальной помощи), образование.

Таким образом, концептуальная модель развития сектора услуг Беларуси должна включать следующие элементы: развитие видов услуг, формирующих экономику знаний (применительно к сфере услуг – ее развитие на основе инноваций), информационное общество, обслуживание производственного сектора, развитие социальных секторов экономики, обеспечивающих создание равных возможностей граждан и содействие развитию человеческого потенциала.

#### **Список использованных источников**

1. Бурменко, Т.Д. Сфера услуг: экономика / Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А., Туренко Т.А. – М., 2007. – С. 17-18.
2. Структурная эволюция общественного производства. Информационный фактор в развитии человеческого общества. Совершенствование сферы услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://bibliofond.ru/download\\_zip.aspx?id=488912](http://bibliofond.ru/download_zip.aspx?id=488912) . – Дата доступа: 16.09.2013.
3. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Academia, 1999. – 783 с.
4. Иноземцев, В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учебное пособие для студентов вузов / В.Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 302 с.
5. Заходякин, И.В. Постиндустриальная экономика – что значит это понятие в современном мире? / И.В. Заходякин // Креативная экономика – 2008. – № 1. – С. 97-100.
6. Услуги в современной экономике / Отв. ред. Л.С. Демидова, В.Б. Кондратьев. – М., 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imemo.ru/ru/publ/2010/10021.pdf>. – Дата доступа: 16.09.2013
7. Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран. – М., 2012. – С.165-199.
8. Оценка развития сферы услуг и выявление ее роли во внешней экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=3083>. – Дата доступа: 16.09.2013



*Дубаневич Людмила Эдуардовна,*  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*НОУ ВПО «Московский институт экономики политики и права»*  
*(г. Москва, Российская Федерация)*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Социальное партнерство – особый институт государства и гражданского общества, основанный на соглашении и взаимопонимании властных структур, профсоюзов, работников, объединений работодателей, предпринимателей, отказе от конфронтации и насилия по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития [1].

Институционализация, становление субъектов социального партнерства имеет большое значение для его развития; это важнейший признак системы социального партнерства. Выделяются следующие институты социального партнерства: субъекты, являющиеся основными партнерами: наемные работники, профсоюзы, с одной стороны, и работодатели и их организации, с другой, и согласующий субъект, интересы которого заключаются в предотвращении социального конфликта между первыми двумя - государство и органы, его представляющие.

В качестве *наемных работников* выступают рабочие и служащие всех профессий, кроме мелких предпринимателей, работающих самостоятельно и не использующих наемный труд, а также лиц свободных профессий (адвокатов, журналистов, писателей и др.), которые трудятся вне общественной кооперации труда (не являются членами трудовых коллективов), заключающие трудовые договора с представителем предприятия, общественной организации или государства [2].

*Работодатель* – физическое или юридическое лицо, предоставляющее работу по найму, заключающее трудовые договоры с работниками, организующее их труд и создающее необходимые условия для качественной и производительной работы. Работодатель вправе самостоятельно устанавливать формы, систему и размеры оплаты труда своих работников, устанавливать дополнительные отпуска, сокращенный рабочий день и иные льготы и преимущества, исходя из своего экономического положения. Вместе с тем, работодатель обязан обеспечить своим работникам гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, благоприятные условия труда, меры социальной защиты, безопасность труда, здоровую экологическую и производственную обстановку.

В процессе труда наемный работник и работодатель вступают в определенные отношения, которые регулируются нормами права, а также обычаями, морально-этическими нормами, традициями и т.д.

Третьим важнейшим институтом социального партнерства является государство. *Государство* в системе социального партнерства выступает как собственник имущества и как работодатель (в тех случаях, когда речь идет о государственных предприятиях) [3].

С развитием рыночных структур часть функций государства в области трудовых отношений резко меняется: в условиях переходного периода государство в системе социального партнерства выступает в качестве координатора и организатора регулирования трудовых отношений, контролера, посредника и арбитра. Одной из важнейших функций государства является также разработка правовых основ и механизма совершенствования организационных форм социального партнерства, правил и механизма взаимодействия сторон, установление обоснованных размеров и порядка определения минимальных социально-трудовых стандартов (минимальной заработной платы, социальных льгот и гарантий и др.), стимулирующих переговоры между сторонами. Государство «вклинивается» в отношения между работниками и работодателями, для того, чтобы помочь сторонам достичь приемлемого соглашения. Вместе с тем, в ряде случаев государство действует не просто как посредник в трудных переговорах между основными партнерами, но и как

активная сторона. Для этого государство применяет два основных метода: 1) «нажим» на несговорчивого партнера с целью заставить его пойти на уступки другой стороне; 2) принятие на себя определенных социальных обязательств с тем, чтобы облегчить двум другим сторонам возможность прийти к соглашению (в современной России доминирует последний метод).

Вмешательство государства может происходить только в тех случаях, когда та или иная сторона трудовых отношений нарушает трудовое законодательство; когда обе конфликтующие стороны не могут выработать компромиссного решения; когда достигнутый компромисс наносит ущерб государственным интересам. Без конституирующей роли государства невозможно само социальное партнерство. Ради налаживания эффективного социального партнерства государство должно пойти на серьезные самоограничения (это рекомендуют эксперты МОТ), занять твердую позицию добровольного и узаконенного невмешательства правительственных органов в коммерческо-административную самостоятельность предприятий и самостоятельность профессиональных союзов.

В России институтами, представляющими интересы работников, выступают профсоюзы, работодателей – объединения работодателей, государства – правительство, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления.

Профсоюзы – массовое самоуправляющееся общественное объединение трудящихся определенной отрасли, смежных отраслей или профессиональной группы для защиты и представительства их социальных интересов. Профессиональный союз создается для защиты экономических интересов наемных работников или лиц свободных профессий в определенной сфере деятельности. Важнейшими направлениями деятельности профсоюзов являются обеспечение занятости, условия и оплата труда. Среди многочисленных организаций профсоюзы выделяются рядом особенностей. Во-первых, это самое массовое объединение трудящихся, доступное для всех. Во-вторых, это организация, которая по своим целям и интересам находится ближе других общественных организаций к экономике, к производству, т.е. к решающей сфере приложения творческих сил человека, где, в конечном счете, реализуются коренные интересы трудящихся.

В ответ на действия профсоюзов и государства для регулирования и координации своей деятельности предприниматели стали создавать объединения, призванные помогать им отстаивать свои интересы. Здесь действуют два вида объединений - некоммерческие, образованные на основе законодательства об общественных объединениях и организациях; другие – действующие как коммерческие ассоциации, концерны, межотраслевые, региональные и другие объединения, целью которых является расширение возможностей входящих в них предприятий в производственном, научно-техническом и социальном развитии.

Значение предпринимательских объединений определяется тем, насколько успешно они могут выполнять свои основные цели: защита интересов предпринимателей в отношениях с государством, органами власти различных уровней; рецензирование и экспертиза законодательных актов; выработка стратегии в отношениях с наемными работниками и их организациями; оказание членам объединений различного рода услуг (информационных, консультационных, изучение и формирование общественного мнения и т. п.); анализ социально-экономической ситуации, борьба за создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности; выработка стратегии и единства действий, разрешение конфликтов в самой предпринимательской среде [4].

Объединения профсоюзов и ассоциации работодателей являются наиболее влиятельными институтами, обеспечивающими взаимодействие бизнеса и наемного труда, решающие возникающие между ними конфликты, определяющие в значительной степени социально-экономическую политику в целом как на макро, так и на микроуровнях.

Социальное партнерство характеризуется следующими чертами [3]:

- 1) наличие у взаимодействующих сторон «групп интересов» (корпоративизма), которые преследуют не только противоположные, но и совпадающие цели;
- 2) отношения взаимодействующих сторон ориентируются на достижение взаимовыгодного «баланса интересов» путем соглашений, а не на конфронтацию;
- 3) цивилизованное решение спорных вопросов (конфликтов) при непосредственном и равноправном участии тех, кого это касается;
- 4) обязательность и равная ответственность сторон за исполнение добровольно принятых решений (соглашений, договоров и т.п.);
- 5) полномочность представителей на ведение переговоров, заключение соглашений и их реализацию;
- 6) наличие правовой базы для ведения переговоров и контроля за исполнением принятых соглашений, обязательств.

Главным условием формирования партнерских отношений является совпадение некоторых целей наемных работников и работодателей. Если совпадение целей происходит на уровне перспективных целей, то возможно длительное и достаточно устойчивое партнерство. Если на уровне частных целей - то такое партнерство будет временным. Но в любом случае социальное партнерство невозможно без совпадения целей.

Для наемных работников и профсоюзов социальное партнерство предоставляет возможность участвовать в установлении норм и правил организации процесса труда, оценки трудовой деятельности, определении дополнительных трудовых и социальных гарантий. Для работодателей сотрудничество с представительными организациями работников позволяет более эффективно использовать рабочую силу, развивать человеческий фактор производства, обеспечивать достижение предпринимательских целей путем снижения социальной напряженности и соответствующих издержек. Для государства такая форма социально-трудовых отношений, как социальное партнерство, является важным механизмом, содействующим установлению социального равновесия в обществе и позволяющим устанавливать нормы и правила, обеспечивающие соблюдение интересов не только основных субъектов социально-трудовых отношений, но и всего общества.

#### **Список использованных источников**

1. Дубаневич, Л.Э. Институционально-экономические основы развития социального партнёрства в России: дисс.... канд. экон. наук / Л.Э. Дубаневич. – Ростов-на-Дону, 2004.
2. Генкин, Б.М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. – М., 2001. – С. 54.
3. Капитонов, Э.А. Корпоративная культура / Э.А. Капитонов, А.Э. Капитонов. – Ростов-на-Дону, 2001.
4. Экономическая теория в вопросах и ответах / под ред. В. М. Белоусова. – Ростов-на-Дону, 1998.
5. Мкртчян, Г. Социальное партнерство, трипартизм и генеральные соглашения / Г. Мкртчян, И. Чистяков // Общество и экономика. – 1998. – № 10-11.
6. Фещенко, Н.В. Занятость населения и ее регулирование / Н.В. Фещенко. – Хабаровск, 2002.



**Королев Юрий Юрьевич,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Международный университет «МИТСО» (г. Минск, Республика Беларусь)

## **ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ЗАДАЧИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Институт банкротства играет важную роль в системе современных экономических отношений. В соответствии с Законом Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» банкротство – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника-юридического лица, прекращением деятельности должника-индивидуального предпринимателя [1].

Если обратиться к мировому опыту, то можно выделить несколько подходов к диагностике вероятности кризиса и банкротства.

1. В соответствии с первым подходом рассчитываются и оцениваются интегральные показатели финансовой устойчивости. Суть этих методов заключается в определении нормативных (пороговых, критических) значений аналитических показателей или их комбинаций, характеризующих финансовое состояние предприятия как благополучное. Выход фактических значений показателей за нормативные рамки означает повышение вероятности банкротства.

Среди наиболее известных зарубежных моделей прогнозирования банкротства можно выделить модели Дикина (Deakin, 1972), Лиса (Lis, 1972), Р. Тафлера и Г. Тишоу (Taffler, Tisshaw, 1974), Лева (Lev, 1974), Спрингэита (Springate, 1978); Альтмана (Altman, 1983); Фулмера (Fulmer, 1984); (Cohen, Gilmore 1990), Коха и Килоха (Koh and Killough, 1990); Гриса (Grice, 1998) и др. [2, 3].

Применение моделей упомянутых зарубежных ученых в отечественных условиях, по мнению многих специалистов, ограничено и не даст желаемого эффекта в силу ряда причин. Эти модели основаны на результатах анализа данных предприятий тех государств, в которых они были созданы (США, Великобритания, Франция и др.), и не в полной мере подходят для оценки риска банкротства отечественных субъектов хозяйствования из-за разной структуры капитала, а также различий в законодательной, информационной базе и т.п. По-видимому, более приемлемы методики российских авторов из-за некоторой схожести экономических условий России и Беларуси: А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина, О.П. Зайцева, В.В. Ковалева и О.Н. Волкова, В.И. Бариленко, С.И. Кузнецова, Л.К. Плотникова и О.В. Кайро и др. [2, 3]. Однако и здесь есть множество проблем.

Отечественные разработки в этом направлении на сегодняшний день практически отсутствуют. Исключение составляют модели Г.В. Савицкой для сельскохозяйственных предприятий, для построения которых были использованы данные 200 белорусских сельскохозяйственных предприятий за 1995-1998 гг. [2]. Позже ей было предложено применение логит-регрессионной модели взамен дискриминантных [4], которая протестирована на 2160 сельскохозяйственных предприятиях республики.

2. Второй подход к оценке финансового положения и диагностике вероятности кризиса и банкротства предполагает анализ системы формализованных и неформализованных критериев оценки положения организации.

В качестве примера такого подхода можно привести рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания), содержащие перечень разбитых на две группы критических показателей для оценки возможного банкротства организации. К первой группе относятся показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика изменения которых свидетельствует о возможных финансовых затруднениях в недалеком будущем и вероятности банкротства. Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать

существующее положение как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер. Основными преимуществами описанного подхода являются системность и комплексность, а недостатками – более высокая степень сложности принятия решения и его субъективизм.

3. И, наконец, третий подход к оценке финансового положения и диагностике вероятности кризиса и банкротства предполагает анализ и оценку ограниченного количества показателей платежеспособности организации. Его достоинствами являются относительная простота проведения расчетов и наличие информационной базы для их осуществления. Среди слабых сторон – ограниченность возможностей по сравнению результатов деятельности организаций и спорная дифференциация нормативных значений показателей по видам экономической деятельности.

Именно этот подход в Республике Беларусь принят в качестве официального и осуществляется в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» (п.3) [5]. Критерием признания субъекта хозяйствования платежеспособным является наличие коэффициента текущей ликвидности и (или) коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода в зависимости от основного вида экономической деятельности, имеющих значения более приведенных в нормативных значениях коэффициентов платежеспособности, дифференцированных по видам экономической деятельности, утвержденных Постановлением № 1672, или равные им. При этом нормативные значения коэффициента текущей ликвидности (К1) в зависимости от основного вида экономической деятельности составляют от 1,0 до 1,7, а коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (К2) – от 0,05 до 0,3.

Соответственно, неплатежеспособным признается субъект хозяйствования, у которого одновременно коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеют значения ниже нормативных.

Неплатежеспособностью, приобретающей устойчивый характер, является неплатежеспособность субъекта хозяйствования в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, а неплатежеспособностью, имеющей устойчивый характер, – неплатежеспособность субъекта хозяйствования в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, и наличие на дату составления последнего бухгалтерского баланса значения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами, превышающего нормативные значения коэффициентов (для всех видов экономической деятельности – не более 0,85) (К3).

Таким образом, в современных условиях действующие нормативные документы связывают признаки и оценку вероятности наступления банкротства только лишь с платежеспособностью, которая, в свою очередь, оценивается тремя показателями (К1, К2 и К3), алгоритмы расчета которых определены Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 №140/206 [6]. Такой подход, на наш взгляд, является не вполне оправданным, даже, несмотря на то, что система критериев, установленная Постановлением № 1672, проста и вполне пригодна для экспресс-оценки риска утраты платежеспособности. Поэтому диагностика вероятности кризиса и банкротства и оценка финансового положения отечественных предприятий с нашей точки зрения требует дальнейшего исследования. С этой целью должны быть решены следующие основные задачи:

1) изучить состояние и практику использования института банкротства в Евросоюзе и в странах с развитой рыночной экономикой;

2) исследовать регламентацию различных процедуры банкротства, существующих в Евросоюзе и в странах с развитой рыночной экономикой;

3) провести сравнительный анализ и обоснование различий в составе и методиках расчета показателей, применяемых для оценки вероятности банкротства;

4) исследовать методику оценки показателя «Разрешение неплатежеспособности» («Закрытие бизнеса») по рейтингу Всемирного банка Doing Business и обосновать возможные пути и направления повышения рейтинга Республики Беларусь по данному показателю (56 место в 2013 году);

5) обосновать возможность гармонизации состава показателей для оценки вероятности банкротства, а также методик их расчета, используемых в Республике Беларусь и странах Европейского союза;

6) инициировать исследования с целью разработки отечественных моделей оценки вероятности банкротства с привлечением информационных ресурсов и баз данных Национального статистического комитета Республики Беларусь, Кредитного регистра Национального банка Республики Беларусь, Департамента по санации и банкротству Министерства экономики Республики Беларусь, а также создаваемого в настоящее время Единого реестра сведений об экономической несостоятельности (банкротстве);

7) разработать интегральную методику оценки вероятности банкротства на основе методик различных авторов с целью повышения точности и достоверности получаемых прогнозов;

8) внести изменения в действующее законодательство и в частности во Временные методические рекомендации по разработке плана финансового оздоровления с целью включения методик оценки вероятности банкротства в качестве обязательных для обоснования плана санации.

В связи с этим для обоснования реальных достижений науки финансового оздоровления предприятий необходимо выполнение объективно четких критериев банкротства, классификации причин его возникновения. Только при таких условиях финансовые и административные меры, применяемые к предприятиям – потенциальным банкротам, будут своевременны, экономически и законодательно обоснованны.

#### **Список использованных источников**

1. Об экономической несостоятельности (банкротстве): закон Респ. Беларусь от 13.07.2012 № 415-3 // Нац. Правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 24.07.2012. – 2/1967.

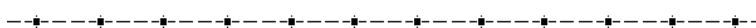
2. Мазурова, И.И. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. – СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 53 с.

3. Altman, E. A complete guide for predicting, avoiding and dealing with bankruptcy / E. Altman. – New York, 1986.

4. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебн. / Г.В. Савицкая. – 13-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2007. – 697 с.

5. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 12.12.2011 г. № 1672 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 140. – 5/34926.

6. Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 №140/206 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.





*Короткевич Алексей Иванович,*  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)

*Короткевич Лариса Михайловна,*  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Белорусский национальный технический университет» (г. Минск, Республика Беларусь)

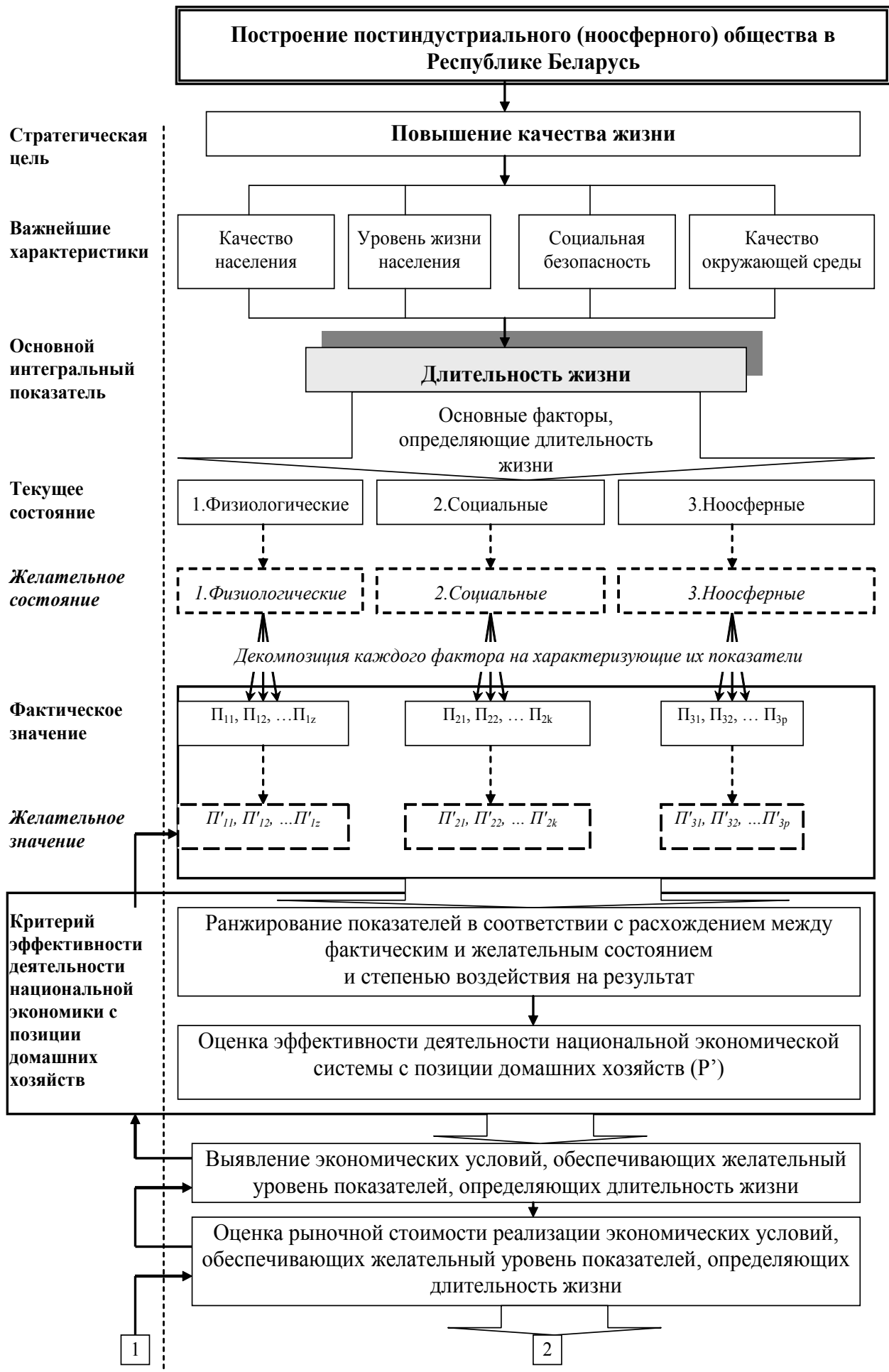
## **РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВОЙ ФУНКЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ПОСТРОЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА**

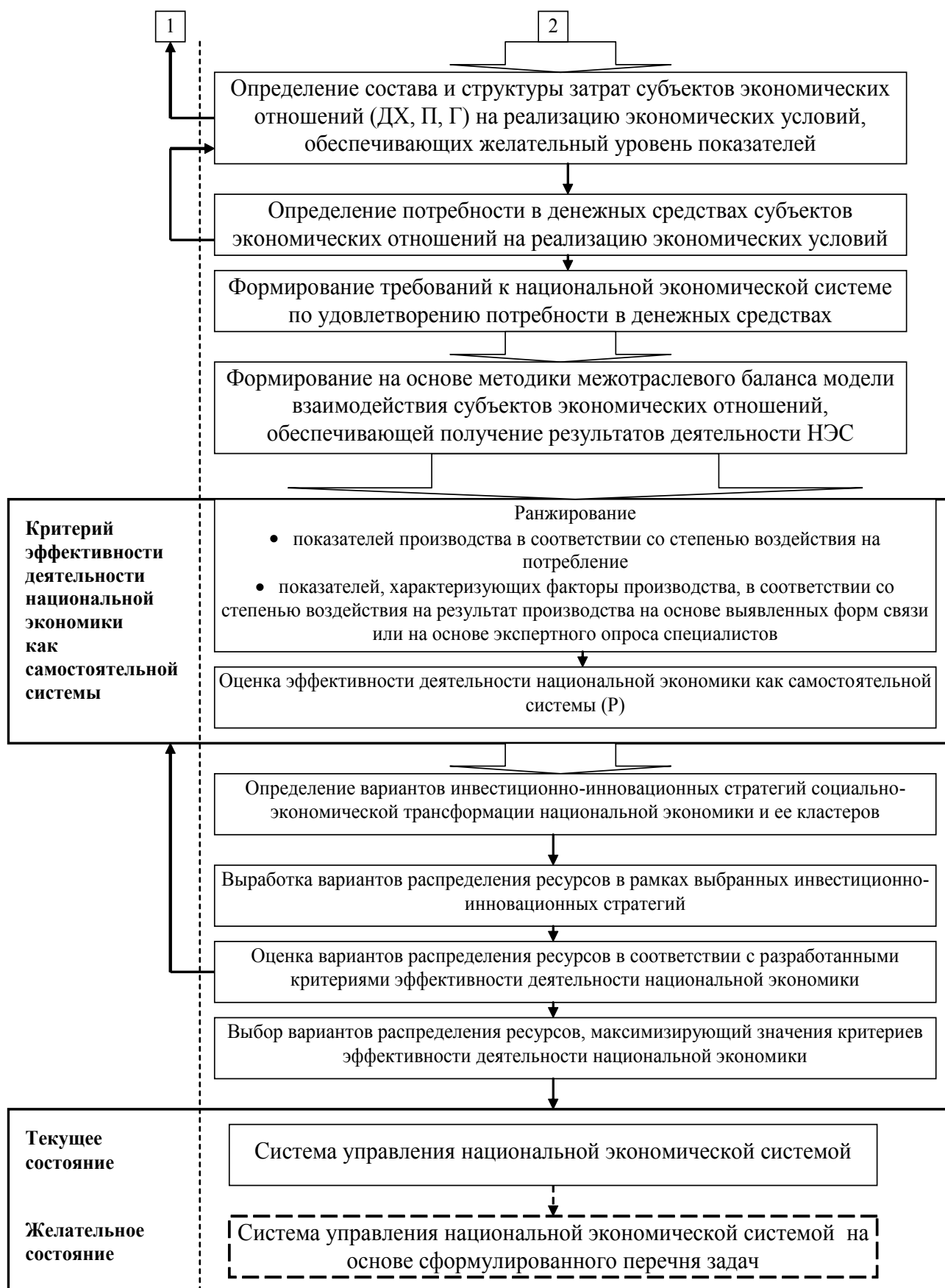
Построение постиндустриального общества в Республике Беларусь предполагает реализацию соответствующих стратегических целей развития национальной экономической системы (НЭС), представляющей собой совокупность институтов экономической деятельности, взаимоотношений, возникающих в процессе этой деятельности, средств и форм производства и распределения материальных благ и услуг, которые, в свою очередь, базируются на социальной и экономической инфраструктуре, определяемой уровнем развития производительных сил и производственных отношений, присущих конкретному национальному хозяйству.

Стратегической целью развития НЭС может выступать достижение определенных социально-экономических результатов, представляющихся желательными для данного состояния в данное текущее время понимания обществом своих будущих потребностей. Так, стратегической целью современного этапа социально-экономического развития Республики Беларусь является дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения на основе повышения конкурентоспособности экономики, создания государства, удобного для людей. В соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года в стране должен быть осуществлен переход к устойчивому развитию, предполагающий смену стратегии развития цивилизации, переход к построению постиндустриального (ноосферного) общества. При этом сложившиеся тенденции, глобальный и национальный императивы определяют стратегическую цель устойчивого развития Республики Беларусь как динамичное повышение уровня благосостояния, обогащение культуры, нравственности народа на основе интеллектуально-инновационного развития экономической, социальной и духовной сфер, сохранение окружающей среды для нынешних и будущих поколений. Для достижения поставленных стратегических целей социально-экономического развития Республики Беларусь разработан механизм реализации целевой функции НЭС, заключающейся в «Обеспечении жизнедеятельности нации, удовлетворении возрастающих духовных и материальных потребностей, повышении уровня и качества жизни народа», представленный на рисунке.

Реализация данного механизма осуществляется на всех уровнях управления НЭС, начиная от республиканского и заканчивая конкретными работниками, по всем этапам жизненного цикла и в соответствии с территориально-отраслевыми особенностями производственно-хозяйственной деятельности.

Очевидно, что достижение поставленных целей невозможно без придания социально-экономической трансформации НЭС инновационной направленности. Исходя из того, что инвестиции и инновации являются определяющими факторами повышения эффективности социально-экономического развития республики, более того, инновации, как правило, сопряжены с инвестициями, сегодня особую актуальность приобретает разработка инвестиционно-инновационных стратегий социально-экономической трансформации НЭС, обеспечивающей дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения.





**Рисунок – Механизм реализации целевой функции национальной экономической системы «Повышение качества жизни».**

**Кузьменок Валерий Иванович,**  
кандидат экономических наук,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)

## **УСЛОВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ РОЛИ КАЧЕСТВЕННОГО И ИННОВАЦИОННОГО АСПЕКТОВ**

Научно-технический прогресс предполагает поэтапный переход экономики к новому качественному состоянию, основанному преимущественно на инновационных технологических составляющих. Экономика на базе самого высокого по нынешним меркам технологического уклада и будет инновационной, формирующей основу экономического роста.

Сегодня в результате экстенсивного роста в пределах пятого технологического уклада, включающего электронную промышленность, вычислительную технику, оптоволоконную технику, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, информационные услуги, в развитых странах произошло насыщение рынка изделиями этого уклада. И дальше уже с изделиями и услугами пятого технологического уклада все труднее будет выходить на конкурентные рынки, не говоря о товарах предыдущих технологических укладов. Начало перехода к шестому технологическому укладу сопровождается также интенсивным ростом, обновлением и непрерывным совершенствованием изделий. Применение знаний и технологий направлено теперь на наноэлектронику, генную инженерию, мультимедийные, интерактивные системы, высокотемпературную сверхпроводимость, тонкую химию [1, с.10].

Важная роль при определении типа и скорости экономического роста отводится государству, которое, сосредотачивая в своих руках перераспределение материально-вещественных, финансовых, трудовых и сырьевых ресурсов, может при любом типе управления и форме собственности как содействовать росту экономики, так и тормозить его, способствуя становлению и развитию того или иного типа воспроизводства [2, с. 43]. Поэтому «в теории и практике оценки экономического роста важное место занимает государственное регулирование общественного производства» [3, с. 12].

К числу внешнеэкономических факторов роста следует отнести международное разделение труда как фактор инвестиционной политики государств, эффективность венчурного бизнеса, высокоэффективные инвестиционные проекты, внешнеторговую деятельность, в том числе экспорт и импорт с регулированием внешней задолженности и оттока капитала.

История бывших социалистических республик свидетельствует о возможностях государства в обеспечении экстенсивного типа экономического роста: количественному расширению производства без его качественного совершенствования. Например, в СССР был создан значительный экономический, военный и научно-технический потенциал всего за 13 лет (1929-1941 гг.) с формированием громадной индустриальной структуры [2, с. 46-47].

И сегодня, по сути, практическая деятельность любого правительства по осуществлению экономической, финансовой, налоговой политики, в конечном счете, направлена на экономический рост и связанные с ним повышение материального уровня населения и качества жизни. Повседневная политика правительства должна быть направлена на достижение экономического роста. Это просматривается и в стремлении решения главных задач этой политики: стабильный экономический рост; стабильный уровень цен и курс национальной валюты; равновесный внешнеторговый баланс, высокий уровень занятости населения и ресурсов.

Но высокий уровень выпуска только материальных благ при неблагоприятной экологии, а следовательно, частых заболеваниях населения и порой эпидемий, и низком уровне социальной защиты вряд ли оправдан.

Различные форумы интеграционных объединений в мире все больше затрагивают

проблему соотношения экономического роста, поиска новых источников энергии и сохранения природной среды. Как отметил в своем выступлении Еврокомиссар по энергетике Гюнтер Эттингер (Günther Oettinger) на Всемирном экономическом форуме в Давосе 25 января 2013 года, если мы будем способствовать экономическому росту на базе энергетических систем прошлого века, мы должны располагать ресурсами по крайней мере двух планет к 2030 году. Он также отметил, что нет устойчивого экономического роста без устойчивой энергетики! Необходим поиск путей решения энергетической проблемы на глобальном уровне. Настораживают следующие факты. В Европе менее 9% населения мира. Там используют около 14% мировой энергии. В США 5% населения мира использует более 20% мировой энергии. Но если взять развивающиеся страны, мы имеем обратное. В Китае 20% населения мира. Он использует 10% мировой энергии. В будущем, мы должны найти такой рост, который сочетает в себе безопасность и благополучие граждан, с чистой, устойчивой, безопасной и эффективной энергией по всему миру [4].

Всепоглощающая индустриализация и погоня компаний за прибылями все более приводит к проблемам экологического характера. Причина в том, что «движущим стимулом развития рыночного производства является получение максимальной прибыли. Только стремление к прибыли, личному благосостоянию движет деятельностью владельцев фирм» [3, с. 12].

Сегодня в Китае некоторые граждане не могут покинуть свои дома из-за загрязнения окружающей среды. В Нигерии люди боятся, что их вода отравлена из-за бурения нефтяных скважин. В Африке, и не только, нефть и газ становятся причиной политической нестабильности. Выбросы углекислого газа повышаются до опасного уровня. В Америке индустриализация ведет возможно к непредвиденной ситуации из-за ископаемого топлива. Действительно ли это путь прогресса и развития?

Одним из путей решения экологической безопасности на планете может быть концепция устойчивого развития общества. Однако зачастую парадигма концепции устойчивого экономического развития подменяется переориентацией государственной экономической политики на регулирование темпов роста.

Под устойчивым развитием понимают особый тип экономической динамики, который удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [3, с. 13]. Это несколько противоречит ранее доминирующей социальной парадигме, предусматривавшей рост без ограничений при низкой ценности природы. Сейчас все большее признание получает новая инвайроментальная парадигма развития [5, с. 12], сущность которой заключается в признании природы высшей ценностью, ограниченных пределах роста, в продуманном планировании и действиях с целью избегания излишнего риска во взаимоотношениях с природой и человечеством.

В новых экономических условиях снижение инвестиций не является препятствием для устойчивого и поступательного хозяйственного развития. В развитых индустриальных странах суммарные инвестиции составляют 28-42 % ВВП, а доля накоплений колеблется в пределах 20-47% национального дохода, что свидетельствует о том, что постиндустриальные государства обладают сегодня источником инвестиций, отличным от сбережений в традиционном понимании этого термина. Начиная с середины 70-х годов XX века основным источником экономического роста постиндустриальных стран становился реинвестируемый интеллектуальный капитал, самовозрастание которого не сокращает личного потребления граждан, а фактически предполагает его. И наоборот, статистика развивающихся стран свидетельствует – в начале XXI века индустриальная модель развития не имеет никаких источников финансирования собственного развития, кроме сокращения текущего потребления, и, следовательно, уменьшения возможностей аккумулирования интеллектуального капитала. Поэтому с каждым годом развитие постиндустриального мира будет становиться все более динамичным, а индустриального – все более скованным. К такому выводу приходит П.И. Толмачев: в постиндустриальном обществе экономический

рост и инвестиционная активность становятся независимыми и взаимно нейтральными. «Сам по себе уровень инвестиционной активности не дает ныне представления об экономическом росте, равно как и экономический рост не свидетельствует о масштабах инвестиций» [3, с. 14-15].

Даже богатая природными ресурсами Россия уже к 2002 г. достигла объективных количественных и качественных пределов в развитии своей традиционной топливно-сырьевой внешнеторговой специализации, не способствующей устойчивому экономическому росту [3, с. 16-17]. Эти тенденции следует учитывать при формировании долгосрочной стратегии развития Беларуси, несмотря на то, что достигнуты определенные результаты.

О достижениях в развитии человека определенной страны судят по специальным показателям. ООН регулярно подсчитывает индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) в разных странах. Этот индекс учитывает такие показатели как продолжительность жизни, образованность и уровень жизни по объему ВВП на душу населения. Республика Беларусь в 1990 г. по ИРЧП находилась на 40-м месте (из 173 стран), а в 1993 г. – на 61 месте. За 6 лет с 1990 по 1996 год ИРЧП уменьшился с 0,869 до 0,775 из-за наибольшего влияния индекса дохода (25%) и индекса ожидаемой продолжительности жизни (7%) [5, с. 12]. В 2011 по сравнению с 2010 г. ИРЧП увеличился с 0,732 до 0,756, обеспечив Беларуси 65 место [6]. В 2013 г. из 186 стран Республики Беларусь заняла 50 место с индексом 0,793, обогнав Россию (55-е место, ИРЧП = 0,788), Украину (78 и 0,740 соответственно) [7].

Альтернатива для качественного развития связана с усилением развития высокотехнологичных информационных тенденций экономики, а так же коренной модернизацией в направлении инновационного развития в традиционных секторах. Созданию благоприятных условий для включения белорусских компаний в систему мирохозяйственных связей должно способствовать завершение процесса присоединения Беларуси к многосторонней системе регулирования международной торговли в рамках ВТО.

Одним из направлений диверсификации экспорта страны должно стать развитие экспорта услуг – в первую очередь транспортных, и, в частности, в области транзита, включая наземные и авиаперевозки. При этом необходимо создавать условия для осуществления транзитных перевозок, прежде всего белорусскими компаниями. Важными направлениями работы в данной области должны быть как упрощение процедур таможенного оформления, так и формирования инфраструктуры транзитных перевозок, включая создание и совершенствование транспортно-логистических центров с комплексом услуг. Внутренние перевозки пассажиров и грузов необходимо максимально приближать к оптимальной структуре, минимизируя излишние перевозки и концентрируя по возможности на месте трудовой и производственный капитал.

В Беларуси отмечается технологическое отставание по ряду определяющих направлений развития науки и техники (молекулярная химия, биотехнологии, электроника). Причиной этого частично является ненахождение адекватного решения проблем создания высоких технологий и использования накопленного научно-технического, производственного, интеллектуального и кадрового потенциала.

Таким образом, переход белорусской экономики к росту на инновационной основе требует адекватных институциональных и инфраструктурных нововведений. Учитывая преобладание ТНК на международных рынках высокотехнологичной продукции, необходимо привести организационную структуру белорусских компаний в соответствие с условиями современной конкуренции и сформировать вертикально- и горизонтально интегрированные структуры в наукоемких отраслях, не забывая при этом о повышении доли расходов на науку и образование в составе ВВП.

Не обойтись белорусской экономике в условиях роста и без формирования высокоразвитой производственной инфраструктуры. Необходимо создание инфраструктурных объектов с высоким качеством и широким ассортиментом их услуг. Прогресс в развитии инфраструктуры положительно повлияет и на темпы экономического роста и на его качество.

## Список использованных источников

1. Марзаганов, Ф.А. Экономический рост на инновационной основе: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. / Ф.А. Марзаганов; Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. – Казань: РИУ Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, 2011. – 23 с.
2. Кузнецова, Н.П. Экономический рост: история и современность / Н.П. Кузнецова. – СПб.: Издательский дом «Сентябрь», 2001. – 144 с.
3. Толмачев, П.И. Экономический рост как основа устойчивого развития национальных экономик (внешнеэкономические факторы): автореф. дисс. ... д-ра экон. наук / П.И. Толмачев; Дипломатическая академия МИД РФ. – М., 2005. – 39 с.
4. Oettinger Günther. Speech at World Economic Forum Annual Meeting / World Economic Forum-Davos. European Commission [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_SPEECH-13-55\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-13-55_en.htm). – Дата доступа: 08.04.2014.
5. Приходченко, О.И. Экономический рост: сущность и моделирование: учебно-методическое пособие / О.И. Приходченко, О.Э. Шаркова. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 1999. – 118 с.
6. О месте Беларуси в международном рейтинге по индексу развития человеческого потенциала / Информация Министерства иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/multilateral/organization/list/un/fd8150d9f661b8b6.html>. – Дата доступа: 06.04.2014.
7. Индекс развития человеческого потенциала / Информация об исследовании. Центра гуманитарных технологий – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>. – Дата доступа: 10.04.2014.

-----  
**Лапко Борис Васильевич,**  
*кандидат физико-математических наук, доцент,*  
*Гомельский филиал УО «Международный университет «МИТСО»*  
*(г. Гомель, Республика Беларусь)*

**Короткевич Алексей Иванович,**  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ ДОБАВЛЕННЫХ СТОИМОСТЕЙ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИК БЕЛАРУСИ И ШВЕЦИИ

В предлагаемой работе приведены результаты анализа количественного соотношения элементов добавленной стоимости различных отраслей экономики и сравнительного анализа этих соотношений для экономик Республики Беларусь и Швеции на основе таблиц межотраслевого баланса (МОБ).

Актуальность таких исследований обусловлена влиянием соотношений элементов добавленной стоимости: амортизационных отчислений, прибыли, оплаты труда на развитие отраслей экономики и социальное спокойствие в обществе. Повышение производительности труда в какой либо отрасли может обоснованно повлечь повышение средней зарплаты в этой отрасли по сравнению с другими, что вызовет переток в нее квалифицированной рабочей

силы, способствуя ее развитию, но может отрицательно сказаться на работе других отраслей, к тому же нарушается социальный принцип – «за равный труд равная зарплата». Аналогичное повышение зарплаты в других отраслях, не подкрепленное повышением производительности труда, приведет к повышению цен на их продукцию и вызовет инфляцию. Полное следование вышеупомянутому принципу может остановить переток рабочей силы и затруднить развитие отраслей с высокой производительностью, а также повлечь уход рабочей силы в страны с более высокой оплатой труда. Поэтому следует находить компромиссное решение между требованиями развития высокопроизводительных отраслей и соблюдением финансовой стабильности и социальной справедливости.

Для анализа и поиска решения поставленного вопроса требуется использовать для расчетов какую-либо экономическую модель, связывающую объемы производства, капитала, труд и цены. Часто при моделировании экономических процессов, связывающих эти элементы, используют модель с производственной функцией Кобба-Дугласа (1).

$$Y = AL^{\alpha}K^{1-\alpha} \quad (1)$$

или другие подобные модели, в которых степень агрегирования доведена до показателей экономики в целом и в которых не рассматривается взаимодействие отраслей экономики. Очевидно, что для поставленной задачи эти модели непригодны. Предлагается использовать межотраслевую модель Леонтьева, в основу которой положена матрица технологических коэффициентов с элементами  $a_{ij}$ , связывающими затраты продукции  $j$  отрасли на производство единицы продукции  $i$  отрасли. Для проведения анализа зависимости между элементами добавленной стоимости и ценами удобно использовать следующее представление этой модели (2):

$$\sum_{i=1} p_i + \frac{CE_j}{x_j} + \frac{CF_j}{x_j} + \frac{S_j}{x_j} + \frac{TS_j}{x_j} = r_j, \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

где  $p_j$  – цена единица продукции  $j$ -ой отрасли;

$x_j$  – объем производства  $j$ -ой отрасли;

$CE_j$  – оплата труда рабочих  $j$ -ой отрасли;

$CF$  – амортизационные отчисления  $j$ -ой отрасли;

$S$  – прибыль  $j$ -ой отрасли;

$TS$  – прочие налоги или субсидии (субсидии со знаком минус)  $j$ -ой отрасли.

Первое слагаемое в этой системе дает промежуточные затраты на производство единицы продукции отрасли  $j$ , следующие четыре слагаемые дают затраты соответствующих элементов добавленной стоимости на единицу продукции.

Следует заметить, что в некоторых странах, в том числе в Республике Беларусь и Франции, не разделяют прибыль и амортизационные отчисления, что, конечно, снижает информационную ценность таблиц, но вполне объяснимо, поскольку для предпринимателя фактически амортизационные отчисления также являются прибылью. В МОБ Республики Беларусь сумма прибыли и амортизационных отчислений называется валовой прибылью.

Вышеприведенная система  $n$  уравнений связывает цены  $n$  отраслей, объемы их производства и элементы добавленных стоимостей. Заданными можно считать только значения технологических коэффициентов  $a_{ij}$ , значения остальных  $6n$  переменных требуется определить. Несмотря на ряд дополнительных ограничений на эти переменные (например, требования положительности) все равно существует бесконечное множество вариантов выбора их значений, удовлетворяющих этой системе. Поэтому следует определить оптимизационные критерии, которым должны удовлетворять эти переменные. При этом важны не их абсолютные значения, а отношения между ними. Найденные умозрительно оптимизационные критерии, например, требования равенства зарплат в различных отраслях,



могут оказаться неприемлемыми на практике, поэтому хотелось бы иметь критерии уже подтвержденные практикой. Здесь следует обратить внимание на то, что экономика Республики Беларусь по отношению к экономикам более развитых стран, находится в положении догоняющей. Планируя пути экономического развития, мы можем избежать многих ошибок, через которые прошли эти страны, учитывая их опыт. Были проанализированы значения рассматриваемых экономических параметров, сравнивая их с соответствующими параметрами экономики Швеции. Выбор Швеции в качестве критерия объясняется тем, что эта страна занимает первые места в рейтингах по качеству жизни населения, по уровню экономического развития, стабильности экономики. При этом она близка к Республике Беларусь по численности населения, по климатическим условиям, не обладает крупными месторождениями энергоносителей и увеличивает долю возобновляемых энергетических ресурсов, проводит социально направленную финансово-экономическую политику.

Результатами проведенных исследований количественного соотношения элементов добавленной стоимости различных отраслей экономики и сравнительного анализа этих соотношений для экономик Республики Беларусь и Швеции на основе МОБ были стали следующие выводы.

1. Для решения задач по достижению социально-экономического уровня, близкого к шведскому, недостаточно лишь увеличить производительность труда. Как видно из уравнения (2), необходимо уменьшать коэффициенты  $a_{ij}$ , чему будет способствовать предлагаемое технологическое перевооружение.

2. Сравнение Республики Беларусь и Швеции показывает, что нет существенных различий во внешних условиях, которые могли бы препятствовать экономическому развитию Республики Беларусь до уровня, приближающегося к уровню шведской экономики. Количественно этот уровень отражается в приводимых данных по динамике ВВП.

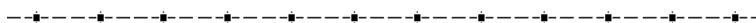
3. Необходимо, в первую очередь, провести технологические и управляющие решения в отраслях экономики с низкой производительностью труда, позволяющие при неумещающихся объемах производства сократить число работников, занятых в промышленности. В качестве количественного критерия следует использовать уровень производительности труда в соответствующих отраслях экономики Швеции и структуру рабочей силы.

4. Для решения этой задачи необходимо, сохраняя на некоторый период соотношение валовой прибыли и затрат на оплату труда, изменить структуру затрат на накопление основного капитала, отдавая предпочтение увеличению доли современного технологического оборудования. В качестве критерия также использовать приведенные данные.

5. Используя сокращение численности в промышленности, проводить дальнейшее увеличение производства сельскохозяйственной продукции, поднимая зарплату в этой отрасли выше средней, интенсифицировать развитие интеллектуальных отраслей экономики, не требующих для своего развития больших капитальных затрат.

6. Увеличить число работников в социально-медицинской сфере, после решения предыдущих задач и начать повышать зарплаты в этой и других сферах.

7. Для разработки экономического плана перечисленных преобразований необходимо смоделировать процесс этих изменений, используя, для построения модели на основе МОБ предложенные критерии.



*Лебедько Елена Ефимовна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ОСОБЕННОСТИ ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕССЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

Из опыта и результатов трансформационных преобразований можно извлечь ряд полезных уроков для отечественной экономики. Сегодня уже не оспаривается тот факт, что особенности и пути развития посткоммунистических стран связаны с выбором ими определенного центра силы, к которому они примыкают. Для стран Центральной и Восточной Европы членство в Евросоюзе создало благоприятные условия для быстрого и успешного экономического роста благодаря преференциям в сфере торговли, быстрым институциональным преобразованиям, трансферу технологий, прямым иностранным инвестициям и т.д.

Наряду с открывшейся перспективой эти страны столкнулись с проблемами, которые вытекают из более глубокой интегрированности в западную экономику. Эти последствия должны учитываться в ходе трансформационных преобразований в Республике Беларусь и формировании ЕЭП. Сюда относятся более сильная зависимость от экспорта, иностранных кредитов, закрытие ряда предприятий, рост безработицы, противоречие между экспортноориентированным сектором экономики и национальным (нацеленным на внутренний рынок). В ряде случаев приход ТНК и приток высоких технологий ослабляет интерес к собственным научным разработкам, не способствует росту внутреннего инновационного потенциала и, в конечном счете, создает опасность так называемой «имитационной» модернизации. (В.Е. Дементьев, С.П. Глинкина – РФ, В.Н. Шимов – РБ).

Оценивая перспективы проведения модернизации в Республике Беларусь, специалисты отмечают отсутствие прорывных инвестиционных проектов на базе существующих производств, отсутствие в механизме нашего инвестиционного развития достаточного количества квалифицированных фирм, качественно осуществляющих инжиниринговую и маркетинговую разработку инвестиционных проектов (К.В. Рудый, А.Г. Ярошенко). В этой связи особую актуальность приобретает привлечение ПИИ, современных технологий, ТНК, политика государства в области сохранения и активизации научно-промышленного потенциала.

Опыт многих стран свидетельствует о том, что ведущую роль в модернизации экономик играет государство и крупный бизнес и их взаимодействие. Именно крупным компаниям, ТНК принадлежит ведущая роль в формировании инновационных проектов. Уровень затрат на НИОКР в ТНК в 3-4 раза превышает средний уровень затрат частного сектора. Они являются мировыми лидерами в росте производительности труда и годового дохода их персонала, привлечении высококвалифицированных кадров. Привлечение ТНК на свою территорию позволит повысить конкурентоспособность национальной экономики, сохранить рабочие места, обеспечить инвестиции и инновации. При этом роль государства состоит не столько в поддержке крупного бизнеса, сколько в определении его места и доли в национальном общественном воспроизводстве, соблюдении интересов всех заинтересованных субъектов экономики.

Другим важным фактором модернизации экономики является трансфер новых технологий, который также предполагает государственную поддержку в виде льготных условий налогообложения, государственного заказа на производство инновационной продукции, государственных программ и формированию кооперационных связей с местными предприятиями. Прямым каналом трансфера технологий являются ППИ (Е.Н. Петрушкевич, Е.Л. Давыденко – РБ), которые позволяют решать проблему дефицита финансовых ресурсов у частного сектора и неразвитости фондового рынка. И здесь именно

государство берет на себя (хотя бы временно) роль проводника в формировании нового высокотехнологического сектора в промышленном производстве.

Возможности государственного воздействия на модернизацию отраслей чрезвычайно широки: от нейтрального до роли активного игрока на рынке, активного собственника, принуждающего компании к модернизации. Основные варианты регулирования можно свести к следующим сценариям:

- создание только необходимых рыночных институтов, базовых условий; государство регулирует при этом рынки труда и капитала, устанавливает приоритеты развития;
- государство вмешивается в рыночный механизм, но создает условия и возможности за счет поддержки частных компаний, формирует материальную и институциональную инфраструктуру обеспечивает экономику квалифицированной рабочей силой;
- государство само является активным экономическим игроком: создает компании, осуществляет финансовую и другую поддержку бизнеса, осуществляет реструктуризацию экономики.

Мировой опыт показал, что для некоторых сфер достаточно создания государством общих условий (сферы торговли, обслуживания) – 1 сценарий, но в наукоемких и традиционных отраслях государство должно создать условия для национальных производителей, осуществлять подготовку рабочей силы, а также участвовать в формировании спроса на интеллектуальные технологии. В Республике Беларусь (по опыту Северной Кореи и Японии) государство способно влиять на процесс модернизации через государственные контракты, инвестиционные льготы и финансирование образовательных программ.

В Республике Беларусь может быть использован опыт Чехии и Словении, когда государство определяет и «разрешает» вложения капитала в строго определенные отрасли экономики. Причем для получения инвестиционных стимулов часть из них должна быть направлена на закупку оборудования в соответствии со специальным государственным перечнем, основанным на классификации высокотехнологичного оборудования ОЭСР.

И, наконец, основная задача государства в трансформационный период – постепенное изменение несовершенной отраслевой и технологической структуры (тормоза модернизации) промышленного комплекса Республики Беларусь. Стратегическая идея модернизации экономики состоит в осуществлении оптимального отбора эффективных производств в каждом секторе, определении «точек роста» для всей экономики.

-----

*Левкович Анна Павловна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ФАКТОРЫ ПАДЕНИЯ КУРСОВ НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТ СТРАН РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ**

Направления и темпы динамики валютных курсов, как развитых, так и развивающихся стран, с одной стороны, отражают состояние национальных экономик с точки зрения макроэкономической сбалансированности и взаимодействия с внешним миром, а, с другой, оказывают существенное влияние на потоки реальных и финансовых ресурсов между странами и способны как укрепить, так и дестабилизировать положение национальной экономики. С 2013 года доминирующей тенденцией в динамике валютных курсов национальных валют стран развивающихся рынков явилось их снижение (девальвация). Таким образом, выявление основных причин резкого падения курсов

национальных валют ряда стран с формирующимся рынком и развивающихся стран представляется важной и актуальной задачей.

Первая волна девальваций была отмечена в середине 2013 года. С мая по сентябрь 2013 года курс бразильского реала снизился на 15,5%, индийской рупии - на 20,0 % (за два последних года в целом на 28,0 и 44,0 % соответственно), индонезийской рупии – на 21,0%. Турецкая лира потеряла около 20,0% своей стоимости по отношению к доллару США. Новая волна девальваций настигла развивающиеся рынки в январе 2014 года. Она началась с падения курса аргентинского песо к доллару США на 18,4%, что вывело валюту в мировые лидеры снижения. Турецкая лира и южно-африканский ранд снизились на 5,5 и 6,6% соответственно. Мексиканский песо и корейская вона подешевели на 2,8%. Курс бразильского реала снизился на 2,7%. На 6,5% подешевел с начала года венгерский forint. Курс индийской рупии снизился на 10,8% с начала 2014 года [1]. Она лидировала по скорости обесценения среди азиатских валют. Наибольшее обесценение настигло валюты Аргентины, Казахстана, Ганы, Украины, Венгрии. В целом около 45% национальных валют развивающихся стран обесценились за январь 2014 года более чем на 1%, тогда как в мае 2013 года эта цифра составила 35% [2, р. 11]. Применительно к пяти самым неустойчивым развивающимся экономикам: Бразилии, ЮАР, Турции, Индонезии и Индии аналитиками MorganStanley был введен термин «хрупкая пятерка» (FragileFive, F5).

Падение курсов валют явилось, прежде всего, реакцией рынков на заявление в мае 2013 года председателя ФРС Бена Бернанке о сворачивании программы количественного смягчения (QE-3), запущенной в сентябре 2012 года. В соответствии с данной программой для поддержания ликвидности в условиях, когда даже минимально низкие процентные ставки не стимулировали спрос, денежные власти США ежемесячно выкупали активы на 85 млрд. долларов США. По данным МВФ, политика ФРС обеспечила развивающиеся страны притоком капитала в 470 млрд долл.[3]. Падение курсов валют, а также котировок акций и облигаций многих развивающихся стран явилось следствием опасений инвесторов, что сокращение ликвидности вызовет массированный отток капитала и отрицательно скажется на их финансовых рынках и экономиках. Вместе с тем, отсутствие конкретных действий по ее реализации успокоили рынки вплоть до января текущего года. Однако в январе 2014 года ФРС США сократила выкуп активов на 10 млрд. долларов и было объявлено, что снижение объемов программы будет осуществляться ежемесячно. Ужесточение ультрамягкой денежной политики прогнозируется и в Великобритании. Сокращение ликвидности на развитых рынках повлекло резкий отток капитала с развивающихся, что вызвало падение курсов валют и котировок ценных бумаг. Только за неделю по 29 января 2014 года отток из всех фондов акций развивающихся рынков, включая страновые и региональные, составил 6,3 млрд. долл. (максимум с августа 2011 года), а сначала января – 12,2 млрд. (в сравнение – 15 млрд. за весь 2013 год), из фондов облигаций соответственно 2,7 и 4,6 млрд. долл. США [2, р.9]. Максимальный страновой отток к началу февраля показал Китай — 1,136 млрд., Индия лишилась 635, Бразилия – 633, Корея – 590, Тайвань – 454 млн. долл. США [4].

*Массированный отток капитала как результат резкого сокращения поддержки ведущих экономик центробанками* – одна из важнейших причин текущего современного падения курсов валют стран формирующегося рынка и развивающихся стран. По расчетам Всемирного банка, в 2009-2013 гг. глобальные факторы, в том числе процентные ставки и денежное стимулирование в США, обусловили около 60% роста притока капитала в развивающиеся страны. И, в свою очередь, прекращение данной поддержки может стать причиной того, что приток капитала на развивающиеся рынки сократится на 80%.

Следует отметить, что начиная с 1990-х гг. в целом резко возросло влияние ряда относительно новых факторов возникновения валютной нестабильности, связанных с глобализацией и ростом интенсивности трансграничных потоков капитала: возросшая мобильность капитала в результате либерализации режима регулирования капитальных операций; изменение процентных ставок в развитых государствах; значительное увеличение размеров финансовых рынков и масштабов потоков капитала; усиление спекулятивного

характера движения капитала; рост волатильности цен активов на мировом финансовом рынке ввиду неадекватности размеров внутренних финансовых рынков и объема притока капитала в экономику.

Фундаментальным фактором снижения курсов национальных валют стран с формирующимся рынком в современных условиях является *замедление темпов роста развивающихся стран в противовес ускорению роста в развитых*. Эта глобальная тенденция нашла свое проявление в краткосрочном периоде – втором полугодии 2013 года, однако начала формироваться в посткризисный период. Так, если в 2013 году годовые темпы роста в развитых странах составили 1,3%, в странах формирующегося рынка и развивающихся экономиках – 4,7%, то в 4-ом квартале 2013 года в первой группе они были существенно выше: соответственно 2,0 и 4,8% или 0,7 и 0,1 п.п. прироста. В США они составили 1,9%, в 4-ом квартале – 2,5%, в зоне евро – -0,4 и 0,5%. Сократились темпы роста в России (до 1,5% в 2013 году), в Бразилии они составили 2,3%, а в 4-ом квартале также замедлились до 1,9% [5]. Анализ темпов роста в 2010-2013 гг. крупнейших развивающихся рынков также выявляет эту тенденцию. Так, в Китае темпы роста снизились с 10,3% в 2010 году до 7,7% в 2013 году, в Индии – с 9,7 до 4,4, Бразилии – с 7,5 до 2,3% [6,7].

Анализ показывает, что фундаментальным фактором падения курсов национальных валют является отрицательное сальдо текущего счета платежного баланса. *Устойчивый дефицит счета текущих операций* – источник снижения курса национальных валют Бразилии, Индии, Турции, Украины, ЮАР (в 2012 году соответственно -2,41, -4,88, -6,06, -8,38 и -6,28% к ВВП) [8]. В целом общий дефицит текущего счета платежного баланса развивающихся стран в 2013 году, по данным Всемирного банка, составил -173,5 млрд. долл. США и прогнозируется устойчивая тенденция его сохранения в последующие годы: в 2014 году – -180,9, 2015 году – -178,2, 2016 году – -154,6 млрд. долл. [2, р. 14].

Для значительного числа стран рассматриваемой группы характерно *существование двойного дефицита: текущего счета и государственного бюджета*. В 2013 году наличие двойного дефицита наблюдалось в Бразилии, Индии, Индонезии, Колумбии, Турции, Украине, ЮАР. Дефицит государственного бюджета составлял в названных странах от -1,0 до -7,0% [2, р. 16].

Российский рубль с начала 2014 года подешевел к бивалютной корзине на 6,0%, в то время как в 2013 году – на 9,4%. Однако в основе падения курса российского рубля лежат как внешние, так и внутренние факторы структурного характера. Среди них выявляются следующие: повышение темпов роста развитых экономик, прежде всего, США и еврозоны; отток капитала с рынков развивающихся стран и стран формирующегося рынка (чистый отток капитала по финансовому счету, без учета операций Центрального банка, увеличился в 1,6 раза, до 43 млрд. долл. США); слабый рост внешнего спроса; отсутствие роста цен на основные товары российского экспорта, прежде всего, сырьевые; снижение темпов роста российской экономики; сокращение положительного сальдо счета текущих операций платежного баланса в 2013 году в 2,2 раза до 33 млрд. долл. США. Низкие темпы роста экономики, отток капитала и сокращающийся профицит счета текущих операций – основные фундаментальные факторы снижения курса российского рубля.

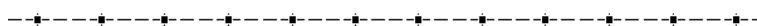
Динамика курса белорусского рубля в 2014 году может характеризоваться как плавная девальвация. В целом с января до середины марта текущего года белорусский рубль подешевел к доллару на 3,15%. Российский рубль обесценился на 11,2%. По данным Национального банка, укрепление белорусского рубля к российскому составило 7,4%. В структуре валютной выручки республики в 2013 году доля российского рубля составила 40%. В сложившихся условиях для экономики Республики Беларусь важным является синхронизация темпов снижения курса национальной валюты со странами – основными торговыми партнерами, прежде всего, Россией, для недопущения укрепления курса и снижения конкурентоспособности на внешних рынках.

Таким образом, основными факторами падения курсов национальных валют развивающихся стран и стран с формирующимся рынком в современных условиях являются

замедление темпов их роста и ускорение темпов роста развитых экономик, переориентация потоков капитала в мировой экономике, формирование устойчивых дефицитов текущего счета платежного баланса значительного числа стран данной группы, наличие двойных дефицитов. Снижение курса российского рубля обусловлено формированием ряда внешних и внутренних факторов, главными из которых выступают замедление темпов экономического роста, отток капитала, сокращение профицита текущего счета платежного баланса. Высокая степень торговой интеграцией с Россией и необходимость поддержания конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь на внешних рынках обуславливает необходимость синхронизации темпов снижения курса национальной валюты, прежде всего, с валютой Российской Федерации, а также другими основными торговыми партнерами страны.

### Список использованных источников

1. Почему падают курсы валют развивающихся стран – Ведомости. 03.02.2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vedomosti://wwwi.ru/finance/news/22207361/effekt-pylesosa?full#cut>. – Дата доступа: 18.03.2014.
2. Financial Markets Outlook. – 2014.- February. – WorldBank. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2014a/Financial\\_Markets\\_Outlook\\_2014\\_February.pdf](http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2014a/Financial_Markets_Outlook_2014_February.pdf) – Дата доступа: 18.03.2014.
3. Большая распродажа: валюты развивающихся стран обновили многолетние минимумы. – Все банки Беларуси. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://select.by/content/view/6554/852/>. – Дата доступа: 18.03.2014.
4. Отток капитала с развивающихся рынков продолжается олимпийскими темпами – Ведомости. 07.02.2014. [Электронный ресурс]. – Дата доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/22460241/ottok-s-razvivayuschihsy-rynkov-prodolzhaetsya-olimpijskimi>. – Дата доступа: 18.03.2014.
5. World Economic Outlook. – 2014. – January. – IMF. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/update/01/>. – Дата доступа: 18.03.2014.
6. World Economic Outlook. – 2012. – January. – IMF. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/update/01/>. – Дата доступа: 18.03.2014.
7. World Economic Outlook. – 2010. – January. – IMF. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/update/01/>. – Дата доступа: 18.03.2014.
8. Balance of Payment Statistics.–Database and Browser.-IMF. –2014. – February. – CD-ROM.



**Мальгина Ирина Валерьевна,**

*кандидат экономических наук, доцент,*

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛАРУСИ**

Негативные явления в сфере малого и среднего предпринимательства (МСП) страны, приоритет, отдаваемый в последние годы количественному развитию субъектов МСП без адекватной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства (ИПП), привел к региональным и отраслевым диспропорциям его развития, что позволяет сделать вывод о нерегулируемом характере становления МСП. Это связано с декларативностью поставленных задач в программах поддержки МСП в стране, уменьшением доли расходной

части республиканского бюджета на их реализацию и отсутствием системности при создании ИПП, без учета реальных потребностей предпринимателей регионов в различных услугах. В условиях Республики Беларусь представляется возможным проведение *корреляционного анализа* взаимосвязи количества малых предприятий в регионе и рейтинга региона по уровню развития ИПП, причем последний рассчитан с использованием системной (критериальной) оценки ИПП. Применяемый системный подход, используемый в оценке субъектов ИПП, заключается в комплексной оценке ИПП в различных регионах и позволяет оценить ИПП как целостную систему взаимосвязанных элементов, каждый из которых определенным образом способствует развитию МСП. К достоинствам данной методики следует отнести ее наглядность. Среди недостатков можно выделить достаточно условный характер шкал для каждого из критериев и субъективный характер оценок экспертов. Согласно рассматриваемой методике были отобраны эксперты, среди которых: руководители субъектов ИПП – 35,8%; представители органов государственного управления – 21,4%; сотрудники научных организаций – 7,1%; члены союзов предпринимателей – 28,6%; сотрудники Совета по развитию предпринимательства при Президенте Республики Беларусь – 7,1%. Эксперты определили значение критериев по уровню развития ИПП в областях республики. Рейтинги регионов Республики Беларусь по уровню развития ИПП и количеству малых предприятий показаны в таблице 1.

**Таблица 1 – Рейтинг регионов Республики Беларусь по уровню развития ИПП и количеству малых предприятий**

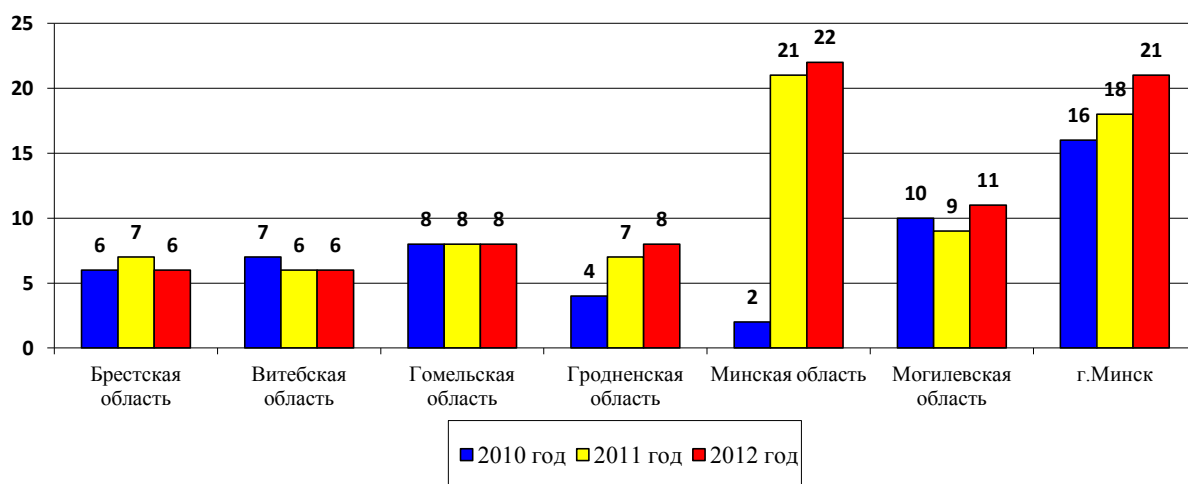
Регион	Рейтинг региона по количеству малых и средних предприятий	Рейтинг региона по уровню развития ИПП
Брестская обл.	6	7
Витебская обл.	4	6
Гомельская обл.	3	4
Гродненская обл.	7	5
г.Минск	1	1
Минская обл.	2	2
Могилевская обл.	5	3

Смысл формирования ИПП в Республике Беларусь с учетом зарубежного опыта состоял в ускорении развития института предпринимательства. Однако в настоящее время возникла опасность нарушения ряда функций таких субъектов ИПП, как центры поддержки предпринимательства (ЦПП) и инкубаторы малого предпринимательства (ИМП), в части излишней коммерциализации деятельности. В результате неэффективного функционирования ИПП не происходит образования кластерного механизма для достижения синергетического эффекта.

И. Ансофф выделяет, в частности, такие виды синергетического эффекта как операционный и управленческий [1, р. 56-59]. Под первым он понимает результат более высокой степени использования, в частности, персонала, распределения накладных расходов, преимуществ общих направлений обучения; под вторым - фактор менеджмента, т.е. наличие квалифицированных менеджеров. В анализируемом нами случае функционирования ИПП отсутствие синергетического эффекта согласно первому и второму рассмотренным видам выражается в отсутствии инфраструктурного сопровождения субъекта МСП на различных стадиях его развития. При вышеприведенном определении рейтинга регионов Республики Беларусь по уровню развития ИПП максимальная балльная оценка критерия взаимодействия (10) определяет ИПП как целостную систему взаимосвязанных субъектов, чье взаимодействие приводит к синергетическому эффекту.

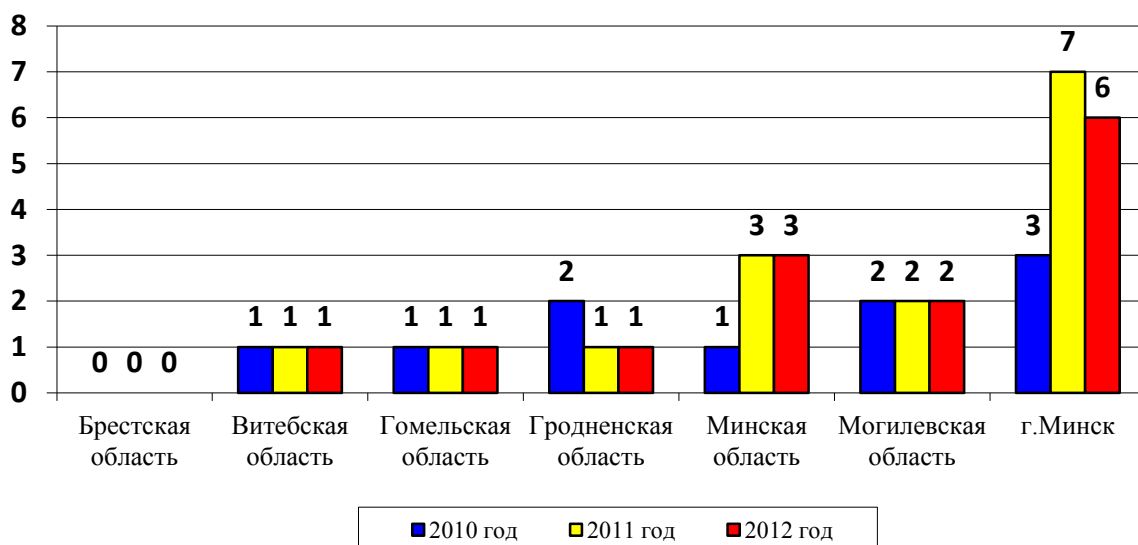
Согласно экспертным оценкам средний республиканский балл по данному критерию составляет 4,51, что означает взаимодействие субъектов ИПП друг с другом от случая к случаю и единичные факты взаимодействия. Причем максимальная балльная оценка по рассматриваемому критерию отмечена в г.Минске (5,86), минимальная – в Гомельской

области (4,07). Стихийность создания ЦПП, ИМП и технопарков, а также недостаток финансирования приводят к их перерождению в обычные коммерческие фирмы. В результате в отдельных регионах на льготных условиях невозможно получить элементарные консультационные услуги. Следует отметить, что несколько лет назад Министерством экономики Республики Беларусь началась, и в данный момент продолжается, работа по организации базовых ЦПП, т.е. ЦПП соответствующей области (г. Минска), обеспечивающих координацию деятельности всех расположенных на территории области (г. Минска) ЦПП и реализующих совместно с областным (Минским городским) исполкомом мероприятия, направленные на развитие МСП. На 1 января 2013 года в республике действовали 83 ЦПП (на 1 января 2012 года – 76, на 1 января 2011 года – 53). Следует отметить, что ЦПП действуют во всех областях и г. Минске (рис. 1).



**Рисунок 1 – Динамика количества ЦПП в разрезе регионов, ед.**

На 1 января 2013 года в республике действовали 15 ИМП (на 1 января 2012 года – 15, на 1 января 2011 года – 10 соответственно). Они действуют в г. Минске и всех областях республики, за исключением Брестской области (рис. 2).



**Рисунок 2 – Динамика количества ИМП в разрезе регионов, ед.**



Действующая Национальная система инфраструктуры поддержки малого предпринимательства (Национальная система) имеет ряд недостатков: отсутствие координации действий ее отдельных составляющих на всех уровнях; несовершенство ее нормативно-правового обеспечения; неравномерность распределения (размещения) субъектов ИПП; недостаточный по количеству и качеству объем оказываемых комплексных услуг (отсутствие сертификации).

Для оптимизации и дальнейшего становления ИПП необходима разработка методологического обеспечения развития *Национальной системы*, представляющей собой совокупность правовых и организационных форм регулирования развития ИПП, обеспечивающей реализацию государственной политики в сфере поддержки МСП, утверждаемой в виде программ ее государственной поддержки.

Разработка методологического обеспечения развития Национальной системы, по нашему мнению, тесно связана с регулированием экономического развития регионов на основе создания инновационных центров, региональных ИМП и других форм территориально компактных организационных структур, способных стать "точками роста" региональной экономики.

В условиях белорусской действительности оптимальное саморегулирующееся сочетание вертикальных и горизонтальных управленческих структур Национальной системы возможно лишь в рамках организационно жестких, зонтичных структур на региональном уровне, в которых стержневые элементы управляются и финансируются административно.

#### **Список использованных источников**

1. Ansoff, H.I. Corporate Strategy, revised edition / H.I. Ansoff. – Penguin Books, 1987. – 135 p.

-----

***Марахина Инна Викторовна,***  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В настоящее время приоритетом развития Республики Беларусь выступает формирование инновационной экономики. Так, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы отмечено: «В предстоящем пятилетии предусматривается переход от экономики директив к экономике инноваций, основанной на деловой инициативе, личной заинтересованности в создании и повсеместном внедрении новых технологий и производств» [1].

Под инновационной экономикой понимается тип экономики, основанный на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что при этом в основном прибыль создает интеллект новаторов и ученых, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала) [2].

Ряд исследователей (Э. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Д. Белл, Дж. Нейсбитт и др.) считают, что для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика обеспечивает мировое экономическое превосходство страны [2]. В развитых странах на долю новых знаний, воплощенных в технологиях, оборудовании, человеческом капитале,

организации производства приходится от 80 до 95% прироста ВВП, а рост экспорта определяется высокотехнологичными продуктами с высокой добавленной стоимостью. По некоторым оценкам США, Япония и страны ЕС занимают половину глобального рынка высокотехнологичных товаров.

Переход к инновационной экономике характеризуется мощным социальным эффектом. Так как ключевым ресурсом в ней выступает интеллектуальный ресурс, большое внимание уделяется развитию человеческого капитала. Кроме того, инновации зачастую затрагивают социально значимые сферы. При этом население получает доступ к последним достижениям в области образования, медицины, экологии. Поэтому формирование инновационной экономики для Беларуси – актуальный шаг, а в условиях низкого уровня природных ресурсов – практически единственная возможность достичь уровня передовых стран.

Наша страна обладает важнейшим для инновационной экономики ресурсом – высокоразвитым интеллектуальным потенциалом населения. Например, в 2013 году по показателю «Высшее образование» в Глобальном индексе инноваций Беларусь занимала 17 место в мире.

Следует отметить, что в Беларуси можно говорить об успешной реализации ряда инновационных проектов. Так, в результате выполнения Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы в 2013 году введены в эксплуатацию производства по 43 важнейшим проектам и 38 проектам планов развития. Объем производства инновационной продукции в рамках этой программы составил 55 трлн рублей (2011 год – 1,3 трлн рублей, 2012 – 30,6 трлн рублей). В результате реализации проектов Госпрограммы в 2013 году в стране создано и (или) модернизировано 9 156 рабочих мест (в 2011 году – 2 543, 2012 году – 3 293).

Однако в целом существует ряд вопросов инновационного развития. В последние годы показатели удельного веса отгруженной инновационной продукции и удельного веса инновационно-активных организаций растут недостаточно высокими темпами, а показатель внутренних затрат на исследования и разработки ниже критического уровня (табл. 1).

**Таблица 1 – Основные показатели инновационного развития Республики Беларусь**

Наименование показателя	Единицы измерения	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Удельный вес отгруженной инновационной продукции	процент	14,4	17,4	17,8
Удельный вес инновационно-активных организаций	процент	22,7	25,0	26,0
Внутренние затраты на исследования и разработки	процент к ВВП	0,8	0,7	0,6
Объем экспорта высокотехнологичной продукции	млрд. долларов США	3,2	10,8	9,7

К наиболее актуальным проблемам формирования инновационной экономики можно отнести следующее.

1. В настоящее время в Республике Беларусь *недостаточно развита система финансирования инновационной деятельности*. Из источников финансирования, специфичных для инновационной деятельности, в Беларуси представлены, как правило, только инновационные фонды. Но и на них приходится незначительный объем финансирования. Так, в соответствии со структурой затрат на технологические инновации по источникам финансирования за счет собственных средств финансируется 48% организаций, за счет кредитов и займов – 29%. На инновационные фонды приходится только 3,5% всего объема финансирования.

При этом возможности финансирования инновационным фондом постоянно сокращаются. Законом Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2013 год» для Белинфонда предусмотрено 86,9 млрд рублей (в 1,5 раза меньше 2012 года). Однако из-за того, что объем финансирования переходящих с 2012 года проектов и работ по организации и освоению производства в 2013 г. составил 47,5 млрд рублей, или 92,1% от уточненного плана, Белинфонд не смог финансировать в 2013 году новые заявленные государственными заказчиками проекты. В 2014 г. прогнозный объем финансирования деятельности Белинфонда еще сократится в 1,4 раза по сравнению с предыдущим годом.

Важнейшей составляющей инновационной экономики выступает развитый венчурный бизнес [2]. Так, в таких странах, как Великобритания и Швеция доля венчурного капитала (ранняя стадия, рост и замещение) превышает 0,2% ВВП. В Республике Беларусь система венчурного финансирования не развита, нет полноценных венчурных фондов. Вопрос формирования системы венчурного финансирования был поставлен Главой Республики Беларусь во время состоявшейся 31 марта встречи Президента Беларуси с представителями научной сферы.

В Беларуси незначительное развитие получили сети бизнес-ангелов; такого рода инвесторов насчитывается небольшое количество. Однако «исходя из практики работы со стартапами, в среднем для поиска инвестора для одного проекта необходимо, чтобы его оценило не менее 50 инвесторов, 5–7 из которых заинтересуются проектом и лишь 1–2 его проинвестируют. Таким образом, в идеале для такой страны, как Беларусь нужно не менее 1000 бизнес-ангелов» [3].

В настоящее время еще одним интересным инструментом, но не получившим в Беларуси развитие, является финансирование проектов его потребителями – «краудфандинг». При таком подходе не только осуществляется привлечение денежных средств, но и реализуются проекты, реально востребованные потребителями.

2. *Высокий риск инновационной деятельности.* Такой риск связан как с приобретением инновационного товара, так и непосредственно с созданием инноваций. При этом, чем более прорывная инновация и новая идея, заложенная в такую инновацию, тем, как правило, больше риск и тем больше возможность получить отрицательный результат. Поэтому очень важно оптимизировать механизм компенсации и страхования рисков, как при приобретении отечественной инновации, так и при ее разработке.

3. *Отсутствие системы управления инновациями* в большинстве организаций, включающей как формализованный механизм создания и внедрения инноваций, так и соответствующую подсистему мотивации и организационной культуры. Для формирования такой системы важными являются подготовка специалистов и руководителей в сфере управления инноваций и поддержка их практической деятельности.

4. *Отсутствие заинтересованности организаций в инновационной деятельности.* Необходима дальнейшая работа по доведению роли инноваций в функционировании организаций, обучение на примере реальных предприятий, дальнейшее развитие налоговых механизмов стимулирования инновационной деятельности.

Решение этих вопросов будет способствовать росту инновационной активности белорусских организаций и дальнейшему формированию инновационной экономики в Республике Беларусь.

#### **Список использованных источников**

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы; утв. Указом Президента Республики Беларусь от 11.04.2011 г., № 136 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2003-2014. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P31100136 &p2={NRPA}>. – Дата доступа: 10.03.2014.

2. Гавриленко, В.Г. Производство и производственный процесс: словарь / В.Г. Гавриленко // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]. – ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.

3. Ляховский, Н. Проблемы финансирования инновационных проектов в Беларуси / Н. Ляховский // AVI Investment Company [Электронный ресурс]. – 2011-2014. – Режим доступа: <http://avinvest.by>.

-----  
**Маркусенко Марина Викторовна,**  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **КОЭФФИЦИЕНТ МОНЕТИЗАЦИИ: ДИНАМИКА И ВОЗДЕЙСТВИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Количество денег в обороте в долгосрочной перспективе оказывает влияние на экономический рост и эффективность общественного развития. Данное влияние реализуется через монетизацию экономики. Поэтому расчет коэффициента монетизации важен как для анализа взаимозависимости экономических величин и понимания взаимодействия механизмов в денежно-кредитной сфере, так и для прогнозирования последствий проводимой центральным банком денежно-кредитной политики.

Коэффициент монетизации рассчитывается как отношение среднегодовой денежной массы в национальной валюте к номинальному валовому внутреннему продукту. Из данных таблицы 1 очевидно, что в Республике Беларусь в 2009-2013 гг. коэффициент монетизации, рассчитанный по широкой денежной массе, имел положительную динамику. В то же время значение коэффициента монетизации, рассчитанное по рублевой денежной массе, в 2011-2012 гг. снижалось, а в 2013 году данный коэффициент вырос до 12,5 %.

**Таблица 1 – Динамика основных макроэкономических показателей Республики Беларусь в 2009-2013гг. [1]**

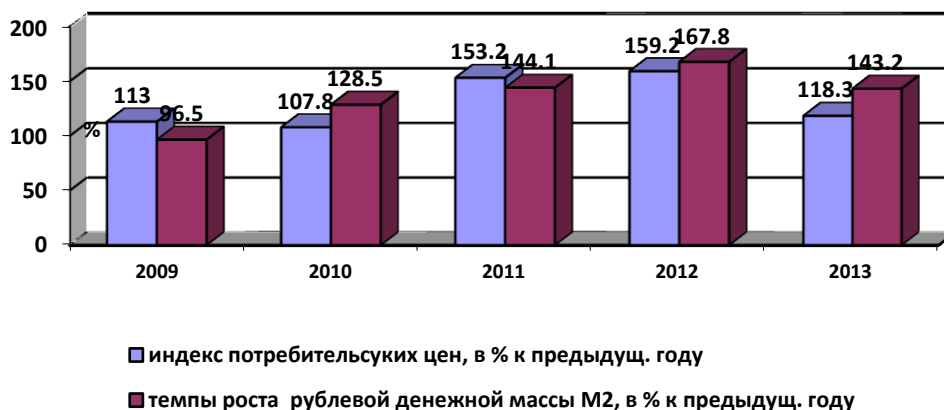
<b>Показатели</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
ВВП в текущих ценах, млрд. руб.	137 442,2	164 476,1	297 157,7	527 385,1	636 784,2
Индекс потребительских цен, в % к соотв. периоду предшеств. года	113,0	107,8	153,2	159,2	118,3
ВВП индекс, предыдущий год = 100%	100,2	107,7	105,5	101,5	100,9
Рублевая денежная масса, М2, млрд. руб. ( в сред. за период)	17 817,5	22 901,7	33 008,8	55 389,9	79 331,2 (на 1.01.2014)
Темпы роста М2 ( в % к предыдущему периоду)	96,5	128,5	144,1	167,8	143,2
Широкая денежная масса, М3, млрд. руб. (в сред. за период)	33 461,1	42 246,2	70 340,8	134 592,4	193 306,8 (на 1.01.2014)
Коэффициент монетизации (М2/ВВП, %)	12,9	13,9	11,1	10,5	12,5
Скорость обращения денег (по М2)	7,7	7,2	9,0	9,5	8,0
Коэффициент монетизации (М3/ВВП, %)	24,3	25,7	23,7	25,5	30,4
Скорость обращения денег (по М3)	4,1	3,9	4,2	3,9	3,3

Развитие многих стран мира показывает устойчивую связь низких показателей коэффициента монетизации с высокими темпами инфляции и, соответственно, высокими темпами денежной эмиссии. Еще в начале 90-х годов переход стран бывшего СССР к высоким темпам денежной эмиссии и высокой открытой инфляцией обусловил резкое уменьшение коэффициента монетизации.

Коэффициент монетизации представляет собой функцию спроса на национальные деньги. В целом коэффициент монетизации характеризует степень доверия экономических агентов к национальной денежной единице, но в большей степени - к национальной денежной системе.

Для сохранения стабильности в денежной сфере очень важным является уровень обеспеченности денежными средствами сделок в реальном секторе экономики. Несмотря на то, что в 2009-2013 гг. у нас в стране наблюдалось повышение коэффициента монетизации экономики по широкой денежной массе с 24,3 до 30,4%, его значение остается низким. *Для сравнения: в России коэффициент монетизации экономики по агрегату M2 в 2012 году составил 44%. В развитых странах данный показатель составляет не менее 50%, в странах Еврозоны – около 80%.* Однако практика показывает, что дело не в количестве денег в экономике, а в динамике их прироста относительно прироста цен.

Достаточно долгое время среди экономистов было распространено мнение о том, что количество денег в обращении должно расти тем же темпом, что и реальный ВВП: должно наблюдаться примерное равенство между приростом денежной массы и приростом реального ВВП [2]. Однако практика показала, и особенно, в условиях мирового финансово-экономического кризиса, что скорость обращения денег весьма эластична, и темпы расширения денежной массы являются отнюдь не самым существенным индикатором денежной политики. На него центральные банки обращают внимание, но не руководствуются только им при принятии тех или иных решений. В мире в целом, после кризиса 2008—2009 гг. воздействие роста ликвидности на цены было неявным. Масштабные антикризисные меры в большинстве стран сопровождались существенным увеличением эмиссии и должны были вызвать рост цен. Однако на практике этого не произошло, темпы роста цен оказались значительно ниже, чем темпы увеличения денежной массы. Например, в Японии при этом наблюдались дефляционные процессы, а в США при достаточно высокой эмиссии цены выросли на 2%. Такой результат был достигнут благодаря проведению центральными банками эффективной резервной политики. Данные меры препятствовали поступлению эмитируемых денег в экономику и тормозили действие мультипликатора, превращающего денежную базу в соответствующий агрегат денежной массы [3].



**Рисунок 1 – Динамика индекса потребительских цен и роста рублевой денежной массы в Республике Беларусь в 2009-2013 гг.**

Из рисунка 1 очевидно, что в Республике Беларусь также в отдельные годы темпы роста эмиссии были выше, чем темпы роста цен.

Деньги в современных экономиках – лишь одна из многих разновидностей активов, оказывающих влияние на уровень цен и деловую активность. Появление в экономике новых дополнительных денег (через увеличение заработной платы, стипендий, пенсий и т.д.) не является неизбежным стимулом к росту цен. Если увеличение заработной платы обеспечивается приростом реального ВВП, то рост денежной массы не приведет к росту цен.

Главная задача центрального банка любой страны следующая: обеспечивая оптимальный объем денежной массы, удерживать скорость обращения денег в некоторых рамках (в современных условиях данный интервал составляет по оценкам специалистов от 1 до 2 единиц [4], если измерять скорость обращения денег как отношение ВВП к денежной массе). В противном случае экономика становится неустойчивой, кризисной. На стабильный экономический рост вправе рассчитывать лишь страны с оптимальной денежной массой. Специалисты предполагают, что страны с различной скоростью обращения денег имеют различную степень сбалансированности денежной массы по отношению к ВВП. Указывается, что страны со скоростью от 1 до 1,8 имеют оптимальную по отношению к ВВП денежную массу, страны со скоростью от 0,5 до 0,9 имеют избыточную по отношению к ВВП денежную массу и, наконец, страны со скоростью от 2,9 и выше имеют недостаточную по отношению к ВВП денежную массу [4].

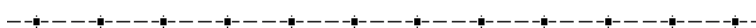
В Республике Беларусь скорость обращения денег в 2011 году составила 4,2; в 2012 году – 3,9., в 2013 году - 3,3. Следовательно, есть основания утверждать, что наша страна имеет недостаточную по отношению к ВВП денежную массу.

Перед белорусской экономикой стоят задачи: обеспечить устойчивое развитие и минимизировать внешние риски. Для этого необходимы адекватные финансовые ресурсы, которые должны в первую очередь формироваться на основе внутренних источников монетизации и обеспечивать экономические приоритеты развития страны. Риск развития инфляционных процессов должен сдерживаться благодаря относительно невысокому уровню монетизации экономики, но, расширяя денежную массу, возможно сформировать потенциал экономического роста. При этом необходимо минимизировать негативное влияние внешней сферы (в связи с притоком и оттоком финансовых ресурсов). В этой связи государству целесообразно использовать меры по регулированию движения капиталов, а также иные специальные меры регулирования (валютные позиции и др.).

Такое количественное смягчение может проводиться, если Национальный банк сможет контролировать использование дополнительной денежной массы, что расширит возможности кредитования реального сектора через некоторое смягчение денежно-кредитной политики. При этом необходимо помнить, что монетарными методами можно решать крайне ограниченный набор экономических проблем и заменять данными методами фундаментальные реформы, направленные на изменение структурных параметров экономической системы, невозможно.

#### **Список использованных источников**

1. Бюллетень банковской статистики, ежегодник (2000-2012 гг.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа : 17.03.2014.
2. Ермасова, Н. Денежный агрегат М. Фридмена [Электронный ресурс] / Н. Ермасова. – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/money/money0009>. – Дата доступа: 17.03.2014.
3. Ершов, М.В. Пять лет после масштабной фазы кризиса: насколько стабильна ситуация? [Электронный ресурс] / М.В. Ершов. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/2282-pyat-let-posle-masshtabnoj-fazy-krizisa.html>. – Дата доступа: 17.03.2014.
4. Игнатов, А. Денежная и налоговая политика для XXI столетия [Электронный ресурс] / А. Игнатов. – Режим доступа: [http://old.e-xecutive.ru/without/rubricator/newfolder6018/article\\_4216](http://old.e-xecutive.ru/without/rubricator/newfolder6018/article_4216). – Дата доступа: 17.03.2014.



*Матяс Александр Анатольевич,*  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*УО «Полесский государственный университет» (г. Пинск, Республика Беларусь)*

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ\***

В Беларуси в последние годы уделяется повышенное внимание проблеме модернизации национальной экономики, что вполне закономерно, учитывая сокращение конкурентоспособности по отдельным отраслям и видам продукции в условиях неблагоприятной внешнеторговой конъюнктуры, устаревшего производственного потенциала и медленных структурных и институциональных преобразований. Поэтому определенный интерес представляет исследование существующих подходов к модернизации в отдельных зарубежных странах и их адаптации к условиям Республики Беларусь, а также поиск как дополнительных источников финансирования, так и трансформации используемых механизмов и инструментов инвестиционно-финансового обеспечения модернизации в направлении более эффективного использования ограниченных ресурсов. В свою очередь только модернизация создает необходимые условия для повышения конкурентоспособности белорусской экономики и сохранения и нахождения новых ниш в международном разделении труда.

### ***Подходы к модернизации экономики в отдельных зарубежных странах***

Определенный интерес для Беларуси представляет опыт обеспечения конкурентоспособности национальных экономик на основе имманентной модернизации в развитых малых стран Западной и Северной Европы и в рамках моделей догоняющего развития в новых индустриальных странах (НИС).

Подходы к экономическому развитию и модернизации в малых европейских странах формируются с учетом их специфики в части мобильной гибкой структуры национальной экономики и необходимости более четкой специализации в международном разделении труда, учитывая ограниченные возможности влияния на структуру мировой экономики и относительную узость внутреннего рынка. В то же время по инновационному потенциалу (качество образования и квалификация трудовых ресурсов, уровень развития и финансирования НИОКР) малые страны Западной и Северной Европы превышают средний уровень по ЕС, что и предопределяет конкурентоспособность их экономик. В промышленности данных стран получили преимущественное развитие такие инновационные отрасли, как химическая, фармацевтическая, электротехническая и электронная, машиностроение, а также переработка местных ресурсов [1; 2].

Государственное предпринимательство, используемое в малых странах в качестве одного из инструментов модернизации и структурной политики, представлено, как правило, в добывающей промышленности и отдельных базовых инфраструктурных отраслях и осуществляется посредством участия государства в смешанных компаниях с частным капиталом (отечественным и зарубежным). Что касается опыта стран с транзитивной экономикой, проводивших модернизацию в рамках моделей догоняющего развития, то наиболее успешными в этом отношении оказались новые индустриальные страны. Достаточно отметить, что по ВВП на душу населения Сингапур поднялся в мировой классификации с 47 места в 1960 г. на 4 место в 2010 г., Гонконг – с 44 на 10, Тайвань – с 78 на 22 и Республика Корея – со 109 на 30 место соответственно [3].

Среди ключевых факторов структурной модернизации экономики можно отметить активную роль в этом процессе государства (прежде всего посредством перераспределения ресурсов через финансовую систему в целях ускоренного роста и создания соответствующих институциональных и макроэкономических условий для отечественного капитала),

---

\* Исследования выполнялись при финансовой поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований, договор № Г13-029.

стимулирование развития НИОКР и привлечение иностранного капитала и технологий. Все это способствовало развитию внешней торговли в рамках экспортоориентированной модели.

Приоритетная поддержка и стимулирование развития образования, науки и НИОКР позволяет странам НИС поддерживать высокую конкурентоспособность национальных экономик за счет ускоренного развития высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Так, Тайвань на финансирование научных исследований в 2008 г. направил около 2,8 % ВВП, превысив аналогичный показатель по ЕС и США. Как следствие, Тайвань вышел на второе место в мире по производству целой группы информационных и коммуникационных технологий [4]. Информационная и коммуникационная продукция в экспорте обрабатывающей промышленности в Республике Корея превысила к 2009 г. 32 %. Для сравнения в США аналогичный показатель составляет только 28 %. При этом по международной конкурентоспособности Сингапур в 2011 г. находился на 2-м месте, Гонконг – на 11-м, Тайвань – на 13-м и Республика Корея – на 24-м [3].

С учетом опыта успешной модернизации экономик в отдельных странах Юго-Восточной Азии появилась концепция новой структурной экономики, получившая дальнейшее развитие в работах китайского экономиста Линя [5]. Данный подход заключается в выявлении и использовании сравнительных конкурентных преимуществ, что позволяет государству выработать стратегию поддержки определенных отраслей и обеспечить формирование соответствующей инфраструктуры.

В свою очередь подходы к модернизации в странах с развивающимися и транзитивными экономиками на основе Вашингтонского консенсуса получили неоднозначную оценку. По мнению отдельных специалистов [12; 13], меры в области макроэкономической стабилизации не были дополнены финансовым регулированием и формированием эффективных финансовых рынков, поощрением конкуренции, стимулированием передачи технологий. Поспешная приватизация крупных предприятий (особенно в сырьевых отраслях) без создания соответствующей законодательной и рыночной инфраструктуры (в части контрактного права, корпоративного управления и антимонопольного регулирования, банкротства, финансовых рынков) заменила государственную монополию на частную (олигархическую) и рентный доход частично перешел к квазирыночным структурам. Как показывает опыт зарубежных стран, государство сохраняет контроль в ряде ключевых отраслей (прежде всего в базовых и добывающих) через долю в акционерном капитале.

### ***Особенности модернизации экономики в Республике Беларусь***

В рамках сложившейся в Республике Беларусь модели экономического развития государству отведена ключевая роль в модернизации национальной экономики и повышении ее конкурентоспособности, учитывая доминирование госсектора и крупных валообразующих предприятий. Вместе с тем ограниченные финансовые и инвестиционные ресурсы в отдельные годы преимущественно направлялись в сельское хозяйство, жилищное строительство и возведение объектов не первоочередной важности. Поэтому возникла проблема необходимости переориентации ресурсов и инвестиций из нематериальной сферы, инфраструктурных отраслей и строительства неприоритетных объектов, неэффективных секторов и отраслей в промышленность (обеспечивающую более 90% товарного экспорта), теряющую конкурентные преимущества и нуждающуюся в структурной перестройке.

Однако попытки провести сплошную модернизацию отдельных отраслей и предприятий промышленности с использованием традиционных подходов и методов на основе закупок зарубежного оборудования (технологическая модернизация без изменения институциональных основ и внедрения современных систем управления и маркетинговых технологий) за счет льготного кредитования или привлечения иностранных кредитных линий под гарантии государства не дали ожидаемого эффекта по причине затягивания сроков реализации инвестиционных проектов и их удорожания, простаивания закупленного импортного оборудования, недостаточной маркетинговой проработке рынков сбыта будущей продукции. Как следствие, производимая продукция на модернизированных и вновь



введенных производственных мощностях зачастую оказывается малорентабельной (а то и убыточной). Одновременно направленные на модернизацию бюджетные и кредитные ресурсы, возросший импорт оборудования способствовали усилению дисбалансов в экономическом развитии страны.

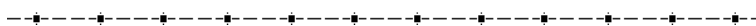
Поэтому необходимо сосредоточиться на точечной модернизации отдельных госпредприятий с учетом реально имеющихся ресурсов, что позволит вложиться хотя бы в нормативные сроки модернизации. В дальнейшем данные предприятия целесообразно продавать частным инвесторам, проводя на вырученные средства модернизацию следующих предприятий. В свою очередь расширение частного сектора с участием зарубежного и отечественного капитала будет способствовать адаптации современных рыночных методов менеджмента и маркетинга.

С другой стороны, необходимы поиск и расширение новых нетрадиционных источников инвестиций с одновременным формированием современных механизмов и инструментов более эффективного использования бюджетных и кредитных ресурсов как в социальной сфере, инфраструктурных отраслях и АПК, так и модернизируемой промышленности. Среди данных механизмов и инструментов следует отметить государственно-частное партнерство, долевое финансирование инвестиционных проектов из различных источников, увязка господдержки с конечными результатами и ее оказание на возмездной основе, осуществление кредитования госпрограмм через созданный Банк развития, привлечение инвестиционных ресурсов через инструменты фондового рынка (инвестиционный банкинг, IPO).

Таким образом, недостаточная результативность реализованных проектов по модернизации белорусской экономики в определенной мере связана с тем, что основное внимание уделялось технологическому перевооружению государственных предприятий на основе преимущественно бюджетного финансирования и льготного кредитования через соответствующие госпрограммы, а не трансформации госсобственности в более эффективные корпоративные структуры с привлечением частного инвестора, что способствовало бы использованию более эффективных рыночных инструментов и источников финансирования и кредитования.

#### **Список использованных источников**

1. Пилипенко, И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы / И.В. Пилипенко. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
2. Малые страны Западной Европы / Отв. ред. Ю.И. Юданов. – М.: Мысль, 1984. – 396 с.
3. Феномен НИС: эволюция и современность // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 7. – С. 64-77.
4. Ларин, А. Тайваньская модернизация на фоне российской и китайской / А. Ларин // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 12. – С. 79–88.
5. Антипина, О. Каково будущее рыночной экономики? (О книге Джастина Ифу Линя «The Quest for Prosperity») / О. Антипина // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 150–160.
6. Стиглиц, Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 4–34.
7. Стиглиц, Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1999. – № 7. – С. 4–30.



*Мельникова Наталья Александровна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ**

В сфере малого предпринимательства в Беларуси используются несколько систем налогообложения: уплата единого налога, упрощенная система налогообложения, уплата подоходного налога. За последние несколько лет в республике происходят постоянные изменения в налоговом законодательстве, направленные на упрощение порядка налогообложения индивидуальных предпринимателей.

В сфере малого бизнеса по налогу при *упрощенной системе налогообложения* (УСН) в 2011 году проиндексированы на планируемый уровень инфляции критерии валовой выручки. Предельный размер выручки от реализации, позволяющей переходить на применение налога, увеличен с 2861,25 до 3090,15 млн. рублей, а предельный размер выручки, позволяющий сохранить применение налога, увеличен с 3815 до 4120,2 млн. рублей и предельный размер выручки, позволяющий применять в качестве налоговой базы валовой доход, – с 1090 до 1177,2 млн. рублей. Используется также пониженная ставка налога в размере 3% на экспорт услуг. Конкретизирован состав плательщиков, не имеющих права на применение налога при упрощенной системе налогообложения.

С 2012 года произошло дальнейшее уменьшение налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего предпринимательства за счет снижения на 1% стандартных ставок налога при упрощенной системе налогообложения. Так, при упрощенной системе уплаты налога ставки для юридических лиц снижены с 8 до 7% без НДС, с 6 до 5% с НДС. В 2013 году происходит дальнейшее снижение ставок налога: с 7 до 5% при применении УСН без НДС и с 5 до 3% при УСН с НДС. Данные размеры ставок применяются на всей территории республики, включая сельскую местность и малые города.

Кроме этого, отменена ставка налога при УСН в размере 15% от валового дохода. Для плательщиков, применяющих УСН без НДС и осуществляющих розничную торговлю, введена ставка налога в размере 3% в отношении выручки, полученной от реализации в розничной торговле приобретенных товаров (в т.ч. для организаций с численностью работников в среднем не более 15 человек и индивидуальных предпринимателей, валовая выручка которых нарастающим итогом с начала года составляет не более 4,1 млрд. руб.).

Значительно увеличены размеры критериев применения УСН без НДС. Использовать УСН без НДС могут организации со средней численностью работников до 50 человек включительно (ранее – до 15 человек) и индивидуальные предприниматели, у которых валовая выручка нарастающим итогом не превышает 8,2 млрд руб. (ранее - 3,4 млрд руб.).

В перечень налогов, уплачиваемых при УСН в общем порядке, добавлены налог на недвижимость и земельный налог. Налог на недвижимость не исчисляют и не уплачивают субъекты хозяйствования, имеющие капитальные строения (здания, сооружения), их части, машино-места общей площадью до 1500 кв. м. При сдаче объектов недвижимости в аренду (финансовую аренду (лизинг), передаче в пользование субъект признается плательщиком налога на недвижимость независимо от размера общей площади. В этом случае налог на недвижимость исчисляется и уплачивается в соответствии с нормами гл. 17 Налогового кодекса. Земельный налог при УСН не исчисляют и не уплачивают хозяйствующие субъекты, у которых общая площадь земельных участков не превышает 0,5 га [1, гл.17].

Для решения вопроса самозанятости граждан и легализации их доходов в системе уплаты *единого налога* с 2011 года расширяется перечень видов деятельности, осуществляемых физическими лицами без регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей. Данный перечень дополнен такими видами, как ремонт и переделка одежды и головных уборов, реализация кошек и собак, дрессировка домашних животных,

музыкальное обслуживание свадеб и иных торжеств, фотосъемка, изготовление фотографий. С 2013 года произошла отмена доплаты в размере 60% за каждого работника (а также используемого транспортного средства). Вместе с тем увеличен предел выручки с 20- до 30-кратной суммы единого налога, при превышении которого индивидуальные предприниматели обязаны производить доплату налога в процентах от выручки. Одновременно происходит снижение ставки такой доплаты в 2013 г. с 10 до 8 %, а в 2014 г. до 5%.

Новый 2014 год ознаменовался и введением *специальной системы налогообложения*, основанной на *вменном доходе*, в сфере автосервиса. Определена она для организаций с численностью до 15 человек. Объектом обложения является вмененный доход от оказания услуг по техническому обслуживанию и ремонту машин, рассчитываемый как произведение базовой доходности на одного работника и средней численности работников организации за отчетный месяц. Базовая доходность определена в размере 26 млн.руб в месяц. Ставка налога определена в размере 5% от налоговой базы. При этом местные органы управления вправе увеличивать (уменьшать) базовую доходность на одного работника не более чем в два раза [2, с. 6-7].

Основной целью бюджетной и налоговой политики на предстоящий период является повышение конкурентоспособности национальной экономики, совершенствование налоговой системы. В национальной налоговой системе предусмотрено дальнейшее снижение налоговой нагрузки на экономику путем уменьшения налогового давления на прибыль и фонд заработной платы. По-прежнему остался нерешенным вопрос с налоговой нагрузкой на фонд зарплаты за счет отчислений в ФСЗН. Они, по сути, ничем не отличаются от других налоговых платежей и в общем размере составляют около 40%. Остается на прежнем уровне ставка НДС в 20%. В условиях ЕЭП она не должна быть выше, чем в России и Казахстане. В силу этого необходимо ее снижение.

Мероприятия в области налоговой политики призваны улучшить администрирование налогов, адаптировать ставки к новым ценовым условиям, повысить собираемость доходов бюджета, уменьшить налоговую нагрузку на малый и средний бизнес, стимулировать производство высокотехнологичных товаров, инновационной продукции. При реализации указанных мер налоговой политики уровень централизации финансовых ресурсов в консолидированном бюджете Беларуси в 2012 году составит 28% к ВВП, в 2013 и 2014 годах – 27,5% к ВВП [3, с. 11]. Согласно итогам рейтинга «Ведение бизнеса 2014» по налогообложению Беларусь заняла 133 место, улучшив свои позиции (в 2009 году – 183 место) [4].

Таким образом, важным направлением совершенствования налогообложения является пересмотр системы льгот, т.к. многочисленные льготы уменьшают налогооблагаемую базу, нарушают равные условия конкуренции. Поэтому Россия и Казахстан при проведении налоговых реформ значительно ограничили перечень льгот. Аналогичные шаги упростили бы и белорусскую систему налогообложения, позволили бы расширить налогооблагаемую базу, что могло бы стать реальной предпосылкой для дальнейшего снижения налоговых ставок.

#### Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 г., № 71-3: принят Палатой представителей 11 декабря 2009г., одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 г.: в ред. Закон Республики Беларусь от 31 декабря 2013 г. № 96-3 // Эталон-Беларусь: Технология ПРОФ [Электронный ресурс]. – ООО «ЮрСпектр» – Минск, 2014.
2. Скимн, В. Изменения в налоговом законодательстве с 2014 года: заглядывая в завтрашний день / В.Скимн // Налоги в Беларуси. – 2013.– №48 (288). – С.4-7.
3. Насута, С. Бюджетная политика: ориентиры на перспективу / С. Насута // Финансы. Учет. Аудит. – 2011. – №7. – С. 11.

-----  
*Подгайский Александр Леонидович,*  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ФЕНОМЕН СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Всякому этапу экономической эволюции большинства стран присуща своя иерархия целей экономического развития, которыми государство руководствуется в экономической политике. Во второй половине XX в. на смену устаревшим стереотипам, связывающим экономический прогресс, прежде всего, с темпами экономического роста и перманентным наращиванием объемов производства пришли такие характеристики, как конкурентоспособность национальной экономики, высокая инновационность, экологическая устойчивость и др. Они заняли ведущее место в системе приоритетов экономического развития.

Вместе с тем пришло осознание сложности проблемы, несводимости ее к отдельным признакам. Это обусловило обращение к проблеме качества экономического роста, комплексному анализу качественных позитивов экономической динамики. Стало очевидно, что проблема затрагивает чрезвычайно широкий спектр сторон социально-экономической жизни, многие из которых крайне трудно поддаются формализации и количественному измерению. Организуемые неформальными институтами и осуществляемые посредством «низовых» неформальных практик, они обусловлены менталитетом, историческими традициями, нравственными ценностями. Такие приоритеты экономического развития, как высокие темпы экономического роста, достижение конкурентных преимуществ и высокой инновационности экономики в долговременной перспективе тесно связаны с такой характеристикой, как адаптивность национального хозяйства. Речь идет о способности экономики быстро и с минимальными экономическими и социальными издержками трансформировать свою структуру – менять отраслевую конфигурацию экономики, приводить производство и экспорт/импорт продукции в соответствие новым реалиям мирового хозяйства.

Приоритет данной характеристики экономического развития актуализирован нарастающей неопределенностью в мирохозяйственном развитии. Критерии качества роста, «работающие» в периоды относительной стабильности, стали неприемлемыми в условиях неустойчивости и спадов. Сложная динамика мирохозяйственной конъюнктуры обусловили активизацию исследований проблемы адаптивности и учет ее аспектов в выработке долговременных антикризисных стратегий развития.

Непредсказуемость экономического развития, нарастающая стохастичность хозяйственных процессов и ускорение изменений во всех областях общественной жизни создает «императив адаптивности» [1, с.34]. Способность адаптироваться к любым изменениям превращается в «критерий истины» активности всякого хозяйствующего субъекта, определяющий его шанс на выживание и перспективы развития. Это свойство становится ключевым проявлением качества функционирования и развития любой системы: будь то предприятие, отрасль, национальная экономика. *Новые реалии превращает способность к адаптации в главный критерий качества экономического роста, как интегративного проявления гибкости домохозяйств, предприятий и национально-экономических комплексов.*

При этом в новой, сетевой и спонтанно организованной, экономике приоритет принадлежит «низовой» адаптивности, импульс «системной эластичности» исходит от предприятий и домохозяйств. Поскольку сетевая экономика формируется «снизу вверх» путем самоорганизации субъектов, то именно они в процессе своего взаимодействия и рекомбинации формируют новые более гибкие структуры, изменяют структуру отрасли и экономики в целом. Это предъявляет принципиально иные требования к стратегиям «выживания» малых экономических систем в новых условиях.

Подавляющее число предприятий и домохозяйств во всех сферах бизнеса экономически развитых стран (тем более государств, реализующих стратегии «догоняющего развития») созданы с целью достижения некоторого успешно стабильного существования, достаточно продолжительного функционирования в определенной среде. Они изначально ориентированы на устойчивое получение доходов при разработке определенных, относительно стабильных, рыночных ниш. Эта характеристика во многом распространяется на домохозяйства, алгоритмы их поведения весьма консервативны; устойчивое благополучие в относительно стабильных условиях служит доминирующим ориентиром их существования.

Одной из важнейших составляющих адаптивности экономического развития является феномен социально-экономической диверсификации. Это понятие отражает расширение сфер экономической деятельности и ниш социально-экономической жизни широких слоев населения, наличие альтернативных направлений занятости и источников доходов. Потенциальное наличие и сам переход на альтернативные источники обеспечения жизнедеятельности населения является, с одной стороны, реакцией на преодоление перекосов избыточной профессиональной специализации, моноукладности и узости ниш социально-экономической жизни; с другой стороны, они выступают реакцией индивидов (домохозяйств) на нарастающую неопределенность в социально-экономическом развитии общества, связанной с исчерпанностью прежних основ экономического роста, и кризисными процессами в экономике. В условиях глобальной мирохозяйственной нестабильности эти процессы приобретают широкое развитие не только в странах с транзитивной экономикой, но и в самых передовых государствах.

Социально-экономическая диверсификация охватывает широкий спектр сторон экономической жизни. Расширение сферы деятельности предполагает существенные преобразование *в профессионально-трудовой ориентации населения*. Необходимость адаптации к новым экономическим условиям вынуждает диверсифицировать экономическую деятельность, искать перспективные сферы и формы приложения труда и предпринимательской инициативы. Традиционно большие возможности в этом деле содержат различные проявления неформальной экономики (семейная, «вторая» и теневая экономики). Новые перспективы расширения гибких форм занятости и инновационного предпринимательства связаны с появлением Интернета и сетевых структур, позволяющих субъектам кардинально менять сферы занятости и адаптироваться к чрезвычайно динамичному глобальному рынку.

Формирование новых укладов и ниш социально-экономической жизни обуславливает сдвиги *в отношениях собственности*, переориентация субъектов на иные стороны использования объектов собственности. На смену доминирующей ориентации на цели личного потребления приходят мотивы предпринимательского использования имущества. Речь идет о бизнес-использовании всех составляющих имущественного комплекса, которыми располагают широкие слои населения (жилье, земельный участок, гараж и т.п.). Многие государства санкционируют прямо, посредством юридических норм, или проявляют неформальную лояльность по отношению к практике использования в предпринимательских целях квартир, домов, гаражей, подсобных построек, земельных участков. Это позволяет превращать данные объекты в капитальные активы, формирующие основу развития малого бизнеса.

Результатом расширения сфер деятельности и «поля» использования объектов собственности является *диверсификация доходов*. Появление альтернативной занятости и

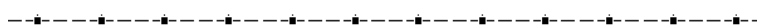
сферы приложения предпринимательской инициативы позволяет субъектам уходить от прежней специализации (с ее угасающей или неустойчивой в перспективе доходностью) и расширять спектр источников доходов, нащупывая перспективные источники существования. Так, в условиях экономического кризиса даже в самых развитых странах наблюдается тенденция изменения структуры доходов домохозяйств и диверсификации источников существования широких слоев населения. Снижение удельного веса заработной платы, пенсий и других социальных трансфертов сочетается с увеличением доходов от личного подсобного хозяйства и других форм самозанятости, оказания услуг, доходов от имущества (сдачи в аренду жилья и подсобных помещений). Помимо получения доходов существенно возрастает стоимостное выражение потребленных внутри домохозяйства собственной продукции (услуг).

Безусловно, подобные тенденции имеют сложную природу. Например, развитие городского огородничества в передовых странах (Великобритании, Франции) связано не только с необходимостью дополнительных источников существования низкообеспеченных слоев населения в условиях аномально высоких цен на продовольствие (скачков цен на мировом продовольственном рынке). Существенную роль играют соображения экологической безопасности, связанные с многочисленными фактами, свидетельствующими о недостаточной эффективности государственного контроля за этой стороной функционирования глобальных продовольственных рынков.

Востребованность отмеченных моментов социально-экономической диверсификации в «низовой» экономической практике и интерес, проявляемый к ним со стороны экономической политики ведущих государств, обусловлены тем, что они представляют собой экономный, необременительный для государства путь стимулирования развития бизнеса, повышения его креативности и инновационности. Важным аспектом данного процесса является возможность повышения благосостояния (поддержания их уровня) в условиях тотального кризиса национальных систем социального страхования и обеспечения. Наконец, социально-экономическая диверсификация позволяет с минимальными затратами решать задачи структурной перестройки, обеспечивая межотраслевой перелив трудовых ресурсов и капитала.

#### **Список использованных источников**

1. Мейер, К., Дэвис, С. Живая организация. Компания как живой организм / К. Мейер, С. Дэвис. – М., Добрая книга, 2007. – 368 с.



*Полоник Ирина Степановна,*

*кандидат экономических наук, доцент,*

*УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

В республике основную долю ВВП производят отрасли реального сектора экономики: 67,5% всей продукции и 85% всей прибыли производят промышленность, сельское хозяйство, транспорт и строительство.

Доля убыточных предприятий в общем количестве предприятий постоянно растет (16,4% по состоянию на 01.05.2013 г.), в сельском хозяйстве – 1,9% предприятий – убыточные. Рентабельность продаж сельского хозяйства составила на 01.05.2013 г. 7,7 %, и снизилась по сравнению с аналогичным периодом на 6,8%. В разрезе регионов наибольший удельный вес убыточных организаций приходился на Минск (26,2%). Немного меньше

(20,6%) насчитывалось их в Брестской области, в Минской и Витебской областях – по 13,7%, в Могилевской – 9,8%, в Гомельской и Гродненской – 9,5% и 6,5% соответственно [1].

В январе-июле 2013 г. убыточными были 783 организации (или 9,5% от общего количества) против 543 организаций (6,6%) за январь-июль 2012 г. При этом сумма чистого убытка увеличилась более чем в 2 раза (табл. 1).

**Таблица 1 – Доля убыточных организаций реального сектора экономики и сумма их убытков**

	Доля убыточных организаций в общем числе, процентов					Сумма убытков, млрд. рублей				
	январь-июнь					январь-июнь				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
Республика Беларусь	9,0	8,3	7,7	6,6	9,5	1013,7	891,8	1281,0	2004,7	4201,1
С/х, охота и лесное хозяйство	0,9	1,4	1,5	1,0	2,4	5,3	19,1	21,7	61,6	249,0
Промышленность	18,8	14,6	12,2	10,5	16,6	664,2	585,7	418,2	1248,1	2769,6
Строительство	6,6	8,1	11,2	8,4	8,1	24,0	37,8	103,2	167,6	217,4
Торговля: ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	8,9	8,5	4,2	5,8	10,9	59,6	53,3	79,0	103,1	297,1
Транспорт и связь	12,8	6,8	7,4	7,3	9,7	68,1	120,9	570,5	331,2	541,1

Источник: Собственная разработка.

Пороговым значением показателя рентабельность реализованной продукции, ниже которого становится невыгодным развитие производства, является 12% уровень. Достигнутый уровень рентабельности по народному хозяйству (7,8% за январь-май 2013 г.) значительно ниже порогового уровня.

Нами исследованы требования к величине или условия действия параметра – обеспечение кредитоспособности и платежеспособности. Кредиторская задолженность на 1 августа 2013 года по сравнению с 1 января 2013 года увеличилась на 17,6%, дебиторская задолженность – на 17,9%.

По сравнению с 01.08.2012 кредиторская задолженность выросла на 31,2%, дебиторская - на 30,6%. Просроченная кредиторская задолженность на 01.08.2013 составила 20,4 трлн. рублей и по сравнению с 01.01.2013 увеличилась на 36,2%, просроченная дебиторская задолженность, соответственно, 23,6 трлн. рублей и 37,2%. По сравнению с 1 августа 2012 г. просроченная кредиторская задолженность выросла на 48,8%, просроченная дебиторская – на 55,8% (табл. 2).

Относительно начала текущего года снижение доли просроченной кредиторской задолженности наблюдалось в организациях сельского хозяйства и строительства, просроченной дебиторской – в организациях строительства [2].

В январе-июле 2013 г. темп роста просроченной кредиторской и просроченной дебиторской задолженности по сравнению с ростом их общей величины был выше, что, в свою очередь, привело к увеличению долей просроченной кредиторской и дебиторской задолженности в их общих суммах (с 8,2% на 01.01.2013 до 9,5% на 01.08.2013 и с 11,1 до 12,9 % соответственно).

Доля организаций, имеющих просроченную задолженность (в % к общему числу), по-прежнему значительна. Просроченную кредиторскую задолженность на 01.08.2013 имели 60 процентов организаций (годом ранее – 57,8%). Наибольшая доля организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность, наблюдается в сельском хозяйстве – 83,7% и в строительстве – 70,9%.

**Таблица 2 – Динамика кредиторской и дебиторской задолженности реального сектора экономики на 01.08.2013, млрд. рублей**

	01.01.2013	01.08.2013	Прирост/снижение, (+)/(-)	Темп роста, %	Справочно 01.08.2012 к 01.01.2012, %
<i>Кредиторская задолженность</i>	182 686,3	214 922,0	32 235,7	117,6	114,3
в том числе просроченная	14 958,4	20 367,2	5 408,9	136,2	127,5
в процентах к общей	8,2	9,5	х	х	х
<i>Дебиторская задолженность</i>	155 104,6	182 835,1	27 730,5	117,9	129,1
в том числе просроченная	17 174,6	23 568,4	6 393,9	137,2	126,8
в процентах к общей	11,1	12,9	х	х	х
<i>Доля организаций, имеющих просроченную задолженность (в % к общему числу)</i>					
кредиторскую	68,0	69,1	х	х	х
<i>Задолженность по кредитам</i>	186 574,7	217 665,1	31 090,5	116,7	112,9
в том числе просроченная	648,8	1 455,4	806,6	224,3	135,6
в % к задолженности по кредитам	0,3	0,7	х	х	х
<i>Суммарная кредиторская задолженность</i>	398 240,2	468 585,8	70 345,7	117,7	113,5
в том числе просроченная	16 310,3	22 657,4	6 347,1	138,9	126,4
в % к задолженности по кредитам	4,1	4,8	х	х	х

Просроченная дебиторская задолженность на 01.08.2013 наблюдалась у 69,1% организаций (годом ранее – 68,1%). Наибольшая доля организаций, имеющих просроченную дебиторскую задолженность, наблюдается в промышленности – 81,7% и в строительстве – 81,5%.

О недостаточной эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий свидетельствует высокая доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий (по рентабельности продаж), рост чистых убытков убыточных предприятий и их доля в общем числе. Темпы роста выручки от реализации и себестоимости реализованной продукции были выше темпа роста прибыли от реализации продукции, что привело к снижению уровней рентабельности [3].

Сохраняется высокая доля предприятий, имеющих просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженность. Увеличились доли просроченной кредиторской и дебиторской задолженности в общем ее объеме и доля просроченной задолженности по банковским кредитам, снизились остатки денежных средств на счетах организаций и текущая платежеспособность предприятий.

Из позитивных тенденций следует отметить, что в результате принятых мер, начиная с мая, намечилось постепенное снижение запасов готовой продукции и их доли в среднемесячном объеме производства. Также уменьшился размер бюджетных ассигнований на покрытие убытков и возмещение текущих затрат (табл. 3).

Предложения по обеспечению финансовой безопасности сводятся к следующему.

В интересах обеспечения безопасности денежно-кредитной системы Беларуси требуется создание механизма денежной эмиссии, который гарантировал бы достижение сбалансированности потребности в денежных средствах. С этой целью необходимо: эмитировать только такое количество денежных средств, которое существенно не сможет повлиять на уровень инфляции, но оживит экономику. Следует сбалансировать размеры денежной массы с физическим объемом ВВП, с его стоимостной и ценовой структурой.



**Таблица 3 – Изменение финансовых результатов реального сектора экономики в январе-июле 2009-2013 гг., млрд. руб.**

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Выручка от реализации продуктов, товаров, работ, услуг	141 572	180 646	288 436	659 278,1	723 721,1
Начисленные налоги и сборы из выручки	17 314	22 080	34 494	75 634,6	95 469,6
в % к выручке	12,2	12,2	12,0	11,5	13,2
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	87 747	112 491	226 726	511 874,7	575 339,5
в % к выручке	62,0	62,3	78,6	77,6	79,5
Прибыль, убыток (-) от реализации продукции, товаров, работ, услуг	9 229	11 409	27 215	71 768,8	52 912,0
Прибыль, убыток (-) до налогообложения	8 891	11 552	24 294	61 826,4	38 834,1
Чистая прибыль, убыток (-)	6 016	7 970	18 288	50 241,6	30 861,0
Рентабельность продаж, %	6,5	6,3	9,4	10,9	7,3
Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, %	10,5	10,1	12,0	14,0	9,2
Доля убыточных организаций, в % к общему числу организаций	9,0	8,7	8,2	6,6	9,5
Сумма убытка	1 014	923	1 390	2004,7	4201,1
Средства, полученные из бюджета на покрытие убытков	2 781	2 772	3 136	7 404,3	10 277,6

Источник: Собственная разработка.

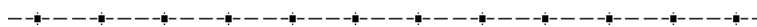
Для нормализации работы экономики необходимо осуществить синхронизацию денежной массы с динамикой цен и на основе реального укрепления белорусского рубля приостановить их рост [2].

Для обеспечения высоких темпов роста ВВП, а также ожидаемого значительного повышения цен на нереализуемые товары и услуги в ближайшие годы уровень девальвации может быть ниже темпов инфляции на 3 – 5 процентных пункта, что и будет означать укрепление реального курса белорусского рубля. В целом в 2015 г. целесообразно выйти на официальный (рыночный) обменный курс, составляющий 50 – 60 % паритета покупательной способности (в настоящее время – менее 20%).

Положительное влияние на финансовые возможности предприятий и организаций могут оказать реализация мер макроэкономического характера (снижение уровня налоговой нагрузки, ликвидация перекрестного субсидирования, сокращение уровня инфляции).

#### Список использованных источников

1. Анулова, Г.Н. Денежно-кредитное регулирование: опыт развивающихся стран / Г.Н. Анулова. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Бобраков, Ю.И. США: Центральный банк и экономика / Ю.И. Бобраков. – М.: Наука, 2008.
3. Долан, Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл. – М. – Л.: Профико, 2001.



*Попкова Анна Станиславовна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

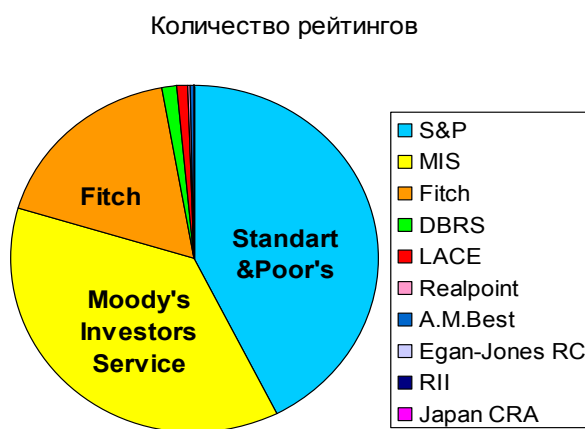
## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ КАК ФАКТОР ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

На современном этапе развития Беларуси одной из приоритетных целей макроэкономической политики является привлечение прямых иностранных инвестиций, которые позволят компенсировать дефицит текущего счета платежного баланса без увеличения долговых обязательств государства. Значимое влияние на инвестиционную привлекательность страны, поведение иностранных инвесторов и стоимость заемного финансирования оказывают рейтинговые оценки международных рейтинговых агентств. В зарубежных странах около 75% частных инвесторов формируют свои предпочтения на базе соответствующих рейтингов, для институциональных инвесторов эта величина приближается к 100%. В связи с этим важным фактором такого рода прогнозов является их объективность как возможность максимально непредвзято оценить реальное положение дел в исследуемой стране с учетом всех доступных каналов получения информации.

Международные кредитные рейтинги основываются на комплексном анализе макроэкономической политики государства, позволяют оценить кредитоспособность и платежеспособность страны по своим обязательствам. При этом не существует жесткой корреляции между макроэкономическими показателями развития государств и индикатором кредитного рейтинга. Рейтинговые оценки могут быть субъективным измерителем успеха или провала проводимых в стране экономических реформ. Неверные значения прогнозных оценок могут спровоцировать нежелательные последствия для экономической и политической жизни страны, поскольку степень доверия институциональных инвесторов в мире к информационно-аналитическим материалам рейтинговых агентств довольно высока. Недостаточно обоснованное снижение кредитного рейтинга может привести к росту стоимости заимствований для государства и тем самым спровоцировать долговой кризис в стране. В случае завышения рейтинговой категории возможны кризисные явления в мировой экономике, вызванные перегревом отдельных сегментов рынка.

Снижение суверенного рейтинга США в 2011 году агентством «Standard and Poor's» с уровня AAA до AA+ вызвало резкую негативную реакцию администрации и финансового истеблишмента Америки и поставило под сомнение правильность прогнозов агентства. Нобелевский лауреат по экономике Поль Кругман в своей колонке в «Нью-Йорк таймс» отметил: «Агентство S&P присвоило рейтинг А банку Lehman Brothers за месяц до его банкротства. И эти люди рассуждают о кредитоспособности Америки?». Следует отметить, что причиной для снижения рейтинга могут быть факторы, не связанные непосредственно с текущей платежеспособностью государства. В основе модели суверенного рейтинга стран агентства S&P лежит 5 видов рисков: политический риск, экономический риск, внешний риск, долговой и фискальный риск и риск, связанный с монетарной политикой. По мнению агентства S&P, три составляющие совокупного странового риска США остались неизменными, а вот политический и фискально-долговой риски выросли. В пресс-релизе агентства отмечается, что «план фискальной консолидации, достигнутый Конгрессом и администрацией президента, окажется недостаточным для стабилизации динамики долга правительства в среднесрочной перспективе» [1]. Руководители агентства не поставили под сомнение непосредственную платежеспособность федерального правительства США, но отметили неспособность органов государственного управления принимать радикальные решения по корректировке макроэкономической политики. Таким образом, кредитный рейтинг отражает не текущую, а прогнозную оценку способности страны выполнять свои обязательства.

В последнее время деятельность рейтинговых агентств подвергается критике со стороны аналитиков. Данные институциональные структуры не несли практически никакой ответственности за свои прогнозы, ссылаясь на право независимой оценки кредитоспособности страны. Отчеты информационных посредников содержат оговорку, что рейтинговая оценка не является рекомендацией покупать либо продавать ценные бумаги данного эмитента. В то время как последствия от неточных прогнозов могут привести к значительным экономическим и политическим издержкам государств. Восстановление кредитной репутации и доверия инвесторов после значимого падения рейтингов – долгосрочный и сложный процесс. Опыт стран, потерявших высший рейтинг и впоследствии сумевших вернуть его (по версии «Standard and Poor's» таких всего пять – Австралия, Канада, Финляндия, Швеция и Дания), показывает, что период реабилитации занимает от 9 до 18 лет, за которые правительство должно продемонстрировать весомые достижения в политике фискальной консолидации и сокращения долговых обязательств [1]. Кроме того, из десяти ведущих рейтинговых агентств мира 97% всех рейтингов осуществляют агентства США: «Standard and Poor's», Moody's и Fitch (рис. 1).



**Рисунок 1 – Количество рейтингов, присвоенных ведущими рейтинговыми агентствами мира.**

Источник: U.S. Securities and Exchange Commission.

В противовес сложившейся олигополии в Европе идет процесс формирования собственного европейского континентального рейтингового агентства. В Китае создано независимое рейтинговое агентство Dagong Global, однако оно пока не стало общепризнанным рейтинговым лидером в мировой экономической системе.

Впервые суверенный кредитный рейтинг Беларуси был присвоен компанией «Standard & Poor's» в 2007 году (B+ по долгосрочным обязательствам в иностранной валюте, BB – по долгосрочным обязательствам в рублях и B – по краткосрочным обязательствам). Аналогичный рейтинг от агентства «Moody's» был присвоен на уровне B1. На протяжении последующих лет в 2008-2009 гг. суверенный кредитный рейтинг Беларуси оставался неизменным. Ухудшение в 2011 году внешнеэкономической конъюнктуры, увеличение дефицита текущего счета платежного баланса, недостаточный уровень золотовалютных резервов, снижение возможностей привлечения долгосрочного заемного финансирования для погашения имеющихся обязательств по внешнему долгу послужили основанием для снижения рейтингов. Суверенный кредитный рейтинг Беларуси был снижен на две ступени: B- от «Standard & Poor's» и B3 от «Moody's» с негативным прогнозом. В 2012 году был принят комплекс мероприятий по стабилизации ситуации в денежно-кредитной и бюджетно-налоговой сферах, что способствовало замедлению инфляционных процессов и ослаблению давления на внутренний валютный рынок. Результатом стало улучшение прогноза агентством «Standard & Poor's» по суверенному кредитному рейтингу с негативного до

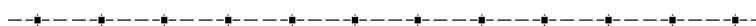
стабильного. Однако рейтинговое агентство «Moody's» подтвердило негативные прогнозы для белорусской банковской системы. В апреле 2013 года служба кредитных рейтингов Standard & Poor's пересмотрела прогноз по долгосрочным суверенным кредитным рейтингам Беларуси со стабильного на позитивный. Однако долгосрочные и краткосрочные суверенные кредитные рейтинги Беларуси остались на том же уровне «В-/В». Оценка риска перевода и конвертации валюты для белорусских заемщиков осталась неизменной – на уровне «В-». Впоследствии агентство Standard & Poor's изменило прогноз по долгосрочным кредитным рейтингам по обязательствам в иностранной и национальной валюте Беларусь с «позитивного» на «стабильный». По мнению агентства, этому способствовали ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры и усиление давления на валютный курс, усиление зависимости страны от внешнего финансирования. Согласно классификации Standard & Poor's, рейтинги «В» указывают, что страна уязвима при неблагоприятной конъюнктуре, однако при этом она имеет возможность исполнять долговые обязательства в полном объеме.

С целью диверсификации кредитных оценок и для выхода на рынки Юго-Восточной Азии Беларусь был подписан контракт на присвоение кредитного рейтинга с одним из крупнейших китайских рейтинговых агентств «Dagong Credit Rating». В феврале 2012 года стране были присвоены первые кредитные рейтинги (BB+ для обязательств в национальной валюте и BB- для обязательств в иностранной валюте, прогноз по рейтингам – стабильный). По мнению агентства «Dagong Credit Rating», результаты рейтинга свидетельствуют о стабильной внутривнутриполитической ситуации в Беларуси, приемлемом уровне долговой нагрузки на экономику, сбалансированных налогово-бюджетных индикаторах и стабилизации ситуации на валютном рынке [2].

Недостатки в работе международных рейтинговых агентств не являются основанием для игнорирования рейтинговых оценок. Следует отметить, что всегда присутствуют факторы в экономической и политической жизни страны, которые сложно или невозможно учесть при расчетах и построении экономико-математических моделей и соответственно допустить расхождение между фактическими данными и прогнозным значением оценок. По нашему мнению, изучение рейтингов и аналитических выводов экспертов рейтинговых агентств необходимо для идентификации, хеджирования и предотвращения финансовых рисков и своевременного принятия комплекса упреждающих мероприятий по недопущению макроэкономической нестабильности. Следует продолжить работу по улучшению позиций Беларуси в мировых кредитных рейтингах. В связи с этим необходимы проведение структурных реформ, оптимизация бюджетных расходов и ряд других мероприятий по устранению дисбалансов в экономике Беларуси. Целесообразно формирование полноформатной системы предоставления актуальной информации для инвесторов о нормативно-правовых, организационных и экономических условиях инвестирования, об изменении инвестиционного климата Беларуси, успешных примерах функционирования международных компаний на территории страны на нескольких иностранных языках. Важно эффективное сотрудничество с международными рейтинговыми агентствами по проведению исследований и предоставлению информации, анализ предварительных релизов агентств, подготовка и распространение с привлечением международных PR-агентств информационно-аналитических материалов, способствующих улучшению имиджа Беларуси за рубежом как объекта инвестиций.

#### **Список использованных источников**

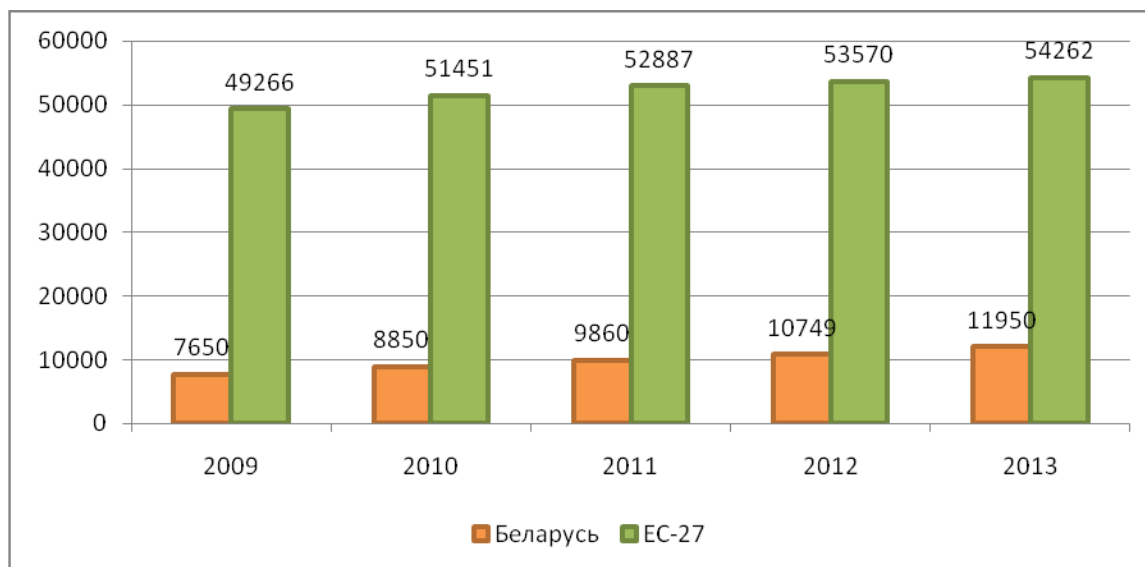
1. Ивантер, А. Не стреляйте в пианиста / А. Ивантер // Эксперт. – 2011. – №38 (771). – С.34-39.
2. Зачем Беларуси кредитные рейтинги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.tut.by>. – Дата доступа: 25.12.2013.



**Преснякова Елена Владимировна,**  
кандидат экономических наук,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Перед Республикой Беларусь стоит задача по повышению конкурентоспособности экономики на основе роста производительности труда. В настоящее время для экономики Беларуси характерно значительное отставание производительности труда по ВВП от уровня стран Европейского союза (рис. 1).



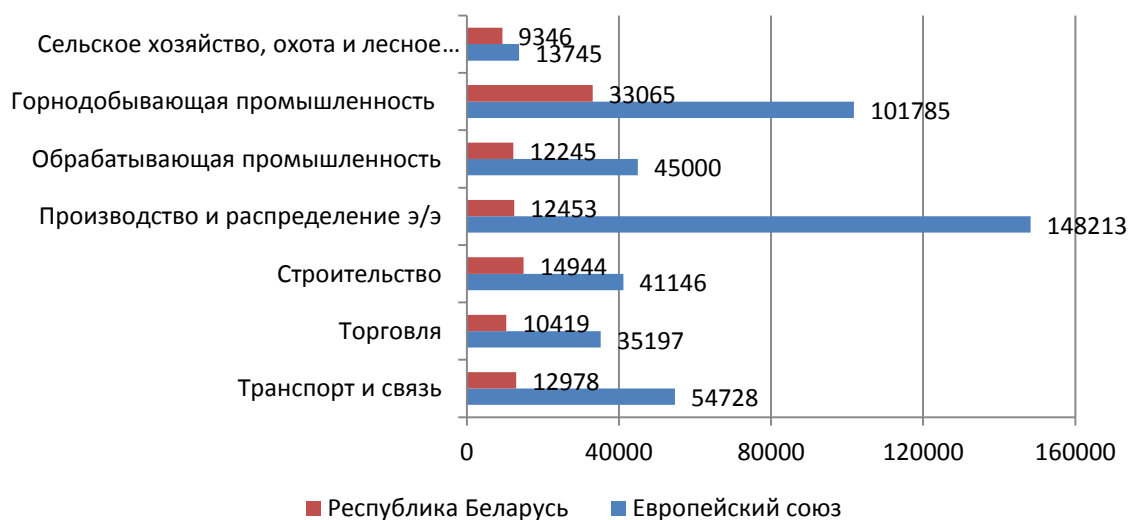
**Рисунок 1 – Производительность труда по ВВП в Республике Беларусь и ЕС-27 в 2009-2013 гг., евро/занятого [1; 2].**

Производительность труда в организациях Беларуси в 5-6 раз ниже среднеевропейского уровня (в 2013 г. 11950 евро/чел против 54262 евро/чел в европейских странах). Ежегодные темпы прироста производительности труда по ВВП в евро/чел в Беларуси составляют 10-12%. Расчеты показывают, что при сохранении существующих темпов прироста производительности труда Беларуси понадобится около 15 лет, чтобы достигнуть среднеевропейского уровня 2013 года.

Внутри стран ЕС-27 эффективность сферы производства и услуг значительно различается. Наиболее эффективны экономики Дании (производительность труда по ВВП - 84354 евро/чел), Германии (62892 евро/чел), Франции (70564 евро/чел), Нидерландов (67397 евро/чел), Австрии (70209 евро/чел). Гораздо ниже показатели эффективности у стран Эстонии (25050 евро/чел), Латвии (21600 евро/чел), Литвы (22370 евро/чел), Болгарии (11862 евро/чел) [2].

Показатели производительности труда и в Европейском союзе, и в Беларуси дифференцированы по отдельным видам экономической деятельности (рис. 2).

В Европейском союзе наиболее производительными являются сектора горнодобывающей промышленности (101785 евро/чел) и производство и распределение электроэнергии (148213 евро/чел). В обрабатывающей промышленности производительность труда составляет 45000 евро/чел и превышает показатель Беларуси в 3,7 раза (рис. 2). Проведенное сравнение определяет необходимость повышения эффективности реализуемых инвестиционных проектов и уровня их отдачи.



**Рисунок 2 – Уровень производительности труда по валовой добавленной стоимости в странах ЕС и Республике Беларусь в 2013 году, евро [2; 3].**

В целях сокращения отставания производительности труда на отечественных предприятиях от среднеевропейского уровня в 2013 году правительством принят курс на модернизацию и инвестиционное обновление экономики Беларуси с оказанием государственной поддержки отечественным предприятиям за счет бюджетных средств. В республиканском бюджете 2014 года государственная поддержка инвестиционной деятельности сконцентрирована на двух основных направлениях: экспорте, а также модернизации и создании производств с высокой добавленной стоимостью. Расходы на оказание государственной поддержки реальному сектору экономики (без АПК) в республиканском бюджете предусматриваются в размере 4,7 трлн. рублей. Указанные средства позволят привлечь новые кредиты с господдержкой на общую сумму 12,4 трлн. рублей, в том числе экспортные кредиты – 4 трлн. рублей, кредиты на модернизацию производств – 2,4 трлн. рублей (объем компенсации по ним составит 2,3 трлн. рублей с учетом имеющейся задолженности), кредиты на реализацию инвестиционных проектов с высокой добавленной стоимостью – 1 трлн. рублей, кредиты на развитие деревообрабатывающей промышленности – 2,7 трлн. рублей, кредиты на развитие стекольной промышленности – 1 трлн. рублей, другие – 1,3 трлн. рублей [4].

При совершенствовании инструментов стимулирования создания эффективных производств, обеспечивающих высокую долю валовой добавленной стоимости на 1 работающего, целесообразно использовать опыт Европейского союза. Для оценки структуры экономики в Европейском союзе применяют деление секторов экономики по категориям в зависимости от уровня их технологичности и наукоемкости, что позволяет более эффективно оценивать структурные сдвиги в экономике и их влияние на экономический рост. Согласно зарубежным исследованиям наиболее высокая производительность труда и рост ВДС обеспечивается предприятиями, работающими в сфере высоких технологий и оказывающих наукоемкие услуги.

**Таблица 1 – Примеры распределения секторов экономики по категориям в зависимости от уровня их технологичности и наукоемкости [5]**

Категория		Сектор
Manufacturing	Промышленность	
High-tech	Высокотехнологичные производства	Фармацевтика, компьютеры, электроника
Medium-high-tech	Среднетехнологичные высокого уровня	Химическая, машиностроение, автомобилестроение

**Продолжение таблицы 1**

Категория		Сектор
Manufacturing	Промышленность	
Medium-low-tech manufacturing	Среднетехнологичные низкого уровня	Производство кокса, нефтепродуктов, резиновых и пластмассовых изделий, металлургия
Low-tech manufacturing	Низкотехнологичные производства	Пищевая, напитки, табачные изделия, текстиль, производство кожи, обработка древесины, целлюлозно-бумажное производство
Services	Услуги	
KIS	Наукоемкие услуги	Правовые и бухгалтерские, кино, видео, телевидение, научная, издательская деятельность, медицина, компьютерное программирование
LKIS	Менее наукоемкие услуги	Оптовая и розничная торговля, ремонт, складирование, почтовые услуги

Проанализируем инвестиционные вложения в Беларуси в промышленности в разрезе видов экономической деятельности с учетом уровня их технологичности (табл. 2).

**Таблица 2 – Структура ВВП и инвестиций в основной капитал в промышленности в разрезе видов экономической деятельности с учетом уровня их технологичности, в 2013 г. [1; 3]**

	Удельный вес ВДС видов экономической деятельности в ВВП, %	Удельный вес инвестиций в основной капитал, %
Всего по промышленности:	28,7	34,3
Горнодобывающая промышленность	1,1	2,0
Обрабатывающая промышленность	24,8	23,5
<b>Высокотехнологичные</b>		
Производство электрооборудования, электронного оптического оборудования	1,5	0,5
Итого:	1,5	0,5
<b>Среднетехнологичные высокого уровня</b>		
Производство машин и оборудования	3,5	1,2
Химическое производство	3,4	3,1
Производство транспортных средств и оборудования	1,2	1,8
Итого:	8,1	6,1
<b>Среднетехнологичные низкого уровня</b>		
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	1,4	2,1
Производство резиновых и пластмассовых изделий	1,2	0,8
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2,1	1,6
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1,6	2,3
Итого:	6,3	6,8

**Продолжение таблицы 2**

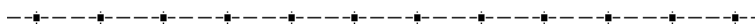
	<b>Удельный вес ВДС видов экономической деятельности в ВВП, %</b>	<b>Удельный вес инвестиций в основной капитал, %</b>
<b>Низкотехнологичные</b>		
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	5,4	3,9
Текстильное и швейное производство	1,3	0,7
Производство кожи и изделий из кожи и обуви	0,3	0,0
Обработка древесины и производство изделий из дерева	0,6	3,0
Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	0,5	1,2
Итого:	8,1	8,9
Прочие отрасли промышленности	4,7	11,9

В Беларуси на долю высокотехнологичных и среднетехнологичных высокого уровня промышленных производств в совокупности приходится 12,8% ВВП и 17,8% инвестиций в основной капитал. Низкотехнологичные и среднетехнологичные низкого уровня промышленные производства создают 14,4% ВВП. При этом инвестиционные вложения в данные сферы составляют 15,7% от их общего объема.

Целесообразным представляется внедрение в практику государственного регулирования инвестиционных процессов зарубежного подхода разделения видов экономической деятельности на высоко-, средне- и низко-технологичные. При прочих равных условиях преимущество в оказании государственной финансовой поддержки должно оказываться организациям, работающим в сфере высоких технологий и оказывающих наукоемкие услуги. Именно эти виды деятельности обеспечивают более высокую производительность труда и рост валовой добавленной стоимости. Финансовую поддержку средне- и низкотехнологичных производств и менее наукоемких услуг следует оказывать по остаточному принципу. Внедрение дифференцированного подхода к оказанию финансовой поддержки инвестиционной деятельности организаций будет способствовать повышению конкурентоспособности национальной экономики и росту ее эффективности.

**Список использованных источников**

1. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 256 с.
2. European Commission Eurostat [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>.
3. Богдан, Н.И. Эффективность инновационной политики Беларуси: проблемы и пути развития / Н.И. Богдан // Белорусский экономический журнал. – 2013. – №2. – С. 93.
4. Баланс доходов и расходов // Финансы. Учет. Аудит. – 2014. – №1. – С. 8-14.
5. EU SMEs in 2012: at the crossroads: annual report on small and medium-sized enterprises in the EU. – Rotterdam, 2012. – 89 с.





**Пузанкевич Ольга Антоновна,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

На сегодняшний день существует много институциональных теорий и суждений по поводу содержания и действия конкретных экономических категорий, а также организации системы управления с учетом разных факторов. Не углубляясь в содержание этих институциональных концепций, наше внимание привлекла ключевая идея институционализма, которая доказывает целесообразность изучения экономических процессов во взаимосвязи с социальными, политическими, правовыми и другими общественными явлениями.

Считаем, что аналогичные проблемы имеют первостепенное значение и для повышения действенности финансового потенциала. Однако в современной отечественной экономической литературе и научных работах ученых ближнего зарубежья недостаточно исследованы институциональные подходы к совершенствованию организации финансовой деятельности низовых звеньев хозяйства. Это касается и ее ключевой категории, которой становится финансовый потенциал в условиях расширения рыночных отношений. Между тем, сложность управления многофункциональной финансовой категории, особенно активизация ее воздействия на воспроизводственные процессы во многом зависит от определения и реальной оценки влияния решающих факторов. Только на их основе могут быть определены эффективные финансовые решения, реализация которых учитывает конкретную внутреннюю и внешнюю ситуацию.

Институциональные подходы позволят более объективно анализировать воздействие решающих факторов на объем, структуру финансового потенциала в целом и его отдельные слагаемые. Познание реальных условий, в которых функционирует предприятие, как и оценка предполагаемых изменений производственных и экономических процессов в сочетании с другими общественными явлениями способствует повышению научной обоснованности образования и использования финансового потенциала, что в свою очередь обеспечивает финансовую безопасность предприятия и эффективность хозяйствования.

В соответствии с институциональной теорией более глубокий анализ влияния различных факторов на развитие экономических процессов во многом *определяется рациональной организацией взаимных отношений между участниками воспроизводства.* Институционализм указывает, что источники совершенствования организационных и функциональных действий взаимосвязанных субъектов находятся в области институционального пространства. Оно представляет собой поле действия широкой сети различных институтов и институций, обеспечивающих непрерывность хозяйственно-финансовой деятельности управляемого субъекта.

К институтам относятся различные субъекты, которые независимо от их формы собственности, структурной организации, способов управления, выполняют в соответствии с установленным законодательством конкретные функции в институциональном пространстве конкретной категории. В качестве институтов выступают: организации, учреждения, профсоюзы, политические партии, судебные и контрольные органы, специальные фонды и т.п. Все вместе они образуют соответствующую социально-экономическую среду рыночного хозяйства, учитывающую общественные отношения, традиции и национальные особенности. Институции, как правило, характеризуют правовые нормы, установленные правила, обычаи поведения индивидуумов в обществе.

Создание необходимых институтов и институций, отвечающих уровню общественного развития и национальным особенностям, во многом зависит от

обоснованного построения институциональной среды и ее умелого использования с учетом конкретной ситуации. Институциональная среда представляет собой совокупность функционирующих институтов и институций, которые должны отражать законодательные нормы, традиции, правила поведения населения и экономические процессы, а также другие общественные явления.

Законодательные нормы выступают в виде законов, постановлений, инструкций (конституция, гражданско- процессуальные кодексы) и других документов. В них устанавливаются обязательные правила поведения субъектов, а также соблюдения ответственности при решении экономических и социальных проблем. Традиции определяют сложившиеся в данном обществе обычаи, национальные и региональные особенности, отражающиеся на поведении юридических и физических лиц, и соответственно влияющих на развитие экономических и социальных процессов в обществе. Что касается законодательных актов, норм и форм организации институциональной сферы, то их следует адаптировать к конкретным историческим и экономическим условиям развития общества.

Экономические процессы на микро уровне в основном связаны с хозяйственной деятельностью разных субъектов и отражают их взаимоотношения с другими участниками воспроизводства. Они дифференцируются в зависимости от типа, формы собственности, организационной структуры и других функциональных особенностей отдельных отраслей хозяйства.

Необходимость создания и расширения рыночной инфраструктуры вызывает потребность в существовании эффективной институциональной среды, включающей функционирование множества различных институтов, организаций, содействующих удовлетворению разнообразных нужд предприятий. Наиболее важными мероприятиями в этой сфере являются:

- расширение сети финансовых, кредитных учреждений, обеспечивающих аккумуляцию финансовых ресурсов и их эффективное использование;
- развитие многофункциональной информационной базы посредством создания специализированных организаций, информационных центров, накапливающих и обрабатывающих сведения о конкретной ситуации в стране, регионах и на отдельных предприятиях;
- укрепление системы сервисного обслуживания хозяйственных субъектов, предоставляющих консалтинговые, маркетинговые, аудиторские и другие услуги, гарантирующие высокое качество намечаемых проектов и квалифицированную помощь в решении сложных задач;
- совершенствование хозяйственного и финансового законодательства, регулирующего права и обязанности всех участников производственного процесса. Это, прежде всего, касается налогообложения, денежного обращения, укрепления экономических связей между предприятиями и государством. В условиях расширения международных связей первостепенное значение имеет постоянство юридических актов и их соответствие мировым стандартам.

Таким образом, эффективная институциональная среда позволяет более объективно воздействовать на формирование финансового потенциала в целом и его отдельные слагаемые. Познание реальных условий, в которых функционирует предприятие, как и оценка предполагаемых изменений производственных и экономических процессов в сочетании с другими общественными явлениями, позволяет повысить научную обоснованность образования и использования финансового потенциала, что в свою очередь обеспечивает финансовую безопасность предприятия и эффективность хозяйствования.

---\*---\*---\*---\*---\*---\*---\*---\*---\*---\*---\*---\*---\*---\*---\*---\*---

**Радченко Оксана Дмитриевна,**  
кандидат экономических наук,  
Национальный научный центр «Институт аграрной экономики» НААН Украины  
(г. Киев, Украина)

## **СОСТОЯНИЕ И РИСКИ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ**

Основы бюджетного финансирования аграрного сектора определены в Законах Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины», «Об основных принципах государственной аграрной политики на период до 2015 года», а также в «Государственной целевой программе развития украинского села на период до 2015 года», «Стратегических направлениях развития сельского хозяйства Украины на период до 2020 года» и др. Вопросы бюджетной поддержки развития аграрного сектора экономики Украины широко освещены в работах известных ученых-аграрников: Е.Бородиной, Н.Демьяненко, А.Дибровы, С.Кваши, Ю.Лупенка, А.Могильного, Т.Осташко, А.Попова, П.Саблука, Л.Тулуша и др. [1]. Поскольку механизм бюджетной поддержки развития аграрной отрасли находится в состоянии перманентного реформирования, так как современная правовая база все еще не обеспечивает надлежащего стимулирования выполнения задач аграрной политики, и кроме того, постоянно вносятся коррективы в связи с изменением основополагающих доктрин, необходимо углубление соответствующих исследований.

Сельское хозяйство Украины всегда выступало бюджетоформирующей отраслью, его удельный вес в ВВП страны в начале аграрных реформ (1991 г.) находился на уровне 24%. Хотя постепенно он снизился до 10% (в 2005 г.), все же остается достаточно высоким - 8% в 2012-2013 гг. Для развитых стран (Германия, Италия, Франция) удельный вес сельского хозяйства в ВВП составляет около 3%, а в отраслевой структуре новых индустриальных и постсоветских стран – колеблется в пределах 6-10% [1; 4].

Уровень заложенной в государственном бюджете поддержки аграрной отрасли в 2006-2014 гг. не претерпел значительных изменений: с 7,23 млрд грн в 2006 г. – до 8,51 млрд грн в 2014 (рост на 18%). В меньшем промежутке он сократился на 27% в 2013 году и на 25% в 2014 году по сравнению с посткризисными 2011-2012 гг., когда закладывался на уровне 11,3 млрд грн по расходам на Министерство аграрной политики и продовольствия (МАПиП).

Бюджетная поддержка в настоящее время, осуществляемая средствами поддержки через расходы и кредитование из бюджета, составляет максимум 12 млрд грн, то есть 60% от минимальной потребности аграрной отрасли, которая оценивается в 20 млрд грн. Эти же тенденции будут иметь место и в 2014 году, поскольку особых изменений в Государственном бюджете на текущий год не предусмотрено, а его исполнение уже происходит в сложнейших экономических и политических условиях.

Особенности бюджетной поддержки сельского хозяйства за период 2011-2014 гг. приведены в таблице 1.

Фактическое выполнение бюджета по расходам МАПиП составило 70 % в 2011-2012 гг. и 57% за 9 мес. 2013 года. По расходам аппарата МАПиП уровень выполнения ниже, соответственно 54% за 2011-2012 гг. Около 2/3 всего объема поддержки производителей предоставляется в формах, которые наиболее искажают торговлю и производство, при этом в бюджетной поддержке доминируют субсидии на используемые средства производства. Поддержка производителей (% PSE) была на уровне 1% в 2010-12 гг. в сравнении с уровнем в (-) 9 % за 1995-1997 гг. В тот период доля поддержки так называемой «желтой корзины», составляла практически весь объем поддержки (100% PSE), поскольку поддержка рыночной цены была отрицательной и частично компенсировалась бюджетными выплатами. С введением в 2000-х годах платежей на гектар и на голову скота он сократился до 64% в 2010-2012 гг.

**Таблица 1 – Бюджетная поддержка сельского хозяйства Украины за период 2010-2014 гг., млн грн.**

Программы	2011		2012		2013		2014
	план	факт	план	факт	план	факт*	
МАПиП, всего	11308,16	8011,78	11356,47	8005,50	9448,10	5428,1	8511,17
Апарат МАПиП	7195,16	4329,50	7036,03	4294,32	5167,54	2957,9	4883,18
Финансовая поддержка мероприятий в АПК	1606,28	1318,96	827,38	247,44	76,78	-	206,77
% к издержкам аппарата МАПиП	22,32	30,46	11,76	5,76	1,49	-	4,23
Государственная поддержка развития хмелеводства, овощеводства и садоводства	9,10	7,56	15,28	7,20	1,94	3,16	14,33
Государственная поддержка отрасли животноводства	28,21	2,48	10,40	5,56	19,64	10,0	18,43
Другие программы	40,37	59,5	62,56	81,48	76,93	86,8	63,01

\* данные за 9 месяцев 2013 года.

Источник: данные Государственной казначейской службы Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.

Удельный вес поддержки в 2012 году в сравнении с 2008 годом сократился по отношению к: валовой продукции с.х. (в ценах 2010 г.) на 25%; объему ВВП - на 44%; издержкам производства – на 66%.

В расчете на 1 га пашни общая сумма государственной бюджетной поддержки в 2012 году составила 380 грн, что на 18% ниже уровня 2008 года [4].

Поддержка по аппарату МАПиП в 2014 году [3] заложена в сумме 8,51 млрд грн, что на 10% ниже уровня 2013 года. В сравнении с 2013 годом сокращения касаются преимущественно общего фонда. Изменения в бюджете на 2014 год затронули структуру финансирования, в частности, запланировано увеличение расходов: в 7 раз на поддержку развития хмелеводства и садоводства; в 2,5 раза в финансовую поддержку мероприятий в АПК; на 25,2% на меры общего руководства и управления в сфере АПК. Уменьшены расходы по бюджетным программам: на 11,3% на государственную поддержку отрасли животноводства; на 50% на мероприятия по борьбе с вредителями и болезнями; на 40% на расходы Аграрного фонда. Отсутствуют ранее обещанные правительством программы поддержки малых форм хозяйствования. На их финансирование закладываются расходы в составе прочих программ (финансовой поддержки мероприятий, воспроизводства основных фондов, поддержки животноводства). Происходит смещение акцентов государственной поддержки из мер развития производства на развитие инфраструктуры аграрного рынка, на которые в 2014 году предусмотрено 0,30 млрд грн в общих расходах (3,5%) и 2,2 млрд грн бюджетного кредитования, что вместе составляет почти ¼ в бюджетной поддержке.

Рисками бюджетного финансирования аграрной отрасли является хроническое недофинансирование и уменьшение объемов прямой бюджетной поддержки. Так, расходы бюджета на аграрную отрасль в общих расходах стремительно сокращаются. Если в 2006 году на них приходилось 5,05% , то в 2014 году – только 1,84% общих издержек бюджета. В структуре фондов по расходам МАПиП общий фонд составил 87% в 2006 году и 56% в 2014 году, а это дополнительный фактор риска осуществления финансовых выплат.

Таким образом, для усовершенствования механизма бюджетной поддержки необходимо:

- соблюдение соответствия бюджетной поддержки принятой общей Стратегии развития отрасли [2], в которой определено, что именно и каким образом правительство намерено достичь в области сельского хозяйства;
- достижение согласованности текущего бюджета и его среднесрочной перспективы, разработку политики учета всех ресурсов отрасли, проектных показателей уровня производства для обеспечения продовольственной безопасности, взаимосвязь с реальными среднесрочными расходами отрасли с учетом нормативной прибыли;
- соблюдение принципа преемственности в развитии, формирование сравнимых по периодам бюджетных программ, развитие существующей системы бюджетного финансирования отрасли, связанного со стабильной политикой государственного управления, государственной реализацией стратегии развития;
- увеличение объемов финансирования научных исследований и разработок, совещательной деятельности на селе, образования, системы контроля за безопасностью и качеством продуктов питания, переход к классификации бюджетных программ по международным требованиям ВТО и в рамках единой аграрной политики ЕС;
- проведение мониторинга выполнения бюджетных программ, формирования оценки их выполнения за входящими и исходящими показателями и индикаторами результативности.

Должны быть разграничены программы бюджетного финансирования на поддержку сельскохозяйственной деятельности предприятий: приобретение оборотных средств, техники, племенных животных, строительство производственных объектов и др. и на поддержку проектов государственного масштаба: инвестиции в производство, переработку и сбыт продукции, поддержку и воспроизводство земельных, водных и лесных фондов, инновационной и научной деятельности, удешевление стоимости заемных средств и обеспечения стабильности аграрного рынка. Это позволит преодолеть потребительские тенденции при получении бюджетного финансирования и увеличить удельный вес бюджетных средств в источниках финансирования, доведя их до оптимального размера.

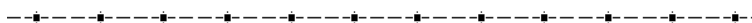
#### **Список использованных источников**

1. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія / М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.М. Скупий [та ін.]; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.

2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.

3. Держаний бюджет України (на відповідні роки) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.

4. Сельскохозяйственная политика в странах ОЭСР и странах с формирующийся рыночной экономикой: мониторинг и оценка 2013 года. Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа - ]



**Разумов Игорь Адамович,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Полесский государственный университет» (г. Пинск, Республика Беларусь)

## **ЗАКОНОМЕРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ БЕЛАРУСИ И ДРУГИХ СТРАН СНГ**

Начиная с 2010 года, ориентируясь на высокое место в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса», Правительство Беларуси заняло активную позицию в направлении упрощения системы налогообложения на основе ввода действия новых более эффективных законодательных норм. Так, с 1 января 2010 года с вводом в действие Особенной части Налогового кодекса республики было отменено пять налогов: в 2010 году – налог с продаж, целевой сбор в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции и налога на приобретение автотранспортных средств, а в 2011 году – налог на услуги и целевой сбор на развитие территорий. Четыре из пяти отмененных налогов – налоги косвенные. Поэтому отмену их можно считать фактом положительным. Однако, с того же 2010 года была повышена ставка НДС на 2% (с 18% в 2009 году до 20% с 2010 года), удельный вес которого во всех налоговых платежах в республике по состоянию на 2009 год составил 12,1% по сравнению с 4,9% удельного веса налогов, отмененных с 2010 года. В целом недобор налоговых поступлений по отмененным налогам по сравнению с повышением налоговой нагрузки по НДС из расчета налоговых поступлений 2009 года должен был бы составить в 2010 году примерно 1,5 трлн. руб. в текущих ценах 2009 года. Однако, поступлений в консолидированный бюджет от НДС в 2010 году по сравнению с 2009 годом увеличилось на 4,14 трлн. руб., что намного перекрывает недобор по отмененным с 2010 году налогам (2,8 трлн. руб.).

В 2009 году по сравнению с 2008 годом налоговые поступления в консолидированный бюджет уменьшились на 5,5 трлн. руб., а в 2010 году по сравнению с 2009 годом – увеличились на 3,6 трлн. руб., несмотря на то, что в 2009 году по сравнению с 2008 годом количество налогов и налоговые ставки (за исключением подоходного налога) не изменялись [1]. С 2012 года правительство республики снизило ставку по налогу на прибыль на 6% (с 24% до 18%). Однако, доля налога на прибыль во всех налоговых поступлениях бюджета сектора органов госуправления (консолидированного бюджета и ФСЗН) составляет не более 10%, в то время, как НДС в последние годы (2012-2013 гг.) – более 23% [1]. Кроме этого следует иметь в виду меры, предпринятые правительством республики в последние годы, представленные расширением налоговой базы по налогам на потребление и налогу на прибыль (учет реализации по факту отгрузки с 2013 г.), увеличением ставок по экологическому налогу и наметившуюся вновь тенденцию на увеличение количества налогов, представленного вводом с 2014 г. налога на вмененный доход и транспортного сбора. В целом налоговая нагрузка на экономику, начиная с 2009 г. по 2012 гг. снизилась с 47,2% (2008 год) до 36,8% в 2012 году по данным сводного консолидированного бюджета и ФСЗН. Однако, начиная с 2013 года вновь наметился ее рост: в 2013 году она составила 38,1%, а в 2014 году должна составить 39,5% по плановым бюджетным показателям и налоговым поступлениям в ФСЗН.

Рассмотрим изменения в организации налогообложения в других постсоветских странах. Украина, например, активность в этой политике начала проявлять с 2011 года такой же законодательной нормой, как и Беларусь, – путем ввода в действие с 1 января 2011 года практической части Налогового кодекса (НКУ). При этом, в отличие от Беларуси, Украина регулирование налоговых отношений с субъектами пыталась проводить путем снижения налоговых ставок без изменения количества налогов. Так, например, согласно разделу 5 НКУ, введенного в действие с 1 января 2011 года, ставка НДС до 2014 года должна была составить 20%, а с 2014 года предусмотрено было ее снижение на 3% (до 17%). По сравнению с 2010 годом в 2011 году ставка налога на дивиденды снижена была в 3 раза – с

15% до 5%. По налогу на прибыль тем же нормативно – правовым документом предусмотрено было поэтапное снижение ставок по этому налогу: с 25% – в 2010 году до 23% – в 2011 году, а с 2012 года – до 21%, с 2013 года – до 19% и с 2014 года – до 16%. Однако, наряду со снижением ставок по основным налогам, проводилась политика повышения налоговых ставок по другим налогам. Например, ставок налога на землю. Налог на недвижимость до 2012 года на Украине отсутствовал, но с 2012 года был введен. Кроме того Украина в последние годы проводила активную политику по увеличению имущественного налогообложения недвижимости и земли, а также уровня социального налогообложения и планировало продолжить эту политику в 2014 году. При этом следует иметь в виду, что запланированное в НКУ поэтапное снижение ставок по основным налогам не соблюдалось. Так, например, снижение налога на прибыль с января 2014 года по нормам НКУ планировалось с 19% до 16%, а фактически снижение составило только 1% (с 19% до 18%) [2]. При этом Правительство Украины до недавнего времени планировало повысить ставки социального налога, так как удельный вес пенсионного населения в этой стране не меньший в сравнении с Беларусью. Однако, в связи с последними политическими событиями и отсутствием денежных средств в казне, а также по требованию ЕС правительство страны пошло по пути повышения налоговой нагрузки, вернувшись к прогрессивной ставке налога на доходы физических лиц. Такое решение имеет лишь некоторое отношение к теории налогообложения, так как прогрессивное подоходное налогообложение преобладает в развитых странах мира, как следствие применения теории Дж. Кейнса, несмотря на значительное снижение верхнего лимита ставок в прогрессивных шкалах этих стран за последние 30 лет. Прогрессивные ставки, как известно, увеличивают налоговую нагрузку на высокодоходные субъекты. В развитых странах мира, в настоящее время, активно обсуждается вопрос о переходе к пропорциональным ставкам. Правда, пока что безрезультатно. Большинство населения развитых стран мира пока что приветствует повышенные ставки в отношении к состоятельным субъектам. Однако, едва ли можно считать количество мнений граждан (не экспертов) научным материалом. Теория же налоговых ставок пока же еще не разработана.

У России проблемы налогообложения близки проблемам Беларуси и Украины: первоначально (в 2011 году) Правительство РФ попыталась снизить ставки НДС до 12%, но не получилось, в первую очередь, в связи с проблемами выплат пенсий из Пенсионного фонда, проблемы по которому у РФ тоже есть. Именно в связи с проблемами этого фонда Россия вынуждена была в 2011 году повысить налоговую нагрузку на предпринимателей более, чем на 2,3% к их уровню в 2010 года, увеличив налоги социального характера с 26% до 34%. Однако, начиная с 2012 года, оценивая высокий уровень таких ставок для работодателей (в Пенсионный Фонд – 26%, в Фонд Социального Страхования – 2,9%, в Федеральный и Территориальный Фонды обязательного медицинского страхования – 5,1% = 3,1% + 2,0%), был снижена ставка отчислений в Пенсионный Фонд РФ на 4% (до 22%). Тем не менее, начиная с 2016 года запланирован возврат к ставке отчислений в этот фонд по уровню 2011 г. (26%) [3]. В свою очередь Казахстан также проводит политику увеличения ставок социального налога. Последнее повышение в размере 5% датируется 2013 годом [4]. При этом как в Беларуси, так в России и Казахстане основная налоговая нагрузка относится на НДС, налоги от внешнеэкономической деятельности (таможенные сборы) и социальные налоги [4]. Однако, в России и Казахстане, в отличие от Беларуси, не меньшую роль выполняет налог на прибыль, что связано с высокой прибылью значительного количества сырьедобывающих экспортноориентированных предприятий. В этой связи доля налога на добычу сырья в этих странах в 5-10 раз выше, чем в Беларуси (в РБ – 2%, в РФ и РК – колеблется от 10% до 20% в разные годы). При этом постоянно возрастает роль НДС и таможенных пошлин, с учетом, что Россия нацелена на увеличение подоходного налогообложения богатых слоев населения путем ввода в недалеком будущем прогрессивных ставок. В свою очередь Украина изначально ориентируется на налогообложение физических лиц как существенный источник доходов. Несложно

предположить, что уровень налоговой нагрузки на субъекты как в Беларуси, так и других странах на постсоветском пространстве будет примерно в одинаковом размере. Его относительно несложно определить для субъектов по Беларуси при среднегодовом уровне налоговых поступлений от коммерческих организаций в бюджет сектора государственного управления в размере примерно 190 трлн.руб., среднем удельном весе налогов на потребление во всех налоговых платежах коммерческих организаций в размере 35,2%, а также среднем удельном весе налогов, относимых на себестоимость – 54,2% и налогов, уплаченных из прибыли – 10,6%, среднегодовом размере ВВП в последние годы в размере примерно 600 трлн. руб. в год и среднем уровне рентабельности продукции по данным 2013 г. в размере 8,3% [1]. Налоговая нагрузка на субъектов предпринимательства в республике составит примерно 80%, что намного превышает предельный размер, определенный А. Лаффером (30-50%). И чем менее развита страна, тем выше уровень налоговой нагрузки, так как уровень косвенного налогообложения обратно пропорционален уровню развития экономики той или иной страны [5, с.122-123]. То есть, в налоговой политике, проводимой в Беларуси, в других странах ЕЭП и на Украине, достаточно четко прослеживается тот факт, что исключение того или иного налога и изменение налоговых ставок практически не основано на ключевых положениях теории налогов. Поэтому повсеместное снижение или увеличение налоговых ставок не приносит ощутимых положительных результатов. Периодически налоговые ставки странами то поднимаются, то снижаются, количество налогов то увеличивается, то уменьшается в условиях отсутствия дифференцированного подхода к каждому плательщику налога, вне учета его финансовых возможностей. При этом финансовые госорганы в своих действиях не отличают прямой налог от косвенного, не оценивая, таким образом, последствия своих действий в государстве в целом, а не только с позиции формирования бюджета.

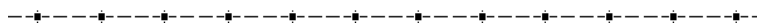
Значительная часть исследователей считают, что косвенные налоги взимать проще. Да и доход они приносят государству куда больший. Оговоримся сразу – доход изначально, т.к. что может остаться субъекту после уплаты косвенных налогов, который в принципе не реагирует на прибыльность субъекта? Источником уплачиваемых налогов, как показывают наши расчеты, должен быть преимущественно необходимый продукт [6]. Практически вся чистая прибыль субъектов предпринимательства должна быть направлена на их собственное саморазвитие. Именно в этом критерии, считаем, заключается решение основных проблем в налогообложении не только в Беларуси, но и в других странах СНГ.

### **Список использованных источников**

1. Доходы бюджета Республики Беларусь по видам доходных источников за 2007 – 2013 гг. Оф. интернет – портал МНС РБ «Nalog.gov.by» [Электронный ресурс] – Минск, 20 марта 2014. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov>
2. Налог на прибыль в Украине в 2014 году снизится на 1%. Интернет – сайт информационного агентства [ostro.org](http://ostro.org) «Экономические новости». [Электронный ресурс]/Москва, 18 декабря 2013. – Режим доступа: <http://www.ostro.org/general/economics/news/433763>.
3. Тарифы страховых взносов для страхователей, производящих выплаты физическим лицам. Интернет – сайт базы данных «Консультант плюс». [Электронный ресурс]. Москва, декабрь 2013. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_93256](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_93256).
4. Динамика и структура налоговых поступлений в бюджет РК. Интернет – сайт казахстанского информационного агентства [yvision.kz](http://yvision.kz). [Электронный ресурс]/Алматы, декабрь 2013. <http://yvision.kz/post/337786>.
5. Макроэкономическая политика и взаимодействие реального и финансового секторов экономики Беларуси в условиях цикличности развития. Отчет о НИР ПолесГУ, № госрегистрации 20130742, Минск: БелИСА, 2013. – 585 с.



6. Разумов, И.А. Оценка возможности управления эффективностью налоговой политики государства на основе моделирования процесса формирования необходимого и прибавочного продукта / И.А. Разумов // Экономика и банки. – 2013. – № 2. – С.20-25.



**Романова Елена Сергеевна,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)

### РАЗВИТИЕ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ: ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ

Устойчивое развитие экономики любой страны в постиндустриальный период во многом будет определяться развитием отраслей сферы услуг, к числу которых относится и почтовая связь. Почтовая связь крайне важна для экономического и социального развития общества и является неотъемлемым элементом социальной инфраструктуры. Связывая производство и потребление товаров и услуг, обслуживая производителей и потребителей, почтовая связь активно воздействует на экономику, управление, развитие бизнеса и повышение благосостояния людей. Соответственно, развитие почтовой связи оказывает непосредственное влияние на функционирование экономики и жизнедеятельность человека, которые, в свою очередь, оказывают прямое влияние на уровень развития самой почтовой связи.

По состоянию на начало 2014 года почтовый сектор Республики Беларусь представлен Республиканским унитарным предприятием почтовой связи «Белпочта» и 10 лицензированными операторами почтовой связи. Общий объем услуг почтовой связи в 2013 году составил около 1,9 млрд рублей или 0,3% ВВП. В почтовой сфере занято 21,4 тыс. человек или 0,47% экономически активного населения. Ежегодно почтовая связь Республики Беларусь принимает, обрабатывает и доставляет более 1 млрд писем, 16 млн посылок, 15 млн почтовых переводов. Как показали результаты исследования, в настоящее время почтовая связь в Республике Беларусь находится на среднем уровне развития по такому ключевому показателю, как объем услуг на душу населения, и значительно превышает средний уровень по показателям физической доступности почтовой сети (табл. 1).

**Таблица 1 – Показатели развития почтовой связи в отдельных странах, 2012 г.**

Страна	ВВП на душу населения, долл. США	Душевой уровень потребления услуг, ед./чел.			Среднее количество населения, обслуживаемое одним отделением связи, тыс.чел.	Средняя площадь, обслуживаемая одним отделением связи, км <sup>2</sup>
		письменной корреспонденции	печатных СМИ	посылок		
Россия	14037	11,63	10,76	0,37	3,43	410,30
Украина	3867	6,42	20,93	0,26	3,39	45,32
Литва	14150	11,01	8,52	0,09	4,63	91,33
Латвия	14009	12,26	14,05	0,02	3,93	113,13
Япония	46720	148,80	2,00	24,51	5,16	15,41
США	49965	469,27	21,44	2,05	10,50	322,79
Беларусь	6685	51,79	49,38	0,44	2,67	58,09
КНР	6091	5,14	1,31	0,03	25,89	184,38
Болгария	6986	2,16	3,23	0,04	2,50	37,21
Швейцария	79052	249,42	170,42	19,14	3,43	18,32
Эстония	16316	17,54	24,66	0,44	3,98	133,8

Основными услугами почтовой связи в Республике Беларусь являются услуги по приему, обработке, перевозке, доставке (вручению) адресатам отправлений письменной корреспонденции и посылок, услуги по доставке пенсий, услуги подписки и распространения СМИ. Вместе с тем, как следует из данных таблицы 2, развитие различных почтовых услуг характеризуется разнородной динамикой, следствием чего является заметное изменение структуры доходов почтовой связи. Если в 1998 году три четверти доходов отрасли формировали доходы от выплаты пенсий и доставки печатных СМИ, то в 2013 году на их совокупную долю приходилось 53%. Вклад услуг по пересылке письменной корреспонденции и посылок, наоборот, вырос практически втрое – с 10 до 28%.

**Таблица 2 – Динамика объема оказанных услуг почтовой связи Республики Беларусь**

Почтовая услуга	Объем, млн. ед.					
	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Пересылка письменной корреспонденции	302	134	132	161	167	263
Доставка печатных средств массовой информации	2201	568	531	380	313	272
Посылки	8,2	0,6	0,7	2,1	0,4	4,2
Денежные переводы	11	3,9	3,9	5,7	6,7	7,7
Выплата пенсий	24,8	28,9	26,1	23,4	19,5	17,1

Очевидно, что на развитие услуг почтовой связи воздействуют различные факторы, обусловленные специфическими особенностями технологического процесса их предоставления, сложившейся культурой потребления в обществе, уровнем развития экономики и пр. Влияние данных факторов на существующий уровень развития почтовой связи с целью прогнозирования его изменения в ближайшие 6 лет (до 2020 года) проследим на примере *услуг по приему, обработке, перевозке, доставке (вручению) адресатам отправлений письменной корреспонденции*.

Наиболее важным фактором, определяющим развитие данного сегмента почтовых услуг, выступает **состояние экономики страны**. Исследования, проведенные в Европе и США, показали, что 1% прироста ВВП дает 1% прироста объема услуг почтовой связи. В Республике Беларусь, для которой характерно интенсивное развитие данного почтового сегмента, темпы роста объема услуг письменной корреспонденции за последние пять лет вдвое опережали темпы роста ВВП: 113,8% против 106,7%.

Второй фактор, оказывающий влияние на объем услуг по приему, обработке, перевозке, доставке (вручению) адресатам отправлений письменной корреспонденции, - это **изменение числа потребителей**. Основным потребителем данной группы услуг в Республике Беларусь (78%) являются юридические лица, использующие почтовую связь для регулярной рассылки адресной информации своим потребителям и партнерам. Рост числа хозяйствующих субъектов на фоне усложнения внешнего документооборота организаций и отсутствия практики использования «цифровой» подписи, главным образом, положительно повлиял на объем пересылаемой письменной корреспонденции.

Что касается населения, то, как показало социологическое исследование, основным потребителем данной группы услуг являются лица среднего и старшего возраста (50-69 лет), проживающие в сельской местности. Средний возраст потребителя услуги в городе – 43,3 года, на селе – 47,5 лет. При этом наибольшая доля потребителей услуг – лица с высшим и средним техническим образованием. Поэтому сохранение тенденции естественного старения населения Республики Беларусь, увеличения средней продолжительности жизни и доли лиц с высшим образованием будет способствовать сохранению текущего уровня потребления данной группы почтовых услуг.

Третий фактор, влияющий на рынок услуг почтовой связи, - это **технологические тенденции развития рынка коммуникаций**, в частности, сотовой и телефонной связи, а также электронной и гибридной почты. Телекоммуникационная сфера сегодня предоставляет потребителям большой спектр разнообразных услуг, способных обеспечить пересылку информации альтернативным способом, нежели почтовая связь. Эксперты ВПС и Международного союза электросвязи считают, что в настоящее время в мире более 90% отправок пересылаются при помощи средств электросвязи и только 10% - почтовой связи. При этом в последние десятилетия телекоммуникационный рынок характеризуется рекордно высокими темпами роста, превышающими темпы роста мирового ВВП. Однако большинство почтовых администраций сходится во мнении, что развитие телекоммуникационной сферы идет не за счет замещения почтовой связи (электронная почта замещает только 10% корпоративной корреспонденции, но практически не затрагивает объем почтовых услуг, приходящийся на физических лиц), а за счет конвергенции, т.е. сближения разных видов связи.

В отличие от перечисленных выше внешних факторов роста внутренние (почтовые) факторы прямо зависят от государственной законодательной и регуляторной политики в сфере почтовой связи, а также от работы как национального, так и других почтовых операторов. Среди этих факторов наиболее существенным является **качество услуг**, предоставляемых почтовыми операторами, а также **государственная законодательная и регуляторная политика** в данном секторе.

Качество услуг по приему, обработке, перевозке, доставке (вручению) адресатам отправок письменной корреспонденции определяется различными критериями: сроками доставки почтовых отправок, уровнем доступности сети, безопасностью пересылки. Почтовая сеть Республики Беларусь характеризуется высоким уровнем доступности (таблица 1), при этом только 63,1% письменной корреспонденции в республике пересылается в нормативные сроки. Сокращению сроков пересылки почтовых отправок, а соответственно, повышению качества и объема услуг, будет способствовать дальнейшая автоматизация производственного процесса, модернизация почтовой сети, совершенствование системы логистики, внедрение новых форматов обслуживания клиентов.

Положительно влияет на развитие данного сегмента почтовой связи и либерализация рынка (а в Республике Беларусь в данной сфере услуги предоставляет только РУП «Белпочта»), а также создание независимого от государства почтового регулятора.

Конкретные факторы, которые будут способствовать и препятствовать дальнейшему развитию услуг по приему, обработке, перевозке, доставке (вручению) адресатам отправок письменной корреспонденции, сведены в таблицу 3.

**Таблица 3 – Факторы, влияющие на развитие услуг почтовой связи**

Возможности	Угрозы
<p>Развитие услуг простой почтовой рассылки.                      Сохранение тарифного регулирования для населения и юридических лиц.                      Прирост ВВП на уровне 2-4% в год.                      Сохранение практики пересылки документально заверенных отправок.                      Увеличение транзитного обмена через Республику Беларусь.                      Глобализация мировой торговли.                      Повышение качества почтовых услуг за счет совершенствования системы логистики.                      Естественное старение населения.                      Развитие сотрудничества с зарубежными странами.</p>	<p>Рост тарифов на услуги почтовой связи.                      Изменение подходов к ценообразованию для корпоративных клиентов.                      Ухудшение показателей физической доступности почтовой сети.                      Сохранение монополии.                      Рост уровня проникновения Интернет в сельской местности и развитие других электронных каналов связи.                      Замещение бумажной почты электронной.</p>

С учетом всего вышесказанного в ближайшее время следует ожидать дальнейшего роста объема услуг по приему, обработке, перевозке, доставке (вручению) адресатам отправлений письменной корреспонденции темпами от 2 до 10% в год (оптимистический прогноз) или от 2 до 6% (пессимистический прогноз).

#### Список использованных источников

1. Development of postal services in 2012 г. и данных ВПС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://pls.upu.int/pls/ap/spp\\_report.main?p\\_language=AN&p\\_choice=BROWSE](http://pls.upu.int/pls/ap/spp_report.main?p_language=AN&p_choice=BROWSE). – Дата доступа: 27.03.2014.

-----

**Свиридович Василий Андреевич,**  
кандидат экономических наук,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)

### ФИНАНСОВАЯ ОСНОВА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

Преобразование белорусской экономики в постиндустриальную не может совершиться внезапно или самопроизвольно. Оно займёт достаточно длительное время и потребует как от отечественных структур управления, так и от реальных производителей значительных и весьма энергичных усилий. Кроме того, без целенаправленного и масштабного финансирования производственных инноваций успешный переход экономики Беларуси на более высокий уровень развития (постиндустриальный) также представляется затруднительным. В данной связи весьма важна объективная оценка собственных возможностей отечественной производственной сферы. Речь идёт о финансовых ресурсах не отдельного предприятия, холдинга, отрасли или вида экономической деятельности, а в целом производственного комплекса Республики Беларусь.

Ключевое значение здесь имеет ежегодный финансовый результат национального производства, ибо конечный итог прошедшего года одновременно является исходной позицией года следующего. Отсюда проистекает очевидная необходимость своевременного подсчёта и учёта «финансовой результирующей», которая сегодня у нас фактически складывается из нескольких частей. Рассмотрим основные из них.

Общеизвестно, что конечной целью экономической деятельности хозяйственных (коммерческих) организаций обычно является прибыль, а точнее, чистая прибыль, представляющая собой совокупный результат операционных и внереализационных доходов за вычетом всех расходов, включая соответствующие налоги, сборы и платежи из прибыли. Именно она в значительной мере предопределяет собственные финансовые возможности производителей и объективные пределы их экономических устремлений. В табл. 1 мы можем видеть суммарную чистую прибыль, полученную (по всем видам экономической деятельности) отечественными хозяйственными организациями в 2009 - 2012 годах.

**Таблица 1 – Чистая прибыль хозяйственных организаций в Республике Беларусь (в фактически действовавших ценах; миллиардов рублей) [1, с. 463]**

	2009	2010	2011	2012
Чистая прибыль – всего	10815	13607	39671	70926

Однако финансовая ситуация в экономике страны характеризуется не только ежегодными суммами чистой прибыли, получаемой производителями, но и некоторыми другими показателями: уровнем платежеспособности, обеспеченностью собственными

оборотными средствами и т. д. Это вынуждает нас обратиться к анализу соответствующих показателей отечественных организаций, занятых экономической деятельностью. Финансовое состояние этих организаций все последние годы остаётся весьма сложным (табл. 2). Из содержимого табл. 2 видно, что в Беларуси более трети соответствующих организаций сталкиваются с трудностями и проблемами даже при осуществлении текущих платежей.

**Таблица 2 – Некоторые показатели финансового состояния хозяйственных организаций Беларуси в 2010-2012 годах (на конец года) [2, с. 317, 325; 3, с. 176-177]**

	В процентах к общему кол-ву		
	2010	2011	2012
Неплатежеспособные организации	35,0	34,7	38,2
Организации, не имевшие собственных оборотных средств	47,5	45,2	22,2
Организации, имевшие обеспеченность собственными оборотными средствами ниже норматива.	11,4	13,5	16,4

Естественно, что в экономике страны, где многие производители давно ощущают острую нехватку финансовых ресурсов, происходил непрерывный процесс возрастания их задолженности перед производственными контрагентами и банками. Подобная ситуация коснулась почти всех видов экономической деятельности, т. е. стала для нашей республики достаточно типичной. Статистические данные, подтверждающие этот факт, представлены в таблице 3.

**Таблица 3 – Задолженность хозяйственных организаций Республики Беларусь в 2010-2013 гг. (на начало года; миллиардов рублей) [2, с. 363; 3, с. 58]**

	2010	2011	2012	2013
Суммарная задолженность – всего	107255,5	133665,8	298180,2	398240,2
в том числе:				
кредиторская	49012,2	57785,2	140187,9	182686,3
задолженность по кредитам и займам	58243,3	75880,6	157992,2	215553,9

Попутно отметим, что задолженность по кредитам и займам в основном связана с заимствованием денежных средств у банков. Кредиторская же задолженность организаций включает их задолженность поставщикам, а также задолженность государству по налогам, сборам, социальному страхованию и обеспечению. Свообразным антиподом и логическим противовесом кредиторской задолженности в экономике является дебиторская задолженность, отражающая суммы средств, которые должны быть перечислены самим организациям (в основном её составляют долги покупателей за приобретённые товары и услуги). Ситуацию с дебиторской задолженностью в республике, характерную почти для всех видов экономической деятельности, отражают данные табл. 4.

**Таблица 4 – Дебиторская задолженность хозяйственных организаций Республики Беларусь в 2010-2013 гг. (на начало года; миллиардов рублей и процентов к итогу) [2, с. 337; 3, с. 189]**

	2010	2011	2012	2013
Дебиторская задолженность – всего	42577,9	49457,2	107058,0	155104,6
в том числе задолженность покупателей	38390,0	45645,2	97740,1	нет данных

Как видно из сопоставления данных таблиц 3 и 4, кредиторская задолженность в целом превосходит дебиторскую. Суммарная же задолженность производителей, т.е. кредиторская вместе с задолженностью по кредитам и займам, более чем вдвое превышает соответствующую дебиторскую задолженность. Это ясно свидетельствует о серьёзных финансовых проблемах национального хозяйства.

Отметим ещё и то, что задолженности по кредитам и займам, представленной в таблице 3, экономически противостоят депозиты организаций в банковской системе Беларуси. Общая величина и структуризация этих депозитов отражена в данных табл. 5.

**Таблица 5 – Депозиты в банковской системе Республики Беларусь в 2010-2013 г.г. (на начало года; миллиардов рублей) [4, с. 78-79]**

	2010	2011	2012	2013
Рублёвые депозиты и депозиты в иностранной валюте:	32758,4	43026,7	98206,8	142525,6
физических лиц	18153,2	22957,4	49022,3	78067,4
юридических лиц*	14605,2	20069,3	49184,5	64458,2

Сравнение суммарной задолженности отечественных организаций по кредитам и займам (табл. 3) с общей суммой депозитов юридических лиц (табл. 5) говорит о трёх-четырёхкратном превышении величины соответствующей задолженности над размером имеющихся депозитов. Это также достаточно показательно и характерно.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что финансовая основа постиндустриального развития белорусской экономики пока является недостаточно прочной и надёжной. Её объективная слабость предопределяется как отрицательной величиной собственных финансовых ресурсов у большинства отечественных производителей, так и огромными суммами накопленной ими задолженности. Это стало важным фактором нашей повседневной реальности, недооценка которого очень опасна, ибо прямо связана с успешностью и динамичностью постиндустриального будущего экономики Беларуси.

#### **Список использованных источников**

1. Статический ежегодник Республики Беларусь, 2013: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 578 с.
2. Финансы Республики Беларусь, 2012: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – 594 с.
3. Социально-экономическое положение Республики Беларусь: январь-апрель 2013 г. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 250 с.
4. Бюллетень банковской статистики: ежегодник (2000-2012) / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 269 с.

-----

**Семыкина Лариса Николаевна,**  
*кандидат технических наук, доцент,*  
*Белгородский государственный национальный исследовательский университет*  
*(г. Белгород, Российская Федерация)*

#### **КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМАХ УЧЕТА**

Начиная с 1998 года российская система бухгалтерского учета и финансовой отчетности находится в состоянии реформирования национальных учетных принципов, концепций и методик в соответствии с требованиями МСФО. В настоящее время отсутствует слияние отечественной учетной системы с МСФО. Это обусловлено рядом проблем и неоднозначностью экономических трактовок, прежде всего в отношении принципов классификации и оценки обязательств, которые оказывают непосредственное влияние на механизмы обеспечения развития предприятия.

В РФ понятие «обязательство» может быть рассмотрено с трех позиций: юридической, экономической и бухгалтерской. В рамках каждой позиции можно выделить различные подходы к классификации и оценке обязательств (табл. 1).

**Таблица 1 – Классификация обязательств в зависимости от понятийной трактовки**

Понятийная трактовка категории «обязательство»	Признак классификации	Вид обязательства
Юридическая [1]	Источник возникновения	договорные
		по уплате налогов
		по возмещению ущерба
	Способ прекращения	исполнение
		предоставление отступного
		зачет
		новация
	прощение долга	
Экономическая [6]	Отношение к будущим потокам денежных средств	доходы в виде кредиторской задолженности
		расходы в виде дебиторской задолженности
Бухгалтерская [3-5]	Вариант участия в них предприятия	источники собственных средств
		источники привлеченных средств
	Продолжительность влияния на финансовое положение организации	постоянно присутствующий минимум (устойчивые активы, устойчивые пассивы)
		суммы превышения постоянно присутствующего минимума
	Срок погашения	краткосрочные
		долгосрочные
	Отношение к лицам, с которыми организация вступает в сделки	обязательства агентов
		обязательства корреспондентов
	Бухгалтерская методология	вид контрагентов
		характер обязательств
срок погашения		

Юридическая трактовка обязательства приведена в Гражданском кодексе РФ. С экономической точки зрения [6] обязательства отражают будущие потоки денежных средств, обусловленные кредитами, предоставленными (дебиторская задолженность) и полученными (кредиторская задолженность) предприятием. Бухгалтерская трактовка обязательств представлена в нормативных документах по бухгалтерскому учету [3-5]. С бухгалтерской точки зрения источником возникновения обязательств являются расчетные отношения предприятия с контрагентами по конкретным фактам хозяйственной жизни, в результате которых образуется дебиторская или кредиторская задолженность. Юридическая и бухгалтерская оценка обязательств основана на принципе номинализма. В основу экономической оценки обязательств положен принцип временной ценности денег.

В соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» [2] обязательства рассматриваются как один из элементов, составляющих бухгалтерский баланс. В МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» и МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» вводится понятие финансовых обязательств, как составляющих финансовых инструментов. Финансовыми инструментами называются договорные отношения двух юридических лиц, в результате которых у одной компании возникает финансовый актив, а у другой – финансовые обязательства. К финансовым инструментам относится дебиторская и кредиторская задолженность в традиционных формах. Обязательства учитываются по фактической стоимости их приобретения. Общепризнанные принципы бухгалтерского учета [2] допускают учет

обязательств по восстановительной стоимости, возможной цене погашения и дисконтированной стоимости погашения.

Таким образом, в российской системе учета используется термин «обязательство», объединяющий понятия «дебиторская и кредиторская задолженности». В международной системе учета используется термин «финансовое обязательство», как составляющая финансовых инструментов в виде дебиторской и кредиторской задолженностей, за исключением кредиторской задолженности по налогам. В российской системе учета для оценки обязательств используется принцип номинализма, аналогичный оценке финансовых обязательств по фактической стоимости, применяемый в международной системе учета. При этом, в российской системе учета возможно изменение оценки в отношении суммы дебиторской задолженности на величину резерва по сомнительным долгам. Остальные методы оценки обязательств, используемые в международной системе учета: восстановительная стоимость, возможная цена погашения и дисконтированная стоимость погашения, – не применяются в российской системе учета.

### Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1. ФЗ № 51 от 30 ноября 1994 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular>.
2. Международные стандарты финансовой отчетности 2010. – М.: Аскери-АССА, 2010.
3. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Утв. приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г, № 43н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_107971/?frame=1](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107971/?frame=1)
4. ПБУ 9/99 «Доходы организации». Утв. приказом Минфина РФ от 06.05.99 г. № 32н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131606>.
5. ПБУ 10/99 «Расходы организации». Утв. приказом Минфина РФ от 06.05.99 г., № 33н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131604>.
6. Соколов, Я.В. Бухгалтерская природа обязательств / Я.В. Соколов, М.Л. Пятов // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 9. – С. 63-68.

-----

**Титова Елена Олеговна,**

*кандидат экономических наук,*

*УО «Белорусский государственный педагогический университет им. М. Танка»*

*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА И РЫНОЧНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Главной проблемой инновационного развития в настоящее время является недостаток рыночного спроса на отечественные научно-технические разработки, что можно отнести и к слабому развитию связи между наукой и производством, и низкой эффективностью труда ученых. Эта зависимость носит циклический характер, и поэтому прорывать ее нужно сразу во всех местах. Важным фактором развития научно-технических разработок является спрос на внешнем рынке, и он же является «узким местом» технологического развития в РФ и РБ. Поэтому необходимо развивать сотрудничество в рамках региональных группировок: Союзное государство, Таможенный Союз, СНГ. Следует использовать опыт, накопленный в Европейском Союзе по созданию технологических платформ, обмену научными кадрами,



кластеризации научных предприятий, приводить в соответствие с европейскими и мировыми нормами организацию национальной инновационной системы. Существующая модель НИС должна быть дополнена эффективной организацией международных связей, оценивающих их показатели и их мониторинга, методов межгосударственного регулирования.

Существующая в рамках Союзного государства система управления инновационным развитием предусматривает отбор, утверждение и финансирование отдельных научно-технических программ, находящихся на пике развития современной науки и техники, и контроль за их выполнением. Однако масштабы научно-технического сотрудничества между государствами СНГ не отвечают уровню современных взаимодействий в Европейском Союзе и других интеграционных группировках. Современные представления о региональной интеграции ушли далеко от преференций во взаимной торговле, они затрагивают много целей сотрудничества, их влияние на экономический рост и благосостояние населения выходит далеко за рамки выгод от взаимной торговли [1].

Учитывая расходы частного и государственного сектора на науку, а также другие сектора, способствующие генерированию и диффузии инноваций в экономике и социальной сфере, «объем ежегодных инвестиций корпоративного сектора в «интеллектуальные активы» (НИОКР, патенты и торговые знаки, подготовку персонала, оптимизацию систем менеджмента и т.д.) достиг к настоящему моменту в ведущих развитых странах 8-11% к ВВП, а в США – около 12%, практически не уступая объему капиталовложений в основные средства» [2, С. 58]. Поэтому необходимо развивать отрасли научного знания, представляющие практический интерес для стран СНГ, что позволило бы существенно сэкономить на издержках инноваций, повысив спрос на их прикладные аспекты. У нас много общих наболевших проблем, таких как экологические загрязнения.

Одна из наиболее перспективных отраслей инноватики – переработка отходов. Технологии в этой области скоро будут одними из самых востребованных на мировом рынке. Для всех стран СНГ необходимы такие направления, как трансконтинентальный транзит и логистика, с учетом растущих объемов мировой торговли и включения в нее все новых, бывших ранее почти изолированными, регионов. Экологически ориентированное сельское хозяйство – неотъемлемый приоритет научно-технического развития для Республики Беларусь, которая значительную долю экспорта продовольствия направляет в страны СНГ и получает от него растущие экспортные доходы. Новая энергетика, применение нетопливных отходов и энергосберегающее жилье – также входят в число наиболее перспективных ниш мирового спроса для продукции наших стран. Экологический туризм требует соответствующих затрат на инфраструктуру, соответствующих современным требованиям к этому виду отдыха. Информационные технологии пронизывают все стороны жизни, наши страны традиционно сильны в компьютерном обслуживании государственной власти, но сейчас требуются технологии электронной демократии. Союзное государство предоставляет компьютеры «СКИФ», способные обслуживать самые сложные процессы управления, мониторинга и информационно-справочного обслуживания населения. Развитие информационных технологий приведет к росту креативного потенциала страны и повысит ее престиж за рубежом, а также рейтинговые позиции по важнейшим международным рейтингам.

В современных условиях на первый план целей экономического сотрудничества выдвигается импортозамещение по всем видам наукоемкой продукции. Страны СНГ должны предъявлять спрос на высокотехнологичную продукцию друг друга, тогда ее доля в общем экспорте будет расти. История экономики показывает, что наиболее высокими темпами экономического роста и научно-технического прогресса наши страны характеризовались, как ни странно, в период, когда торговля с высокоразвитыми странами Запада была ограничена «железным занавесом» и мы находились в условиях жесткой изоляции, особенно по всем видам товаров, необходимым или хотя бы применимым для научно-технического развития. Поэтому экспортные ограничения по тем или иным видам продукции не могут служить оправданием низких темпов научно-технического прогресса.

Интенсивное расширение рынка высокотехнологичной продукции возможно за счет развития платежеспособного спроса со стороны государства, бизнеса, населения, развития инфраструктуры НИС. Необходимо создание новой союзной программы «Импортозамещение», которая содержала бы механизмы, позволяющие отслеживать наиболее дорогостоящие статьи импорта наукоемких товаров и возможные направления их замещения товарами стран СНГ без ущерба для качества. Эта программа повысила бы уровень взаимодействия между наукой и производством, она позволила бы более эффективно использовать силы и средства, направляемые на развитие науки, за счет самых востребованных направлений. Это дало бы исследователям ориентиры рыночных приоритетов, как по результатам, так и по уровню затрат на единицу полезного эффекта новой техники. Эта межотраслевая программа потребовала бы координации усилий нескольких министерств. Одним из первоочередных результатов стало бы повышение занятости высококвалифицированной рабочей силы, мы бы перестали оплачивать труд иностранных инженеров и изобретателей.

Поэтому предлагается создать на уровне Союзного государства общую систему управления инновационным развитием. Она должна включать ряд импортозамещающих направлений, общие приоритеты научно-технических разработок, общие механизмы финансирования и стимулирования. Система должна основываться на программе развития инновационной системы Союзного государства и содержать современные механизмы межгосударственного сотрудничества и государственно-частного партнерства.

#### **Список использованных источников**

1. Модели региональной интеграции / А.М.Либман, Б.А.Хейфец. – Москва: Экономика, 2011. – 333 с.
2. Холодков, В.Г. Модернизация национальной экономики: сравнительный анализ опыта зарубежных стран / В.Г. Холодков. – М.: РГ-Пресс, 2013. – 112 с.



*Тулуш Леонид Дмитриевич,  
кандидат экономических наук, доцент,  
Национальный научный центр «Институт аграрной экономики» НААН Украины  
(г. Киев, Украина)*

#### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ**

Налогообложение является важным инструментом государственного регулирования экономических процессов, значимость которого проявляется в формировании условий функционирования субъектов хозяйствования, создании надлежащего инвестиционного климата, стимулировании инновационного развития экономики в целом и отдельных ее отраслей. Эффективное использование этого рычага финансовой политики требует надлежащего научного обоснования.

Необходимость налогового регулирования в аграрном секторе обусловлена спецификой сельскохозяйственного производства, стратегической важностью отрасли в поддержании продовольственной безопасности страны и требует создания условий для повышения прибыльности и конкурентоспособности отечественных сельхозпредприятий.

Исследованию вопросов налогообложения аграрного сектора посвящены работы Л.Березовской, Н.Демьяненко [1], Т.Калинеску, Т.Кармазина [2], А.Непочатенко [2], Е.Прокопчук, В.Синчак и др. Несмотря на достаточный уровень разработанности налоговой проблематики, вопросы направленности реформирования системы прямого

налогообложения в сельском хозяйстве еще не получили окончательного решения, что наряду с недостаточной эффективностью и противоречивостью действующего налогового механизма не способствует реализации стратегических целей государственной аграрной политики и дестабилизирует финансовую систему.

Целью исследования является определение задач реформирования системы прямого налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, направленных на создание равных конкурентных условий для различных организационно-правовых форм хозяйствования.

Наряду с существованием особого набора налоговых инструментов для товаропроизводителей отрасли сельского хозяйства: общего и двух специальных налоговых режимов, система прямого налогообложения не отличается гибкостью. Причинами этого являются: отсутствие адекватного отражения в налоговом механизме современных тенденций развития экономических процессов и специфика деятельности предприятий с различной специализацией, что привело к существенной вариативности показателей налоговой нагрузки; значительная концентрация капитала и угодий у ограниченного круга субъектов хозяйствования; отсутствие средств на финансирование землеохранных мероприятий; несоответствие нормативного размера рентного дохода, положенного в основу денежной оценки угодий, фактическому уровню доходности сельскохозяйственного производства, что приводит к недополучению соответствующими бюджетами значительных сумм налоговых поступлений [3, с. 7].

По подсчетам Миндоходов, в 2012 году налоговыми льготами воспользовались 16 тыс. сельскохозяйственных предприятий, большинство из которых получали государственные субсидии и использовали спецрежимы с целью оптимизации налоговой нагрузки. В последнее время поступления от ФСН незначительны (в 2011 году они составляли 122 млн грн, а в 2012 году – 131 млн грн) и не соответствуют современному уровню доходности сельскохозяйственного производства [4].

На государственном уровне неоднократно поднимались вопросы о необходимости совершенствования механизма прямого налогообложения в сельском хозяйстве. Так, Миндоходов видит совершенствование налогового механизма в дифференциации ФСН по видам деятельности – растениеводство, птицеводство и животноводство, однако методика определения базы налогообложения для каждого из видов деятельности до сих пор не отработана (предварительно, базой налогообложения для птицеводства и животноводства планируется определить доход от реализации продукции).

Другой позиции придерживается Министерство аграрной политики и продовольствия Украины, представители профильных ассоциаций и парламента, в результате чего на рассмотрение был внесен законопроект № 2959, в котором предлагается «...до 1 января 2018 запретить внесение изменений в Налоговый кодекс Украины, которые ограничивают права и льготы сельскохозяйственных товаропроизводителей и предприятий, которые они имеют в рамках специального режима налогообложения деятельности в сфере сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства, а также фиксированного сельскохозяйственного налога...» [5], что, по мнению авторов законопроекта, позволит сохранить рентабельность сельского хозяйства, повысить уровень доверия иностранных инвесторов, увеличить инвестиции в АПК.

После обсуждения указанных предложений в научных и правительственных кругах было принято решение уточнить только базу начисления ФСН, и определить таковой «...нормативную денежную оценку одного гектара сельскохозяйственных угодий с учетом коэффициента индексации, определенного в соответствии с разделом XIII настоящего (Налогового) Кодекса» [6].

По нашему мнению, указанные шаги позволят лишь частично решить фискальные задачи – увеличить налоговые поступления в бюджет, однако достижение основной цели – создание равных конкурентных условий – требует кардинального реформирования системы прямого налогообложения.

По результатам обобщения зарубежной практики налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей установлено, что механизм прямого налогообложения является одним из весомых рычагов государственного финансового регулирования развития аграрного сектора, и проявляется в:

- дифференциации механизма налогообложения в зависимости от особенностей деятельности субъектов хозяйствования (объема дохода, направления специализации, площади сельскохозяйственных угодий, количества работающих и др.);
- формировании льготных принципов налогообложения доходов от сельскохозяйственной деятельности (для юридических лиц – установление необлагаемого минимума прибыли, уплата налога с усредненных за ряд лет результатов деятельности, уменьшение начисленного налога на прибыль на сумму уплаченного земельного (имущественного) налога, освобождение вновь созданных сельхозпредприятий от налогообложения прибыли в первые годы хозяйствования, применение специальных налоговых режимов и др., для физических лиц – установление пониженной ставки налога, необлагаемого минимума доходов или площадей сельхозугодий, обрабатываемых владельцем, предоставление права на осуществление специальных налоговых вычетов из налогооблагаемого дохода, применение особого порядка ведения налогового учета и формирования отчетности).

Учитывая приоритетность отрасли сельского хозяйства и ее роль в поддержании продовольственной безопасности государства, основной целью реформирования механизма прямого налогообложения является обеспечение однородности налогового пространства для всех форм хозяйствования.

Соответственно, считаем необходимым использовать отдельные элементы зарубежного опыта налогового регулирования сельскохозяйственной деятельности в отечественной налоговой практике, в частности, выделить из общего круга субъектов хозяйствования определенные (однородные) категории налогоплательщиков, сгруппированные по установленным критериям, и определить для каждой из них соответствующий порядок налогообложения их доходов, который бы в максимальной степени уравнивал интересы государства и данной категории плательщиков.

Такой подход к формированию налогового механизма в сельском хозяйстве предусматривает переход отдельных типов сельхозпредприятий на общую систему налогообложения, в частности:

- предприятий, результативность деятельности которых не коррелирует с качественными характеристиками сельхозугодий, а земельные участки являются лишь пространственным базисом для размещения производства;
- предприятий, осуществляющих производство высокорентабельных видов сельскохозяйственных культур (цветов, декоративных растений, грибов и др.);
- предприятий, входящих в состав финансово-промышленных групп, что используются в схемах налогового планирования.

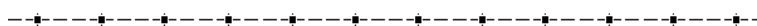
Реализация этих предложений будет способствовать уменьшению вариативности показателей налоговой нагрузки на предприятия различных организационно-правовых форм и направлений специализации: с нынешних сотен – тысяч раз колебаний в размерах налогообложения до диапазона 0,5-3 % от дохода и 5-20 % по отношению к прибыли (максимальные колебания 5-6 раз), что обеспечит выравнивание конкурентных условий для различных форм хозяйствования и рациональное использование имеющегося налогового потенциала субъектов агропромышленного производства.

Выводы. Налоговые льготы и преференции, предусмотренные для товаропроизводителей области, не должны нарушать отраслевое равновесие и противоречить задекларированным принципам эффективного налогообложения.

Необходимо обеспечить изменение методического подхода к формированию механизма налогообложения доходов субъектов хозяйствования в сфере агропромышленного производства, что обеспечит выравнивание налоговой среды функционирования различных категорий сельскохозяйственных товаропроизводителей.

## Список использованных источников

1. Дем'яненко, М.Я. Вплив фінансових факторів на формування дохідності аграрних формувань / М.Я. Дем'яненко // Вісник Харківського національного технічного університету сільськогосподарства: Економічні науки. – Вип. 85. – Харків : ХНТУСГ, 2009. – С. 23-31.
2. Кармазін, Т.І. Фіксований сільськогосподарський податок як один з інструментів стимулювання сільськогосподарського виробництва [Електронний ресурс] / Т. І. Кармазін, Л. Непочатенко // Інноваційна економіка. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2011\\_1/231.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_1/231.pdf).
3. Саблук, П.Т. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 3–16.
4. Які податкові пільги залишать аграріям? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unt.org.ua/yak-podatkov-p-lgi-zalishat-agrar-yam>.
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо заборони обмеження прав та зменшення податкових пільг сільськогосподарських товаровиробників і сільськогосподарських підприємств). Проект закону України від 08.05.2013 р. № 2959 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=46866](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=46866).
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо реформування фіксованого сільськогосподарського податку, розширення кола податкових агентів екологічного податку, визначення платниками збору за спеціальне використання води первинних водокористувачів та визначення деяких елементів збору у вигляді цільової надбавки до ціни за природний газ. Проект закону України від 13.09.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/acts/892.htm>.



*Ходас Анна Константиновна,  
кандидат економічних наук, доцент,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ В РЕЙТИНГЕ «ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ»

Процесс глобализации влияет на развитие мировой экономики путем внедрения в нее инновационных достижений и распространения быстро развивающихся информационных технологий.

Республика Беларусь исчерпала возможности наращивания производства за счет экстенсивных факторов, поэтому необходим переход на инновационный путь развития, что включает в себя модернизацию экономики, внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, максимальное использование интеллектуального потенциала страны. Чтобы страна в будущем заняла достойную нишу в мировом хозяйстве, необходимо уделить огромное внимание перспективам формирования «новой» экономики.

В настоящее время белорусская модель социально-экономического развития представляет собой социально ориентированную многоукладную рыночную экономику. Эта модель совмещает в себе традиционные признаки рыночной экономики и присущие белорусской нации черты: коллективизм, государственный патернализм. Данная модель экономики учитывает различные аспекты, определяющие развитие страны: политические, геополитические, экологические, социальные, демографические особенности страны и ресурсный потенциал.

Разумное развитие белорусской экономики видится в переносе ориентиров на технологическую информационную промышленность как на отрасль с наиболее ёмким мировым рынком и максимальной производительностью труда.

В настоящее время в Республике Беларусь действует Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы. Документ принят в целях модернизации национальной экономики, ее структурной перестройки и повышения конкурентоспособности белорусских товаров (работ, услуг) на внутреннем и внешних рынках.

Программой предусматривается создание новых высокотехнологичных наукоемких предприятий и производств, модернизация действующих предприятий и производств на основе внедрения инновационных технологий, технологического переоснащения производств для освоения и выпуска новой продукции, реализация инновационных проектов, включенных в перечень важнейших проектов по созданию новых предприятий и производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития Беларуси.

В стране получают развитие высокотехнологичные направления, базирующиеся на технологиях V и VI технологических укладов: индустрия информационных технологий; авиакосмическая промышленность; фармацевтическая промышленность; микробиологическая промышленность и индустрия биотехнологий; приборостроение и электронная промышленность; наноиндустрия; ядерная энергетика.

Общая сумма расходов на реализацию инновационных проектов, включенных в перечень важнейших проектов по созданию новых предприятий и производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития Беларуси, составляет Br 77,5 трлн., включая средства республиканского и местных бюджетов, собственные средства организаций, кредиты белорусских банков, заемные средства организаций и иностранные инвестиции [1].

Но стоит отметить, что наличие государственной программы не гарантирует наличия инновационного развития экономики, это зависит от множества факторов. Стране потребуются ряд организационных преобразований. Во-первых, потребуется увеличение объема наукоемкой продукции и числа предприятий, занимающихся инновационными разработками. Во-вторых, предпринимательский сектор науки должен быть увеличен, должен получить развитие венчурный бизнес. В-третьих, если рассматривать образование, как источник знаний – главного богатства «новой» экономики, то система образования должна быть реорганизована и улучшена качественно. В-четвертых, стране необходимо построить эффективную интеграцию со странами, которые уже добились значительных успехов в инновационной деятельности.

Знания и информация являются основой «экономики знаний». Современное производство ставит акцент на высококвалифицированных, ответственных, работоспособных и талантливых работников. Для сравнения эффективности экономик знаний различных стран мира, определения положения той или иной страны в мировой рейтинге применяется Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index, KEI), инициатором разработки которого является Всемирный банк. Индекс экономики знаний представляет собой комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях, в странах и регионах мира. Исследование KEI осуществляется в рамках специальной программы «Знания для развития» (Knowledgefor Development). По мнению экспертов Всемирного банка, KEI может быть использован правительствами государств для анализа проблемных моментов в их политике и измерения готовности страны к переходу на модель развития, основанной на знаниях.

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. KI характеризует потенциал той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний.

РЕЙТИНГ	ТРЕНД	СТРАНА	ИНДЕКС ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ	ИНДЕКС ЗНАНИЙ
1	0	Швеция	9.43	9.38
2	6	Финляндия	9.33	9.22
3	0	Дания	9.16	9.00
4	-2	Нидерланды	9.11	9.22
5	2	Норвегия	9.11	8.99
6	3	Новая Зеландия	8.97	8.93
7	3	Канада	8.92	8.72
8	7	Германия	8.90	8.83
9	-3	Австралия	8.88	8.98
10	-5	Швейцария	8.87	8.65

**Рисунок 1 – Индекс экономики знаний и его показатели в странах мира [2].**

В основе KEI и KI лежит предложенная Всемирным банком Методология оценки знаний (The Knowledge Assessment Methodology), которая оценивает экономику знаний в отдельно взятой стране по 148 показателям, объединенным в 7 больших групп:

1) общая эффективность экономики; 2) экономический режим; 3) эффективность управления; 4) инновационная система; 5) образование; 6) труд; 7) ИКТ.

В качестве источника данных используются, прежде всего, базы данных Всемирного банка, ЮНЕСКО и МСЭ, в отдельных случаях – национальная статистика [3].

Страны постсоветского пространства заняли следующие позиции в рейтинге 2012 года: Россия расположилась на 55 месте, Украина – на 56, Казахстан – на 73. Исследователи Всемирного банка рассчитали индексы KEI и KI также и для Республики Беларусь. Согласно отчету за 2012 г., Республика Беларусь занимает 59 место в рейтинге (индексы KEI и KI составляют 5,59 и 6,62 соответственно). По сравнению с 2000 г. ее рейтинг в индексе KEI вырос на 11, так что Беларусь вошла в десятку стран с наиболее динамично развивающейся экономикой знаний.

Таким образом, можно определить, что у Республики Беларусь существуют реальные возможности для перехода на «новую» экономику, возможности долговременного и устойчивого роста производства и быстрого социально-экономического развития.

### Список использованных источников

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011, № 669 // Сайт Министерства связи и информатизации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: [http://www.mpt.gov.by/ru/new\\_page\\_4\\_3\\_15128/](http://www.mpt.gov.by/ru/new_page_4_3_15128/). – Дата доступа: 03.04.2014.

2. Индекс экономики знаний — информация об исследовании // Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>. – Дата доступа: 04.03.2014.

3. Беларусь в Индексе экономики знаний и Индексе знаний // Национальный научно-технический портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://scienceportal.org.by/news/f4d0b5733f948897.html>. – Дата доступа: 04.03.2014.

**Шулейко Ольга Леонидовна,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)

## **УЧЕТ И ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ**

В Республике Беларусь в последние годы значительно сократились темпы увеличения доходов бюджета. Кроме того, изменилась структура бюджетных расходов, увеличилась доля расходов на обслуживание государственного долга и, соответственно, сократился удельный вес других расходов, включая расходы, направляемые на социальные нужды и на развитие экономики. При этом финансовая стабильность в стране может быть обеспечена только при сбалансированном бюджете, что требует бюджетной консолидации, которая может быть достигнута тремя основными путями: повышением налогов, снижением государственных расходов или сокращением налоговых льгот. Все вышеназванные факторы определяют необходимость повышения эффективности бюджетно-налоговой политики, т.е. достижения поставленных государством целей при оптимизации затрат на их достижение.

Налоговые льготы служат важным инструментом налоговой политики. С их помощью государство стимулирует приоритетные направления экономического и социального развития. Однако налоговые льготы – это не единственно возможный инструмент достижения поставленных государством целей. Альтернативными инструментами могут служить государственные программы, напрямую финансируемые из бюджета и включенные в состав расходной части бюджета. Кроме того, многие цели могут быть достигнуты методами прямого государственного регулирования. Возможности использования различных инструментов для достижения одних и тех же целей определяют необходимость оценки затрат на их реализацию.

Налоговые льготы могут быть лучшим, а иногда и единственным средством достижения поставленных целей социально-экономического развития, в том случае если они направлены на решение приоритетных задач, корректируют провалы рынка, в силу эффекта масштаба требуют меньших, чем прямые государственные расходы затрат на администрирование, обеспечивают налогоплательщику большую свободу выбора (в силу того, что их применение связано с меньшими бюрократическими ограничениями, чем прямые госрасходы), учитывают платежеспособность налогоплательщика.

Вместе с тем, налоговые льготы часто не согласуются с основными принципами налогообложения, нарушая качественные характеристики налоговой системы: нейтральность, простоту, эффективность, справедливость. В результате они могут создавать препятствия эффективному перераспределению ресурсов в экономике, стимулировать рентоориентированное поведение субъектов хозяйствования, усложнять налоговое законодательство. Налоговые льготы имеют более постоянный характер, чем государственные расходы, которые рассматриваются и утверждаются ежегодно при принятии закона о бюджете на очередной год. В результате затраты, связанные с предоставлением льгот, могут не компенсироваться эффектом от их введения. Кроме того, в тех странах, где налоговые расходы не измеряются и не оцениваются, государственные расходы, включенные в государственный бюджет, не отражают реального масштаба участия государства в экономике. Поэтому при введении льгот должны быть четко определены цели, которые предполагается достичь, и механизм проверки достижения этих целей.

С целью оценки налоговых льгот и освобождений и включения их в бюджетный процесс за рубежом была разработана концепция налоговых расходов, согласно которой налоговые льготы рассматриваются как недополученные в бюджет доходы, которые остаются в распоряжении налогоплательщиков и, фактически, являются специфической формой их субсидирования. Существование альтернативных форм субсидирования, в частности, прямого бюджетного финансирования, вызывает необходимость оценки и



сравнения затрат на достижение поставленных целей. В этой связи концепция налоговых расходов предполагает учет налоговых расходов и формирование соответствующей отчетности в процессе подготовки бюджетной документации. В развитых странах отчетность о налоговых расходах является обязательной и служит важным инструментом контроля за государственными расходами. Концепцию налоговых расходов также начинают применять страны со средним уровнем доходов и развивающиеся страны. Так, Польша, Китай, Индия, Турция и др. регулярно составляют отчетность по налоговым расходам. В России концепция налоговых расходов только начинает формироваться.

В Республике Беларусь количественная оценка налоговых расходов затруднена, во-первых, из-за того, что не разработана методика их определения, и, во-вторых, ввиду отсутствия отчетности по налоговым льготам. По оценкам Министерством финансов Республики Беларусь в 2013 году отношение суммы налоговых льгот к доходам консолидированного бюджета составило 14,6%, а к ВВП – 4,2%. Однако ввиду того, что методика, по которой проводилась оценка, не была представлена, невозможно корректно провести международные сравнения. В этой связи необходима разработка концепции налоговых расходов, включающей: определение базовой (нормативной) структуры налогов; выделение налоговых льгот, относящихся к базовой структуре налогов (структурные элементы налоговой системы); определение статей налоговых расходов; их количественная оценка.

Исследования базовой структуры по налогу на прибыль в Республике Беларусь позволили выделить налоговые льготы, относящиеся к структурным элементам налога, и налоговые льготы, которые можно классифицировать как налоговые расходы. В первую очередь, к налоговым расходам можно отнести льготы, направленные на стимулирование выпуска определенных товаров и касающиеся отдельных предприятий. Эти льготы, по сути, имеют индивидуальный характер (льгота производителям легковых автомобилей, лазерно-оптической техники, предоставление возможности Белорусской железной дороге уплачивать налог на прибыль на основе консолидированной отчетности и т.д.). Данные льготы наименее эффективны, так как создают неравные условия для предприятий, производящих однотипную продукцию (например, производители грузовых и легковых автомобилей) или одинаковую организационную структуру (например, из всех интегрированных структур возможность составления консолидированной отчетности предоставлена только БЖД). Значительное число льгот по налогу на прибыль направлено на стимулирование НИОКР, что обусловлено приоритетностью данного направления. Однако отдельные льготы, касающиеся этой сферы, также имеют индивидуальный характер, например, пониженная до 5 процентов ставка налога на прибыль для членов научно-технологической ассоциации, созданной в соответствии с законодательством Белорусским государственным университетом, в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке. Такие льготы усложняют налоговое законодательство и не имеют значимого эффекта для экономики, поэтому их целесообразно трансформировать в категориальные льготы. Сложный и высокзатратный механизм администрирования имеют льготы, направленные на стимулирование выпуска высокотехнологичной продукции. Наиболее эффективными можно считать льготы, которые имеют ограниченный срок действия, например, льготы, направленные на стимулирование отдельных видов услуг, т.к. в данном случае может быть проведена оценка эффективности этих льгот и затем принято решение об их отмене или продлении.

Информацию о налоговых расходах в Республике Беларусь и соответствующую отчетность целесообразно интегрировать в бюджетный процесс, что обеспечит большую прозрачность государственных расходов и позволит проводить сравнительную оценку эффективности различных направлений государственной поддержки.

-----

**Шутилин Вячеслав Юрьевич,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)

## **WEB 2.0 КАК ДРАЙВЕР ВОВЛЕЧЕНИЯ КОНЕЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС**

Значительная часть топ-менеджмента предприятий, в той или иной мере вовлеченных в инновационный процесс (хотя доля таковых, в целом по промышленности страны, незначительна – 22,8%), имеет твердое убеждение в «нисходящей», т.е. иницируемой подразделениями НИОКР, и эндогенной природе инновационного процесса. Такой подход рассматривает конечного потребителя-пользователя продукта, как пассивное, а чаще всего – вообще лишнее звено в данном процессе, поскольку он, по мнению руководства компании, обладает слишком малыми знаниями как о технических возможностях производителя, так и о рынке. В этой «технократической» парадигме, часто используемой при описании инновационного процесса в экономике развитых стран послевоенного периода и перенесенной на современную белорусскую действительность (с некоторой коррекцией на советское прошлое), инновация представлена как линейный процесс, берущий начало во внутрифирменных научных лабораториях и государственных НИИ, и заканчивающийся рыночной коммерциализацией, в советской терминологии – «внедрением».

Однако не столь отдаленный исторический опыт показывает, что подобная организация инновационного процесса стала все чаще приводить к сбоям, и эти провалы участились к началу 1960-х гг., что вызвало интерес к маркетинговым концепциям управления, в том числе и инновациями. Данный разворот к рынку иногда в литературе упоминается как «market pull» – «рыночное вытягивание». Потребители и конечные пользователи стали объектами, на которых отрабатывались различные методы и техники маркетинговых исследований с целью выявления специфических потребностей и предпочтений, чтобы в дальнейшем быть использованными профессионалами компании при «подгонке» продукта под конкретного потребителя или их группы – рыночного сегмента. Главной проблемой и последствием применения такого подхода стал лавинообразный рост запросов на инновации [1]. Это привело к идее организации комбинированного инновационного процесса, который широко использовался в развитых странах с конца 1970-х вплоть до начала 1990-х гг., и объединил «технократическую» и «маркетинговую» парадигму инноваций [2, с.455-461].

Механизм «нисходящего» управления инновационным процессом фирмы предоставляет организации больше возможностей контроля над интеллектуальной собственностью в процессе разработки нового продукта или услуги, и, как результат, – большую свободу маневра в стратегическом планировании. Однако в отдельных работах, появившихся к началу 2000-х гг., уже указывалось на существенные ограничения, которые несет в себе управление инновационным процессом по схеме «сверху вниз». Во-первых, утверждалось, что чем больше инноваций генерируется исключительно внутри компании, тем меньшим успехом они обладают [3]. Во-вторых, линейность инновационного процесса была поставлена под сомнение в результате анализа связи между успешностью инновации и характером социального окружения, в котором инновация была разработана и внедрена [4].

С целью преодолеть указанные ограничения «нисходящей» линейной парадигмы организации инновационного процесса и повышения его эффективности, компании стали все чаще вступать в научно-исследовательские и конструкторские альянсы (партнерства). В таких альянсах взаимодействие между подразделениями НИОКР фирм-партнеров, а также между исследователями и окружающей средой (в первую очередь, потребителями и другими стейкхолдерами), становится намного более широким и многогранным. На этом фоне сформировалась новая парадигма инновационного процесса, отличающаяся нелинейностью

(а иногда и цикличностью) и наличием широких внешних каналов перетоков знаний. Такая модель получила название модели открытых инноваций [5]. Несмотря на пионерские работы Э. фон Хиппеля, который еще в середине 1970-х ввел в литературу понятие пользовательской инновации, даже пришедшая на смену классической инновации концепция открытых инноваций вплоть до начала 2000-х не рассматривала конечного потребителя в качестве источника и движущей силы данного процесса. Его организация по-прежнему оставалась «нисходящей» по сути, хотя и перестала быть исключительно внутренним делом компании, выйдя за ее пределы. Инновации, особенно прорывные, во все большей степени стали результатом совместных усилий различных компаний, в том числе и конкурентов (так называемый феномен со-конкуренции), а также потребителей как равноправных участников этого процесса, формируя парадигму т.н. «открытых инноваций с участием потребителей» [6, с.357-367]. Такой подход исходит из возможности потребителя внести соответствующий вклад в процесс разработки инновационного продукта или услуги. Более того, он активно вовлекается в «подгонку» продукта, его дизайна, потребительских характеристик «под себя», сугубо под собственные нужды. Наиболее успешным использование такого подхода может быть, на наш взгляд, в третичном секторе экономики.

Важнейшим элементом открытого инновационного процесса с участием потребителей являются информационно-телекоммуникационные технологии. Более чем одна треть населения Земного шара на сегодня имеют доступ к интернету, который стал значимой частью современной жизни. Однако наиболее значимым прорывом, последствия и результаты которого еще до конца не осознаны, стало появление технологии Web 2.0. Ресурсы, построенные на принципах Web 2.0, позволяют интернет-пользователям взаимодействовать на ранее недостижимом техническом и коммуникационном уровнях, предоставляя возможности совершать покупки, участвовать в обсуждениях, иметь легкий доступ к информации, и, наконец, самое главное – быть вовлеченным в процесс создания продукта (товара или услуги) «под себя». Причем последнее касается не только профессиональных покупателей в секторе B2B и не только продукции, связанной с информационно-телекоммуникационными технологиями, но и конечных потребителей практически в любом отраслевом сегменте. Хотя в целом выражение «Web 2.0» характеризуется известной концептуальной неопределенностью, большинство авторов, исследующих данную проблему, соглашаются с тем, что отличительной особенностью ресурсов Web 2.0 является их построение на принципах «коллективного разума» и наличие генерируемых на основе сетевых взаимодействий интерактивных сервисов, управляемых пользователями. При этом указывается на важность и значимость таких понятий как «участие» и «обязательства».

Web 2.0 стоит рассматривать как серьезное и крупномасштабное изменение глобальной сети в направлении ее всеобъемлющего проникновения и высокого уровня совместимости, поддержания возможностей генерации виртуального «коллективного разума» и возрастающей ценности для каждого отдельного потребителя. В отличие от традиционного веб-контента, позволяющего использовать лишь уже загруженные единожды создателем сервиса данные, пользователи Web 2.0 имеют возможность самостоятельно генерировать контент. Данная концепция базируется на поддержке желаний индивидуумов быть причастными к какому-либо процессу или событию, предоставляя возможности по автоматической (машинной) координации действий группы людей, объединенных одной целью. Фактически, Web 2.0 является средой, формирующей новый уровень поддержки по конструированию обязательств на уровне он-лайн ресурсов между интернет-пользователями и «коллективным разумом». Поскольку Web 2.0 может быть использован для того, чтобы пользователи могли контролировать процесс и непосредственно участвовать в улучшении и создании продуктов, обладающих, по их мнению, большей ценностью, его принципы могут быть реализованы в совершенно различных отраслях – от автомобилестроения до сектора финансовых услуг, открывая новые возможности для инновационной деятельности. Данный посыл связывает технологию Web 2.0 с парадигмой открытых инноваций, поскольку она

формирует значительный потенциал для таких систем, особенно для вовлечения конечных потребителей в качестве стейкхолдеров и участников инновационного процесса.

Несмотря на то, что основная масса публикаций на эту тему акцентирует взгляд на преимущества вовлечения потребителей в инновационный процесс, существуют и определенные опасности, о которых также не следует забывать при принятии решений. Первая – это недооценка времени и усилий, которые может занять формирование и реализация подобной стратегии. С точки зрения стоимости, практические трудности в решении проблемы закрепления прав на интеллектуальную собственность, косвенные потери от снижения доверия между внутренними и внешними факторами (специалистами компании и потребителями), а также операционные расходы на формирование соответствующих возможностей и создание он-лайн среды, обязательно должны быть учтены при принятии решения. Вторая опасность связана с неодинаковой степенью заинтересованности пользователей, их желанием участвовать либо не участвовать в инновационном процессе, а также их возможностями. Может случиться так, что самыми ценными потенциальными участниками будут как раз те, кто решит, что ожидаемые выгоды недостаточны, чтобы посвятить этому процессу свое время. Данная посылка исходит из того, что очень незначительное число интернет-пользователей формирует основную массу он-лайн контента\*, хотя очень многое будет зависеть от степени лояльности потребителей компании.

Информационно-телекоммуникационные приложения играют важнейшую роль в концепции открытых инноваций с участием потребителей как непосредственный драйвер этого процесса, позволяющий конечным пользователям принимать в нем непосредственное активное участие. Приложения, реализующие принцип Web 2.0, в частности, способствуют объединению больших групп людей. Проекты, основанные на принципах «открытого источника» – «open source», такие, как, например, операционная система Linux, свободное программное сообщество Mozilla (хорошо известное в том числе по браузеру Firefox) уже доказали способность пользователей участвовать в создании высокотехнологичных инновационных продуктов. С другой стороны, формирующиеся новые подходы к открытым инновациям обозначают проблему более тщательного рассмотрения различных форм пользовательского участия в рамках парадигмы открытых инноваций.

#### **Список использованных источников**

1. Mowery, D., Rosenberg, N. The influence of market demand upon innovation: a critical review of some recent empirical studies / D. Mowery, N. Rosenberg // *Research Policy*. – 1979. – №8(2). – Pp. 102-153.
2. Шутилин, В.Ю. Технологическое лидерство и маркетинговые возможности инновационно-активных компаний по формированию новой структуры рынков / В.Ю. Шутилин / *Научные труды Белорусского государственного экономического университета: юбил. сб.* – Минск: БГЭУ, 2013. – Вып.6. – 562 с.
3. Katila, R., Ahuja, G. Something old, something new: a longitudinal study of search behavior and new product introduction / R. Katila, G. Ahuja // *Academy of management journal*. – 2002. – №45(8). – Pp.1183-1194.
4. Williams, R., Stewart, J., Slack, R. Social Learning in Technological Innovation: Experimenting with Information and Communication Technologies / R. Williams, J. Stewart, R. Slack. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2005.
5. Чезборо, Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / Г. Чезборо. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.
6. Шутилин, В.Ю. Формирование и использование сетевых сообществ потребителей как источника инноваций организаций / В.Ю. Шутилин // *Научные труды Белорусского государственного экономического университета*. – Минск: БГЭУ, 2009. – 390 с.

---

\* По разным оценкам, около 3% посетителей такого ресурса, как Википедия формируют около 60% его статей, а на сервисе YouTube 6% зарегистрированных участников размещают около 90% видеоконтента.

-----

**Якубук Юлия Петровна,**  
кандидат экономических наук,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)

## **РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА УСЛУГ, СВЯЗАННЫХ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

В условиях постиндустриальной экономики предприятия Республики Беларусь ежедневно вынуждены решать новые задачи, обусловленные высоким уровнем конкуренции на внутреннем и внешнем рынках и необходимостью постоянного снижения издержек и повышения качества продукции. Одним из резервов оптимизации деятельности белорусских предприятий является аутсорсинг услуг, то есть передача ряда функций или частей бизнес-процессов стороннему подрядчику, профессионально специализирующемуся на оказании таких услуг.

В экономически развитых странах эффективность практики аутсорсинга деловых и профессиональных услуг ныне общепризнанна. Она обусловлена выгодами специализации, более продуктивным использованием ресурсов высокого качества: технологических, организационно-управленческих, человеческих, активным внедрением инноваций.

В Республике Беларусь наиболее развита передача в аутсорсинг следующих видов услуг: создания и обслуживания ИТ-инфраструктуры, юридического сопровождения бизнеса, ведения бухгалтерского учета, рекламной деятельности. В то же время целесообразно развитие аутсорсинга услуг, классифицируемых Генеральным соглашением по торговле услугами в рамках ВТО среди деловых услуг как услуги, связанные с предпринимательской деятельностью.

Наибольшее распространение среди данных видов услуг в Беларуси получила деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг, включающая деятельность в сфере аренды и лизинга, трудоустройства, обслуживания зданий и систем безопасности. Характерной особенностью данных видов услуг является то, что целью их предоставления не является передача специальных знаний.

Вторая группа услуг, связанных с предпринимательской деятельностью, включают такие виды деятельности, для которых требуется высокий уровень профессиональных, научных и технических навыков. Такие услуги формируют потенциал экономического роста и служат показателем уровня интеллектуального и научно-технического развития страны. Их актуальность обусловлена следующими факторами:

- постоянно возрастающей сложностью задач управления экономикой, которая растет быстрее, чем количество занятых в управлении людей;
- все большим доминированием в структуре добавленной стоимости товаров и услуг части интеллектуального и высокотехнологичного труда;
- все большей значимостью природоохранных мероприятий и социально ответственного поведения людей как важнейшего фактора устойчивого развития.

Эта группа услуг является перспективной для развития аутсорсинга в Республике Беларусь и включает следующие виды услуг:

- консультации по вопросам управления: предоставление консультаций, рекомендаций и практической помощи коммерческим предприятиям и прочим организациям по вопросам управления, таким, как стратегическое и организационное планирование, области принятия решений финансового характера, цели и политика в сфере маркетинга; политика, практика и планирование в области людских ресурсов; планирование производства и процедур контроля. Предоставление таких коммерческих услуг может включать в себя консультирование, выдачу рекомендаций и оказание практической помощи коммерческим предприятиям и государственным организациям, в том числе:

деятельность в области связей с общественностью и коммуникации; разработка методов и процедур учета, программ учета затрат, процедур контроля выполнения сметы; консультации и помощь коммерческим предприятиям и государственным организациям в области планирования, организационных мер, обеспечения эффективности и контроля, информации по вопросам управления и т.д.;

- исследование конъюнктуры рынка: изучение потенциальных возможностей рынка, приемлемости продуктов, осведомленности о них и покупательских привычек потребителей в целях содействия сбыту и разработки новых видов продуктов, включая статистический анализ полученных результатов;
- обеспечение предприятий людскими ресурсами, осуществляемое на долгосрочной или постоянной основе: выполнение широкого круга обязанностей по поиску и управлению людскими ресурсами, ведение кадровой отчетности в целях начисления заработной платы, налогообложения и по другим финансовым и кадровым вопросам;
- деятельность по предоставлению комплексных офисных административных услуг: предоставление комплексных повседневных офисных административных услуг, таких как прием посетителей, финансовое планирование, выставление счетов и ведение отчетности, распределение персонала, оказание логистических услуг.

Услуги, связанные с предпринимательской деятельностью, включают также такие виды деятельности, для которых требуется более высокий уровень профессиональных, научных и технических навыков, но которые не включают постоянное осуществление коммерческих функций и, как правило, являются краткосрочными:

- письменный и устный перевод;
- брокерские комиссионные операции по организации покупки или продажи мелких или средних коммерческих предприятий;
- брокерские операции с патентами;
- услуги по оценке;
- проверка счетов и информации по ставкам фрахта;
- консультирование по вопросам безопасности;
- консультирование в области охраны окружающей среды.

Данные услуги требуют высокого уровня профессиональной подготовки и заключается в предоставлении специализированных знаний и навыков. Основными их потребителями выступают финансовый сектор, промышленные предприятия, сектор оптовой и розничной торговли и собственно сектор предприятий постиндустриальной экономики. В то же время основной предпосылкой развития данных видов услуг является возникновение у предприятий традиционных отраслей дополнительных финансовых ресурсов, являющихся основой роста платежеспособного спроса на услуги.

Несмотря на положительную динамику развития услуг, связанных с предпринимательской деятельностью, в мире, в Республике Беларусь рынок данных видов услуг, находится в начальной стадии развития: он представлен малым количеством компаний, плохо структурирован, на нем отмечается недостаток квалифицированных кадров. Можно выделить основные препятствия для развития аутсорсинга услуг в Республике Беларусь:

- традиционное предпочтение внутреннего развития вспомогательных видов деятельности на предприятии аутсорсингу. Принимая решение об использовании аутсорсинга на предприятии, управленцы опасаются, что сторонние исполнители не могут знать всей специфики бизнеса клиента, повышается риск утечки информации, и новые инструменты управления могут оказаться очень затратными. Однако, отказываясь от аутсорсинга, компании самостоятельно несут все нетипичные для их основной деятельности риски;
- ограниченный набор услуг и качество сервиса. Поставщики услуг зачастую предлагают стандартный набор услуг. Универсальность позволяет сокращать издержки и риски в предоставлении услуг;

- недостаток на рынке достаточно компетентных и надежных поставщиков услуг, а также информации о них;
- слабость кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями;
- неразвитость современных форм инновационного менеджмента, низкая восприимчивость к ним белорусских предприятий и организаций, отсутствие взаимосвязки технологических и организационных, маркетинговых инноваций. В 2011 г. из 443 инновационно активных предприятий промышленности Беларуси технологические инновации осуществляли 93,5%, организационные инновации – 16,2%, а 19,6% сопровождали технологические инновации новым маркетингом. На маркетинг в промышленности было затрачено только 0,3% всех инновационных расходов. Больше всего на маркетинг затратили предприятия химического производства – 2,6% совокупных инновационных затрат и предприятия, производящие электрооборудование – 0,5% инновационных затрат. Поэтому не удивительно, что новая продукция не всегда находит спрос, а затраты на ее создание не обеспечивают необходимого экономического эффекта [1, с. 96].

Оценка уровня развития аутсорсинга услуг в Беларуси не производилась, однако можно провести аналогию с исследованиями состояния и перспектив контрактной логистики. В 2013 г. консалтинговая группа «Здесь и сейчас» в результате исследования «Логистика в Беларуси» выявила, что всего 6% белорусских компаний отдали логистику в аутсорсинг. Это связано с тем, что стоимость услуг логистических операторов не соответствует уровню предлагаемого сервиса, что отметили 25% компаний, которые пользуются услугами логистических операторов [2, с. 22].

Для повышения уровня информированности предприятий страны о возможностях и преимуществах передачи части услуг на аутсорсинг возможно проведение встреч профессиональных ассоциаций в сфере услуг с представителями ведущих предприятий промышленного комплекса. Примером может служить Ассоциация международных автомобильных перевозчиков БАМАП. Для увеличения экспорта услуг отечественных автотранспортных организаций были необходимы решения, способствующие увеличению доли контрактов белорусских производителей при реализации товаров на экспорт с использованием схем, при которых продавец должен заключить контракт на перевозку. Ассоциация «БАМАП» провела встречи с ведущими предприятиями-экспортерами страны, в ходе которых им было предложено задействовать потенциал отечественных логистических центров и перейти на поставки по схемам CIF и FOB с определением перевозчиков на тендерной основе.

Таким образом, услуги, связанные с предпринимательской деятельностью, интегрируясь в воспроизводственный процесс в качестве промежуточного звена, играют важную роль в постиндустриальном развитии экономики и формируют нематериальную инфраструктуру, обеспечивая накопление научного знания и передового опыта в области технологий, управления, организации производства и труда.

#### **Список использованных источников**

1. Богдан, Н.И. Эффективность инновационной политики Беларуси: проблемы и пути развития / Н.И. Богдан // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 2. – С. 84-101.
2. Почему бизнес относится к логистике как к падчерице? // Компас экспедитора и перевозчика. – 2013. – № 5.– С. 20–23.



*Аль Халлиди Акил Касим,  
аспирант, УО «Белорусский государственный университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ТУРИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ СОДЕЙСТВИЯ ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В формировании постиндустриальной экономики Беларуси важнейшая роль принадлежит туризму. Эксперты Всемирной торговой организации (ВТО) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) рассматривают туризм как ключевой фактор экономического развития для развивающихся стран и определяют туризм в качестве одного из пяти базовых секторов с большим потенциалом для содействия внутренней и внешней торговле [1]. При этом отмечается, что, несмотря на то, что на сферу туризма приходится 9% мирового ВВП, вклад отрасли в развитие торговли составляет менее 1 %, что свидетельствует о значительном потенциале туризма для торговли сопутствующими товарами услугами. То есть экономически оправданно сконцентрировать внимание не только на проблемах развития отрасли, но и на вовлечение предприятий малого бизнеса в сфере туризма в «цепочки сбыта» товаров и услуг.

Такой подход к проблеме развития туризма, особенно актуален для создания новых рабочих мест и вовлечения предпринимателей в «цепочки сбыта» товаров и услуг, что в комплексе снижает для предпринимателей транзакционные издержки для сбыта своей продукции и создает мультипликационный эффект в устойчивом развитии сельских территорий, в которых располагаются туристские дестинации.

В развивающихся странах, в сложившихся условиях, значительная роль в решении проблемы развития малого предпринимательства отводится сфере услуг, и в частности индустрии туризма, которая может стать реальной возможностью для развития малых форм хозяйствования, так как она имеет большой потенциал для привлечения предпринимательских ресурсов, не требует таких больших капиталовложений, как, например, промышленность, и является индустрией номер один по созданию рабочих мест. Учитывая неоспоримый туристский потенциал нашей страны и неразвитость туризма в настоящее время, приложение капитала именно в эту индустрию является сейчас чрезвычайно актуальным [2].

Известно, что эффективная туристская дестинация (от английского «местонахождение или место назначения», термин, введенный Лейпером в середине 1980-х гг) характеризуется как территорию со всевозможными удобствами, средствами обслуживания и услугами для обеспечения всевозможных нужд туристов, что предполагает определенную «плотность» малого и среднего предпринимательства, многообразие услуг которых формирует имидж туристской дестинации и мотивируют визиты туристов, активизируя таким образом всю туристскую систему. Так как, для того чтобы территория была дестинацией, необходимо выполнение следующих условий:

- наличие достаточного количества и разнообразия мест размещения, питания, развлечений с определенным уровнем качества услуг;
- достаточный уровень транспортного обслуживания;
- наличие достопримечательностей, интересующих туристов;
- наличие доступа к современным информационным и коммуникационным системам.

В дестинации важны такие услуги, как прокат велосипедов, предоставление лошадей для проведения обзорных экскурсий и другое, а также наличие вспомогательных служб, которые предоставляют такие услуги, как реклама дестинации, координация и управление ее развитием, предоставление населению и организациям необходимой информации и услуги по резервированию, обеспечению оборудованием (предприятия питания, спорта и т.д.), обеспечение дестинации руководящим персоналом.



В организационном плане в развитии туристской дестинации и в повышении вклада отрасли в экономику можно выделить два уровня:

- общегосударственный, на котором реализуются системы межотраслевого взаимодействия в первую очередь для развития инфраструктуры туризма (строительство дорог, гостиниц, спортивных сооружений и других объектов, а также обеспечение безопасности туристов). На этом уровне интеграционные процессы способны обеспечить развитие экономических связей, создание многонациональных фирм, использование глобальных норм и стандартов, развивают региональные рынки и стратегии (таблица);
- местный (уровень дестинации), который характеризуется поиском и реализацией сочетаний традиционных ресурсов и предпринимательских усилий в повышении многообразия и качества товаров и услуг для туристов.

Потенциальные возможности межорганизационного взаимодействия и кооперации туристических организаций приведены в таблице, составленной на основе предложений, изложенных в [3].

**Таблица – Потенциальные преимущества межорганизационного взаимодействия и интеграции в туризме**

Преимущества	Необходимые мероприятия
Снижение производственного риска	Объединение материальных, финансовых и человеческих ресурсов предприятия на принципах синергии (взаимовыгодное <sup>TM</sup> и взаимодополнения)
Повышение конкурентоспособности	Проведение маркетинговых исследований рынков товаров и услуг. Совершенствование организационно-правовых форм туристского бизнеса.
Увеличивается возможность развития целевых направлений	Подготовка бизнес-планов по оценке эффективности взаимодействия различных компаний с учетом их специализации и запросов туристического рынка
Расширяются возможности внедрения организационных и технологических ноу-хау	Подготовка обоснованных предложений по внедрению в туристский бизнес новых техника и технологии, в том числе и информационных технологий
Рост имиджа компаний	Информационная и организационная работа по рекламе туристской дестинации и формированию брендов туристических предприятий
Рост инновационности турпродукта	Организация сотрудничества предприятий в сфере туризма по созданию инновационных продуктов, и меры по стимулированию модернизации ресурсов дестинации и производственных процессов
Усиливается мультипликационное воздействие туризма на экономику территории	Разработка комплекса мероприятий и систем по организации межорганизационного взаимодействия предприятий, обслуживающих туристскую дестинацию, в том числе путем их встраивания в «цепочки сбыта» товаров и услуг.
Повышается эффективность территориального маркетинга	Проведение мероприятий по координации маркетинговых мероприятий с целью повышения их эффективности и адресности применения
Повышается качество турпродукта и улучшается производственный менеджмент	Проведение мероприятий по сертификации и стандартизации предоставляемых услуг, повышения их качества и совершенствования управленческих инструментов
Развитие рынка образовательных услуг в сфере туризма	Организация совместного освоения новых образовательных технологий и подготовки специалистов

Имеется и положительный опыт вовлечения туризма в «цепочки сбыта» товаров и услуг. Так Корпорация по развитию туризма в Нигерии (NTDC) выступила инициатором строительства шести туристических центров в провинциях страны [1]. Также предусмотрено создать информационные стойки в крупных аэропортах в Нигерии с целью удобного предоставления туристам и посетителям соответствующей информации. Одновременно, приход на нигерийский рынок авиакомпаний Иордании создает основу для увеличения притока туристов. Учитывая, что Иордания характеризуется высокими стандартами медицинской помощи, такое взаимодействие будет способствовать развитию экономических и торговых отношений, а также поддержки движения товаров и услуг между странами.

Туризм способен внести значительный вклад в развитие страны не только за счёт собственного развития, но и путём оказания стимулирующего воздействия практически на все отрасли экономики: промышленность, строительство, транспорт, сельское хозяйство, бытовое обслуживание и т.д. Важной особенностью современного этапа развития туризма и изменения его организационных форм является проникновение в туристский бизнес транспортных, торговых, промышленных банковских, страховых и других компаний, что является базой для встраивания продуктов туристической отрасли в «цепочки сбыта» товаров и услуг.

Поскольку туризм как большая открытая система взаимодействует с социально-экономической системой района, на территории которого расположены объекты туризма и сформирована соответствующая инфраструктура, то для увеличения позитивного эффекта взаимодействия предприятий туристской отрасли необходим анализ взаимодействия туризма с экономикой района и его социально-экономическим развитием, для чего необходимо создание соответствующей межорганизационной информационной системы и использование инструментов электронной торговли.

#### **Список использованных источников**

1. Tourism identified as key sector for trade, on August 09, 2013 / in Travel & Tourism 12:14 am / Comments. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vanguardngr.com>. – Дата доступа: 19.03.2014.
2. Крутик, А.Б. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме / А.Б. Крутик, М.В. Решетова. – М.: Академия, 2010. – 224с.
3. Гайдукевич, Л.М. Туризм в условиях развития интеграции / Л.М. Гайдукевич // Вызовы интеграции на пути к Евразийскому экономическому союзу: материалы междунар. науч. семинара, 10 декабря 2013 года [Электронный ресурс] / Центр международных исследований ФМО БГУ. – Режим доступа: [wvm.centis.bsu.by](http://wvm.centis.bsu.by). – Дата доступа: 19.03.2014..

-----

***Беркова Ольга Владимировна,***

*УО «Белорусский государственный аграрно-технический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ЭПОХУ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА**

Рассмотрение истории с точки зрения изменения степени «индустриальности» развития общества (в смысле перехода к постиндустриальной стадии развития) в настоящее время и в прошлом имело широкое распространение. Одно из направлений институционализма, известное под названием социально-институционального, рассматривает схему общественного развития и социально-экономические перемены XX века через смену следующих стадий: доиндустриальной (или аграрной), индустриальной и

постиндустриальной («информационного общества»). Хотя данный подход наблюдается и у О. Тоффлера, и у Дж. Гелбрэйта, и у У. Ростоу, остановимся подробнее на концепции Д. Белла, в связи с тем, что термин «постиндустриальное общество» введен именно им.

Согласно концепции Д. Белла, история реализует себя как трехфазный процесс последовательной смены типов цивилизационной организации.

Первая фаза – традиционное общество. Оно основано на сельском хозяйстве и характеризуется консервативной социальной структурой и авторитарными формами культуры.

Вторая фаза – индустриальное общество. Оно характеризуется машинной индустрией на базе новой техники и технологии, оформлением национальных либерально-демократических государств, урбанизацией и стандартизацией стиля жизни. Стиль мышления – рационализм и индивидуализм.

Третья фаза – постиндустриальное общество. Она характеризуется:

1) переориентацией экономики на сферу сервисных услуг и доминирование наукоемких отраслей промышленности;

2) созданием интеллектуальных технологий;

3) радикальным изменением в социальной структуре общества, сопровождающимся заменой классовой дифференциацией, свойственной индустриальному обществу, на профессиональную. При этом основное социальное противоречие конституируется не как конфликт между трудом и капиталом, а как конфликт между некомпетентностью и профессионализмом;

4) выдвиганием на первый план феномена знания как основы общественных отношений;

5) переориентацией культурной сферы на приоритеты интеллектуализма.

По мнению некоторых исследователей, Республика Беларусь, в отличие от наиболее развитых стран мира, в настоящее время находится в процессе перехода от индустриального к постиндустриальному обществу. «В сфере воспроизводства доля услуг в ВВП составляет на сегодняшний день менее 50 %. В развитых экономиках этот показатель составляет более 70 %» [1, с. 64].

В структуре ВВП нашей страны за последние 5 лет доля сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства колебалась на уровне 8,3-9,2 %; промышленности – на уровне 27,2-31,8 %; строительства – на уровне 6,6-9,6 %; торговли – на уровне 9,3-15,3 %; транспорта и связи – на уровне 7,1-8,1 %; прочие виды экономической деятельности занимали от 12, 2 до 14,0 % [2, с. 43].

Справедливости ради необходимо отметить, что сальдо внешней торговли услугами (к которым в Республике Беларусь относятся транспортные, телекоммуникационные, строительные, компьютерные услуги, поездки, плата за пользование интеллектуальной собственностью, финансовые услуги, операционный лизинг, услуги в области архитектуры, инженерные и прочие технические услуги, услуги в области рекламы и маркетинга, услуги по ремонту и техническому обслуживанию и прочие) значительно выравнивает платежный баланс страны. Так, если сальдо внешней торговли товарами в нашей стране является стабильно отрицательным (исключение составил лишь 2012 год), то сальдо внешней торговли услугами в последние годы постоянно было положительным [2, с.81].

Смена фаз индустриального развития наблюдается в первую очередь через изменения в уровне развития и характере человеческого фактора. Результаты общественного производства все более зависят от степени развития и реализации человеческих способностей. Замечено, что «вложения в человека» с экономической точки зрения, в конечном счете, ведут к росту производительности труда и, так или иначе, сказываются на величине производимого в стране национального продукта. Причем это важно именно сегодня, когда традиционные ресурсы и источники близки к исчерпанию, и экономический рост все в большей мере обеспечивается за счет использования нового научного знания и

информационных ресурсов, а отдельный индивид выступает как обладатель некоторой совокупности профессиональных и интеллектуальных способностей.

Зависимости экономического роста от развития человеческого фактора способствует то, что со времен К. Маркса рабочая сила определенным образом изменилась. Капиталисту в основной своей массе противостоит не нищий и бесправный пролетариат, а образованный наемный работник, у которого граница между умственной и физической стороной труда весьма условна. Знания, умения, навыки, особенно если они уникальные, являются завидной собственностью для их обладателя и позволяют претендовать на высокий доход при найме на работу. Поэтому с этой точки зрения их можно рассматривать как средства производства, в которые, кстати, были произведены затраты (вложения) на поддержание здоровья, на создание определенного образовательного уровня и, как настаивают некоторые исследователи, на мобильность.

Подобные «вложения» в человека можно разделить на две группы: то, что идет на возмещение способности к труду, и то, что затрачивается с целью получения дохода (сверх затрат) в будущем. Вторая группа «вложений» в какой-то мере аналогична капиталу.

Прошедшее столетие было отмечено определенными качественными изменениями в рабочей силе, а именно, ростом ее квалификации, и, как следствие, зависимостью нанимателей от квалифицированных работников. Квалификация работника - это такая качественная характеристика труда, которая позволяет повышать его производительность, т.е. при постоянных затратах увеличивать выпуск продукции (или достигать определенного выпуска при уменьшающихся затратах). Квалифицированный работник добивается всего этого за счет более рациональной организации своего рабочего места, сокращения времени на ненужные операции, отлаженности своих действий, внедрения особых приемов в рабочий процесс и т.д.

В создавшейся ситуации было замечено, что отношение работников к своей работе оказывает огромное влияние на то, насколько хорошо они работают. Поэтому их личные запросы и требования становились все большей заботой для нанимателей, нуждающихся в их квалификации. В таких условиях все большая доля переменных издержек, идущая на оплату труда, переходила в разряд относительно постоянных издержек, одновременно теряя характер расходов и приобретая характер инвестиций [3, стр. 60].

Все это подводит к выводу о том, что современный человек как участник общественного производства все больше выступает как собственник средств производства, которыми в данном случае являются его знания, умения, способности, квалификация и т.д. Причем над последними он обладает всей полнотой прав по владению, распоряжению, пользованию и может, в этом смысле, рассматриваться, как полноценный частный собственник.

Данная категория может быть применима далеко не к любому человеку, и даже не к любому наемному работнику. Наемный работник должен обладать *всей полнотой прав собственности* на свои особые (а лучше уникальные) знания, умения, квалификацию, здоровье и т. д., в создание которых он вложил деньги и время. Причем данные вложения (путем повышения своего образовательного уровня; путем поддержания своих уникальных способностей, например, в спорте, искусствах; путем постоянной заботы о здоровье и т. п.) должны осуществляться с целью получения прибыли непрерывно, на протяжении всей жизни.

Описанные выше изменения в характере и развитии человеческого фактора в современном общественном производстве не могли не найти соответствующего теоретического оформления, наиболее известным из которых является разработка понятия «человеческий капитал» Г. Беккером.

Вот что говорил Г. Беккер в своей Нобелевской лекции: «До 1950-х гг. экономисты обычно рассматривали рабочую силу как нечто данное и не поддающееся улучшению. Проницательный анализ инвестиций в образование и другие виды подготовки ... не находил отражения в исследованиях по проблемам производительности. Тогда Т. Шульц и другие

приступили к выявлению тех последствий, которые инвестиции в человеческий капитал имеют для экономического роста» [4, с. 591].

Отправным пунктом для Беккера служило представление, что принимая решения о своем образовании и профессиональной подготовке, медицинском обеспечении и других формах пополнения знаний и улучшения здоровья, индивиды ведут себя рационально. Взвешивая соответствующие выгоды и издержки, подобно обычным предпринимателям, они сопоставляют ожидаемую предельную норму отдачи от таких вложений с доходностью альтернативных инвестиций (процентами по банковским вкладам, дивидендами по ценным бумагам и т.д.). Нормы отдачи выступают, следовательно, как регулятор распределения инвестиций между различными типами вложений.

Накопленные эмпирические свидетельства об экономической отдаче образования и подготовки способствовали изменению подхода государства к проблемам стимулирования экономического роста и производительности, так как еще Т. Шульц подчеркивал, что инвестиции в человеческий капитал являются главным фактором, способствующим экономическому росту.

Тем не менее, сама подготовка специалистов, т.е. производство того, что с точки зрения работодателя может рассматриваться как человеческий капитал, выделилась в самостоятельную отрасль общественного производства – сферу образования.

В последние десятилетия для характеристики способностей, знаний, навыков человека, а также для отражения процессов инвестирования в развитие данных качеств человека, понятие «человеческий капитал» прочно входит в экономическую литературу постсоветского пространства. В результате исследований выкристаллизовывается достаточно многоуровневое определение человеческого капитала, суть которого заключается в следующем.

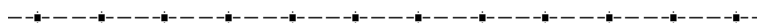
Человеческий капитал – это не просто совокупность навыков, знаний, способностей, которыми обладает человек. Во-первых, это накопленный запас знаний, навыков, способностей. Во-вторых, это такой их запас, который целесообразно использовать в той или иной сфере общественного производства и который способствует росту производительности труда и эффективности производства. В-третьих, это такое целесообразное использование данного запаса, которое закономерно приводит к росту заработков (доходов) работника и прибыли работодателя (предпринимателя). В-четвертых, такое увеличение доходов стимулирует, заинтересовывает человека путем вложения инвестиций, которые могут касаться здоровья, образования и др., увеличить, накопить новый запас знаний навыков и мотиваций, чтобы в дальнейшем его эффективно применить [6; 7].

Инвестиции же в высшее образование со стороны государства оправданы, если отдача от них достается исключительно государству. В противном случае оно рискует превратиться в «поставщика умов» для других государств, более привлекательных с точки зрения приложения способностей человека. Однако, поскольку человек является важнейшим фактором экономического роста, то исходя из современных требований к нему, государство все же должно обратить пристальное внимание на важность инвестиций в образование.

#### **Список использованных источников**

1. Никитенко, П.Г. Ноосферная экономика и социальная политика / П.Г. Никитенко. – Минск: Белорусская наука, 2006. – 478 с.
2. Беларусь в цифрах: статистический справочник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 97 с.
3. Акофф, Р. Планирование будущего корпорации / Акофф Р. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.
4. Беккер, Г.С. Человеческое поведение. Экономический подход / Г.С Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с.

5. Рулинская, О.В. Здоровье в концепции человеческого капитала / О.В. Рулинская // Пищевая промышленность: наука и технологии. – 2010. – № 1(7).
6. Соколова, Г.Н. Человеческий капитал как экономическая категория современности / Г.Н. Соколова // Наука и инновации. – 2010. – № 6.



*Боброва Анастасия Григорьевна,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА БЕЛАРУСИ**

Рынок труда является основополагающим элементом экономики любого типа и выступает важной сферой социальной и политической жизни общества. Особенностью данного рынка является то, что чрезвычайно сложно найти компромисс между эффективной для экономического развития долей занятых в населении и обеспечением социальной защиты.

Современный рынок труда в Беларуси развивается в условиях реформирования национальной экономики после распада Советского Союза. Переход к рыночным отношениям стал одним из ключевых вызовов его развития. Неизбежным было принятие того, что в новых экономических условиях не удастся сохранить высокий уровень занятости, как при плановой экономике, «когда занятость была не только правом, но и обязанностью для большинства людей трудоспособного возраста» [1, с.5].

На сегодняшний день сложно однозначно утверждать, что Беларусь полностью преодолела переходный период и вышла на новый этап развития рынка труда. Входя в число стран с переходной экономикой, республика безусловно трансформировала трудовые отношения, но при этом все еще наблюдаются и элементы плановой экономики.

В целом можно выделить три основных блока изменений, имеющих отношение к рынку труда в переходный период:

- 1) сокращение занятости;
- 2) изменение природы рабочих мест;
- 3) дифференциация заработной платы.

**Сокращение занятости.** Все страны с переходной экономикой столкнулись с проблемой сокращения рабочих мест, вызванных реформированием или закрытием предприятий. Для одних это послужило стимулом переqualificироваться и найти новые места, для других стать постоянным безработным. В Беларуси на протяжении длительного периода поддерживалась стабильная и управляемая ситуация, что позволяло удерживать безработицу в социально-приемлемых пределах, а также обеспечивать социальные гарантии и компенсации. Как следствие, широкое распространение получила формальная занятость, которая обусловила появление неполной занятости и задолженностей по оплате труда [2]. Однако более значимым было то, что при официально низком уровне безработицы существенная доля трудоспособного населения работала на немодернизированных предприятиях с низкой производительностью труда.

Постепенно у населения выработались некоторые механизмы адаптации как к формальной занятости с низкой заработной платой, так и к сокращению с постоянного места работы. К ним относятся самозанятость, параллельная занятость в неформальном секторе и трудовая миграция. Отсюда, среди наиболее распространенных сфер занятости белорусов за рубежом являлись сельскохозяйственное производство, строительство и неквалифицированный труд. Преобладание данных сфер обусловлено не только высвобождением работников из этих отраслей белорусской экономики, но и более высокой оплатой за аналогичный и иной труд за рубежом [3].

Во многих странах в переходный период численность безработных росла постоянно. Уровень безработицы достигал двухзначного значения в Македонии, Югославии и Польше. Что касается Беларуси, то в структуре зарегистрированных безработных преобладает молодежь, женщины и лица со средним уровнем образования. Но сохранение системы обязательного распределения в определенной степени не позволило отнести значительную часть молодежи к числу безработных.

При этом за низкой безработицей продолжает стоять замедленная модернизация и избыточная занятость с низкими доходами. Для того, чтобы не оказывать сильного давления на конъюнктуру рынка труда, проводится поэтапное высвобождение рабочей силы: в 2013 году на 1 заявленную вакансию условно приходилось 0,2 безработных по сравнению с 1,9 в 2005 г. и 2,9 в 2000 г. Одновременно с этим, наблюдается определенный парадокс, характерный для белорусского рынка труда: параллельное сокращение как уровня безработицы, так и занятости. Тем не менее, их однонаправленность связана как с неблагоприятной демографической ситуацией, так и с трудовой миграцией, прежде всего, в Россию, а также увеличением занятости в теневом секторе экономики (рыночная торговля, посредническая деятельность; услуги населению и т.п. без уплаты налогов).

**Изменение природы рабочих мест** прежде всего обусловлено реструктуризацией экономики и общей деиндустриализацией. Произошел переход от менее квалифицированных рабочих мест в сфере материального производства к высококвалифицированным и более образованным, в частности, в сфере услуг. Однако в некоторых странах сокращение доли занятых в материальном производстве сопровождалось ростом доли работников в сельском хозяйстве.

Для стран СНГ отличительной чертой являлось также изменение структуры занятых по форме собственности предприятий. Высокий удельный вес государственной собственности был обусловлен длительным периодом централизованной экономики.

В Беларуси, несмотря на медленное протекание процесса создания рабочих мест в частном секторе, доля занятого населения в частном секторе за 20 лет увеличилась в 2 раза и в настоящее время превышает 50%. Высокая доля государственного сектора была обусловлена отраслевой структурой занятости. Если в 1990 году только доля занятых в промышленности и сельском хозяйстве, которые главным образом представлены государственной собственностью, составляла 50%, то тенденциями последних десяти лет становится ее сокращение до 35%. Производство товаров уступает место услугам. За двадцатилетний период произошло снижение занятости в наиболее распространенных отраслях экономики Беларуси: на 18% в промышленности, на 50% в сельском хозяйстве, на 15% в строительстве. Параллельно увеличилась доля занятых в сфере услуг: торговле и общественном питании – на 120%, в жилищно-коммунальном хозяйстве – на 80%, в здравоохранении – на 40%, в образовании – на 13%. Это расширило возможности трудоустройства для наиболее уязвимых групп населения (студентов, пенсионеров, лиц с ограниченными возможностями) и стимулирует рост уровня квалификации и образования. Следует отметить, что развитие сферы услуг позволило существенно снизить формальную занятость женщин и увеличить реальную.

В целом последствия реструктуризации производства в Беларуси можно охарактеризовать как положительные. Благодаря происходящим изменениям наблюдается оптимизация кадрового потенциала, рост производительности труда, ликвидация морально устаревших и неэффективных рабочих мест [2].

**Дифференциация заработной платы.** Переход к рыночному механизму установления заработной платы способствовал усилению дифференциации в оплате труда. Существовавшая ранее система предполагала усреднение в оплате труда независимо от уровня подготовки. Так, заработная плата у работника с высшим образованием была выше всего на 20% по сравнению с работником с профессионально-техническим образованием. В настоящее время, например, в Польше человек с высшим образованием имеет заработную

плату на 70% выше, чем работник с базовой профессиональной подготовкой. Это стало возможным благодаря появлению различных надбавок за образование и квалификацию.

Усиление дифференциации в оплате труда работников разного уровня подготовки обусловили повышение эффективности рынка, т.к. заработная плата пришла в соответствие с разницей в производительности труда.

В Беларуси система оплаты труда находится на стадии реформирования. Определенные шаги делаются в сторону современных мотивационных систем, стимулирующих высокопроизводительный и эффективный труд: речь идет о взаимосвязи повышения заработной платы или поощрительных выплат с конечными результатами. Работник должен быть заинтересован в достижении плана, так же как и понимать, что в противном случае он не может рассчитывать на дополнительные деньги.

По странам с переходной экономикой наблюдается значительная дифференциация разница в оплате труда (рис. 1).



**Рисунок 1 – Номинальная начисленная заработная плата работников в отдельных странах с переходной экономикой, в долларах США [5].**

В европейских странах с переходной экономикой разница между заработной платой работников высокая, но не превышает установленный порог. Тогда как в странах СНГ работник верхнего уровня получает существенно выше, чем работник нижнего уровня. Например, в России данная разница составляет 11 раз, в Азербайджане – 13 раз, а в Евросоюзе – около 4 раз.

Таким образом, за последние десятилетия в странах с переходной экономикой достигнут заметный прогресс. Многие страны после существенного экономического падения восстановили и в отдельных случаях превысили допереходный уровень. Некоторые выступают в роли реформаторов начального этапа. Среди них находится и Беларусь, которая, учитывая наследие централизованной экономики и ее социальную направленность, предпочла трансформировать рынок труда постепенно. Главными отличительными чертами белорусского рынка труда являются: низкий уровень безработицы, сохранение доли формальной занятости в сферах с низкой производительностью труда, низкие трудовая активность и мобильность. Основными направлениями его развития в условиях модернизации остаются реструктуризация занятых, реформирование системы переподготовки кадров и усиление дифференциации в оплате труда.

#### Список использованных источников

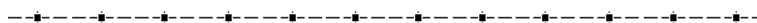
1. Рутковский, Я. Расширение возможностей для трудоустройства / Я. Рутковский, С. Скарпетта // Всемирный банк: регион Европы и Центральной Азии. – Вашингтон. – 58 с.



2. Haiduk, K. et al (2006), Chubrik, A., Parchevskaya, S., Walewski, M.: Labour Market in Belarus: A General Review / K. Haiduk, A. Chubrik, S. Parchevskaya, M. Walewski. – ECOWEST. – 2006. – 5 (1). – Pp. 44-94.

3. Боброва, А. Социально-политическое влияние трудовой миграции в Беларуси, CARIM-East RR 2012/16, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, San Domenico di Fiesole (FI) / А. Боброва. – European University Institute, 2012. – 26 с.

4. Республика Беларусь, 2013: стат. ежегодник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 578 с.



*Бондарь Виктория Александровна,  
аспирант, УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ И НАКОПЛЕНИЯ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Современные тенденции общественного развития, обусловленные значительным увеличением масштабов НТП, усложнением системы общественных отношений, усилением взаимозависимости национальных экономик проложили дорогу глобализационным процессам [1]. Это привело к существенным сдвигам в структуре общественного капитала и необходимости формирования новой модели экономической организации общества. В этих условиях человеческий капитал занимает позиции ведущей производительной силы общественного развития, т.к. он способствует качественному совершенствованию и оптимальному использованию всех других экономических ресурсов, а его эффективное использование в свою очередь является решающим условием рационального использования всех остальных компонентов хозяйственной системы. Одновременно происходят существенные изменения и в самом человеческом капитале. Общество становится не только все более заинтересованным, но и зависимым от уровня развития человеческого капитала, его рационального размещения и плодотворного потребления, которое обеспечивает эффективное функционирование как отдельных субъектов хозяйствования, так и всей национальной экономики в целом.

Именно интеллектуальные способности человека, его образованность, возможность генерировать новые знания, творчество, инициатива, способность накапливать и приумножать свою ценность имеют значительную рыночную востребованность в современных условиях. Применительно к любой экономической системе совершенствование природных и приобретенных способностей человека к труду является мощным фактором повышения производительности труда и эффективности общественного производства.

Человеческий капитал является одним из основных источников экономического роста, поскольку от него в решающей мере зависит уровень эффективности производства и формирование долгосрочных конкурентных преимуществ на всех уровнях национальной экономики. Это придает особое значение проблемам сохранения, накопления и эффективного использования человеческого капитала, способствующего его наиболее полному использованию в качестве ключевого и решающего стратегического ресурса общественной экономической динамики.

Человеческий капитал во многом схож с физическим капиталом. Во-первых, оба они возникают как результат вложений ресурсов (денег, материальных средств, знаний) для производства товаров и услуг. Во-вторых, и физический и человеческий капитал приносят своему обладателю доход. В-третьих, оба рассматриваемых вида капитала могут иметь физический и моральный износ. Физические, умственные, психологические возможности

человека могут со временем снижаться, познания скудеть и устаревать, их носитель деградировать, его здоровье и физическая форма ухудшаться, вследствие чего он может быть неэффективно использован или не использован вовсе. В-четвертых, и физический и человеческий капитал требуют постоянных затрат на свое поддержание.

Вместе с тем между физическим и человеческим капиталом существуют определенные различия. Во-первых, физический капитал имеет определенную материально-вещественную форму, тогда как человеческий капитал неосязаем и может выступать в нематериальной форме. Во-вторых, физический капитал принадлежит собственнику – предпринимателю, коллективу, государству, тогда как человеческий капитал неотделим от своего носителя – конкретного человека (индивидуальный человеческий капитал), коллектива (человеческий капитал фирмы или предприятия), общества в целом (человеческий капитал страны). В-третьих, физический капитал может быть одинаковым для многих экономических субъектов, тогда как человеческий капитал – уникален. Он состоит из множества компонентов, различных по наполняемости и природе возникновения и своеобразно сочетающихся в каждом конкретном случае. Именно уникальность человеческого капитала обуславливает степень конкурентоспособности субъектов рыночных отношений. В-четвертых, физический капитал легко может быть оценен в традиционных бухгалтерских моделях по денежной цене приобретения или изготовления, а оценка человеческого капитала намного сложнее и неоднозначнее [2].

Несмотря на всю сложность и неоднозначность оценки человеческого капитала, очевидным является то, что человек, а именно его трудоспособность, образование, накопленный опыт, здоровье и всевозможные способности играют важнейшую роль в современной экономике, а человеческий капитал действительно становится ключевым ресурсом экономики, без которого немислимо её существование.

В этой связи весьма актуальным является вопрос здоровья населения как одного из ключевых факторов формирования и накопления высокоэффективного человеческого капитала. Отличное здоровье само по себе несет удовлетворение, потому что человек не страдает никакими недугами. Кроме того, хорошее состояние здоровья позволяет человеку осуществлять производственную деятельность и получать доход. Производителем здоровья является сам человек. Вторичные услуги оказывают врачи.

Особое значение приобретают инвестиции в здоровье, обуславливающие удлинение периода творческой деятельности человека. Инвестиции в здоровье косвенно влияют на производительность, сокращая период нетрудоспособности и удлиняя сроки производительного использования. Здоровье определяет потенциальный поток услуг труда индивидов, способы их использования и производительность. В связи с этим возрастает значение профилактических расходов на здравоохранение, включая расходы на поддержание здорового образа жизни и его популяризации среди населения [3].

Для Беларуси по-прежнему актуальна проблема табакокурения, алкоголизма, нарко- и токсикомании, крайне негативно влияющих на здоровье человека, а, следовательно, и на качество человеческого капитала и возможности его воспроизводства. Становится очевидным, что наше общество нуждается в утверждении новых ценностных приоритетов по отношению к жизни и здоровью своих граждан, и наиболее значимая роль здесь принадлежит государству.

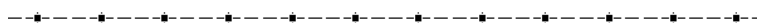
Вызывает тревогу также снижение репродуктивного здоровья населения, что также негативно сказывается на качественном состоянии всего совокупного человеческого капитала страны.

Для населения наиболее остро встает проблема довольно высокой динамики старения, ухудшения физиологических характеристик некоторой части работников не только в связи с их старением, но и ввиду проявления таких асоциальных явлений, как табакокурение, употребление алкоголя. Особенно опасным в смысле сокращения жизненного цикла человеческого капитала, уменьшения периода его продуктивного использования представляется наличие этих явлений среди некоторой части молодёжи. Преодоление

данных барьеров в развитии и эффективном использовании человеческого капитала белорусской экономики лежит в русле развития профилактической медицины, в её тесном взаимодействии с системой лечебных мероприятий. Первое в наибольшей мере должно охватывать молодёжный сегмент населения, а второе должно быть сориентировано на жителей более пожилого возраста. Осуществление мероприятий социальной политики следует в большей мере нацелить на культивирование здорового образа жизни, пропаганду важнейших постулатов физиологического и социального здоровья [4].

#### **Список использованных источников**

- 1 Баженова, О.В. Мировой рынок труда в условиях глобализации: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / О.В.Баженова; Рос. экон. акад. Им. Г.В.Плеханова – Москва, 2005. – 28 с.
- 2 Бондарь, А.В. Мировой рынок труда в условиях глобализации и особенности развития его белорусского сегмента / А.В. Бондарь. – Минск, 2005. – 338 с.
- 3 Докторович, А.Б. Социально ориентированное развитие общества и человеческого потенциала: современные теории, методы системного исследования: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А.Б. Докторович. – М., 2006. – 42 с.
- 4 Бондарь А.В. Человеческий капитал – стратегический ресурс «новой экономики» / А.В. Бондарь, И.В. Корнеевец, Н.А. Яхницкая // Белорусский экономический журнал. – 2007. – №2.



*Бурима Людмила Яковлевна,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМАХ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ**

Удельная ресурсоёмкость является одним из важнейших эколого-экономических критериев, планомерный учёт которого необходим для достижения устойчивого развития страны. Потребление ресурсов в странах СНГ, в том числе и в Беларуси, на единицу ВВП в 2-3 раза выше, чем в ряде развитых стран [1]. Введение единого показателя расхода природных ресурсов позволит осуществлять работу по ресурсосбережению в рамках систем экологического менеджмента, что должно снизить ресурсоёмкость экономики и положительно сказаться на охране окружающей среды. Экологический менеджмент можно определить как деятельность, направленную на достижение экологических целей и программ. Стандарты серии ISO 14000 не устанавливают технологических и количественных параметров для производства, а всесторонне определяют место экологического управления в иерархии менеджмента организации. Главным условием является стремление к соответствию всем предъявляемым нормативно-правовым актам и обязательство последовательного снижения негативного воздействия на экологическую обстановку. Внедрение системы экологического менеджмента даёт организации возможность управлять охраной окружающей среды и осуществлять производственную деятельность в соответствии с предъявляемыми требованиями.

Управление охраной окружающей среды в рамках экологического менеджмента осуществляется путём воздействия на экологические аспекты предприятия. Согласно международному стандарту ISO 14001:2004 экологический аспект (environmental aspect) — это элемент деятельности продукции или услуг организации, который может взаимодействовать с окружающей средой. Организация должна идентифицировать экологические аспекты, которые она может контролировать и на которые предположительно

может влиять [2]. Любое изменение в окружающей среде является результатом воздействия экологических аспектов. К экологическим аспектам относят в частности и потребление природных ресурсов.

Экологические аспекты можно выделять укрупнённо, а можно очень детализированно: общих правил не существует. Обобщённое их выделение необходимо для оформления реестров экологических аспектов. Подробная детализация, в которой учитываются тонкости технологического процесса, способствует более плодотворному поиску возможностей для обеспечения контроля и снижения негативного экологического воздействия.

Идентифицируют экологические аспекты, относящиеся не только к производственной деятельности, но и к вспомогательной: складской, техническому обслуживанию, транспортировке, коммунальному хозяйству и т. д. Разумно подразделить их на аспекты, возникающие в результате регулярной деятельности, и аспекты, вызванные какими-либо разовыми действиями или проявляющиеся при чрезвычайных и аварийных обстоятельствах. Должна учитываться и планируемая деятельность. При разработке нового проекта необходимо сразу выделять предполагаемые экологические аспекты. Организация не должна ограничиваться только своей территорией. Если существует возможность воздействия на свою продукцию и её контроля за границами предприятия, следует обязательно использовать данную возможность. В частности, предусмотреть утилизацию упаковки и самого продукта после окончания срока жизнедеятельности. Нельзя пренебрегать экологическими аспектами, которые не регулируются законодательно. Поскольку в любом случае оказывается воздействие на окружающую среду, организация обязана предпринять все меры для идентификации данного аспекта и осуществлению мероприятий по его контролю. Иногда аспекты, воздействие которых не регулируется нормативно-правовыми актами в данное время, в дальнейшем попадают в поле правового регулирования. Соответственно предприятие, предпринявшие упреждающие меры по выявлению, описанию и контролю за подобными воздействиями, оказывается в более выигрышном положении относительно своих конкурентов. В качестве примера можно привести ситуацию с парниковыми газами. Компании, занявшиеся регулированием их эмиссии ещё до вступления в силу положений Киотского протокола, после его ратификации заняли более выгодное положение относительно других участников рынка и могут сразу приступить к торговле квотами на выбросы парниковых газов.

Выделив экологические аспекты предприятия, далее необходимо сформировать их единый реестр. В него вносятся все ранее идентифицированные аспекты. При этом необходимо понимать, что при укрупнённом выделении экологических аспектов каждый из них может иметь несколько различных воздействий на окружающую среду, но иметь единую основу, связанную с каким-либо производственным процессом предприятия. Не следует вносить в реестр те аспекты, которые организация не может контролировать и на которые она не может оказывать какого-либо воздействия. Выделением экологических аспектов занимаются либо сотрудники предприятия, либо внешние экологаудиторы или иные эксперты в области охраны окружающей среды.

После составления реестра экологических аспектов необходимо оценить их значимость. Формирование критериев для оценки значимости экологических аспектов является ответственностью самой организации. Для определения значимости используются следующие методики: усовершенствованный метод FMEA (анализ потенциально опасного влияния на окружающую среду) [3] и ABC (XYZ)-метод [4]. Значимые экологические аспекты учитываются при формировании целевых и плановых показателей, программ по охране окружающей среды. При решении задач снижения ресурсоёмкости целесообразно использовать метод оптимизации процесса планирования в системах экологического менеджмента предприятий. В данном случае экологические аспекты изначально подразделяются на две группы: к первой группе относятся аспекты, чьё негативное воздействие на окружающую среду приводит к нарушению нормативно-правовых актов, во

вторую группу включаются все остальные аспекты. Первая группа вся признаётся значимой. Если отсутствуют проблемы, связанные с исполнением нормативно-правовых актов, организация должна заняться устранением негативного влияния на окружающую среду аспектов второй группы. В качестве основного критерия при этом используются числа, выражающие материальный вход природных ресурсов для каждого входящего компонента в отдельности. Рассчитывают их на основе МI-чисел, разработанных Вуппертальским институтом климата и окружающей среды (Германия) в рамках MIPS.

MIPS (Material Input Per Service Unit) — показатель, характеризующий материальный вход на единицу продукции или услуги. Этот показатель служит для оценки воздействия на окружающую среду материального входа, необходимого для производства продукции или услуги, так как он показывает суммарное количество материальных ресурсов, используемых для получения этого продукта или услуги. MIPS – это целевой практический показатель, который помогает выявлять возможности ресурсосберегающей предпринимательской деятельности. Применение концепции MIPS способствует развитию устойчивой предпринимательской деятельности в компаниях, а также принятию экологически сбалансированных решений. Совместное рассмотрение процессов обеспечивает оптимизацию всех материальных входов, необходимую для увеличения ресурсной продуктивности во всём жизненном цикле продукции. MIPS позволяет определить количество использованных ресурсов, начиная с момента их извлечения из природной среды. Потребление всех материалов во время производства и рециклирования или размещения на свалке, повторная переработка и выбросы вычисляются в тоннах потребляемых ресурсов. Вычисление производится с помощью простых расчётных коэффициентов для потребления энергии или для использования транспортных средств. За этими простыми коэффициентами скрывается рассмотрение сложных систем, позволяющее, например, проанализировать потребление ресурсов на единицу энергоносителя при производстве энергии на энергетической установке определённого типа.

MI-числа (material input) представляют собой общее количество природных ресурсов (в тоннах), затрачиваемых при производстве одной тонны какого-либо материала, используемого в производственной деятельности [2]. MI-числа размещены в Интернете по адресу [www.wuperinst.org](http://www.wuperinst.org). С помощью них получают MI-числа и для более сложных продуктов, при известном их составе и количестве ингредиентов.

Значимость экологических аспектов устанавливается на основе рассчитанных MI-чисел. Во второй группе экологических аспектов выделяют только те из них, что связаны с понятием материального «входа»: энергией и сырьём. Единственным критерием значимости аспекта является материальный вход, получаемый в результате умножения потока каждого входного вещества на его материальную интенсивность или на MI-числа. Далее формируется программа охраны окружающей среды на предприятии, где для снижения показателей, связанных с ресурсоёмкостью, предлагается ряд мероприятий. Поскольку финансовые ресурсы ограничены, требуется осуществить выбор из предложенных мероприятий. С этой целью используется задача выбора вариантов целочисленного линейного программирования. Для решения задачи выбора из предложенных природоохранных мероприятий искомый результат может принимать лишь два значения: либо 1 (мероприятие принято), либо 0 (мероприятие не будет реализовываться). Таким образом, решение задачи целочисленного программирования позволяет выбрать наиболее значимые природоохранные мероприятия с учётом ограниченных финансовых средств предприятия.

На основании полученных результатов формируется программа по охране окружающей среды на предприятии.

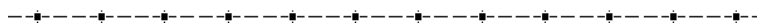
Наличие единственного объективного критерия потребления природных ресурсов на различных стадиях производственного цикла, на основании которого можно судить об уровне снижения воздействия на окружающую среду, позволяет использовать его и в региональных экологических программах. В данном случае в целях и задачах программы необходимо одним из пунктов прописать стремление к снижению ресурсоёмкости развития

экономики. В разделе ожидаемых результатов от реализации программы требуется установить количественный параметр снижения ресурсоёмкости, выраженный в сокращённых за время реализации программы тоннах условных природных ресурсов. Формирование данного показателя должно осуществляться при согласовании с программами охраны окружающей среды на конкретных предприятиях. При необходимости раздел региональной программы по охране окружающей среды, связанный с ресурсосбережением, может быть выделен в отдельную подпрограмму.

Полученные результаты позволяют утверждать, что разработан эффективный механизм, позволяющий с помощью систем экологического менеджмента предприятий, в рамках региональных программ по охране окружающей среды, заниматься и вопросами ресурсосбережения на уровне регионов постиндустриальной экономики.

#### **Список использованных источников**

1. Бобылев, С.Н. Экономика природопользования / С.Н. Бобылев, А.Ш. Ходжаев. – М.: Инфра-М, 2004. 501 с.
2. ISO 14004:2004. Environmental Management Systems – General Guidelines on Principles, Systems and Supporting Techniques. Enter. 15.11.2004. Geneva: ISO, 2004. – 24 p.
3. Ванденбранд, В. Метод FMEA в системах менеджмента окружающей среды / В. Ванденбранд // Стандарты и качество. – 2003. – № 2. – С. 98-100.
4. Качалов, А.А. ИСО 14001:2004. Системы менеджмента окружающей среды / А.А. Качалов. – М.: ИздАТ, 2005. – 665 с.
5. Дайман, С.Ю. Системы экологического менеджмента для практиков / С.Ю. Дайман, Т.В. Островкова, Е.А. Заика, Т.В. Сокорнова. – М.: Изд-во РХТУ им. Д. И. Менделеева, 2004. – 248 с.



***Веремейчик Татьяна Владимировна,***

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **РАЗВИТИЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Сфера туризма постоянно развивается, несмотря на различные препятствия политического, экономического и социального характера. Туристский бизнес во многих случаях является инициатором и экспериментатором в освоении и внедрении современных передовых технологий, непрерывно изменяет формы и способы предложения и предоставления услуг, открывает и осваивает новые возможности.

В постиндустриальной экономике туризм становится всё более благоприятной средой, в которой общество с нарастающей интенсивностью и масштабностью потребляет, использует в целях своего развития все накопленные человеком культурно-исторические ценности и рекреационные ресурсы.

Беларусь вышла на 132 место в мире по доле в ВВП туризма и отраслей, на которые он оказывает не прямое и индуцированное влияние – 6,4%. Это больше, чем в России, Польше, Литве, но меньше, чем в Украине [1]. Интенсивное развитие туризма в Беларуси, рост числа иностранных туристов определяют потребность в развитии гостиничного сервиса. В настоящее время гостиничный бизнес – одно из наиболее важных и динамично развивающихся направлений современной экономики. Общий объем экспорта туристских услуг превысил 1 трлн. долларов, что составляет почти 3 млрд. долларов в день [1]. Расходы на проживание в гостиничном секторе составляют существенную часть этой суммы, что создает возможности для развития гостиничной отрасли и создания рабочих мест в этой

сфере экономики. По данным Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC), количество занятых в сфере туризма увеличится с 8,1% в 2010 г. до 9,2% в 2020 г. [2].

Гостиничная индустрия в постиндустриальной экономике представляет собой отрасль с растущим уровнем конкуренции на рынке гостиничных услуг. Проблемы гостиничной отрасли Беларуси лишь недавно удостоились внимания общественности и государственных структур. Интенсивно ведётся работа по модернизации и расширению гостиничного комплекса страны как одного из центральных элементов материальной базы туризма.

В 2012 году для размещения туристов в Беларуси услуги гостиниц и аналогичных средств размещения предоставляли 315 гостиниц, 28 гостиничных комплексов, 9 туристско-гостиничных комплексов, 2 мотеля и 117 средств размещения иных видов. Их единовременная вместимость в 2012 году составила 28,5 тыс. мест. Средняя загрузка этих средств размещения в 2012 году составила 43% и по сравнению с 2011 годом увеличилась на 2% [2].

В постиндустриальной экономике основной задачей в сфере гостиничного бизнеса является управление конкурентоспособностью организаций индустрии гостеприимства, так как конкурентоспособные субъекты хозяйствования имеют преимущества по сравнению с другими в выборе наиболее квалифицированного персонала, улучшении качества сервиса, апробировании новых маркетинговых инструментов и каналов продаж, совершенствовании методов совместной работы с другими участниками рынка.

Для дальнейшего развития отрасли в целом необходимо использовать клиентоориентированную стратегию качества и взаимодействия туристских, гостиничных, ресторанных организаций с потребителями услуг.

В постиндустриальной экономике для модернизации и расширения гостиничного комплекса Беларуси также активно внедряются современные компьютерные технологии, поскольку их применение становится неотъемлемым условием повышения конкурентоспособности гостиничных услуг.

Важнейшими направлениями развития информационных технологий в гостиничном комплексе Республики Беларусь являются: автоматизация предприятий, внедрение программ автоматизации формирования, продвижения и реализации гостиничного продукта, использование управления базами данных, использование систем управления базами данных, использование локальных компьютерных сетей, внедрение систем бронирования, внедрение мультимедийных маркетинговых систем.

Ещё одним немало важным фактором для развития гостиничных услуг Беларуси в постиндустриальной экономике является привлечение иностранных инвестиций. Инвестиции необходимо привлекать не только для развития гостиничного сектора Минска, но и для реконструкции гостиниц, расположенных в малых и средних городах Беларуси, поскольку в настоящее время более 55% средств размещения Беларуси расположены в районных центрах с населением до 60 тыс. человек. Типовая гостиница является единственным средством размещения в городе и в некоторых случаях в районе (в городах с численностью населения более 40 тыс. могут находиться ещё 2-3 небольшие гостиницы). Во многих гостиницах отмечают тенденцию к снижению прибыли за последние три года, что связано с вводом одинаковых тарифов для белорусских и иностранных граждан; отменой платы за бронирование номера (стоимость бронирования доходила до стоимости суток проживания в гостинице); усилением конкуренции со стороны сельских усадеб, частных квартир, туристских баз [3, с.92].

Стратегической возможностью для гостиниц в малых и средних городах является фокусирование на корпоративных клиентах и расширение спектра предлагаемых услуг. Стабильная загрузка, повышение качества услуг благодаря реконструкции гостиниц и сертификация на категорию 2\*, предоставление дополнительных услуг обеспечат рентабельность средств размещения. В то же время усиливающееся давление конкурентов потребует осуществления капиталовложений не только в материально-техническую базу, но и в знания и технологии менеджмента и маркетинга гостиничных услуг.

Наиболее эффективным способом привлечения инвестиций является приватизация гостиниц новым собственником, способным провести не только реконструкцию, но и обеспечить эффективное функционирование гостиницы. В качестве такого инвестора могут выступить компании-резиденты и нерезиденты Беларуси, профессионально занимающиеся гостиничным бизнесом. При этом наиболее вероятной категорией являются инвесторы из России, так как там уже есть определённое число компаний, профессионально занимающихся строительством, реконструкцией и управлением гостиницами; имеется доступ к недорогим финансовым ресурсам. Также инвесторы приходят из стран арабского мира, Северной и Южной Америки, стран ЕС, Китая [4].

Таким образом, для создания благоприятного инвестиционного климата в Беларуси необходимо обеспечить гарантии прав инвесторов, уменьшить бюрократические издержки инвестиционной деятельности, провести международную стандартизацию документов для инвестиционных проектов, расширить пропаганду инвестиционных возможностей Беларуси. Только на условиях взаимовыгодного партнёрства возможно достижение экономической эффективности инвестиционной деятельности.

Обобщая вышесказанное, можно констатировать, что в постиндустриальной экономике развитая туристская инфраструктура является одним из важнейших факторов, способствующих формированию конкурентоспособного туристского продукта. Однако в настоящее время состояние гостиничного хозяйства Беларуси не соответствует международным стандартам. Интенсивное развитие туризма в Беларуси, рост числа иностранных туристов, определяют потребность в увеличении средств размещения. Для этих целей целесообразно:

1) *обновление основных фондов предприятий гостиничного хозяйства.* В настоящее время в работе находится порядка 46 проектов по строительству новых гостиниц и многофункциональных комплексов, в составе которых будут размещаться гостиницы. Также будут реконструированы и модернизированы несколько более малых гостиниц. Необходимо сделать упор на строительство 2-, 3-звёздочных гостиниц, хостелов, а также малоформатных (до 20 номеров) гостиниц (мини отелей), под которые можно успешно перепрофилировать существующие здания, в том числе небольшие многоквартирные дома и коттеджи. Здесь же могут проживать сами владельцы и обслуживающий персонал частных гостиниц. Сроки запуска малоформатного отеля либо частной гостиницы могут быть короче, а цены для постояльцев мини отеля – значительно ниже (в среднем от 30 до 100 долларов, в зависимости от места и комфортности) за счет более рационального сервиса и меньшего количества персонала, чем в крупной гостинице;

2) *увеличение инвестиционной активности.* Для этих целей необходима приватизация гостиниц новыми собственниками, способными провести не только реконструкцию, но и обеспечить эффективное функционирование гостиницы. В качестве таких инвесторов могут выступать компании-резиденты и нерезиденты Беларуси, профессионально занимающиеся гостиничным бизнесом. При этом наиболее вероятной категорией являются инвесторы из России, так как там уже есть определённое число компаний, профессионально занимающихся строительством, реконструкцией и управлением гостиницами; имеется доступ к недорогим финансовым ресурсам, а для создания благоприятного инвестиционного климата в Беларуси, необходимо обеспечить гарантии прав инвесторов, уменьшить бюрократические издержки инвестиционной деятельности, провести международную стандартизацию документов для инвестиционных проектов, расширить пропаганду инвестиционных возможностей Беларуси;

3) *активное внедрение современных компьютерных технологий.* Для этого необходимо создание национального провайдера подключения к международным системам бронирования, автоматизация рабочих мест сотрудников служб бронирования, приема и размещения, а также внедрение автоматизированных систем управления зданиями при строительстве новых и капитальном ремонте существующих гостиничных объектов.



## Список использованных источников

1. Беларусь в первой десятке в мире по динамике развития туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/340297.html>. – Дата доступа: 22.03.2013.
2. Туризм в Республике Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013.
3. Труды Факультета международных отношений / Белорусский государственный университет // Научный сборник. Выпуск 2. – Минск: БГУ, 2011.
4. Необходимость иностранных инвестиций в туристическую индустрию Республики Беларусь // Сборник научных статей студентов, магистров, аспирантов: в 2 т. – Т. 2; сост. С.В. Анцух. – Минск: Издательство «Четыре четверти», 2012. – 392 с.

-----  
*Гусейнова Элеонора Мирзага кызы,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ИНТРАПРЕНЕРСТВО КАК ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ**

Проблема интрапренерства, рассматриваемая в экономической литературе приблизительно с 1990 г., считается не новой, но достаточно актуальной и востребованной. Теоретическое изучение «интрапренерства» или внутреннего предпринимательства ведется в двух основных направлениях: в сфере стратегического менеджмента и экономики предпринимательства [1, с. 7].

Первая попытка осветить вопросы интрапренерства была предпринята ведущим мировым научным изданием – Strategic Management Journal, подготовившим специальный выпуск журнала по вопросам внутрифирменного предпринимательства, где были обозначены два ключевых направления развития концепции, таких как рождение новых бизнесов внутри существующих организаций (внутренние инновации и венчуры) и трансформация организации через обновление ключевых предпосылок и идей. По мнению редакторов издания, хотя на тот момент исследовательский интерес был сосредоточен вокруг первого из указанных направлений, ожидался рост внимания к аспектам стратегического обновления фирмы.

Через несколько лет были представлены эмпирические исследования по различным проблемам предпринимательства на уровне фирмы в журнале Entrepreneurship: Theory & Practice. Во вступительной статье было обращено внимание на то, что к подготовке данного выпуска специально привлекались авторы, обычно не направляющие свои работы в журналы по предпринимательству. Тем самым обозначалась задача по выделению новой проблемной области исследований феномена предпринимательства.

Теоретическая проблема заключается в том, что экономисты, изучавшие предпринимательство в период становления индустриальной экономики и отводившие ему роль локомотива инноваций, например, Й. Шумпетер, ограничивали существование предпринимательства победой индустриального строя. Последний, по их мнению, должен был вытеснить «неявные» или инновационные знания предпринимателя планомерным процессом развития научно-технического прогресса. В рамках такой трактовки сферами инновационной активности за границами индустриального общества становится лишь малое предпринимательство, которое весьма ограниченно может влиять на формирование образа современной экономики и ее конкурентоспособность. Но жизнь опровергла вывод об исторической ограниченности влияния деятельности предпринимателя на прогрессивное

развитие экономики. Поле влияния, видоизменяясь, расширяется. Во-первых, потому, что индустриальная экономика теснится постиндустриальной, где особенный, индивидуальный взгляд на решение экономических проблем становится нормой. В таком случае предпринимательский подход является определяющим для общества в целом и, по мнению П. Друкера, формируется предпринимательское общество или, как представлен данный вопрос Н. Макраи, совершается предпринимательская революция [6]. Во-вторых, крупные предпринимательские структуры раскрыли ниши предпринимательской инициативе в процессе развития специализации бизнес-функций, когда вслед за разделением капитала-собственности и капитала-функции произошло разделение самих функций на функции собственно управления и функции инновационной деятельности в крупных корпорациях в виде внутреннего предпринимательства.

Специалисты в области стратегического менеджмента отмечают, что внутреннее предпринимательство приобретает большую ценность в специфических ситуациях, таких как организация производства, а в условиях «раскрученного» бизнеса, при экономическом кризисе, где приемлемым результатом управления является не столько получение прибыли, как минимизация убытков фирмы, приобретение преимуществ в диапазоне цена-качество.

Преимуществами предпринимательского управления является значительно более высокая гибкость, чем стандартные модели управления, поскольку эта гибкость достигается путем непосредственности руководства и координации, осуществляемой менеджером-предпринимателем. Он оценивает любую инициативу подчиненных и оставляет за собой право последнего решения, хотя этот процесс протекает часто в неформальной атмосфере.

Считается, что будучи практически идеальным для особых ситуаций, предпринимательский подход к управлению может впоследствии стать сдерживающим фактором интенсивного развития бизнеса, потому что сами особые ситуации краткосрочны, следовательно, ограничено и эффективное применение такого подхода.

Специалисты по стратегическому менеджменту отказывают интрапренерству в стратегической эффективности, полагая, что стратегический менеджмент, основанный на предпринимательском видении и исключительной роли руководителя-антрепренера, проходит к тому, что внимание менеджеров компании концентрируется на единственном направлении развития. И еще более серьезная опасность кроется в авторитарных тенденциях развития, поскольку централизованный менеджмент такой структуры часто культивирует «миф о том, что в своих решениях организация должна полагаться на одного-двух талантливых человек, а остальные сотрудники призваны с энтузиазмом им вторить». Это приводит к созданию «культуры зависимости и подчинения, которая в действительности препятствует плюрализму и усложняет стимулирующее инновации обучение» [2, с. 87].

Интрапренерство рассматривается как основа выживания, а не качественного роста. Сторонники предпринимательского или экономического подхода к управлению не абсолютизируют авторитарных тенденций, полагая, что интрапренерская структура как адхократическая организация (от лат. *ad hoc* – «для частного случая») – это ассоциация команд, созданных для решения совершенно конкретных проблем, возникающих как во внутренней, так и во внешней среде. Такие структуры, как правило, ненавязчивы по отношению к тем, кто в них работает, хаотичны, изменчивы, широко используют методы командной работы, не признают авторитетов, кроме тех, за кем стоят реальные результаты.

Представляется, что правомерно рассматривать интрапренерство как качественно иной уровень свободы менеджеров и специалистов, структурных подразделений внутри компании, позволяющий раскрыться мотивации личного и профессионального успеха большему числу работников и членов команды. Экономически данный тезис следует понимать в контексте ограниченной рациональности хозяйственных субъектов, когда по мере усложнения хозяйственных, экономических процессов для уменьшения риска принятия неэффективных решений выделяются в виде самостоятельных «поисковые функции», позволяющие привлечь новых людей к выработке инновационных решений [3, с. 483]. Таким образом, интрапренерство подразумевает использование творческого потенциала

сотрудников, а интрапренер будучи наемным работником значительно отличается складом своего мышления от всего коллектива. Следует отметить его характерные черты такие, как наличие особого духа предпринимательства, способность генерировать идеи и реализовывать свои микрополитические способности для получения определенной выгоды [4].

Следовательно, из всего вышесказанного можно выделить одну из основных характеристик интрапренера – это мотивация предпринимательской деятельности как мотивация особого вида труда. В комплекс внутренних побуждений интрапренерства входит разработка и реализация инноваций.

Реализация экономической мотивации должна принести удовлетворенность трудом как основы воспроизводства жизни, но с разными доминирующими предпочтениями. Так, для предпринимателя-бизнесмена приоритетным направлением эгоистических начал, названных утилитарностью или меркантильностью, или стремлением «что-то извлечь» как классического способа интерпретации значения денежных прибылей будет преумножение собственности. Для мотивации предпринимателя-менеджера ведущим будет мотив самоуважения и возможно важным будет мотив эмоциональной привязанности к другим людям, реализуемым в риск, в мотивации предпринимателя – инноватора, в узком, специальном смысле доминировать будет признание его способностей к творчеству или инновациям. Все три типа мотиваций: бизнесмена, менеджера и предпринимателя – включают мотив удовольствия как общего личностного равновесия индивида. Отсутствие всех трех перечисленных доминант можно рассматривать как мотивацию исполнителя. В мотивации работника эгоистические начала максимизации утилитарности простираются гораздо в меньшей степени, чем в мотивации собственника. Работник, как правило, занимая нишу в системе разделения труда, связывает себя с определенной профессией или профессиональной сферой деятельности. Собственник, менеджер и предприниматель безразличны к профессии, они будут заниматься тем, где, по их мнению, или интуиции он может в наивысшей степени реализовать имманентные мотивы (прибыли, преодоления риска или инновации) в данный момент. Поэтому, продав один бизнес, например, производство пива, покупается другой – гостиничный, или, продав торговую сеть по реализации модной одежды, покупается птицефабрика и прочее [5].

Другой характеристикой предпринимательства является экономическая функция, которая показывает влияние предпринимательства на повышение эффективности. Проблема эффективности предпринимательской деятельности, а точнее эффективности внутреннего предпринимательства вполне убедительно раскрывается с помощью инструментария «X – эффективности», введенного в научный оборот Харви Лейбенштейн [3, с. 496], американского экономиста российского происхождения. Он сделал предположение, что кроме традиционной аллокативной эффективности размещения ресурсов, и, добавим, традиционно понимаемом предпринимательстве, существует иная эффективность, которая часто гораздо более значительна, чем аллокативная эффективность. По его мнению, основным, (но не исчерпывающим элементом) этой «неаллокативной» эффективности является «мотивационная эффективность» или «побудительная эффективность». Данный вид эффективности изначально не имел определения, видимо, поэтому Х. Лейбенштейн назвал ее «X-эффективностью». Рассматривая соотношение аллокативной эффективности и «X-эффективности» был сделан вывод, что «X-эффективность» в действительности является во многих случаях более значимой, чем формальная аллокативная эффективность. «Более того, повышение «неаллокативной эффективности» является важным аспектом процесса роста».

Таким образом, интрапренерство представляет собой знаковое явление для развития предпринимательства в современных условиях. Именно устойчивая потребность в нем предпринимательских структур делает актуальным теоретическое исследование интрапренерства в целях расширения возможностей управления модернизацией как на уровне предприятия, так и государства в целом.

## Список использованных источников

1. Широкова, Г.В. Внутрифирменное предпринимательство: подходы к исследованию феномена / Г.В. Широкова, В.А. Сарычева, Е.Ю. Благов, А.В. Куликов // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2009. – Сер. 8, вып. 1. – С. 3-32.
2. Курчеева, Г.И. Методика оценки способностей личности к интрапренерству / Г.И. Курчеева // Вестник Академии. – 2011. – №2. – С. 86-90.
3. Лейбенштейн, Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» / Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 1995. – С.477-506.
4. Алексашкина, Е.И. Внутрифирменное предпринимательство / Е.И. Алексашкина // Научный журнал СПбГУНиПТ [Электронный ресурс]. – 2011. – № 1. – Режим доступа: <http://www.open-mechanics.com/journals>.
5. Негреева, В.В. Характеристика личностных компонентов предпринимательства / В.В. Негреева // Научный журнал СПб НИУ ИТМО [Электронный ресурс]. – Санкт-Петербург: СПб НИУ ИТМО. – 2011. – №1. – Режим доступа: <http://www.open-mechanics.com/journals>.



*Дорожкин Сергей Юрьевич,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## УРОКИ КРИЗИСА И НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА БЕЛАРУСИ О ГЧП

Государственно-частное партнерство (ГЧП) предполагает долгосрочные (до 50 лет) договорные отношения между органами государственной или местной власти и частным сектором для реализации задач по строительству или модернизации, содержанию, обслуживанию, эксплуатации и управлению работами, оборудованием или нематериальными активами, необходимыми для выполнения государственных функций полностью или частично за счет средств частного партнера.

Источником финансирования может быть государственный бюджет, например, для проектов по строительству больниц, или прямые платежи со стороны потребителей - при эксплуатации платных автострэд. Возможна также комбинация обоих вариантов. Платежи иногда осуществляются и государством, но лишь на основании фактического использования услуг или, главным образом, в виде сборов за услуги, например, в случае применения системы так называемой скрытой платы за проезд по магистралям, где выплаты осуществляются в зависимости от количества транспортных средств. Хотя концессионные схемы для развития инфраструктуры и проектов по предоставлению услуг применялись уже много лет, начало масштабной реализации ГЧП в форме, описанной выше, было положено с введением в практику в Великобритании программы «Частная финансовая инициатива». Она была запущена в 1997 году для привлечения частного капитала к инвестированию проектов инфраструктуры. К марту 2008 года в Великобритании в рамках программы осуществлялось 625 проектов на общую сумму 58,7 млрд фунтов стерлингов.

Экономический кризис показал недостаточную проработанность законодательства о ГЧП, уязвимые места многих проектов и привел к их резкому сокращению. Например, в Португалии с 1995 года по 2010 год было заключено 120 соглашений о ГЧП и концессиях, в основном для строительства объектов транспортной и энергетической инфраструктуры и в сфере охраны окружающей среды. Португалия занимала первое место в мире по доле в ВВП инвестиций в проекты государственно-частного партнерства – 10,3%. Ежегодные платежи государства до 2030 года в среднем должны были составить 0,5% ВВП, а в 2014-2020 годы – 1% ВВП [1].

Концессионеры использовали чрезмерно оптимистичные прогнозы объемов перевозок, процентных ставок и доходности, что поставило государство, и в конечном итоге налогоплательщиков, перед необходимостью нести необоснованно высокие расходы за использование инфраструктуры в течение нескольких десятилетий. Со своей стороны, государство слабо контролировало бюджет проектов, недооценивало возможные риски и неверно их распределяло. Все это внесло свой вклад в разбалансирование экономики, что и заставило Португалию обратиться за международной помощью. В соответствии с Меморандумом о взаимопонимании, подписанном с Европейским союзом, Европейским центральным банком и Международным валютным фондом, Португалия обязалась:

- воздержаться от заключения новых соглашений о ГЧП до оценки состояния текущих проектов и создания соответствующего законодательства и институциональной среды;
- рассмотреть возможность перезаключения соглашения о ГЧП в части сокращения платежей государства.

В 2010 году португальское правительство начало перезаключать соглашения о ГЧП в части сокращения платежей и объявило мораторий на новые проекты.

В последнее десятилетие модель ГЧП широко использовалась в Венгрии, в том числе для строительства тюрем, студенческих общежитий, образовательных, культурных и спортивных сооружений. В транспортном секторе по этой модели были построены и функционируют две автомагистрали общей протяженностью около 360 километров.

По мнению правительства Венгрии, в условиях ограниченности источников финансирования развития инфраструктуры, модель ГЧП может быть полезной при реализации краткосрочных проектов и выявлении дополнительных источников финансирования; тем не менее, в долгосрочной перспективе, ее использование может привести к чрезмерным затратам. Только ежегодный размер платежей за строительство, содержание, техническое обслуживание и управление автомагистралей, построенных в Венгрии в рамках ГЧП, составил около 0,4% от ее ВВП [2].

Венгерское правительство, проанализировав результаты применения модели ГЧП, пришло к выводу, что в долгосрочной перспективе возобладали негативные тенденции. В разработке жизнеспособных проектов ГЧП ключевым фактором должно быть сбалансированное распределение рисков и их выгодность для конечных пользователей – налогоплательщиков. В Венгрии ГЧП не смогло стать новым системным решением или альтернативой государственному (и/или из фондов ЕС) финансированию инфраструктурных проектов. В результате был объявлен мораторий на новые проекты ГЧП и был произведен пересмотр действующих соглашений.

В Директиве Президента № 4 была поставлена задача «сформировать правовую базу, стимулирующую развитие в Республике Беларусь механизмов государственно-частного партнерства» [3]. Программа деятельности правительства республики на 2011-2015 годы предусматривает создание правовой и организационной поддержки государственно-частного партнерства, включая подготовку закона, закрепляющего принципы и механизмы ГЧП. В 2012 году была разработана Концепция проекта Закона Республики Беларусь «О проектах государственно-частного партнерства в Республике Беларусь».

Анализ проекта Закона о ГЧП показывает, что в определенной мере он соответствует международному опыту, но не учитывает уроки кризиса и современные тенденции развития законодательства о государственно-частном партнерстве. В качестве образцов для его совершенствования могут послужить глубоко детализированные Закон Киргизии «О государственно-частном партнерстве» от 22.02.2013 г. [4] или Федеральный закон Мексики «О государственно-частном партнерстве» от 15.01.2012 г. [5].

По нашему мнению, с учетом зарубежного опыта проект Закон о ГЧП целесообразно дополнить следующими положениями:

- распределение рисков между государственным и частным партнерами;
- полномочия создаваемого Министерством экономики Национального центра государственно-частного партнерства, который будет координировать работу по

внедрению ГЧП на уровне министерств, региональных органов управления и организаций по привлечению инвестиций;

- государственные гарантии частных инвестиций в проекты ГЧП, в том числе права на конвертацию белорусского рубля в любую иностранную валюту и на репатриацию прибыли;
- порядок поиска и инициации проектов государственным партнером;
- порядок поиска и инициации проектов частным партнером;
- порядок дотендерного отбора частного партнера;
- полномочия тендерной комиссии;
- порядок проведения тендера;
- стороны соглашения и право применения;
- обязательные условия соглашения;
- сроки заключения соглашения;
- порядок уступки прав и обязательств частного партнера по соглашению о ГЧП, права и обязанности частного партнера и проектной компании могут быть уступлены финансовым учреждениям, предоставляющим финансирование для реализации проекта ГЧП, с предварительного письменного согласия государственного партнера;
- срок действия (до 50 лет) и условия продления соглашения о ГЧП;
- прекращение действия соглашения о ГЧП, в том числе в случае прекращения деятельности проектной компании или частного партнера или признания проектной компании или частного партнера банкротами (несостоятельными);
- последствия прекращения действия соглашения о ГЧП;
- проектная компания, которую вправе учредить признанный победителем тендера частный партнер в целях реализации проекта ГЧП;
- права потребителей коммунальных услуг;
- порядок мониторинга и оценки реализации проекта ГЧП;
- реестр проектов ГЧП, который будет вестись Национальным центром государственно-частного партнерства;
- порядок разрешения споров.

Так как в качестве государственных партнеров могут выступать правительство, государственные органы исполнительной власти, исполнительные органы местного самоуправления, расходы на ГЧП должны быть внесены в бюджет соответствующего уровня. Проекты ГЧП являются, как правило, долгосрочными (сроком до 50 лет) и расходы на них должны быть предусмотрены в соответствующих общегосударственных, отраслевых и местных бюджетных программах и подпрограммах.

### **Список использованных источников**

1. Sarmento, J., Reis R. Buy back PPP's.: An arbitrage opportunity / J. Sarmento, R. Reis // OECD Journal on Budgeting [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1787/16812336>. – Дата доступа: 9.11.2013.

2. Ministry of National Development «Use of PPP is in Member States' exclusive discretion» September 7, 2011 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kormany.hu/en/ministry-of-national-development>. – Дата доступа: 9.10.2013.

3. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива Президента Республики Беларусь, 31 дек. 2010 г., № 4 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 06.01.2011, № 3 // [Электронный ресурс]. – Информационно-правовая система «Эксперт». – Дата доступа: 3.09.2013.

4. О государственно-частном партнерстве в Кыргызской Республике: Закон Кыргызской Республики, 22 февраля 2012 г., №7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ppp-gov.kg/index.php/ru/homepage/> – Дата доступа: 10.2.2014

5. Сазонов, В.Е. Опыт правового обеспечения и реализации государственно-частного партнерства в Мексике / В.Е. Сазонов. – М., 2013. – 98 с.

-----

*Кисель Ирина Анатольевна,*

*УО «Полесский государственный университет» (г. Пинск, Республика Беларусь)*

## **НАЛОГОВО-АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В УПРАВЛЕНИИ НАЛОГАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В мировой практике начисление амортизации по основным средствам и нематериальным активам находится под контролем и управлением государства, так как этот процесс непосредственно связан с налоговыми последствиями и формированием государственного бюджета. В рамках экономической политики государств неразрывным блоком формируется и налогово-амортизационная политика, которая в своем единстве решает одновременно две задачи:

- первую – фискальную для обеспечения достаточных поступлений доходов в бюджет от налогоплательщиков;
- вторую – стимулирующую для создания налогоплательщикам условий для ускоренного развития бизнеса и увеличения тем самым поступлений средств в бюджет.

Придавая особо важное значение действию амортизационного механизма в налогово-амортизационной политике государства Международный Валютный Фонд сформулировал следующие рекомендации для Беларуси по его совершенствованию:

1) ввести более либеральные положения об амортизационных отчислениях в целях приближения правил амортизации к международным стандартам в отношении экономического срока эксплуатации имущества. В результате этого может исчезнуть потребность в сохранении процедур переоценки основных средств для учета эффекта инфляции;

2) рассмотреть возможность объединения основных средств в несколько категорий (возможно 4-5) на основе их приблизительного срока эксплуатации и позволить рассчитывать амортизацию методом убывающего остатка для каждой категории;

3) пересмотреть действующие нормы амортизации, которые являются по некоторым основным фондам низкими или чрезвычайно низкими относительно их срока экономической жизни. Они создают отрицательный стимул для инвестиций и более благоприятные условия для проектов с краткосрочными вложениями средств.

В Республике Беларусь развитие налогово-амортизационных методов стимулирования обновления, технического переоснащения, реконструкции и модернизации производственных мощностей действующих предприятий имеет особую актуальность, принимая во внимание, что общий уровень изношенности производственного оборудования на многих предприятиях превышает 60%. Основным источником финансирования этого вида капитальных вложений всегда являлась собственная прибыль предприятий, которая на 50% освобождалась от налогообложения. Однако опыт применения указанной льготы показал ее малую продуктивность. Она имела значение лишь для ограниченного числа инвесторов, располагающих достаточной прибылью. Большинство же предприятий при низком уровне рентабельности производства льготой не могли воспользоваться.

С 2012 года инвестиционная льгота была отменена, но при этом для всех налогоплательщиков ставка налога на прибыль снизилась с 24% до 18%, предоставлена возможность переноса убытков на будущие периоды, введен механизм «амортизационной

премии», который в 2014 году трансформировался в режим инвестиционного вычета. Для ускорения темпов обновления основных производственных фондов отечественным предприятиям предоставлена возможность использовать инвестиционный вычет, стимулирующий механизм которого заключается в том, что налогоплательщик имеет право на дату принятия к бухгалтерскому учету стоимости зданий, сооружений, а также стоимости вложений в их реконструкцию включать в состав затрат по производству и реализации товаров, учитываемых при налогообложении, до 10 % вложенной суммы, а по машинам и оборудованию – не более 20 % [1]. Применение инвестиционного вычета позволяет инвесторам скорее вернуть в хозяйственный оборот вложенные в развитие производства средства.

Стимулирующее направление налогово-амортизационная политика в большинстве стран получает не столько за счет предоставления предприятиям налоговых инвестиционных льгот, сколько за счет расширения разрешительных режимов проведения ускоренной амортизации, при которых главным фактором, определяющим срок эксплуатации основных средств, выступает не физический, а моральный износ. Именно учет морального износа в условиях высоких темпов технического прогресса позволяет поддерживать хозяйствующим субъектам необходимый уровень конкурентоспособности производства на мировом рынке. Решение данной проблемы требует сбалансированного подхода к финансовым потребностям государства и финансовым возможностям инвесторов и потому осуществляется излишне осторожно.

Права предприятий в формировании их учетной политики в отношении амортизации существенно ограничены положениями инструкции «О порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов», утвержденной Постановлениями Министерства экономики, Министерства финансов и Министерства строительства и архитектуры Республики Беларусь, а также Постановлением Минэкономики «Об установлении нормативных сроков службы основных средств».

В Беларуси базовая система амортизации содержит 9 групп основных средств, разделенных на множество подгрупп, которые в свою очередь включают еще подгруппы. Для каждой подгруппы установлен нормативный срок службы, а также диапазон сроков полезного использования активов. В рамках утвержденного классификатора групп основных средств и допустимых поправочных коэффициентов к установленным срокам их использования предприятия уполномочены создавать свою систему начисления амортизационных отчислений.

В условиях столь жесткой государственной регламентации амортизационной политики налоговому менеджменту на предприятиях, учитывая влияние амортизационных отчислений на величину прибыли через размер производственных затрат, необходимо взвешенно оценивать решения по выбору сроков эксплуатации основных средств, метода и способа начисления амортизационных отчислений. Так, использование метода уменьшаемого остатка с применением максимально возможного коэффициента ускорения 2,5 за счет роста амортизационных отчислений позволяет значительно минимизировать сумму налога на прибыль в первые годы по сравнению с использованием линейного способа, и с прямым методом суммы чисел лет. В то же время, при угрозе возможных убытков из-за роста затрат на производство целесообразно применять обратный метод суммы чисел лет, который в первые годы эксплуатации оборудования позволяет производить амортизационные отчисления в минимальных размерах.

В таком же аспекте необходимо рассматривать применение поправочных коэффициентов к месячным нормам (суммам) амортизации объектов. Особенно это относится:

- к оценке предлагаемых инвесторам с 1.01.2012 г. понижающих от 0,2 до 1 коэффициентов по объектам основных средств, принятым в использование в рамках инвестиционных проектов в течение двух лет начиная с даты их ввода в эксплуатацию. Данная мера по замыслу должна заинтересовать инвесторов, так как в течение указанного периода они



получают дополнительную прибыль, сокращающую срок окупаемости капитальных вложений;

- к применению повышающих коэффициентов в диапазоне от 1 до 3 по объектам основных средств, непосредственно используемым для осуществления научно-технической деятельности, а также при производстве высокотехнологичных товаров, оказании высокотехнологичных услуг, за исключением зданий, сооружений, передаточных устройств. В данном случае методом ускоренной амортизации предусматривается стимулировать активизацию инноваций.

При этом возможностями осуществления маневра в системе правил проведения ускоренной амортизации могут воспользоваться лишь те хозяйствующие субъекты, финансовое состояние и финансовые результаты деятельности которых допускают рост себестоимости продукции за счет увеличения амортизационных отчислений в ее составе. Амортизационные стимулы не касаются убыточных и малорентабельных предприятий, для которых вопросы технической переоснащенности производства имеют наибольшую актуальность. Подтверждением данному выводу в достаточной степени убедительности могут служить статистические показатели динамики доли амортизационных отчислений в составе затрат на производство и реализацию продукции в промышленности. С 2002 года (год введения нового порядка начисления амортизации) удельный вес амортизационных отчислений в затратах на производство не возрастал и составляет за январь-сентябрь 2013 года 6,2 % [2], и по сравнению с 1990 г. (9,4%) он снизился более, чем в 1,5 раза.

Таким образом, стратегия и тактика налогового учета на предприятиях в отношении амортизационных отчислений, находящаяся под влиянием налогово-амортизационной политики государства, практически может иметь самостоятельное значение в системе налогового менеджмента, целью которого является максимизация прибыли, остающейся в распоряжении плательщиков, после уплаты налогов.

#### **Список использованных источников**

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): Кодекс Респ. Беларусь, 29 дек. 2009 г., № 71-3: принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г.: одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2013 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]. – ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

2. Финансовая деятельность организаций [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2013\\_11/13.pdf](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2013_11/13.pdf) – Дата доступа : 05.01.2014.

-----

***Кобринская Оксана Григорьевна,***

*аспирант, УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Развитие инновационной экономики невозможно без ее устойчивого финансового состояния, которое во многом зависит от рентабельной работы субъектов хозяйствования.

Внутренний механизм обеспечения финансовой стабилизации в длительном периоде представляет собой систему мер, направленных на поддержание достигнутого финансового равновесия предприятия. Он базируется на использовании модели устойчивого роста предприятия, обеспечиваемого основными параметрами его финансовой стратегии.

Следует отметить, что модель устойчивого роста имеет различные математические варианты в зависимости от используемых базовых показателей финансовой стратегии предприятия. Вместе с тем, учитывается, что все эти базовые показатели количественно и функционально взаимосвязаны, результаты расчета основного искомого показателя – возможного для данного предприятия темпа прироста объема реализации продукции (т.е. объема основной деятельности) остаются неизменными [1, с.21].

В экономической литературе наиболее простой вариант модели устойчивого роста предприятия, имеет следующий вид [2, с. 232]:

$$\Delta OP = \frac{ЧП * ККП * A * KOa}{OP * СК}, \quad (1)$$

где  $\Delta OP$  – возможный темп прироста объема реализации продукции, не нарушающий финансовое равновесие предприятия, выраженный десятичной дробью;

ЧП – сумма чистой прибыли предприятия;

ККП – коэффициент капитализации чистой прибыли, выраженный десятичной дробью;

A – стоимость активов предприятия;

$KO_a$  – коэффициент оборачиваемости активов в разгах;

OP – объем реализации продукции;

СК – сумма собственного капитала предприятия.

С целью экономической интерпретации этой модели разложим ее на отдельные составляющие [3]. Тогда модель устойчивого роста предприятия примет следующий вид:

$$\Delta OP = \frac{ЧП}{OP} * ККП * \frac{A}{СК} * KO_a, \quad (2)$$

где  $\Delta OP$  – прирост объема реализации продукции;

$\frac{ЧП}{OP}$  – коэффициент рентабельности реализации продукции;

ККП – коэффициент капитализации чистой прибыли;

$KO_a$  – коэффициент оборачиваемости активов;

$\frac{A}{СК}$  – коэффициент леввериджа активов.

Исходя из приведенной модели, разложенной на отдельные составляющие ее элементы, можно увидеть, что возможный темп прироста объема реализации продукции, не нарушающий финансовое равновесие предприятия, составляет произведение следующих четырех коэффициентов, достигнутых при равновесном его состоянии на предшествующем этапе финансовой стабилизации: 1) коэффициента рентабельности реализации продукции; 2) коэффициента капитализации чистой прибыли; 3) коэффициента леввериджа активов; 4) коэффициента оборачиваемости активов.

В случае, если базовые параметры финансовой стратегии предприятия остаются неизменными в предстоящем периоде, расчетный показатель будет составлять оптимальное значение возможного прироста объема реализации продукции. Следует отметить, что такое отклонение от оптимального значения будет или требовать дополнительного привлечения финансовых ресурсов (нарушая финансовое равновесие), или генерировать дополнительный объем этих ресурсов, не обеспечивая эффективного их использования в основном процессе.

Возможен также и такой вариант, когда по условиям конъюнктуры товарного рынка предприятие не сможет выйти на запланированный темп прироста объема реализации продукции или, наоборот, может существенно его превысить, для обеспечения новой ступени финансового равновесия предприятия в параметры его финансовой стратегии должны быть внесены соответствующие коррективы (т.е. изменены значения отдельных базовых финансовых показателей).

Следовательно, модель устойчивого роста является регулятором оптимальных темпов развития основной деятельности (прироста объема реализации продукции) или в обратном ее варианте – регулятором основных параметров финансового развития предприятия (отражаемых системой рассмотренных коэффициентов). Эта модель позволяет закрепить достигнутое на предыдущем этапе финансовой стабилизации предприятия его финансовое равновесие в долгосрочной перспективе его экономического развития.

Конечная цель этого этапа финансовой стабилизации считается достигнутой, если в результате ускорения темпов устойчивого роста предприятия обеспечивается соответствующий рост его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим модель устойчивого роста на примере конкретных предприятий машиностроительного производства (табл. 1).

**Таблица 1 – Модель устойчивого роста на примере машиностроительных предприятий**

Показатели	Ед. изм.	Усл. обозн-я	Значение показателя	
			предприятие №1	предприятие № 2
1. Чистая прибыль предприятия	млн. руб.	ЧП	242	7731
2. Коэффициент капитализации чистой прибыли предприятия	долях един.	ККП	0,8	0,7
3. Стоимость активов предприятия	млн. руб.	А	31933	109 978
4. Коэффициент оборачиваемости активов	в разах	КОа	1,005	1,420
5. Объем реализации продукции	млн. руб.	ОР	32109	156240
6. Сумма собственного капитала предприятия	млн. руб.	СК	23060	15 351
7. Возможный темп прироста объема реализации продукции	долях един.	$\Delta$ ОР	0,008	0,35

Источник: разработка автора.

Проведенный анализ показал, что при данных показателях темп прироста объема реализации продукции составил в первом случае 0,008, во втором – 0,35. Следовательно, можно установить, что данный показатель ( $\Delta$  ОР) может быть повышен дополнительно за счет коэффициента капитализации чистой прибыли предприятия, коэффициента оборачиваемости активов, чистой прибыли предприятия.

#### Список использованных источников

1. Мазурова, И.И. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Под-шивалова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 53 с.
2. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. -720 с.
3. Смольский, А. Финансовое оздоровление организации в условиях кризиса / А. Смольский // БизнесИнфо [Электронный ресурс]. – 2011. – Дата доступа: 25.04.2013.



## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Экономическое развитие страны и институты взаимосвязаны. С одной стороны, наличие качественных институтов и адекватной им институциональной среды приводит к росту экономики, а с другой – определенный уровень благосостояния способствует накоплению человеческого и социального капитала, которые создают фундамент для формирования современных институтов. Постиндустриальное развитие экономики предполагает высокую долю качественных инновационных услуг в структуре ВВП, высокопроизводительную промышленность, развитие конкуренции. Главной движущей силой в такой экономической среде становится индустрия знаний (инноваций), которая включает в себя развитие науки, высокую обучаемость, творчество, профессионализм, другими словами, в обществе начинают доминировать инструментальные ценности [1]. Создание инновационной экономики направлено на изменение существующих институциональных форм, обновление технологических основ экономической системы, повышение ее конкурентоспособности.

Развитие постиндустриальной экономики страны ограничивают:

- доминирование специфических интересов определенных субъектов;
- блокировка встраивания и развития необходимых институтов (lock-in) вследствие предшествующей траектории развития (path dependence) [2; 3, С. 49];
- превалирование церемониальных ценностей, основанных на отношениях власти, привилегиях, определении статуса в обществе в контексте социальных классов и страт [3, С. 46-50];
- институциональная неразвитость, которая формирует гибридные неэффективные институциональные структуры и соответствующую им среду;
- растущая социально-экономическая поляризация населения по доходам;
- недостаточная эффективность государственного управления (в частности, административные барьеры развития предпринимательства).

*Институциональные изменения принято рассматривать на двух уровнях реализации:*

1) структурной дифференциации, которая подразумевает формирование новых институтов постиндустриальной экономики, которые реализуют определенные функции, взаимодействуют друг с другом, связаны между собой (например, институт гарантий иностранных инвестиций, государственно-частного партнерства и т.п.);

2) развитие уже имеющихся институтов с увеличением их доли в экономической системе до уровня, который адекватен постиндустриальной экономике (например, развитие института частной собственности, рынка ценных бумаг); «деблокирование институциональных барьеров» [4].

Исследование институциональных изменений следует начинать с анализа базовых институтов системы, одним из которых является институт собственности.

Формирование фундамента постиндустриальной экономики напрямую связано с институциональными изменениями отношений собственности, которые пронизывают всю экономическую систему, определяют ее структуру, связывают субъектов друг с другом, определяют потенциальные точки экономического роста. «...Отношения собственности, выполняющие функцию внутреннего межсубъектного регламента всякого экономического отношения, образуют «генетический код» или «становой хребет» любой экономической системы. Если система отношений собственности достаточно дифференцирована, устойчива и подвижна, то экономика будет развиваться эффективно. Если эта система не гармонична, если в ней смещены центры тяжести – чрезмерно сконцентрированы в одних руках объекты

собственности и правомочия (функции) собственности, – то неизбежны диспропорции и острые противоречия в экономической системе в целом» [5, С. 118].

Для понимания сути институциональных изменений собственности следует рассмотреть исторические закономерности развития институтов. Например, Н. Розенберг и Л. Бирдцелл связывают экономическое развитие, в первую очередь, с развитием института частной собственности. «Некоторые институциональные инновации служили сокращению торгового риска, как политического, так и коммерческого. В числе таковых были: правовая система, рассчитанная на принятие недискреционных, а значит, предсказуемых решений; переводные векселя, облегчавшие перевод денег и предоставление кредита, необходимого для коммерческих сделок; рост страхового рынка; замена произвольных конфискаций систематическим налогообложением – и каждая из этих инноваций была тесно связана с развитием институтов частной собственности» [6, С. 120]. Для понимания процессов влияния эволюции собственности на экономическое развитие следует рассмотреть влияние коллективных действий на структурирование повторяющихся транзакций между людьми. Что запускает механизм формирования института собственности, который способствует расширению обменов, инноваций, научных исследований, и, в конечном счете, росту благосостояния субъектов? В «старом» институционализме собственность рассматривается в поведенческом аспекте. Именно отношения собственности определяют поведение субъектов в будущем, поэтому от ее сбалансированности и адекватности в краткосрочном моменте зависит эффективность деятельности экономической системы в целом в долгосрочной перспективе.

Современный институциональный подход к собственности позволяет пойти дальше от анализа распределения ограниченных ресурсов к анализу действующих правил, которые определяют возможности и понятия экономической активности субъектов. Источником правил являются коллективные действия субъектов, которые в современной экономической теории рассматриваются в двух традициях: М. Олсона [7] и Дж. Коммонса [8]. Подход М. Олсона основывается на технических аспектах коллективных действий в малых и средних группах. Согласно М. Олсону, группы производят коллективное благо (к ним можно отнести и институциональные инновации, которые позволяют группе извлекать выгоду, связанную с рентой) с разной степенью эффективности, которая зависит от размера группы, действия эффекта безбилетника и избирательных стимулов. Также М. Олсон описывает группы со всеохватывающими интересами. Действия этих групп связаны с институтами, которые способствуют росту благосостояния всех субъектов в рамках хозяйственного порядка. Данный подход рассматривает формирование интересов групп, но не учитывает качественные характеристики формирующихся институтов.

В основе подхода Дж. Коммонса лежит правовое понимание сути коллективных действий. Институты являются как источником, так и результатом коллективных действий и формируют пространство, в котором становится возможным осуществление транзакций. Коллективное действие создает права и обязанности в отношении собственности и свобод, без которых в обществе господствовал бы хаос. Институциональная экономика дает коллективному действию собственное место в мире ограниченных ресурсов, частной собственности и противоречий [7]. Институт собственности неразрывно связан с действующими нормами (*working rules*). Решения судов изменяют правила, и это необходимо учитывать при рассмотрении институциональных изменений собственности. Эффективное функционирование института собственности Коммонс связывает с действием «видимой руки государства». Властные структуры используют действующие нормы для поощрения кооперации в производстве и обмене, для формирования институциональной среды. Эти функции не возникают автоматически, согласно Смиту, а порождаются стимулами и приводятся в жизнь с помощью санкций. Так, институциональные изменения собственности в рамках современного институционального анализа связаны, прежде всего, с эффективным правотворчеством и правоприменением.

На процесс формирования новых институтов собственности, их встраивание в экономическую систему влияет мобилизационный характер белорусской экономики, наличие активного института власти-собственности [10]. Данный институт эффективен в периоды войн, нестабильного развития, мобилизации или расширения территориальных границ страны. В относительно стабильные и спокойные времена он препятствует формированию стимулов к накоплению и инвестированию в объекты частной собственности, которые возникают при доминировании рыночной экономической координации, ограничивает предпринимательскую и инновационную активность, и, в конечном счете, тормозит развитие адекватной постиндустриальной экономике институциональной среды.

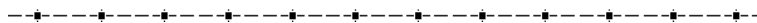
Особенности институциональной среды оказывают прямое влияние на экономическую активность субъектов. Западные страны с рыночной экономикой обладают развитой институциональной структурой, которая адекватна доминирующему способу экономической координации, в основе которой конкуренция, и сопровождается низкими транзакционными издержками при заключении сделок. В развивающихся странах рыночные институты находятся в стадии формирования, некоторых в принципе нет, вследствие чего разные способы экономической координации могут вступать между собой в конфликт. Эффективность таких экономических систем уступает рыночным и централизованно управляемым. «У развивающихся стран есть только одно конкурентное преимущество перед развитыми экономиками – преимущество отсталости» [9]. И это преимущество, помимо собственных инноваций в рамках определенных направлений, связано с возможностью менее затратного заимствования уже сформированных институтов. При этом заимствование институтов на начальном этапе имеет первостепенную важность по отношению к развитию институтов, которые обеспечивают инновационное развитие. Полтерович В.М. приводит пример Японии, которая начала делать ставку на инновации только в 1980-е годы, когда по уровню душевого ВВП она сравнялась с европейскими странами [9]. Для институтов инноваций должна быть создана среда, в которой они смогут эффективно функционировать.

#### Список использованных источников

1. Лапин, Н.И. Ценности социокультурной эволюции современной России / Н.И. Лапин // Социологические исследования. – 1994. – №. 5. – С. 3-8.
2. Никуло, Йоко. Теория зависимости от траектории развития и постсоциалистический период / Йоко Никуло // Мир России. – 2005. – Т. 14. – №. 1. – С. 135-143.
3. Вольчик, В.В. Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков / В.В. Вольчик, В.В. Кот // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2013. - Т. 5. – №. 4. – С. 36-57.
4. Вольчик, В.В. Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте / В.В. Вольчик, Т.А. Зотова // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – Т. 9. – №. 4. – С. 54-64.
5. Медведев, Е.К. Категории теории собственности (очерки методологии). Серия: «Политэкономия», приложение к журналу «Право и экономика» / Е.К. Медведев. – Минск, 2000. – 132 с.
6. Розенберг, Н. Как Запад стал богатым. Экономические преобразования. Экономические преобразования индустриального мира / Н.Розенберг, Л.Н. Бирдцел-мл. – Новосибирск, 1995. – с. 43-50.
7. Олсон, М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп: пер. с англ. / М. Олсон. – М.: Фонд Экономической Инициативы. – 1995. – 165 с. (Сер. «Экономика»; Т. 1).
8. Дж. Коммонс Институциональная экономика / Коммонс Дж. // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Т. 10. – №. 3. – С. 69-76.

9. Полтерович, В. М. Экономика в контексте партнерства цивилизаций: стратегия догоняющего развития для России / В.М. Полтерович // [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: [http://www.lihachev.ru/pic/site/files/lihcht/2008/05\\_sek\\_5/02\\_polterovich.pdf](http://www.lihachev.ru/pic/site/files/lihcht/2008/05_sek_5/02_polterovich.pdf) – Дата доступа: 26.03.2014.

10. Вольчик, В.В. Природа экономики современного меркантилизма и институт власти-собственности Интернет-конференция «Россия: варианты институционального развития» [Электронный ресурс] / В.В. Вольчик. – Режим доступа: [phttp://ecsocman.hse.ru/text/16207492.html](http://ecsocman.hse.ru/text/16207492.html) – Дата доступа: 26.03.2014.



**Короб Александр Николаевич,**  
*аспирант, ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **СКОРИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В Республике Беларусь реализуется распределительная система пенсионного обеспечения, которая показала свою эффективность и финансовую стабильность на протяжении длительного периода времени. Суть принятой модели заключается в аккумулировании государством страховых взносов в Фонд социальной защиты населения (ФСЗН) и распределении их между нынешними пенсионерами. Устойчивое функционирование распределительной системы возможно при благоприятном соотношении численности работников и пенсионеров. В последние годы в Республике Беларусь наблюдается устойчивая тенденция уменьшения численности работающего населения при постоянном росте количества пенсионеров. Из-за неблагоприятной демографической обстановки и низкого экономического роста в 2013 году дефицит бюджета ФСЗН составил 0,1% ВВП [1]. Такой дефицит был достигнут благодаря следующим мерам экономии средств ФСЗН в 2013 году:

1. Принятия Постановления Совета Министров Республики Беларусь «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственных пособиях семьям, воспитывающим детей»» №569 от 29 июня 2013 года, на основании которого уменьшены размеры пособий по временной нетрудоспособности, финансируемые также из бюджета ФСЗН;

2. Произведен преждевременный перерасчет трудовых пенсий с 1 июля 2013 года на основании Указа Президента Республики Беларусь от 20 июня 2013 года №278 «О повышении пенсий», в соответствии с которым средняя заработная плата работников в республике, применяемая при расчете пенсий, увеличена на 11%. Отметим, что перерасчет пенсий, обусловленный ростом средней заработной платы в стране, осуществляется на основании статьи 70 Закона Республики Беларусь от 17 апреля 1992 г. № 1596-ХП «О пенсионном обеспечении», которая предполагает увеличение размера пенсий в феврале, мае, августе, ноябре, но только в том случае, если ее рост за истекший квартал по отношению к средней квартальной заработной плате, примененной при предыдущем перерасчете пенсий, превысил 15%. Если бы пенсии индексировались в августе 2013 года, то средняя заработная плата работников в республике, применяемая для расчета пенсий, была бы увеличена не на 11%, а на 24%.

При отсутствии данных мер экономии средств резко возросли бы вероятность нарушения финансовой устойчивости и риск дефолта системы пенсионного обеспечения. Под финансовой устойчивостью нами понимается соотношение доходов и расходов пенсионной системы, равное единице или превышающее это значение. В данном случае выполняются обязательства по уплате пенсий в полном объеме. При превышении расходов над доходами возникает необходимость финансирования дефицита бюджета пенсионного

фонда из внешних источников. Тогда объективно возникает ситуация риска неоплаты обязательств со стороны государственной пенсионной системы, т. е. дефолта.

Основным требованием финансовой устойчивости распределительной пенсионной системы является приемлемое соотношение работников и пенсионеров. Как правило, оно составляет пропорцию равную трем работникам на одного пенсионера. В Республике Беларусь данное соотношение в 2013 году составляло 1,69. Это свидетельствует о чрезмерной социальной нагрузке на работающее население. Следующей группой факторов, влияющих на устойчивость пенсионной системы, является такие финансовые показатели как процент отчислений на пенсионное страхование, средняя заработная плата работников в экономике, средний размер трудовой пенсии и объем дотаций из консолидированного государственного бюджета.

Стабильность классической распределительной модели пенсионной системы можно выразить следующей формулой:

(1)

- где
- среднегодовая численность работников в экономике;
  - средняя заработная плата в экономике за год;
  - процент отчислений от заработной платы в пенсионный фонд;
  - среднегодовая численность пенсионеров в экономике;
  - средний размер трудовой пенсии за год;
  - объем внешнего финансирования дефицита бюджета пенсионного фонда

(объем дотаций консолидированного государственного бюджета или кредитных ресурсов).

Помимо перечисленных факторов на финансовую устойчивость распределительной системы пенсионного обеспечения влияют такие факторы третьего уровня, как показатель смертности населения в трудоспособном возрасте, средняя продолжительность жизни на пенсии, процент расходов ФСЗН на выплату пособий, экономический рост, процент работающих пенсионеров. Данные показатели оказывают косвенное воздействие на численность работников и пенсионеров. Также можно выделить четвертый уровень фактов, влияющих на сбалансированность пенсионного фонда. К таковым можно отнести величину расходов консолидированного государственного бюджета на здравоохранение и образование, уровень рождаемости, показатели продолжительности жизни и инвестиций в основной капитал. Перечень факторов третьего и четвертого уровней является открытым и индивидуальным для каждой пенсионной системы.

Для оценки финансовой устойчивости и риска дефолта системы пенсионного обеспечения Республики Беларусь предлагается использовать скоринговую модель. Под скоринговой моделью понимается разработанная нами экономико-математическая модель, позволяющая определить влияние воздействующих на пенсионную систему факторов в количественном выражении (скоринговый рейтинг) и оценить финансовую устойчивость пенсионной системы на основании статистических данных за последние годы.

Скоринговое моделирование широко используется для оценки стабильности негосударственных пенсионных фондов в Нидерландах, Дании, Австралии. Например, в Нидерландах скоринговая модель включает сведения о пенсионном фонде, его подразделениях, методах управления, финансовых потоках. Она позволяет оценить управление отдельным риском, снижающие данный риск факторы, методику контроля риска в рамках организации. Каждый элемент управления и контроля также оценивается по шкале от 1 до 4. Общий риск дефолта негосударственного пенсионного фонда является суммой баллов за риски, уменьшенной на сумму баллов за управление. При получении итоговой оценки используется математический алгоритм, который принимает во внимание важность факторов и придает большее значение высоким рискам и слабому контролю [2].

По нашему мнению, применение скорингового моделирования будет целесообразно при исследовании стабильности пенсионной системы Республики Беларусь, т. к. на



основании построенной модели возможно осуществление стресс-тестирования по отдельным направлениям факторов и выработка рекомендаций при изменении ключевых параметров системы пенсионного обеспечения (например, повышение пенсионного возраста, выделение накопительного уровня пенсионной системы).

В общем виде процесс разработки скоринговой модели состоит из четырех этапов. На первом этапе предлагается построение скоринговой карты. Под скоринговой картой понимается инструмент оценки влияния различных факторов на финансовую устойчивость пенсионной системы и возможность ее дефолта. В таблице 1 представлена скоринговая карта финансовой устойчивости пенсионной системы Республики Беларусь. В ней каждому фактору логически определен соотносимый параметр, на который фактор оказывает наиболее сильное влияние. Все факторы имеют предельную оценку стабильности в баллах, которая показывает их предельное (максимальное) воздействие на финансовую устойчивость пенсионной системы.

**Таблица 1 – Скоринговая карта финансовой устойчивости пенсионной системы Республики Беларусь**

Наименование фактора	Соотносимый параметр	Предельная оценка стабильности в баллах
<b>Первый уровень</b>		
Среднегодовая численность работников в экономике (ЧР)	Доходы бюджета ФСЗН (Д)	4
Среднегодовая численность пенсионеров в экономике (ЧП)	Расходы бюджета ФСЗН (Р)	4
<b>Второй уровень</b>		
Средняя заработная плата в экономике за год (СЗП)	Доходы бюджета ФСЗН (Д)	3
Процент отчислений от заработной платы в пенсионный фонд (%пф)	Доходы бюджета ФСЗН (Д)	3
Средний размер трудовой пенсии за год (СПП)	Расходы бюджета ФСЗН (Р)	3
<b>Третий уровень</b>		
Расходы ФСЗН на выплату пособий (Рпос)	Процент отчислений от заработной платы в пенсионный фонд (%пф)	2
Смертность населения в трудоспособном возрасте (СмР)	Среднегодовая численность работников в экономике (ЧР)	2
Экономический рост (ЭР)	Средняя заработная плата в экономике за год (СЗП)	2
Средняя продолжительность жизни на пенсии (СрЖП)	Среднегодовая численность пенсионеров в экономике (ЧП)	2
Процент работающих пенсионеров (РабП)	Средний размер трудовой пенсии за год (СПП)	2
<b>Четвертый уровень</b>		
Уровень рождаемости (УР)	Расходы ФСЗН на выплату пособий (Рпос)	1
Расходы государственного бюджета на здравоохранение (РгбЗ)	Смертность населения в трудоспособном возрасте (СмР)	1
Производительность труда (ПТ)	Экономический рост (ЭР)	1
Средняя продолжительность жизни (СПЖ)	Средняя продолжительность жизни на пенсии (СрЖП)	1

### Продолжение таблицы 1

Наименование фактора	Соотносимый параметр	Предельная оценка стабильности в баллах
Продолжительность здоровой жизни (ПЗЖ)	Процент работающих пенсионеров (РаВП)	1
Инвестиции в основной капитал (ИК)	Производительность труда (ПТ)	-
Расходы государственного бюджета на образование (РгБО)		-
Расходы государственного бюджета на здравоохранение (РгБЗ)		-
Расходы государственного бюджета на здравоохранение (РгБЗ)	Средняя продолжительность жизни (СПЖ)	-
	Продолжительность здоровой жизни (ПЗЖ)	-

Представленная в таблице 1 скоринговая карта имеет бинарный вид, т. е. каждый оцениваемый фактор взаимосвязан только с одним соотносимым параметром. На втором этапе разработки скоринговой модели статистическая взаимосвязь факторов с параметрами определяется на основании коэффициента корреляции Пирсона по формуле 2:

$$\frac{X - M_X}{M_X} \cdot \frac{Y - M_Y}{M_Y} = r_{XY}, \quad (2)$$

где  $X$  — числовое значение фактора;  
 $Y$  — числовое значение соотносимого параметра;  
 $M$  — математическое ожидание.

На третьем этапе построения модели при помощи логического алгоритма производится итоговая оценка финансовой устойчивости пенсионной системы с использованием формулы 3:

$$R = \sum_{i=1}^n \frac{X_i}{M_i} \cdot W_i, \quad (3)$$

где  $R$  — итоговая оценка финансовой устойчивости пенсионной системы (скоринговый рейтинг);  
 $X_i$  — предельная оценка стабильности  $i$ -го фактора в баллах.

При этом необходимо отметить, что при суммировании бальных оценок факторов каждая конкретная оценка на основании логического анализа может применяться как со знаком «-», так и «+».

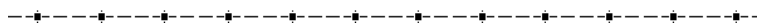
Далее, на четвертом уровне моделирования, при помощи проведения экспериментального тестирования скоринговой модели определяется оптимальная точка отсечения. Под оптимальной точкой отсечения следует понимать такое итоговое значение оценки финансовой устойчивости пенсионной системы (скорингового рейтинга), меньше которого вероятность дефолта невозможно устранить методами экономического и административного регулирования.

Значение разработанной нами скоринговой модели финансовой устойчивости пенсионной системы заключается в том, что при ее помощи можно провести оценку мероприятий по адаптации национальной экономики к повышению пенсионного возраста и спрогнозировать введение накопительного элемента в пенсионное страхование.

## Список использованных источников

1. Официальный сайт Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс] / ФСЗН. – Минск, 2014. – Режим доступа: [http://www.ssf.gov.by/priside/about/publications/~page\\_\\_m17=1~news\\_\\_m17=7021](http://www.ssf.gov.by/priside/about/publications/~page__m17=1~news__m17=7021) – Дата доступа: 10.01.2014.

2. Жуков, А. Е. Определение надзорными органами финансовой устойчивости негосударственных пенсионных фондов, основанное на оценке рисков / А. Е. Жуков // Финансы и кредит. – 2012. – №28 (502). – С.53–61.



**Крюков Константин Анатольевич,**

*Департамент по предпринимательству Министерства экономики Республики Беларусь  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СТИМУЛИРОВАНИЕ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ, ОКАЗАНИЯ УСЛУГ**

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы определяет ключевой задачей пятилетия формирование нового облика белорусской экономики за счет создания принципиально новых производств и предприятий. В этих целях предполагается создание благоприятного бизнес-климата, что позволит провести структурные преобразования экономики, увеличить выпуск конкурентоспособной инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью, повысить доходы предприятий, граждан и государства.

Вышеуказанный документ одним из приоритетов социально-экономического развития Республики Беларусь в 2011–2015 годах определяет стимулирование предпринимательства и деловой инициативы. Динамичность развития экономики во многом зависит от предпринимательской инициативы и стимулирования деловой активности. Создание безбарьерной деловой среды позволит предпринимательству стать основой развития экономики, обеспечит ее гибкость, инновационную активность, быстрое реагирование на изменение внешних факторов и рыночной конъюнктуры [1].

Собственная практика в организации предпринимательской деятельности подтверждает необходимость осуществления следующих шагов на пути становления успешного предпринимательства:

- формирование бизнес-идеи;
- государственная регистрация субъекта хозяйствования;
- организация производственных процессов;
- создание клиентской базы;
- привлечение ресурсов на период становления бизнеса.

Учитывая продолжительность периода выхода субъекта хозяйствования на самоокупаемость, а также тот факт, что начинающий предприниматель зачастую вынужден осуществлять данный этап, отказавшись от других видов деятельности и, соответственно, иных источников финансовых поступлений, становится понятным почему, решение об открытии собственного дела (особенно в сфере производства) у большинства граждан вызывает ассоциацию неопределенности и весьма туманных перспектив.

Вместе с тем действующая законодательная база Республики Беларусь предполагает осуществление ремесленной деятельности без государственной регистрации. Данная деятельность не является предпринимательской и создает благоприятные условия для становления предпринимательства [2]. При этом следует отметить существующие

ограничения в видах изготавливаемых товаров, выполнении работ и оказании услуг исключительно в целях удовлетворения бытовых потребностей граждан, что значительно сужает сферу деятельности и возможности реализации продукции. Расширить границы, предоставить благоприятные условия, способствующие развитию деятельности более широкому кругу потенциальных предпринимателей, возможно, закрепив в законодательстве Республики Беларусь соответствующие определения и нормы.

англ. *start-up* – запускать) это :

- компания с короткой историей операционной деятельности. Как правило, такие компании созданы недавно, находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков;
- временная структура, которая занимается поиском воспроизводимой, прибыльной, рентабельной бизнес-модели (Стив Бланк и Боб Дорф «The startup owner's manual»);
- вновь созданная организация, которая занимается разработкой новых товаров или услуг в условиях чрезвычайной неопределенности (Эрик Райс, «Lean Startup»);
- компания, находящаяся в начальной стадии своей деятельности, организована на деньги основателей и стремящаяся увеличивать капитализацию по мере развития продукта в надежде, что на него появится спрос [3].

В соответствии с изложенным, в целях создания условий, способствующих предпринимательской деятельности, развития частного сектора экономики, стимулирования производства товаров, выполнения работ, оказания услуг предлагается закрепить в законодательстве Республики Беларусь следующие определения и нормы.

1. Под «стартап деятельностью» понимается не являющаяся предпринимательской деятельность физических лиц по изготовлению и реализации товаров, выполнению работ, оказанию услуг как для физических, так и юридических лиц.

*Справочно: закрепление данного определения, в отличие от ремесленной деятельности, снимает ограничения на реализацию продукции только для удовлетворения бытовых потребностей граждан и предоставляет возможность работы с юридическими лицами.*

2. «Стартап деятельность» осуществляется с применением ручного труда и инструмента, в том числе электрического, включая устройства телемеханики и полностью автоматического оборудования (способного выполнять целесообразные функции без непосредственного участия и контроля оператора).

3. Физические лица в статусе «стартап деятельности» вправе осуществлять по заявительному принципу без государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей следующие виды деятельности: изготовление, восстановление и реставрация любых изделий, предметов и их частей, принадлежностей, полуфабрикатов, а также приспособлений (за исключением продукции, выпуск которой предполагает наличие специальных разрешений, лицензий) с применением любых материалов, соответствующих техническим и санитарным требованиям.

*Справочно: закрепление данных норм направлено на создание условий, способствующих изготовлению любого ассортимента продукции и выполнению работ, возможных в индивидуальном режиме.*

4. «Стартап деятельность» осуществляется без привлечения иных физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам.

5. Физическими лицами «стартап деятельность» осуществляется по факту уплаты сбора, подачи заявления в налоговый орган о постановке на учет и регистрации в соответствующем реестре налогового органа.

6. Ставка сбора за осуществление «стартап деятельности» устанавливается в размере одной базовой величины, определяемой на момент его уплаты, в календарный год.

7. Плательщики в части доходов, полученных от осуществления «стартап деятельности», освобождаются от подоходного налога с физических лиц и единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц.

8. Поступающая выручка за реализацию товаров, выполнение работ, оказание услуг, осуществляемых в процессе «стартап деятельности», обязательно отражается в журнале учета, предъявляемом проверяющим органам по требованию.

9. Физические лица обязаны предоставлять декларацию о доходах и имуществе по итогам года осуществления «стартап деятельности» в налоговый орган в порядке, установленном Законом Республики. В декларации отражаются фактически полученные доходы от осуществления «стартап деятельности». При декларировании указанных доходов в размерах, превышающих трехсоткратный размер сбора за осуществление «стартап деятельности» в календарном году, доплачивается сбор в размере 60 процентов от суммы такого превышения. Доплата сбора производится в месячный срок со дня вручения физическому лицу налоговым органом соответствующего налогового извещения.

*Справочно: закрепление изложенных норм направлено на создание условий для добросовестных лиц, осуществляющих «стартап деятельность». Увеличение дополнительного сбора до 60 процентов от выручки направлено на стимулирование создания новых успешных коммерческих организаций, на базе «стартап деятельности» уже сформировавших клиентскую базу, технологию производства и доход свыше 300 базовых величин в год. Предлагаемые мероприятия минимизируют риски для учредителя и создают условия для «инкубирования» новых производств.*

10. Соответствующие организации и государственные органы, по факту обращения физического лица, осуществляющего «стартап деятельность», обязаны обеспечить благоприятные условия для образования коммерческой организации, включающие в себя:

10.1. освобождение от уплаты государственной пошлины за государственную регистрацию коммерческой организации с лиц, осуществляющих «стартап деятельность», за свидетельствование подлинности подписей и оттиска печати на карточках с их образцами для представления в банк для открытия расчетного (текущего) счета;

10.2. обязательства, возникшие в результате осуществления «стартап деятельности», в том числе кредитные, не прекратившиеся на дату выдачи свидетельства о государственной регистрации коммерческой организации, в течение тридцати календарных дней с даты выдачи такого свидетельства переуступить в соответствии с гражданским законодательством (перевод долга, уступка требования) созданной коммерческой организации;

10.3. запись об исключении лица, осуществляющего «стартап деятельность» из соответствующего реестра налоговой инспекции, произвести датой принятия регистрирующим органом решения об открытии соответствующего юридического лица. Осуществление «стартап деятельности» со дня выдачи свидетельства о государственной регистрации коммерческой организации незаконно. Доходы, полученные от ее осуществления, подлежат взысканию в местные бюджеты в судебном порядке.

#### **Список использованных источников**

1. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы: Указ Президента Республики Беларусь, 12 апреля 2011 г., № 136// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. - № 1/12462.

2. О некоторых вопросах осуществления физическими лицами ремесленной деятельности: Указ Президента Республики Беларусь, 16 мая 2005 г., № 225 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2005. - № 1/6448.

3. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Wikipedia. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/стартап>. – Дата доступа: 04.03.2014.

-----

*Ксензов Андрей Леонидович,  
аспирант, ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Растущая комплексность инновационного процесса, все более глобальный характер генерации, воспроизводства и использования применяемых в нем ресурсов делают успех нововведений в решающей степени зависимым от эффективности взаимодействий различных экономических и социальных субъектов. В мировой практике основной организационной формой управления структурными сдвигами в осуществлении крупных совместных программ и проектов становятся альянсы между государством, частным и некоммерческим секторами, как правило, реализуемые в формате государственно-частного партнерства (ГЧП). Учитывая ограниченность ресурсов со стороны государства, всеобъемлющий характер социально-экономических процессов, развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса является одним из важных условий формирования эффективной экономической политики, повышения инновационной активности, развития инфраструктуры.

Государственно-частное партнерство, будучи основано на теории смешанной экономики, формируется в виде системы отношений субъектов предпринимательской деятельности в определенной институциональной среде и распространяется на широкий спектр отраслей, видов производства, товаров и услуг [1, с. 41]. Речь идет о комбинации различных самостоятельных субъектов собственности и их участие частью своих активов (денежных, производственных, трудовых) в ГЧП (включая социальные права, уровень материального стимулирования, трудовые права, пособия и др.). Развивающееся партнерство, в отличие от традиционных отношений, создает свои базовые модели финансирования, отношений собственности и методов управления. Институт государственно-частного позволяет преодолевать различного рода ограничения объективного и субъективного характера, налагаемые на темпы и качество социально-экономического развития, выступая, в частности, как альтернатива прямому бюджетному финансированию масштабных общенациональных и региональных программ, создает предпосылки для сокращения осуществляемых расходов и ускорения реализации проектов, формирует дополнительные стимулы и катализаторы хозяйственной активности [2, с. 3].

Теория и практика применения государственно-частного партнерства является предметом исследования многих отечественных и иностранных специалистов, среди которых В.Г. Варнавский, М.С. Айрапетян, А.Г. Зельднер, И.В. Запатрина, М.А. Дерябина, А.В. Белицкая, М.В. Вилисов, А.В. Наумкин, Джеффри Делмон, Франк Хартвич, Дж. Гелбрейт. Исследования проектов ГЧП также находят отражение и в отчётах ООН, Всемирного банка, рейтингового агентства Standart and Poor's.

Тем не менее, несмотря на высокую степень изученности данной проблематики, глубину проводимых исследований, без внимания остаются вопросы, решение которых требует дополнительной проработки в комплексе с ключевыми аспектами социально-экономических процессов, национальными особенностями, приоритетами внутригосударственной политики. В мировой практике сложилось два подхода к определению сущностного содержания ГЧП. С одной стороны, ГЧП понимается как система отношений между государством и бизнесом, широко используемая в качестве инструмента регулирования международного, национального, регионального экономического и социального развития, а с другой стороны, как конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными компаниями на объектах государственной собственности [3, с.67-68].

Специфика и условия выстраивания отношений в формате государственно-частного партнерства могут различаться как по уровню взаимодействия сторон, так и по формам, в которых это взаимодействие может осуществляться.

В мировой практике различают две формы государственно-частного партнерства: институциональную и контрактную. Институциональная форма предполагает создание совместных предприятий с участием государства и бизнеса [4, с.1]. К контрактной форме относятся концессии в различных её видах, контракты на управление и арендные договоры; контракты, предполагающие новое строительство (Green field projects).

Началом институционального становления основ государственно-частного партнерства в Беларуси, стало принятие в начале 90-х гг. ряда нормативно-правовых актов, закрепляющих на законодательном уровне возможность развития института ГЧП в различных его формах. Так, отправной точкой, стало принятие в 1991 году Законов «О собственности Республики Беларусь», «Об инвестиционной деятельности», «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь», в соответствии с которыми инвесторам было представлено право вкладывать финансовые и материальные средства в различные объекты: предприятия и организации; здания и сооружения; акции; права на интеллектуальные ценности; иное имущество, а также приобретенные имущественные права, включая права на пользование землей и другими природными ресурсами. Законом Республики Беларусь «О хозяйственных обществах», вступившим в силу в 1992 г. закреплена возможность создания государственно-частных юридических лиц в форме хозяйственных обществ. Данное обстоятельство способствовало начатому в 90-е гг. процессу преобразования государственных унитарных предприятий, сельскохозяйственных производственных кооперативов в акционерные общества, с целью повышения уровня инвестиционной привлекательности и придания импульса к проявлению активности со стороны бизнеса. За последние 8 лет количество организаций со смешанной формой собственности возросло с 1841 в 2004 году до 7361 единицу в 2012 году, в т.ч. в сельском хозяйстве до 458 организаций [5, с. 278]. Основной организационной правовой формой деятельности таких организаций, как правило, является акционерное общество. Одной из основных задач, стоящих перед государством при организации партнерства в форме совместного предприятия, является задача достижения максимальной эффективности управления общим капиталом предприятия, при котором происходит не традиционно параллельное, преимущественно обособленное функционирование государственной и частной собственности, а их тесное взаимодействие.

С принятием Инвестиционного кодекса Республики Беларусь в 2001 году законодательно был оформлен институт концессий: введен термин концессия; определены порядок и условия заключения и выполнения условий концессионных договоров, сроки концессий, а также ряд других положений. Указом Президента Республики Беларусь от 28.01.2008 г. № 44 «Об утверждении перечня объектов, предлагаемых для передачи в концессию» утвержден первый перечень объектов: месторождений гипса, железной руды, бентонитовых глин, которые могут быть переданы в концессию национальным и зарубежным инвесторам. Заключительным этапом оформления институциональных основ концессий стало принятие в 2013 году специального Закона «О концессии». Применение концессионного механизма при реализации инвестиционных проектов в настоящее время используется в 120 странах мира [6, с. 42]. По данным Всемирного Банка в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой на концессии приходится более 66% заключаемых государством контрактов, в основном в транспортной сфере. Практическая наполняемость проектов ГЧП на основе концессионных соглашений в Беларуси, в отличие от стран-партнеров по Таможенному союзу, дальше декларируемых намерений, не продвигается. Одной из причин является отсутствие опыта в осуществлении данных проектов, а также наличие недостатков, с которыми может столкнуться стороны при реализации концессионного соглашения.

Концессия, в отличие от других форм государственно-частного партнерства (контрактов, договоров аренды, лизинга, соглашений о разделе продукции, совместных предприятий), имеет некоторые характерные особенности. В ее рамках, *во-первых*, имеется возможность обеспечить консолидацию ресурсов государственного и частного сектора, с учетом их интересов, для достижения приоритетных целей экономического развития; *во-вторых*, объект концессии находится в собственности и под контролем государства; *в-третьих*, экономические риски диверсифицируются между государственным и частным секторами [6. с. 234-235]. К числу недостатков концессии относятся продолжительные сроки, а следовательно, закрепленные в договоре положения могут быть изменены только по соглашению сторон или в судебном порядке. Данное обстоятельство приводит к отсутствию гибкости и динамичности, и, таким образом, не соответствует требованиям современной экономики. Другой недостаток концессий заключается в том, что объекты инфраструктуры имеют длительные сроки окупаемости и возврата инвестиций, что приводит к дополнительным рискам невыполнения условий концессий.

Основное преимущество в развитии совместных предприятий, по сравнению с концессионными соглашениями заключается в том, что оно позволяет оперативно задействовать как рыночные рычаги, так и административные. Так, при осложнении рыночной конъюнктуры и возникновении дисбаланса при соотношении спроса и предложения могут усиливаться административно-регулятивные рычаги. И, наоборот, при устойчивом развитии рыночной конъюнктуры и достижении необходимой сбалансированности отношений спроса и предложения на продукцию, а также платежных возможностей населения преимущество в развитии могут иметь рыночные инструменты при соответствующем ослаблении роли централизованных механизмов.

В Беларуси на этапе становления институциональных основ государственно-частного партнерства характерной формой сотрудничества государства и бизнеса остается участие в форме совместного предприятия, с развитием законодательной базы предпринимаются попытки в запуске проектов на основе концессионных соглашений: при разработке месторождений природных ресурсов, в сфере транспортной инфраструктуры, строительства. Таким образом, государство, вовлекая частный капитал в народнохозяйственный комплекс, решает сразу несколько важных задач: с одной стороны обеспечивает выполнение важных параметров социально-экономического развития, таких, как использование передовых технологий, модернизация производства, укрепление материально-технической базы, с другой – путем привлечения инвестиций открывает новые направления сотрудничества государства и бизнеса.

### **Список использованных источников**

1. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В.Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41 – 50.
2. Миндели, Л.Э. Государственно-частное партнерство как важнейший фактор развития национальной инновационной системы / Л.Э. Миндели, В.А. Васин // Инновации. – 2014. – № 1 (183). – С. 2-8.
3. Дерябина, М.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 64-78.
4. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / Европейская экономическая комиссия; Организация Объединенных Наций. – Нью-Йорк – Женева: ООН, 2008; 114 с.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2013 / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь; редкол. В.И. Зиновский [и др.]. – Минск: Национальный статистический комитет Респ. Беларусь, 2010. – 582 с.



6. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики [Монография] / Под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смотрицкой. М.: ИЭ РАН, 2012. С. 212.

7. Муравьев Н.В. Концессии в России и Казахстане: больше недостатков, чем преимуществ? // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2011. – №1 (52). - С. 232-238.

-----  
*Кузьменкова Наталья Станиславовна,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ СТИМУЛОВ ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ**

Основой постиндустриального общества является инновационный экономический сектор с индустрией знаний, высокопроизводительной промышленностью, с высокой долей инновационных и высокотехнологичных (научноёмких, ресурсосберегающих и информационных) услуг в ВВП. В связи с этим необходимо стимулировать развитие этих отраслей.

В последние годы в Республике Беларусь усилилась тенденция создания особых налоговых режимов для различных территорий, зон, инвесторов, направлений деятельности. Помимо общего режима налогообложения действуют особые налоговые режимы для резидентов СЭЗ, Парка высоких технологий (ПВТ), Китайско-Белорусского индустриального парка и предпринимательских структур, расположенных на территории средних, малых городских поселений, сельской местности. В результате белорусские налогоплательщики функционируют в совершенно различных налоговых условиях, что часто нарушает равенство конкурентных условий.

Наиболее существенные льготы предоставлены резидентам Китайско-Белорусского индустриального парка. В настоящее время Китайско-Белорусский индустриальный парк находится в стадии становления: есть определенные наработки по привлечению резидентов, ряд компаний проявляет к проекту интерес. Одной из таких является китайская корпорация ZTE с проектом по созданию мощностей по производству телекоммуникационного оборудования.

Согласно Указу Президента от 5 июня 2012 г. №253 «О Китайско-Белорусском индустриальном парке» [1] резиденты Китайско-Белорусского индустриального парка со дня их регистрации и в течение 10 календарных лет освобождаются от: налога на прибыль, полученную от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, произведенных ими на территории индустриального парка; налога на недвижимость по зданиям и сооружениям, расположенным на территории парка, независимо от направления их использования; земельного налога за земельные участки на территории парка. В течение следующих 10 календарных лет резиденты Парка уплачивают налог на прибыль, земельный налог, налог на недвижимость по ставкам, уменьшенным на 50%.

Кроме того, ставка налога на прибыль, а также налога на доходы иностранных организаций без постоянного представительства в Беларуси, по дивидендам и приравненным к ним доходам, составляет ноль процентов в течение 5 календарных лет, по роялти, начисленным резидентами парка в виде вознаграждения за ноу-хау, лицензию, патент, полезную модель, процесс, составляет 5% до 1 января 2027 г.

Резиденты Китайско-Белорусского индустриального парка освобождены от уплаты таможенных пошлин и НДС при ввозе в Беларусь товаров для использования в целях реализации инвестиционных проектов.

До 1 января 2027 г. ставка подоходного налога с физических лиц по доходам, полученным по трудовым договорам, снижена до 9%. Также предусмотрены льготы по обязательным страховым взносам, в частности, взносы в ФСЗН не начисляются на часть дохода, превышающую однократный размер средней заработной платы работников в республике за месяц.

Единственным условием предоставления льгот является выпуск продукции собственного производства, подтвержденный соответствующим сертификатом. Таким образом, для резидентов Китайско-Белорусского индустриального парка создан почти безналоговый режим. При этом в отличие от резидентов СЭЗ, которые получают льготы при поставке продукции на экспорт и выпуске импортозамещающей продукции, таких ограничений для резидентов Китайско-Белорусского индустриального парка не установлено. В результате резиденты парка будут иметь возможность производить продукцию и поставлять ее как на внешний, так и на внутренний рынок с более низкими издержками, что нарушает один из главных принципов налогообложения – нейтральность и создает неравные конкурентные условия для предприятий.

На втором месте по количеству и размеру льгот находится Парк высоких технологий [2]. ПВТ – это особая экономическая зона для создания благоприятных условий для разработки программного обеспечения, информационно-коммуникационных и других инновационных технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики. На сегодняшний день ПВТ один из ведущих инновационных ИТ-кластеров в Центральной и Восточной Европе. В качестве резидентов в 2013 г. зарегистрировано 20 юридических лиц и в настоящее время в составе Парка 140 компаний, которые занимаются разработкой программных продуктов и предоставлением ИТ-услуг клиентам из 57 стран мира, общая численность сотрудников 18 тыс. человек. Успешному развитию парка во многом способствовали предоставленные резидентам налоговые льготы. На 15-летний срок действия специального правового режима резиденты ПВТ освобождены от налога на прибыль, на недвижимость. Земельные участки в границах Парка высоких технологий на период строительства зданий и сооружений, предназначенных для осуществления деятельности, освобождаются от земельного налога только на 3 года.

По таможенным пошлинам и НДС при ввозе в Беларусь товаров для использования в целях реализации инвестиционных проектов предусмотрены такие же льготы, как и в индустриальном парке. Льготы по подоходному налогу и по уплате отчислений в ФСЗН для физических лиц в ПВТ и Китайско-Белорусском индустриальном парке совпадают.

Что касается налогообложения в СЭЗ, то в течение пяти лет после объявления прибыли резиденты не платят налог на прибыль, а потом уплачивают в половинном размере. Помимо этого резиденты СЭЗ освобождены от налога на недвижимость и уплачивают НДС в половинном размере.

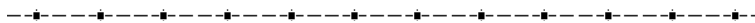
Таким образом, для каждой зоны условия предоставления льгот, их перечень, размеры, сроки действия различаются. Необходимо совершенствование налогообложения в специальных экономических зонах, с учетом ориентации на стимулирование выпуска высокотехнологичной продукции и услуг и развитие наукоемких технологий. В частности, что касается индустриальных парков, целесообразно сосредоточить налоговые стимулы исключительно на выпуске инновационной и высокотехнологичной продукции.

Льготные режимы налогообложения целесообразно предоставлять не только резидентам ПВТ, где в настоящее время функционируют исключительно ИТ компании, но и другим производителям высокотехнологичных, наукоемких и инновационных услуг. Например, в Российской Федерации в инновационном центре «Сколково» налоговые льготы предоставлены организациям, которые осуществляют исследовательскую и производственную деятельность в области энергоэффективности и энергосбережения, в том числе разработку инновационных энергетических технологий и оборудования, медицинских технологий, лекарственных средств. Эти направления деятельности имеют приоритетное

значение и для Республики Беларусь, в этой связи целесообразно использовать опыт Российской Федерации для их налогового стимулирования.

#### **Список использованных источников**

1. О Китайско-Белорусском индустриальном парке: Указ Президента, 5 июня 2012 г., №253 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press10004.html>.
2. О Парке высоких технологий: Декрет Президента Республики Беларусь, 22 сентября 2005 г., № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?Guid=3871&p0=Pd0500012&p2={NRPA}>.



*Кузьмицкая Татьяна Владимировна,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНКА ТРУДА В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Поскольку инновационное развитие Республики Беларусь предполагает модернизацию всех секторов экономики, создание новых наукоемких и высокотехнологичных производств, которые необходимо обеспечить квалифицированной рабочей силой, на современном этапе особую актуальность приобретает формирование эффективного рынка труда. Для обеспечения эффективной занятости необходимо формирование институциональной среды, способствующей инновационной направленности функционирования и развития рынка труда, оснащенность предприятий современными технологиями и техническими средствами, а также комплекс социально-трудовых отношений, обеспечивающий необходимые социальные стандарты жизнедеятельности и воспроизводство человеческого капитала.

Формирование эффективного рынка труда – одна из главнейших задач динамично развивающейся рыночной экономики. Эффективность рынка труда определяется способностью адекватно реагировать на изменения, происходящие в социально-экономическом положении в стране, и обусловлена, с одной стороны, формальными нормами, регулируемыми трудовые отношения, и с другой стороны, фактическим их соблюдением. В настоящее время эффективность рынка труда используется в качестве одного из двенадцати компонентов Индекса глобальной конкурентоспособности, рассчитываемого Всемирным Экономическим Форумом, начиная с 1979 года. При этом ключевыми показателями, характеризующими эффективность рынка труда для расчета Индекса глобальной конкурентоспособности, являются эффективность использования способностей личности и эластичность труда. Под последней понимается гибкость в определении заработной платы, фактически сложившаяся практика найма и увольнения, эластичность занятости и др. На основе трех субиндексов (трудность найма, гибкость рабочего времени, трудность сокращения кадров) вычисляется показатель «гибкость законодательного регулирования занятости», который является интегральной оценкой «жесткости» трудовых отношений (способности предприятий к быстрой адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования и уровень мобильности рабочей силы) и показывает эффективность рынка труда.

Политика, проводимая в настоящее время на рынке труда Республики Беларусь, фактически направлена на поддержание максимальной занятости населения и минимальной дифференциации в доходах. Следует отметить, что поставленные задачи успешно решены. За последние семь лет (2007-2013 гг.) в Республике Беларусь уровень зарегистрированной безработицы не превышал 1%, а в 2012 году составил 0,5% от численности трудовых

ресурсов или 28,5 тыс. человек. [1] Уровень безработицы, рассчитанный по методологии Международной организации труда (МОТ) в Беларуси также относительно невысок. В соответствии с критериями МОТ к безработным относятся лица в возрасте 15-74 лет не имеющие работы (занятия, приносящего доход) в рассматриваемый период; занимающиеся поиском работы; готовые приступить к работе. Начиная с 2012 года Национальный статистический комитет Республики Беларусь начал проводить обследования домашних хозяйств по вопросам занятости, предварительные данные которого были использованы при составлении баланса трудовых ресурсов. Так, в 2012 году в соответствии с балансом трудовых ресурсов в стране насчитывается 211,1 тыс. лиц (3,5%), не имеющих работы, активно ее ищущих и готовых приступить к ней [1]. Если сложить эту цифру с официально зарегистрированной безработицей, получим уровень безработицы по методологии МОТ, который составляет 4% (или 239,6 тыс. человек).

С целью исключить излишнюю зарегулированность рынка труда в стране была принята Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь». В развитие некоторых ее положений был принят Указ Президента Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда».

Вместе с тем, в Республике Беларусь с целью сокращения удельного веса населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума (абсолютная бедность) и сохранения в стране низкого уровня неравенства, применяется прямое и косвенное регулирование рынка труда по вопросам, касающимся уровня оплаты труда, а также приема и увольнения работников. По результатам обследования домашних хозяйств в IV квартале 2013 года удельный вес населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума составил 5,4%. Т.е. в стране за последние 2 года постепенно ликвидируются последствия финансового кризиса 2011 года, приведшего к скачку этого показателя в 2,5 раза с 3,4% за VI квартал 2010 года до 8,3% за VI квартал 2011 года [2]. Цель поддержания в стране низкого уровня расслоения по уровню доходов также успешно достигается. В соответствии с «Докладом о человеческом развитии 2013» [3, с.152] в Республике Беларусь коэффициент Джини составляет 27,2, что примерно соответствует уровню северо-западных европейских стран (Норвегия – 25,8; Германия – 28,3; Швеция – 25,0; Финляндия – 26,9).

Низкая дифференциация в оплате труда в сочетании с «избыточной занятостью» приводит к снижению мотивации инвестирования в человеческий капитал (получении дополнительного образования, повышении квалификации, переподготовке) в соответствии с новыми потребностями предприятий или с целью дальнейшего трудоустройства на другом более производительном предприятии, так как это не сулит существенной финансовой отдачи, что, в конечном счете, ведет к деградации персонала, снижает производительность и тормозит модернизацию, в отличие от экономик с развитыми рыночными институтами, на которых наличие конкуренции на рынке труда стимулирует процесс переподготовки кадров и позволяет промышленным предприятиям оптимизировать трудовую составляющую производственных затрат. Данная проблема в большей мере присуща крупным государственным предприятиям. Так, в соответствии с исследованием Всемирного банка производительность труда на государственных предприятиях в Республике Беларусь значительно ниже, чем в частном секторе [4, с.25]. В результате складывается парадоксальная ситуация, когда располагая формально высокообразованным и квалифицированным кадровым потенциалом, предприятия страны перманентно испытывают дефицит работников необходимой квалификации.

В ноябре 2011 года Центр системного анализа и стратегических исследований Национальной академии наук Беларуси года проводил обследование конкурентоспособности белорусских промышленных предприятий, в котором приняло участие 559 из 1500 промышленных предприятий, отобранных для опроса. Каждое второе опрошенное

предприятие среди факторов, сдерживающих конкурентоспособность, называло нехватку высококвалифицированных рабочих, инженеров и специалистов по маркетингу [4, с.27]. Ранее в проведенном в 2008-2009 годах в обследовании «Характеристика деловой и предпринимательской среды» более 60% опрошенных предприятий в качестве препятствия для роста эффективности и конкурентоспособности также отмечали недостаток квалификации работников [4, с.25].

С целью снижения жесткости законодательного регулирования трудовых отношений в Республике Беларусь начиная с 2010 года законодательно утверждена возможность привлекать рабочую силу на условиях нестандартных форм занятости, с использованием гибких режимов и графиков работы, которые позволяют гибко устанавливать продолжительность действия трудового договора, режим рабочего времени, место выполнения и содержание работы по индивидуальной договоренности между работником и работодателем. В результате опроса 340 субъектов хозяйствования, проведенного в 2011 году, было установлено, что более 82% из них использовали гибкие формы занятости, причем их применение не зависело от вида экономической деятельности, а доля работников, занятых на гибких условиях составила около 30% [5]. Однако наиболее распространенной формой нетипичной занятости явилась широко используемая и ранее «работа по совместительству» (76,7%), а такие новые формы как «дистанционный» и «заемный труд» встречались в единичных случаях [5]. По мнению опрошенных работодателей более широкое распространение гибких форм занятости сдерживается наличием пробелов в законодательстве, их регулирующем, увеличением объема работы для кадровых служб в случае их применения, недостатком информации о работниках, желающих работать в гибких условиях занятости, а также недоверием со стороны работников к подобным формам занятости [6]. Действительно, по сравнению с обычной занятостью, работающие на условиях гибкой занятости получают меньше правовых и социальных гарантий. Между тем, более широкое применение нетипичных форм занятости будет способствовать повышению эффективности рынка труда Республики Беларусь.

Таким образом, политика, проводимая на рынке труда, позволила добиться низкого уровня безработицы, сокращения удельного веса населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума (абсолютная бедность) и сохранения в стране низкого уровня неравенства. Вместе с тем, в сложившейся ситуации отсутствуют эффективные стимулы для перетока кадров из низкопроизводительных секторов экономики в более высокопроизводительные, что препятствует эффективному распределению трудовых ресурсов, а также стимулирует к международной трудовой миграции высококвалифицированных работников, ориентированных на высокую производительность труда при условии адекватной оплаты. Поскольку для обеспечения квалифицированными кадрами инновационного развития белорусской экономики и повышения конкурентоспособности страны в целом необходимо расширение и повышение эффективности рынка труда, в частности, увеличение гибкости занятости, способствующее быстрой адаптации предприятий к изменяющимся условиям хозяйствования и повышению уровня мобильности рабочей силы, то главными задачами государственной политики на рынке труда Республики Беларусь на современном этапе является усиление трудовой мотивации, повышения трудовой мобильности и гибкости занятости.

#### **Список использованных источников**

1. Трудовые ресурсы и занятость населения Республики Беларусь в 2012 году / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013.
2. Распределение населения по уровню среднедушевых располагаемых ресурсов по областям и г. Минску во IV квартале 2013 года // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 1998-2013. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/house.php>. – Дата доступа: 01.12.2013.

3. Доклад о человеческом развитии 2013 // Human Development Report [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2013\\_RU.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf). – Дата доступа: 01.12.2013.

4. Экономическая трансформация для роста: страновой экономический меморандум для Республики Беларусь // The World Bank Group [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/07/06/000333038\\_20120706010040/Rendered/PDF/666140ESW0P1230Official0Use0Only090.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/07/06/000333038_20120706010040/Rendered/PDF/666140ESW0P1230Official0Use0Only090.pdf). – Дата доступа: 01.12.2013.

5. Применение в Республике Беларусь нетипичных форм занятости (результаты мониторинга) // Нетипичные формы занятости, применяемые на общем рынке труда Союзного государства: Информационный материал экспертно-медийного семинара, 27 сентября 2012 г., г. Минск. – 2012.

6. Гибкая занятость пугает и работников, и работодателей // The World Bank Group [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://naviny.by/rubrics/society/2013/11/25/ic\\_articles\\_116\\_183760/](http://naviny.by/rubrics/society/2013/11/25/ic_articles_116_183760/). – Дата доступа: 01.12.2013.



***Кукареко Диана Викторовна,***

*магистр экономических наук, аспирант,*

*УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Для стратегического развития национальной экономики Республики Беларусь определяющее значение имеет инновационное развитие, опирающееся на интеллектуальную составляющую. Интеллектуальный потенциал и создаваемые им объекты интеллектуальной собственности стали определяющим фактором ускоренного социально-экономического развития передовых стран мира. Обладатели прав на самые передовые мировые технологии становятся владельцами главного ресурса научно-технического и социально-экономического прогресса, поскольку интеллектуальная составляющая уже давно является основной в структуре цен многих наиболее емких по объему рынка товаров.

Быстрое повышение значимости сферы интеллектуальных ресурсов в мировых процессах развития происходит в контексте ускорения глобализации мировой экономики, связанной, в том числе, и с выходом мировых технологий на новый качественный уровень. Именно инновации, порождаемые знаниями, составляют основу глобальной экономики. Одной из важнейших черт экономики, основанной на знаниях, является нелинейность процесса развития: оно состоит из взлетов и падений, причем направление перемен зачастую сложно предвидеть.

Ход инновационного процесса находится в зависимости от решений, принимаемых заинтересованными сторонами, и здесь на первый план выходит государственная политика. Это не только стимулирование инновационной активности, но и создание институциональных условий, исправление дефектов рынка путем создания механизмов и институтов, координация действий субъектов инновационного развития, поддержание инновационного потенциала, что ведет к повышению эффективности национальной инновационной системы.

Структурными показателями экономического роста являются быстрый темп структурных изменений и быстрое изменение структуры общества и идеологии. Следовательно, необходимы условия для принятия этих нововведений, для перехода от новаций к инновациям. Условия как структурные, так и институциональные. Значительное,

если не решающее значение здесь приобретает государство как обладатель наиболее широкого круга возможностей для быстрой адаптации структуры экономики к внедрению и принятию нововведений. Еще одной стороной технологических изменений является социальная напряженность при быстрых изменениях. Здесь также важную роль играет государство, которое в силах поддерживать баланс между экономическим ростом и социальными конфликтами. Государство также берет на себя ответственность за последствия новшества. Невозможно в полной мере предсказать последствия, так как нововведение вызывает переплетение изменений во всех сферах жизни общества. Здесь государство контролирует ситуацию с помощью сочетания с идеологической и институциональной основы.

В приоритетах социально-экономического развития Беларуси, в утвержденной указом Президента Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, подчеркивается, что «развитие национальной экономики основывается на новых знаниях и технологиях. В этих целях предусматривается формирование национальной инновационной системы [1].

Для разработки обоснованных мер государственной политики необходимо проведение оценки национальной инновационной системы с учетом возможностей, ограничений, национального и международного опыта. Обзор инновационного развития при проведении совместных консультаций по выработке государственной политики представлен Европейской Экономической Комиссией Организации Объединенных Наций в 2011 году. В результате выявлены наиболее перспективные направления для укрепления инновационного потенциала, что представляет основу для дальнейших практических шагов в данной области. Эти направления с наибольшей вероятностью будут получать государственную поддержку, что увеличивает их инновационную привлекательность. Именно там накоплена «критическая масса» ресурсов и создан наибольший потенциал для коммерциализации. Это энерго- и ресурсосберегающие технологии, медицинская наука и фармацевтика, информационные технологии, промышленные биотехнологии, новые материалы и источники энергии, а также охрана окружающей среды.

В Ежегодном обзоре ООН за 2012-2013 годы подчеркивается энергоэффективность направлений развития и концепция устойчивого развития во всех областях хозяйствования. Так, в 2013 году одна пятая мировой электроэнергии вырабатывалась с помощью возобновляемых ресурсов. В 2012 году в рамках деятельности по наращиванию потенциала в регионах было проведено несколько курсов по ведению бизнеса, в ходе которых разработчики и владельцы проектов из соответствующих стран прошли обучение в области подготовки бизнес-планов и другой необходимой документации для представления в финансовые учреждения в целях финансирования проектов, связанных с энергетической эффективностью и возобновляемыми источниками энергии.

Характерной чертой современного экономического роста стал переход к непрерывному инновационному процессу. Одновременно повышается значение государственной научно-технической, инновационной и образовательной политики, определяющей общие условия научно-технического прогресса.

В качестве примера того, какой эффект имеет создание качественных благоприятствующих условий институциональной среды государства и высокого уровня институтов образования, можно считать современное функционирование экономики Израиля. В определенный момент руководством страны был сделан акцент на развитие интеллектуальной составляющей и создавались все условия для такого развития. Затраты на исследования и разработки являются самыми высокими в процентном отношении к ВВП в мире и составляют сейчас 4,39 % ВВП по данным Всемирного банка или порядка 11 млрд. долл. ППС в абсолютном значении [3]. При этом стоит учитывать изначальные условия для экономического успеха страны, ведь базовыми считаются наличие ценных природных ресурсов (в Израиле, к примеру, есть запасы лишь калия, минеральных солей и грязей Мертвого моря, природного газа и совсем малое количество нефти), размер территории (в

сравнении с Россией территория Израиля составляет всего 0,12%, в сравнении с Беларусью – 10%), количество трудовых ресурсов (население Китая 1,3 млрд, население Израиля 8 млн, население Японии 127 млн), благоприятная мирная обстановка с соседями (Палестинский вопрос), помощь соседей и международных организаций (благоприятные условия для Беларуси от наличия финансовой помощи от России). Можно сказать, что Израиль использовал свой креативный потенциал по максимуму, учитывая, что перечисленные условия не предполагали выхода на передовые позиции, а, следовательно, качественный экономический рост и повышение благосостояния страны.

В этой связи очень интересным является подобный опыт, используя который мы смогли бы формировать институциональную среду у нас в Беларуси, что позволит создать такие условия, в которые придет иностранный капитал в качестве инвестиций, а также будет спровоцирована высокоинтеллектуальная активность малого бизнеса, который сможет повторять успех белорусской компании Wargaming во всех сферах экономики (разработанная белорусской компанией Wargaming игра World of Tanks заработала в 2013 году 372 млн долларов по данным аналитической компании SuperData) [4]. Наша страна обладает главным ресурсом, который при условии грамотного государственного управления может обеспечить быстрый переход экономики на качественно новый научно-технологический уровень: интеллектуальным потенциалом белорусских ученых, изобретателей и рационализаторов, являющихся авторами инноваций. И здесь решающая роль отводится внедрению научных результатов, получению прибыли от их продажи. Экономический рост возможен только за счет активизации инновационной деятельности, а значит, коммерческая выгода является одной из ключевых задач любого субъекта хозяйствования.

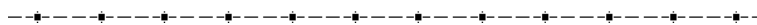
#### **Список использованных источников**

1. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы: Указ Президента Республики Беларусь, 11.04.2011 г., № 136 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P31100136&p2={NRPA}>.

2. Обзор инновационного развития Республики Беларусь. Организации Объединенных Наций, 2011 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.un.org/ru/publications/pdfs/innovative\\_development\\_survey\\_belorus\\_rus.pdf](http://www.un.org/ru/publications/pdfs/innovative_development_survey_belorus_rus.pdf). – Дата доступа: 18.03.2014

3. The World Bank. Explore. Create. Share: Development Data [Electronic resource] / The World Bank. – Mode of access: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>. – Date of access: 18.01.2014.

4. World of Tanks обошла World of Warcraft по выручке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2014/01/20/tanks/>. – Дата доступа: 24.01.2014.



*Макарская Марина Михайловна,*

*УО «Белорусский национальный технический университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ПРОБЛЕМА ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ ПРИ ВЫБОРЕ ОПТИМАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ИСТОЧНИКА**

Фундаментальным условием успешности деятельности субъектов рынка является эффективность реализуемой политики по аккумуляции финансовых ресурсов. Осуществление инвестирования, как и любая форма использования капитала, тесно связано с многочисленными рисками, которые с разной степенью влияют на результаты деятельности.



Следует отметить, что риск использования капитала является одной из самых сложных категорий, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности.

На разных стадиях инвестиционного процесса могут возникать различные по своей природе риски. На этапе зарождения инновационной идеи риск может быть связан с неправильным выбором направления процесса нововведений, обусловленным недооценкой рыночных тенденций, а также возможностей предприятия. На этапе проведения разработки риски могут возникать из-за недостаточности финансирования работ, несоблюдения сроков выполнения работ по проекту, возможного несоответствия фактических и плановых параметров разработки. На этапе коммерциализации риски могут быть обусловлены проблемами, связанными с патентной защитой прав участников, неправильным расчетом объемов реализации, недостаточностью мероприятий по продвижению новшества, включая рекламное сопровождение, неудачным выбором каналов и форм сбыта.

По мнению некоторых ученых понятие риск не следует отождествлять с понятием неопределенность. Следует отметить, что природа неопределённости формируется под воздействием различных факторов [1]:

- временная неопределённость обусловлена тем, что невозможно с точностью до 1 предсказать значение того или иного фактора в будущем;
- неизвестность точных значений параметров рыночной системы можно охарактеризовать как неопределённость рыночной конъюнктуры;
- непредсказуемость поведения участников в ситуации конфликта интересов также порождает неопределённость и т.д.

С неопределенностью тесно связана проблема неполноты и искажения информации. Прежде всего, существование неопределенности обусловлено человеческим фактором. Во-первых, субъекты рынка не в состоянии запомнить и переработать весь массив доступной им информации. Вследствие этого они вынуждены отбирать для хранения и непосредственного использования только наиболее важную информацию, поэтому часть совокупной информации неизбежно теряется. Во-вторых, не все экономические субъекты обладают достаточными знаниями и навыками, которые позволили бы им адекватно переработать поступающую информацию. В-третьих, экстраполяция существующих факторов, отношений, тенденций на будущее не всегда является верной.

Отраженные причины искажения информации позволяют выявить источники получения информационного преимущества. Первый состоит во внеэкономической монополии на обладание информацией и заключается в том, что экономический субъект использует для получения прибыли информацию, не доступную остальным участникам рыночного процесса. Второй источник получения информационного преимущества связан с индивидуальной способностью некоторых индивидов лучше и быстрее других оценить и понять необходимую информацию. Очевидно, что монополия в обладании информацией ведет к ее искажению.

Данная ситуация также позволяет владельцу информации использовать ее в своих целях и в ущерб контрагенту без ведения последнего. Закономерности выбора, осуществляемого отдельными компаниями, находят свое отражение и на макроэкономическом уровне. Выявление влияния трансакционных издержек, в частности проблемы асимметрии информации и агентской проблемы, на экономическую ситуацию необходимо для определения мер по минимизации негативных последствий этих проблем для экономики. Принятие же решений по экономической политике должно учитывать эффекты, которые могут возникнуть при реализации данной политики в «несовершенных» условиях [2].

Достаточно часто проблемы выбора источников финансирования инновационной компании обусловлены наличием информационной асимметрии, возникающей между компанией и инвестором. В этой связи проблемным является вопрос, какой вид финансирования следует использовать (прямое инвестирование, кредитование или венчурное

финансирование), если капиталист более пессимистично оценивает шансы проекта на успех (ожидаемый доход, величину риска проекта), чем сам предприниматель.

Инвесторам, сопоставляющим структуру капитала разных компаний (по странам, по отраслям или бизнес-моделям), следует иметь в виду, что на выбор этой структуры влияют как макроэкономические и институциональные факторы (ожидаемая инфляция, спрос и предложение денег на рынке, ставки по заемному капиталу (ставки заимствования для государства, для заемщиков разного кредитного рейтинга), возможности диверсификации капитала, уровень защиты собственности и премия за риск по собственному капиталу), так и факторы отраслевого риска (структура активов, их ликвидность, устойчивость в цене при колебаниях рынка, стабильность спроса на продукцию и услуги компании, структура издержек).

На выбор влияют также специфические характеристики компании: размер, продуктовая и географическая диверсификация, структура акционерного капитала, жизненный опыт и психологические особенности топ-менеджеров и генерального директора (самоуверенность и оптимизм или консерватизм, следование складывающимся на рынке тенденциям по работе с кредиторами). Эффективная финансовая политика компании предполагает, что у менеджмента есть представление об оптимальном диапазоне финансового рычага, который позволял бы в благоприятные периоды увеличивать тот или иной элемент капитала (например, привлекать внешний собственный капитал), способствовал бы реализации крупных проектов, наличию постоянного запаса займовой мощности [3].

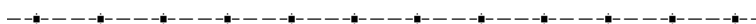
Сходство прямых инвестиций в развивающихся странах и венчурных инвестиций в развитых странах можно определить следующими показателями [4]:

- неопределенность;
- сложность оценки;
- информационная асимметрия;
- высокий ожидаемый доход.

Наличие неопределенности и информационной асимметрии мешает участникам рыночных отношений правильно оценивать окружающую экономическую среду и принимать обоснованные решения.

#### **Список использованных источников**

1. Трифонов, Ю.В. Выбор эффективных решений в экономике в условиях неопределённости / Ю.В. Трифонов, А.Ф. Плеханова, Ф.Ф. Юрлов. – Н. Новгород: Издательство ННГУ, 1998. – 140 с.
2. Юрків Н.Я. Фінансування підприємств реального сектору економіки: шляхи вдосконалення / Н.Я. Юрків // Фінанси України. – 2012. —№ 7. — С. 118-127.
3. Теплова, Т.В. Работа на заемном капитале. Оптимум долговой нагрузки компании: от теоретических концепций к практическим модельным обоснованиям / Т.В. Теплова // Управление корпоративными финансами. – 2013 – №04(58) – С. 248-259.
4. Антосик, Л.В. Антимонопольное регулирование в России в условиях информационной асимметричности рыночного пространства / Л.В. Антосик; науч. ред. Н.Н. Лебедева; ВолГУ. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. – 52 с.



## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА ОТ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ ЗАГРЯЗНЕННОЙ СРЕДЫ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ**

Возможность выхода экономики на траекторию стабильного роста определяется формированием нового технологического уклада, который приводит к экологической нестабильности. Нестабильное состояние экологии проявляется в снижении качества окружающей среды, росте объемов и концентрации вредных компонентов отходов, росте объемов неутилизированных отходов, росте уровня заболеваемости. Показателями деградации окружающей среды являются рост величины ущерба от загрязнения, рост цены экологического риска, увеличение защитных расходов, возрастание готовности платить за экологические ресурсы, рост стоимости спасения человеческой жизни.

Ущерб от загрязнения окружающей среды может рассматриваться в нескольких аспектах: экономическом, социальном, экологическом, моральном. Несмотря на постоянное совершенствование методических основ количественного исчисления экономического ущерба, существующие на данный момент методы имеют много недостатков. Поскольку понятие экономического ущерба является единой мерой оценки техногенного влияния на различные сферы жизни общества, его расчет требует множества исходных данных, многие из которых либо практически не фиксируются, либо просто не поддаются формализации.

При оценке экономического ущерба от загрязнения используется два основных методологических подхода: прямой счет и косвенная оценка. Оценка ущерба прямым счетом требует сбора и обработки огромного объема информации, вследствие большой трудоемкости неудобны для широкого использования в экономических расчетах, и, как правило, служат лишь инструментом для создания информационной базы при разработке косвенных методов определения ущерба [1].

### *Методы прямого счета.*

Различают три метода выявления составляющих ущерба: контрольных районов (базирующихся на сравнении показателей загрязненного и условно чистого районов), аналитических зависимостей, основанных на получении математических зависимостей (например, при помощи многофакторного анализа) между показателями состояния соответствующей экономической системы и уровнем загрязнения окружающей среды, и комбинированный.

Метод контрольных районов применим при возможности элиминирования влияния всех факторов, не относящихся к исследуемому виду экологического воздействия. В основу метода положена гипотеза, согласно которой показатели состояния реципиентов, непосредственно определяющие величину экономического ущерба в исследуемом и контрольных районах зависят только от степени воздействия загрязнения. Выбор контрольного района осуществляется таким образом, чтобы показатели состояния реципиентов в нем (например, половозрастной состав населения, уровень медицинского обслуживания, качество окружающей природной среды, структура и масштабы хозяйства и т.д.) были равными или близкими по значению с аналогичными показателями в исследуемом районе. Как правило, контрольный район подбирается отдельно для каждого локального ущерба, что является очень сложной задачей.

Идеальным контрольным районом можно считать тот, который является одной и той же географической точкой с загрязненным, т.е. один район, рассматриваемый в различные периоды времени при условии существенного изменения уровня загрязнения. Сопоставляя уровни загрязнения и значения экономических показателей района до и после загрязнения, можно получить зависимости натуральных или стоимостных показателей ущерба от загрязнения среды. Яркими примерами подобной ситуации являются: исследование системы

до ввода в строй промышленного объекта, представляющего собой источник загрязнения (условно чистый район), и после ввода (загрязненный); исследование системы до ввода в строй очистных сооружений или перехода на малоотходную технологию (загрязненный район) и после ввода (условно чистый район).

Кроме того, большие трудности при оценке экономического ущерба связаны со сбором первичной информации, что обусловлено целым рядом ее особенностей, к основным из которых можно отнести ее междисциплинарный характер, отсутствие централизованного и специализированного сбора данных, влияние фоновых факторов, инерционность, необходимость многоэтапного сбора.

Помимо упомянутого, основной сложностью остается возможность учитывать влияние всех социальных, экономических, экологических факторов, в широком диапазоне различающихся по регионам, в связи с чем метод контрольных районов до сих пор остается нереализованным.

Метод аналитических зависимостей основан на статистической обработке фактических данных о влиянии различных факторов на изучаемый показатель состояния реципиента. В результате получают уравнения регрессии, характеризующие закон изменения исследуемого признака в зависимости от значения влияющего фактора. Метод аналитических зависимостей связан с необходимостью сбора и обработки большого массива исходной информации. На основе машинных имитаций по одному району, закладывая разные объемы загрязнения, можно статистически вывести зависимость ущерба от основных характеристик региона (валового выпуска продукции, численности населения и др.) [2].

Методы контрольных районов и аналитических зависимостей значительно проще могут быть реализованы для отдельных составляющих экономического ущерба. Например, для таких составляющих, как повреждение зданий и сооружений под воздействием опасных процессов. Если известен срок службы определенного типа зданий и сооружений в регионах, не подверженных воздействиям опасных природных процессов (в контрольных районах), то сокращение этого срока, например, в условиях подтопления, является характеристикой экономического ущерба. Либо могут быть построены аналитические зависимости степени деформации здания от показателей уровня грунтовых вод и исходных параметров самого здания.

Комбинированный метод основан на сочетании методов контрольных районов и аналитических зависимостей и используется в случаях, когда ни один из двух методов не может быть реализован четко и полностью для всех составляющих экономического ущерба. Разные составляющие экономического ущерба могут при этом оцениваться разными методами в зависимости от имеющейся информации.

#### *Косвенный метод.*

Косвенный подход к оценке экономического ущерба основан на принципе перенесения на конкретный исследуемый объект общих закономерностей и предполагает использование системы нормативных показателей, фиксирующих зависимость негативных последствий от основных ущербобразующих факторов. В связи с этим метод более применим к негативным процессам, имеющим массовый характер.

Первой методикой, учитывающей данные подходы, была Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. Помимо этой методики предпринимались попытки ее обновления и доработки, но они не были утверждены в соответствующем порядке. Позже, в 1999 г. на основании этой методики Госэкологией РФ была утверждена Методика определения предотвращенного экологического ущерба. Она была предназначена «для получения укрупненной эколого-экономической оценки ущерба, предотвращаемого в результате осуществления государственного экологического контроля, реализации экологических программ и природоохранных мероприятий, выполнения мероприятий в соответствии с международными конвенциями в области охраны окружающей среды,

осуществления государственной экологической экспертизы, мероприятий по сохранению заповедных природоохранных комплексов и других видов деятельности территориальных органов системы Госкомэкологии». К исследуемым природным средам здесь уже отнесены атмосферный воздух, водные ресурсы, почвы и земельные ресурсы, биоресурсы. Рассматриваются основные этапы расчета ущерба по каждому из этих элементов биосферы. Поскольку предотвращаемый ущерб представляет собой разность между ущербом при отсутствии проводимых природоохранных мероприятий и ущербом, уменьшенным благодаря реализации этих мероприятий, то основным звеном при расчете предотвращаемого ущерба является процедура определения абсолютной величины ущерба для любой ситуации (с учетом и без учета природоохранных мероприятий). среды. На данный момент учеными из разных областей знаний – экологии, медицины, химии, эпидемиологии, промышленной экологии и т.п. разработано множество отраслевых методик на основании укрупненного подхода. Можно выделить следующие основные свойства таких методик: экономический ущерб дифференцируется по средам попадания загрязняющих веществ – в атмосферу, водные объекты, земляные ресурсы, подземные воды и т.д. в связи с наличием методических особенностей этих природных сред [3].

Отсутствие в Беларуси методики, определяющей порядок расчета экономического ущерба от загрязнения окружающей среды, делает возможным применение ранее существовавших методических разработок. Необходимо отметить, что изменение характера экономических отношений в постиндустриальном развитии экономики определяет необходимость совершенствования научно-теоретических, методологических и методических подходов к расчету экономического ущерба.

#### **Список использованных источников**

1. Ильичева, М.В. Методы оценки экономического ущерба от негативного влияния загрязненной среды / В.В. Ильичева // Известия Челябинского научного центра. – 2005. – Вып. 3. – №29. – С. 49-52.
2. Бурков, В.Н. Экологическая безопасность / В.Н. Бурков, А.В. Щепкин. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 92 с.
3. Временная методика определения предотвращенного экологического ущерба // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [http://www.znaytovar.ru/gost/2/Vremennaya\\_metodika\\_opredeleni.html](http://www.znaytovar.ru/gost/2/Vremennaya_metodika_opredeleni.html). – Дата доступа: 14.03.2014.

-----  
*Масайло Екатерина Викторовна,*

*магистр экономических наук, аспирант,*

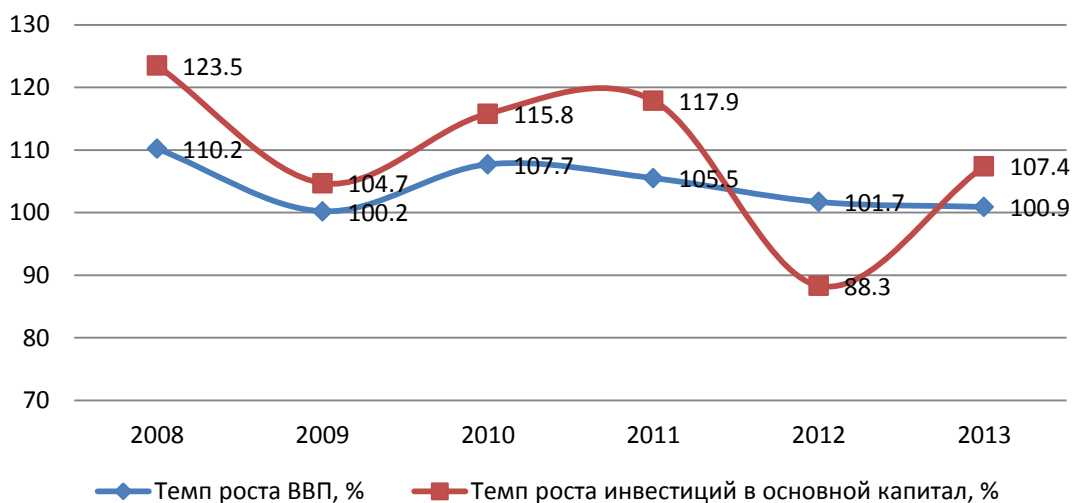
*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

Одной из ключевых задач развития любой экономической системы выступает создание условий для устойчивого экономического роста, который может быть обеспечен путем совершенствования использования привлекаемых ресурсов и имеющегося экономического потенциала. Основополагающее значение при этом имеет существенное увеличение объема инвестиций и эффективное их распределение.

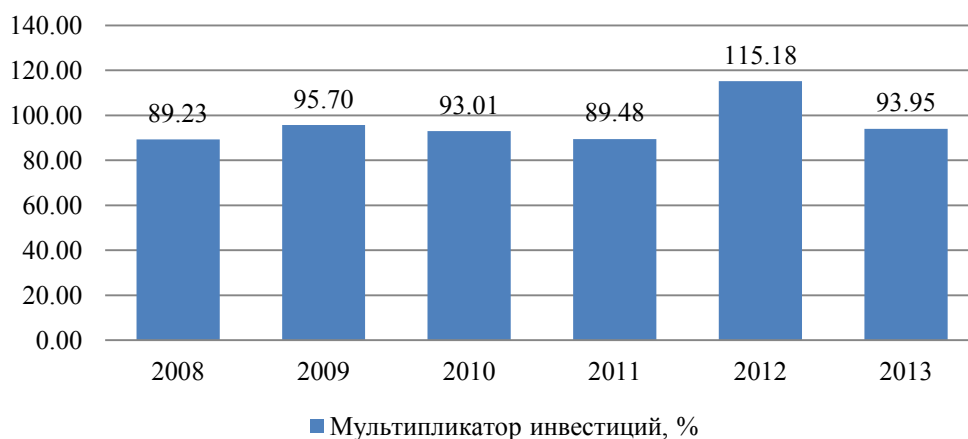
На протяжении 2008-2011 гг. в Республике Беларусь отмечаются относительно высокие темпы роста инвестиций в основной капитал (рис. 1). Наибольший прирост инвестиционной активности отмечается в 2008 г. (123,5%) и в 2010-2011 гг. (115,8% и 117,9%). Данная динамика обусловлена значительной государственной поддержкой

инвестиционной деятельности в виде предоставления широкого спектра льготных кредитов на строительство, значительной бюджетной поддержкой предприятий промышленности и сельского хозяйства, реализацией государственных программ по социально-экономическому развитию.



**Рисунок 1 – Темпы роста ВВП и инвестиций в основной капитал (к соответствующему периоду прошлого года) [1; 2].**

В 2012 году наблюдается резкое уменьшение объемов инвестиций в основной капитал (темп роста – 88,3%). Данная динамика стала результатом снижением бюджетных расходов вследствие прекращения эмиссионного кредитования экономики и, как результат, высокими ценами на кредитные ресурсы, девальвацией белорусского рубля и, как следствие, значительное повышение цен на инвестиционные ресурсы, снижением внутреннего спроса. За 2013 год по предварительным данным прирост инвестиций в основной капитал составил 7,4% при темпе роста ВВП в 100,9%. Однако, несмотря на положительную динамику 2008-2011 гг. и 2013 г., наибольший мультипликционный эффект от инвестиций в основной капитал был достигнут в 2012 году (115,11%) (рис. 2).

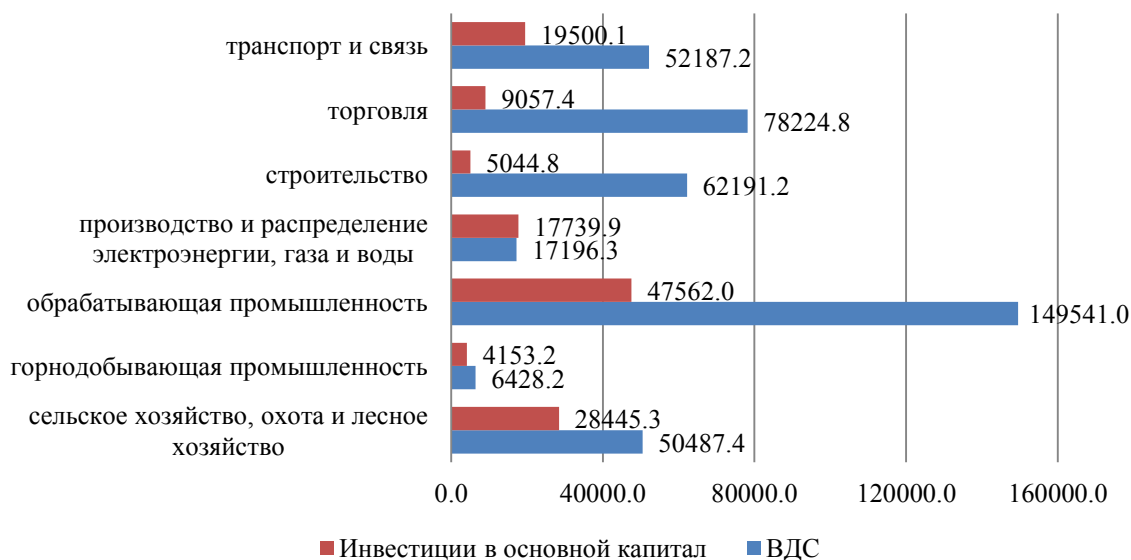


**Рисунок 2 – Мультипликатор инвестиций [1; 2].**

В остальные исследуемые периоды мультипликатор инвестиций был ниже 100%: на 1% прироста инвестиций в основной капитал приходилось меньше 1% прироста ВВП. Данная динамика показывает неэффективность проведения инвестиционной политики в стране, что указывает на необходимость более тщательного подхода к анализу, направлению использования инвестиционных ресурсов, отбору инвестиционных проектов, проработки

комплексной стратегии маркетинга и сбыта, выработки наиболее эффективных путей финансирования всех стадий реализации инвестиционных проектов.

Сравнительный анализ инвестиционных вложений в основной капитал и валовой добавленной стоимости в разрезе отдельных видов экономической деятельности позволяет сделать вывод об их диспропорциональности (рис. 3).



**Рисунок 3 – Инвестиции в основной капитал и валовая добавленная стоимость в разрезе видов экономической деятельности в 2013 г., млрд. руб. [1].**

Исходя из данных рисунка 3, наблюдается высокий уровень инвестиционных вложений при относительно низком уровне валовой добавленной стоимости в следующих видах деятельности: сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность, производство и распределение электроэнергии, газа и воды. В сельском хозяйстве объем валовой добавленной стоимости превышает объем инвестиций в основной капитал на 77,5%, по горнодобывающей промышленности – 54,8%. По производству и распределению электроэнергии, газа и воды отмечается превышение объема инвестиций над валовой добавленной стоимостью на 3,9%. В свою очередь, в отличие от данных видов деятельности, в строительстве и торговле валовая добавленная стоимость превысила инвестиционные вложения в 12,3 и 8,6 раза соответственно. Таким образом, наибольший поток инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь направлялся не на самые эффективные отрасли народного хозяйства. Беря в расчет уровень дотационности сельского хозяйства и промышленности, реальные инвестиционные затраты значительно превышают уровень производимой добавленной стоимости в сельском хозяйстве и в большинстве отраслях промышленности.

Также нельзя не учитывать тот факт, что инвестиционные вложения в сектора экономики включают в себя не только инвестиции в основной капитал. Значительную долю в инвестиционных затратах, а порой и большую, составляют затраты на оборотный капитал, нематериальные активы, что не учитывается в макроэкономической статистике в Республике Беларусь.

Несмотря на то, что недавно вышедшим Постановлением Совмина от 26 февраля 2014 г. №197 [3] приоритетными секторами экономики для осуществления инвестиций признаны фактически все отрасли экономики, представляется необходимым четкое разграничение и определение инвестиционных потоков по отраслям экономики исходя из эффективности работы данных отраслей и эффективности использования ими инвестиционных ресурсов, что будет способствовать устойчивому развитию экономики.

## Список использованных источников

1. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в 2013 г. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2013\\_12.php](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2013_12.php) – Дата доступа: 10.03.2014.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2013: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 578 с.
3. О приоритетных видах деятельности (секторах экономики): постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 фев. 2014 г., № 197 // Эталон–Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.



*Матейчук Татьяна Сергеевна,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ**

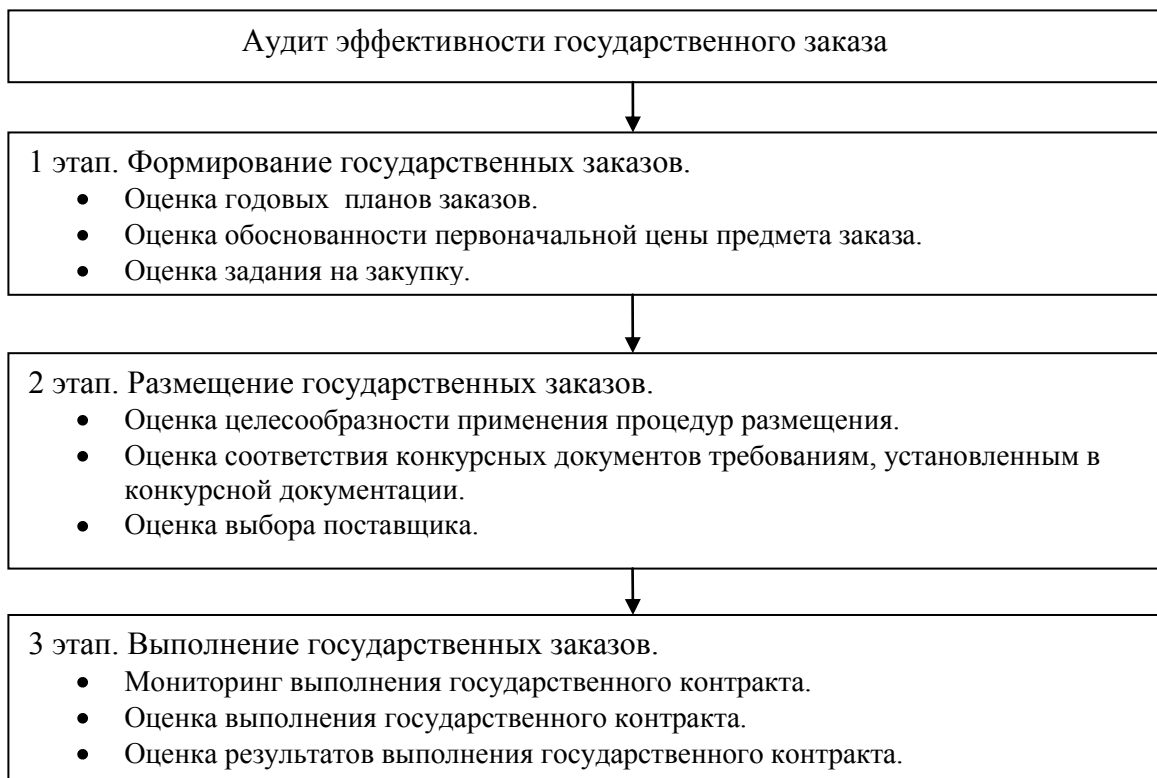
Появление понятия «аудит эффективности» как особого вида контроля относят к 70-м годам 20 века, когда IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ) в 1977 году была принята Лимская декларация руководящих принципов контроля. В соответствии с определением, представленным в декларации, аудит эффективности представляет собой проверку деятельности органов государственной власти и получателей государственных средств в целях определения эффективности использования ими государственных средств, полученных для выполнения возложенных на них функций и поставленных задач.

Цель аудита эффективности государственного заказа заключается в определении эффективности использования государственных средств, выделяемых в рамках обеспечения поставки товаров, работ и услуг для государственных нужд, путем проведения проверок деятельности органов исполнительной власти, и оценки эффективности их деятельности в сфере осуществления государственных заказов. В качестве предмета аудита эффективности выступают процессы формирования, размещения и выполнения государственных заказов. Объектом выступает деятельность органов государственной власти в сфере государственного заказа. Алгоритм проведения аудита эффективности государственного заказа представлен на рисунке.

В соответствии с алгоритмом, представленным на рисунке 1, можно отметить, что применение аудита эффективности на любом из этапов функционирования системы государственного заказа позволяет не только исследовать эффективность управления общественными денежными средствами, выявить недостатки и нарушения, но и предложить пути повышения эффективности использования государственных средств в рамках выполнения государственных заказов. Реализация результатов проведенного аудита эффективности позволяет существенно повысить результативность и экономичность использования общественных средств, что открывает новые резервы экономического развития страны, повышение уровня благосостояния населения.

При этом возможности аудита эффективности в сфере активного стимулирования квалифицированного управления представляют собой важные факторы в реформировании бюджетных процессов. Аудит эффективности нацелен на обеспечение связи с процессом экономического развития посредством учета факторов, обеспечивающих повышение качества управления.





**Рисунок 1 – Алгоритм проведения аудита эффективности государственного заказа.**

Введение контроля эффективности означает расширение сферы контроля за рамки обычной проверки соответствия расходов положениям соответствующих нормативных правовых актов. При этом все большее внимание должно быть уделено освещению не только случаев несоответствия расходов нормам, но также ситуаций, в которых имеют место чрезмерные, необоснованные расходы, нерациональное использование государственных средств.

В качестве одного из бюджетных критериев обеспечения результативности аудита эффективности является возможность государства в полной мере профинансировать государственные нужды с целью их наиболее полного удовлетворения. Этот критерий может быть назван критерием бюджетной достаточности.

Также для оценки проведения аудита эффективности целесообразно применять динамические и относительные показатели. Относительные показатели отражают соотношения результатов деятельности и бюджетного финансирования: объемы производства продукции на рубль полученных средств; объемы отчислений в бюджетную систему на рубль бюджетных средств и т.д. Динамические показатели характеризуют темпы роста или падения за ряд лет: темпы роста объемов производства; объемов реализации и отчислений в бюджетную систему и др.

Основным недостатком, препятствующим внедрению аудита эффективности, является отсутствие нормативно-правовой базы в данной области и соответствующих методик. Критерии оценки эффективности использования государственных средств разрабатываются с учетом особенностей функционирования объекта проверки.

В качестве еще одного недостатка аудита эффективности государственного заказа выступает невозможность реализации принципа персонализации ответственности за неэффективным расходованием бюджетных средств при отсутствии правовой базы. В соответствии со стандартами ИНТОСАИ (42 и 43) орган государственного финансового контроля может проводить проверки эффективности и делать выводы о неэффективном расходовании бюджетных средств при наличии законодательно установленного права на данный вид проверок в отношении всех областей деятельности государства.

Таким образом, следует отметить, что аудит эффективности функционирования государственных заказов находится на первоначальном этапе становления. Для его дальнейшей институционализации необходимо решение комплекса задач по превращению его в широко используемый и инструмент контроля. Во-первых, определить категориальный аппарат аудита эффективности и концептуальный подход к анализу теоретико-методологических и практических проблем его реализации. Во-вторых, определить социально-экономические факторы, влияющие на динамику процессов, являющихся предметом аудита эффективности.

При проведении аудита эффективности следует руководствоваться тем, что в процессе проверки не ставится задача дать общую оценку эффективности работы проверяемого органа государственной власти или получателя государственных средств. Во-первых, практически невозможно найти приемлемый способ такой оценки из-за сложности и разнообразия сфер их деятельности. Во-вторых, проверке подвергаются, как правило, конкретные сферы или аспекты их деятельности в соответствии с поставленными целями. И, в-третьих, аудит эффективности всегда должен быть направлен на то, чтобы по его результатам можно было сделать выводы и предложить конкретные рекомендации по повышению эффективности использования государственных средств проверяемыми организациями.

Аудит эффективности государственного заказа следует отличать от финансового контроля. Отличие заключается в том, что главной целью аудита является не выявление нарушений финансового законодательства, а оценка эффективности деятельности министерств, ведомств, организаций по использованию ими государственных ресурсов.

Аудит эффективности использования средств бюджета, направляемых на государственные заказы, включает аудит целевого использования средств бюджетов и анализ эффективности использования выделяемых средств. Аудит целевого использования средств основывается на нормативной базе, которая определяет расходование государственных средств. При проведении аудита оценивается законность и целевая направленность использования средств.

Необходимость аудита эффективности обусловлена спросом на более гибкие и эффективные по затратам формы управления организаций или использование ресурсов. В общей постановке аудит эффективности использования ресурсов представляет собой информационно-прозрачную достоверную проверку деятельности экономических субъектов в области использования различных видов ресурсов. А для обеспечения качественного выполнения аудита эффективности целесообразно законодательно установить персональную ответственность за неэффективное использование бюджетных средств. Институционализация данного вида контроля обусловлена повышением роли государственных финансов в экономике и развитием систем государственного финансового контроля, так как контроль только за распределением и расходованием средств не отвечает потребности эффективного государственного управления.

-----

***Муха Денис Викторович,***

*магистр экономических наук, аспирант, ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»*

*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ИНСТИТУТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В БЕЛАРУСЬ**

Современный этап развития мировой экономики свидетельствует о том, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) выступают одним из главных факторов устойчивого, качественного и сбалансированного экономического развития, а также повышения

международной конкурентоспособности для большинства стран. При этом необходимость привлечения прямых инвестиций наиболее актуальна для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, так как ПИИ способствуют структурным изменениям экономики, позволяют обеспечивать непрерывный экономический рост и эффективно интегрироваться в мировую экономическую систему.

Стоит отметить, что в последние годы значительное внимание стало уделяться исследованию уровню развития и качества институтов<sup>\*</sup>, как ключевого фактора притока ПИИ в принимающие страны, в особенности в развивающиеся и с переходной экономикой. Развитые внутренние институты являются необходимым условием успешного привлечения ПИИ в силу того, что способствуют снижению дополнительных (транзакционных) издержек инвестора, связанных с ведением предпринимательской деятельности в принимающей стране. Эти дополнительные издержки могут возникать вследствие наличия бюрократических и судебных барьеров, низкого уровня защиты прав собственности и невысокой эффективностью правовой системы в целом, низкого уровня исполнения контрактов, наличия ограничений на рынке труда, высокой коррупции, политической и макроэкономической нестабильности и т.д.

Анализ современных работ, посвященных исследованию влияния институтов на привлечение ПИИ в принимающие страны, позволяет выделить наиболее значимые институциональные факторы: коррупция, бюрократия, регулирование предпринимательской деятельности, политическая стабильность / нестабильность, состояние правовой системы, демократическое развитие.

Измерение уровня развития и качества институтов, как правило, является субъективным и основывается на оценках экспертов, главным образом, потому что соответствующие объективные данные, например, касательно коррупции или степени защиты прав собственности практически невозможно получить. Тем более, эти переменные обычно измеряются с поправкой на ошибку и могут давать искаженное представление об их реальном воздействии на интересующий показатель. Для того, чтобы этого избежать, необходимо использовать различные рейтинги и индексы для измерения качества институтов, рассчитываемые с использованием экспертных данных.

Для оценки качества институтов широкое распространение получила разработанная экспертами Всемирного банка Д. Кауфманом и др. [2] система показателей, состоящая из 6 индикаторов государственного управления (Worldwide Governance Indicators), исходя из определения, что государственное управление представляет собой традиции и институты, посредством которых в стране реализуется власть.

Оценка качества государственного управления варьируется от -2,5 (низкий уровень) до 2,5 (высокий уровень). Высокий уровень государственного управления характеризуется наличием развитых демократических институтов, политической стабильностью и отсутствием насилия, низким уровнем бюрократии, набором инструментов государственной политики по поощрению внешней торговли и развитию бизнеса, высокой степенью защиты прав собственности и эффективной борьбой с коррупцией.

В настоящее время в Беларуси наряду с Азербайджаном, Таджикистаном, Узбекистаном и Туркменистаном одни из самых низких среди стран региона<sup>\*\*</sup> показателей, оценивающих качество государственного управления. Согласно последним доступным данным (2012 г.) в особенности низкие позиции у Беларуси наблюдаются по уровню развития демократических институтов (значение индекса -1,54), уровню бюрократии (-0,94), степени государственного регулирования торговли и бизнеса (-1,10), защите прав

---

<sup>\*</sup> Классик неоинституционализма Д. Норт [1] определяет институт в виде совокупности «правил, механизмов, обеспечивающих выполнение социальных, экономических и политических взаимодействий и норм поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми».

<sup>\*\*</sup> Сюда входят европейские страны и страны постсоветского пространства, с которыми Беларусь в наибольшей степени может конкурировать за ПИИ.

собственности (-0,92) и уровню коррупции (-0,52) (табл. 1). Наибольшего прогресса Беларусь добилась лишь в обеспечении политической стабильности в стране (значение индекса 0,02).

**Таблица 1 – Оценка качества государственного управления Всемирным банком по отдельным странам региона за 2012 г.\***

Страна	Право голоса и подотчетность	Политическая стабильность и отсутствие насилия	Эффективность правительства	Качество государственного регулирования	Верховенство закона	Контроль коррупции	Средний показатель по 6 индикаторам
Финляндия	1,62	1,38	2,21	1,82	1,94	2,22	1,87
Швеция	1,71	1,16	1,94	1,89	1,93	2,31	1,82
Дания	1,69	0,90	1,97	1,79	1,85	2,39	1,77
Швейцария	1,67	1,40	1,88	1,66	1,81	2,15	1,76
Нидерланды	1,63	1,17	1,80	1,75	1,84	2,13	1,72
Австрия	1,46	1,33	1,56	1,51	1,84	1,35	1,51
Германия	1,38	0,77	1,57	1,53	1,64	1,78	1,45
Ирландия	1,32	0,93	1,53	1,56	1,73	1,45	1,42
Бельгия	1,35	0,90	1,59	1,22	1,40	1,55	1,33
Франция	1,22	0,55	1,33	1,11	1,43	1,42	1,18
Эстония	1,09	0,60	0,96	1,40	1,13	0,98	1,03
Словения	0,98	0,92	1,02	0,61	0,98	0,81	0,89
Чехия	0,93	1,04	0,92	1,06	1,01	0,23	0,86
Польша	1,06	1,03	0,66	0,96	0,74	0,59	0,84
Литва	0,91	0,75	0,83	1,10	0,81	0,31	0,78
Словакия	0,96	1,06	0,83	1,03	0,46	0,07	0,73
Латвия	0,74	0,43	0,83	1,00	0,76	0,15	0,65
Венгрия	0,72	0,67	0,62	0,97	0,60	0,28	0,64
Хорватия	0,48	0,58	0,70	0,44	0,21	-0,04	0,39
Болгария	0,38	0,33	0,14	0,54	-0,12	-0,24	0,17
Грузия	-0,02	-0,67	0,57	0,68	-0,03	0,25	0,13
Румыния	0,30	0,07	-0,31	0,54	0,02	-0,27	0,06
Сербия	0,17	-0,22	-0,11	-0,08	-0,39	-0,31	-0,16
Армения	-0,57	0,11	-0,04	0,33	-0,40	-0,53	-0,18
Албания	0,01	-0,16	-0,28	0,17	-0,57	-0,72	-0,26
Молдова	-0,09	0,02	-0,55	-0,11	-0,36	-0,60	-0,28
Украина	-0,29	-0,10	-0,58	-0,61	-0,79	-1,03	-0,57
Казахстан	-1,15	-0,37	-0,44	-0,39	-0,66	-0,88	-0,65
Россия	-0,96	-0,82	-0,43	-0,36	-0,82	-1,01	-0,73
Кыргызстан	-0,64	-0,89	-0,66	-0,35	-1,15	-1,09	-0,80
<b>БЕЛАРУСЬ</b>	<b>-1,54</b>	<b>0,02</b>	<b>-0,94</b>	<b>-1,10</b>	<b>-0,92</b>	<b>-0,52</b>	<b>-0,83</b>
Азербайджан	-1,26	-0,69	-0,78	-0,47	-0,81	-1,07	-0,85
Таджикистан	-1,37	-1,16	-0,93	-1,01	-1,18	-1,18	-1,14
Узбекистан	-1,98	-0,52	-0,94	-1,61	-1,27	-1,23	-1,26
Туркменистан	-2,21	0,35	-1,29	-2,10	-1,38	-1,34	-1,33

\*Страны ранжированы по убыванию по среднему показателю по 6 индикаторам.

Источник: собственная разработка по данным Всемирного банка.

Таким образом, на современном этапе низкая развитость внутренних институтов в Беларуси является серьезным барьером на пути зарубежных прямых инвестиций. Во многом из-за неблагоприятных институциональных условий республика ежегодно проигрывает большинству стран региона в борьбе за ПИИ. В связи с этим для Беларуси весьма актуальным направлением в повышении инвестиционной привлекательности является совершенствование внутренней институциональной среды.

Во-первых, одним из наиболее важных направлений в институциональном реформировании является сокращение бюрократических барьеров в Беларуси для прихода зарубежных инвесторов, в особенности снятие и упрощение административных процедур со стороны местных органов власти. Зачастую иностранным инвесторам приходится сталкиваться с рядом препятствий со стороны региональных властей, в том числе значительными задержками с получением разрешений на работу, с арендой земли или недвижимости.

Во-вторых, актуальной задачей является упрощение условий ведения предпринимательской деятельности и осуществления внешней торговли. В рамках упрощения ведения предпринимательской деятельности необходимо снижение участия государства в контроле цен, деятельности финансово-кредитных организаций, а также создание более благоприятных условий для развития частной инициативы в стране. Совершенствование условий осуществления международной торговли предполагает, прежде всего, упрощение процедурных требований в отношении экспорта и импорта в виде сокращения количества документов на их оформление, снижения временных затрат и расходов на прохождение официальных процедур по экспорту и импорту.

В-третьих, в Беларуси необходимо минимизировать риски, связанные с защитой прав собственности инвесторов. Для этого должны быть созданы не только действенные механизмы судебной защиты собственности, но и существенно повышена прозрачность и независимость национальной судебной системы. Очевидно, что в любой стране зарубежные инвесторы заинтересованы в независимой судебной системе, способной справедливо решать инвестиционные споры.

Для республики необходимыми направлениями развития институциональной среды также являются: снижение уровня коррупции; совершенствование и обеспечение стабильности хозяйственного и инвестиционного законодательства; укрепление института частной собственности; упрощение налоговой системы; совершенствование институциональных структур привлечения иностранных инвестиций (прежде всего, развитие региональной сети агентств по содействию иностранным инвестициям); укрепление демократических институтов; поддержание политической стабильности и т.д.

Реализация комплекса перечисленных мероприятий по совершенствованию институциональной среды наряду с созданием более благоприятных макроэкономических условий позволит Беларуси успешно конкурировать со странами региона и в частности партнерами по Единому экономическому пространству за внешние инвестиции и тем самым реализовать имеющийся у страны потенциал в привлечении ПИИ.

#### **Список использованных источников**

1. North, D. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance / D. North. – New York: Cambridge University Press. – 1990. – 190 p.
2. Kaufmann, D. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. Draft Policy Research Working Paper / D. Kaufmann, K. Aart, M. Mastruzzi. – World Bank. – 2010. – 30 p.



## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ**

В настоящее время одной из тенденций развития экономики является доминирование сферы услуг. Согласно одной из классификаций третичный сектор включает в себя услуги материального характера (транспорт, связь и т.д.), а данные сферы в соответствии с законодательством большинства стран относятся к деятельности естественных монополий. В данных отраслях цены не могут являться результатом конкуренции производителей в результате удовлетворения имеющегося спроса, следовательно, без государственного регулирования здесь не обойтись. Органы государственного регулирования отвечают за правильное установление тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, что в свою очередь находит отражение на результатах функционирования экономики страны в целом [1].

Наиболее известными моделями регулирования ценообразования за рубежом являются:

- модель, основанная на регулировании тарифов (или стимулирующее ценообразование), широко применяется в Европе. Тариф рассчитывается ежегодно и включает дефлятор и фактор повышения производительности ( $X$ ). Данная модель предполагает определение объекта регулирования; характер задания ценового ограничения (срок, абсолютная или относительная величина); определение  $X$  и возможности переложить издержки.

В отношении объекта регулирования имеются свои особенности: в отраслях, оказывающих широкий спектр услуг, тариф регулируется не по каждому виду услуг, а их по их комбинации, т.е. «корзине». Такой подход упрощает как процедуру расчета – не надо исчислять фактические издержки на оказание каждого вида услуг, так и перекрестное субсидирование.

Учитывая хронический для современной экономики характер инфляции, фиксирование абсолютной величины цены (тарифа) нецелесообразно как с точки зрения потребителей, так и с точки зрения производителей. Следовательно, по возможности тариф должен устанавливаться не в абсолютных, а в относительных величинах.

Величина  $X$  определяется на основе оценок перспективного спроса, объема капиталовложений, величины прибыли от прочей (нерегулируемой) деятельности, вероятности снижения издержек и роста производительности, а также потребностей в инвестициях.

Представленная модель регулирования имеет ряд преимуществ:

- уровень цен находится под постоянным вниманием;
- обеспечивается прозрачность и простота отслеживания и принятия решений;
- упрощается процесс регулирования деятельности компании.

Основной недостаток данного метода - тенденция к снижению качества обслуживания как из-за общего стремления к снижению затрат, так и вследствие излишней ориентации на рыночную активность. В то же время высказываются соображения, что при такой модели регулирования усиливается вероятность недоинвестирования.

Модель, основанная на регулировании нормы прибыли (степени возврата капитала), наиболее распространена в США. Тариф включает в себя: текущие издержки; величину инвестиций; норму прибыли на инвестиции. Структура тарифа разрабатывается так, чтобы избежать несправедливой дискриминации. Тариф устанавливается по каждому виду товара или услуги, что обычно требует разбивки по ним общих издержек на основе одного из показателей, например, объемов производства, объемов продаж, величины прямых издержек, получаемой прибыли и т.д. Следует отметить, что пересмотр тарифа обычно происходит в случае, когда норма прибыли становится недостаточной.

В данной модели текущие издержки должны рассчитываться по единой методике, обязательной для всех компаний.

Оценить инвестиции достаточно сложно в данной модели регулирования тарифов. На практике регулирующие органы обычно отдают предпочтение оценке капитала в ценах приобретения, поскольку определение его восстановительной стоимости достаточно затруднительно.

Для определения допустимой прибыли применяются экспертные методы. Ее нижней границей служит цена капитала, а верхней - доход на инвестиции с той же степенью риска, что и на предприятиях конкурентных отраслей.

Данная модель позволяет защитить и потребителей и производителей, гарантируя оправданность расходов и инвестиций, а также справедливую оплату товаров и услуг.

Основные недостатки данного метода - дороговизна и отсутствие у фирмы стимулов к снижению издержек и росту эффективности производства [2,3].

Как в первом, так и во втором случаях регулируется как тариф, так и норма прибыли, но в первом случае прибыльность косвенно задается через соотношение величин тарифа и величины ожидаемых издержек, а во втором - тариф устанавливается на базе фиксированного уровня прибыльности.

В Республике Беларусь цены на продукцию естественных монополий регулируются государством на протяжении всего периода рыночных преобразований с использованием прямого регулирования, которое направлено на:

- достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий;
- определение структуры тарифов на основе принципов справедливого и эффективного отнесения издержек на тарифы для различных потребителей;
- стимулирование субъектов хозяйствования к снижению затрат;
- использование возможностей ценовых механизмов регулирования при проведении стабилизирующей макроэкономической политики.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь государственные органы, занимающиеся вопросами ценообразования, имеют право принимать решение о выборе конкретного способа регулирования цен (тарифов) исходя из государственных интересов и складывающейся социально-экономической ситуации в стране [4].

Государственное регулирование цен на услуги организаций-монополистов осуществляется путем установления фиксированных, предельных цен и декларирования цен, а также установления предельного норматива рентабельности [5,6].

Изучение ценовых методов регулирования деятельности естественных монополий позволяет выявить ряд недостатков:

- отсутствие прозрачности в формировании структуры тарифа на продукцию естественных монополий;
- увеличение тарифной нагрузки на потребителя за счет инвестиционной составляющей;
- неизменность цен на услуги при снижении качества с целью компенсации необоснованных затрат и (или) получения монопольно высокой прибыли;
- потребители услуг естественных монополий не принимают участия в процессе принятия решений относительно величины тарифов и их дальнейшей динамики.

Одним из негативных явлений в экономике Республики Беларусь в настоящее время является наличие перекрестного субсидирования, применение которого обусловлено особенностями структуры народного хозяйства и условиями трансформации экономики. В свою очередь государство прямо или косвенно перераспределяет бюджетные средства в форме субсидий и несет расходы в социальной сфере для поддержания уровня жизни населения. Субсидированию в белорусской практике подлежит содержание жилья, потребление тепловой энергии, воды, транспортных услуг. Поддержание цен и тарифов на относительно низком уровне для домашних хозяйств, способствует повышению цен для юридических лиц [7].

Необходимо отметить, что за последние несколько лет цены на топливно-энергетические ресурсы, поставляемые в Республику Беларусь, постоянно росли. Существующие тарифы на электроэнергию, население возмещает лишь на 47,7%, а это меньше половины себестоимости ее производства, а по тепловой энергии всего 17,5 %. Такие низкие тарифы для населения в стране обеспечиваются за счет высоких тарифов для предприятий, что свидетельствует о наличии перекрестного субсидирования.

Учитывая негативные последствия перекрестного субсидирования тарифов на услуги, оказываемые населению, как для отдельных организаций, так и для экономики в целом, в республике ведется работа по поэтапному сокращению данного явления, т.е. снижению нагрузки на реальный сектор экономики, что, в свою очередь, благоприятно отразится на экономике в целом.

Важно отметить, что решение о постепенном повышении тарифов для населения принято с четким соблюдением принципов проводимой в стране социально ориентированной политики государства, что выражается в привязке роста платежей за жилищно-коммунальные услуги к темпам роста заработной платы и других доходов населения.

В целом, ценовое регулирование деятельности субъектов естественных монополий за рубежом сводится к преобладанию регулирования тарифов над регулированием нормы прибыли естественной монополии. В процессе адаптации зарубежного опыта государственного регулирования естественных монополий в Беларуси необходимо учитывать тот факт, что отечественная экономика и экономики западных стран находятся на разных этапах технологического развития. Следует отметить, что при формировании и регулировании тарифов необходимо учитывать также показатели эффективности, надежности и качества работы субъектов естественных монополий, что будет способствовать формированию добросовестной конкуренции, защите прав потребителей и устранению ценовых диспропорций, сдерживающих экономический рост.

#### **Список использованных источников**

1. Долматов, И.А. Модернизация системы тарифного регулирования и проблема эффективности деятельности субъектов естественных монополий / И.А. Долматов, Е.А. Сальникова, М.А. Шутова, Д.М. Бродов // Экономика и управление. – 2010. – №8 (58).
2. Матвеева, Н.А. Принципы государственного регулирования естественных монополий / Н.А. Матвеева // Современные научные исследования и инновации. – 2011. – Ноябрь.
3. Радюкова, Я.Ю. О возможностях адаптации зарубежного опыта государственного регулирования естественных монополий в современных российских условиях / Я.Ю. Радюкова. – 2013. – № 1 (047).
4. О ценообразовании: Закон Республики Беларусь, 10.05.1999 г., №255-3.
5. Надеждина, В.А. Антимонопольное регулирование ценообразования в Республике Беларусь / В.А. Надеждина // Планово-экономический отдел. – 2005. – № 8 (26), август.
6. Об утверждении инструкции о порядке регулирования цен (тарифов) на товары (работы, услуги) юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, включенных в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, и Государственный реестр субъектов естественных монополий: Постановление Министерства экономики Республики Беларусь, 28 июня 2007 г., № 121 (в ред. постановления Минэкономики от 29.06.2011 № 96).
7. О Концепции ценообразования в Республике Беларусь: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 20.07.2005 г., № 799.

-----



## **НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ КУЛЬТУРЫ**

Высокая степень развития человеческого капитала является необходимым условием для перехода страны на постиндустриальный уровень. То есть для осуществления необходимых качественных преобразований в экономике должно быть накоплено значительное количество подготовленных людей, обладающих знаниями и квалификацией, способных решать принципиально новые технические и социально-экономические задачи. Социальная сфера в целом, и сфера культуры в частности, являются именно той средой, которая способствует качественной трансформации человеческого капитала. При этом на первый план выходит не просто физическая сущность человека как производительной силы, а его интеллектуально-творческие способности. В связи с чем сфера культуры, которая считалась некогда «непроизводственной сферой», становится в высокой степени производительной.

Мировой опыт свидетельствует, что для сохранения и развития сферы культуры одной государственной поддержки недостаточно. В условиях постоянного дефицита бюджетных средств целесообразно использовать налоговые методы стимулирования привлечения дополнительных средств. Налоговое стимулирование считается более действенным механизмом, чем прямые субсидии со стороны государства. Необходимость постоянного увеличения бюджетных ассигнований на социальную сферу приводит к переориентации государственной политики от использования прямых инструментов регулирования экономики к косвенным.

Во многих странах активно используются льготы по налогу на доходы физических лиц (подоходному налогу), осуществляющих индивидуальные пожертвования. Размеры таких льгот достигают 30% суммы дохода (табл. 1). Зачастую льготированные суммы имеют целевой характер, например, реставрация и консервация объектов историко-культурного наследия, модернизация объектов инфраструктуры отрасли. Иногда условиями представления указанных налоговых льгот и преференций является принадлежность получателей к определенной категории организаций: государственные организации, финансируемые из бюджета, или те, которые включены государством в перечень организаций, действующих в интересах общества. Введение специального статуса для некоммерческих организаций встречается во многих странах. Организации некоммерческого сектора условно можно разделить на два типа: организации, которые предоставляют услуги исключительно членам своей организации (различные клубы по интересам); организации, деятельность которых направлена на улучшение качества социальной среды и условий жизни определенных категорий населения (организации «общественной пользы»).

Как правило, организации «общественной пользы» получают широкий спектр привилегий:

- преференциальные условия аренды недвижимости;
- право бесплатного информирования о своей деятельности в СМИ;
- льготы и освобождения от налогов, пошлин и сборов;
- возможность привлечения части подоходного налога физических лиц как одного из источников финансирования деятельности («процентная филантропия»).

В ряде зарубежных стран существует специальный налоговый механизм, «процентная филантропия», который позволяет привлечь дополнительные средства в организации, получившие статус организаций «общественной пользы». Эта схема успешно реализована в ряде стран, таких как Венгрия (1%), Словакия (2%), Литва (2%), Польша (1%), Словения (0,5%), Румыния (2%), Италия (0,5%).

**Таблица 1 – Налоговые методы стимулирования физических лиц, оказывающих поддержку сферы культуры в отдельных странах**

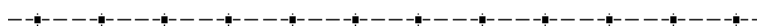
Литва	Действует система 2% от подоходного налога физических лиц на средства, передаваемые организациям «общественной пользы» или бюджетным организациям, число получателей не ограничено. Налогоплательщик обязан детально обосновать выбор организаций-получателей.
Венгрия	Налоговые вычеты на благотворительные цели в размере до 30% дохода. Сумма, освобождаемая от налогов, не должна превышать 20% налоговой базы за год. Действует система 1% от подоходного налога физических лиц на средства, передаваемые организациям «общественной пользы»
Польша	Налоговые вычеты для физических лиц и индивидуальных предпринимателей до 6 % от годового дохода, на суммы, переданные организациям «общественной пользы» и (или) государственным учреждениям. Действует система 1% от подоходного налога физических лиц на средства, передаваемые организациям «общественной пользы»
Словакия	Действует система 2% от подоходного налога физических лиц, уплаченного в предыдущем налоговом периоде, на средства, переданные НКО, которые осуществляют деятельность в области сохранения культурного наследия (в стране утвержден перечень таких организаций, срок деятельности организации в данной сфере – не меньше года)
Словения	Действует система 0,5% от подоходного налога физических лиц на средства, переданные организациям «общественной пользы». Число получателей не может превышать 5, то есть каждому по 0,1%. Каждый год перечень организаций обновляется.
Россия	Налоговые вычеты до 25% от годового дохода в сумме доходов, перечисляемых в виде пожертвований отдельным видам НКО социальной сферы, которые определены законодательством

Данный механизм позволяет каждому налогоплательщику выделять определенный процент от своего личного подоходного налога для некоммерческой организации, получившей статус «организации общественной пользы». Такая процедура осуществляется путем подачи заявления в налоговые органы перечислить часть подоходного налога в пользу какой-либо бюджетной или некоммерческой организации, имеющей право на получение такого пожертвования. В некоторых странах существует определенная градация организаций «общественной пользы», и чем выше степень пользы, приносимой обществу, тем выше статус организации. Например, в Венгрии существует перечень «выдающихся» организаций «общественной пользы». Некоммерческий сектор Венгрии проводит масштабные акции по информированию о своей деятельности, в списке организаций «общественной пользы» уже более 30 000 организаций.

Исследования показали, в период с 2003 по 2006 гг., то есть с момента внедрения данного механизма в Польшу, количества налогоплательщиков, которые передали свой 1% организациям «общественной пользы», увеличилось почти в 20 раз. При этом готовность к передаче 1% подоходного налога возрастает с повышением уровня образования. Среди лиц, имеющих только базовое образование, готовность продемонстрировало 12% от общего количества налогоплательщиков, в группе со средним образованием – около 27%, с высшим – 35%. В Венгрии в первые годы около 35% налогоплательщиков участвовали в использовании этого налогового механизма. В 2011 г. уже 42% населения направили установленный процент в 31280 организаций, при этом пятая часть этих организаций осуществляла свою деятельность в сфере культуры.

Целесообразно расширять налоговое стимулирование привлечения частных инвестиций в сферу культуры в Республике Беларусь за счет увеличения налоговых льгот для физических лиц. Необходимо стимулировать формирование нового класса инвесторов, физических лиц путем введения социальных налоговых вычетов, уменьшающих налогооблагаемую базу по подоходному налогу на сумму средств, передаваемых

налогоплательщиками организациям сферы культуры. В настоящее время в республике для физических лиц отсутствуют такие социальные налоговые вычеты. У индивидуальных предпринимателей льготирование подобных пожертвований также не осуществляется. Институт «процентной филантропии» может стать действенным инструментом развития благотворительности в республике, расширяя финансовые и нефинансовые стимулы привлечения средств в сферу культуры. Вместе с тем, процесс формирования института «процентной филантропии» является достаточно трудоемким и длительным и требует разработки специальных критериев по наделению организаций соответствующим статусом, инвентаризации всех существующих государственных и негосударственных некоммерческих организаций, создания специальной нормативной и законодательной базы, внесения изменений в порядок начисления и удержания подоходного налога. Зарубежные исследователи приходят к выводу, что данная модель является промежуточной и временной мерой, пока экономические и социальные условия не достигнут такого уровня, чтобы позволить развиваться частной благотворительности.



*Останчук Сергей Николаевич,  
Национальный научный центр «Институт аграрной экономики» НААН Украины  
(г. Киев, Украина)*

## **РОЛЬ УЧЕТНОЙ ОЦЕНКИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Характерной чертой становления постиндустриального общества является перемещение источника власти от одного фактора производства к другому. Точно также как и два века назад, когда определяющее место в развитии экономики вместо земли занял капитал, в XXI веке качественно новым фактором производства, который коренным образом отличается от традиционных факторов – земли, капитала и труда – и существенно повышает эффективность их функционирования, стала информация.

В обществе, основанном на знаниях, особая роль принадлежит управлению, как особому виду трудовой деятельности. Как известно, информация, и особенно ее финансовая составляющая, которая формируется в системе бухгалтерского учета, является основой для осуществления управления на уровне отдельного предприятия, отрасли, экономики страны. Однако финансово-экономические кризисы последних лет убедительно показали, что финансовая информация как продукт учетной системы формируется под влиянием институциональных интересов, и, как следствие, может вводить в заблуждение ее пользователей и субъектов принятия управленческих решений, не всегда объективно отражая реальную ценность активов и общественных благ.

В условиях развития постиндустриальной экономики доверие, понимание и управляемость в социоэкономической среде обеспечивает институт бухгалтерского учета, реализуя эти цели путем обработки и интерпретации для пользователей информации о фактах и явлениях жизнедеятельности предприятий. Трансформация этих фактов и явлений осуществляется с помощью специфических правовых норм, методов, принципов и профессионального суждения бухгалтеров [1, с. 158]. Оценка как элемент метода бухгалтерского учета является одним из важнейших приемов формирования финансовой информации, механизмом реализации интересов институциональных групп. Роль учетной оценки в условиях постиндустриального развития экономики и ее влияние на формирование информационной основы для осуществления управления раскрываются, прежде всего, путем познания ее функций и двойственной природы.

Не всегда оценка определялась как составляющая метода бухгалтерского учета, но постепенно ученые пришли к выводу, что оценка непосредственно участвует в

формировании системы учета на всех этапах, начиная от признания активов и обязательств и заканчивая формированием финансовой отчетности [2, с. 10]. Цель учетной оценки – обеспечение достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности. Конечный результат оценки одного и того же объекта может быть разным, так как он зависит от метода оценки, выбор которого мотивирован целью, которую ставит перед собой предприятие. Выбор метода оценки ограничивается рамками нормативно-правового обеспечения бухгалтерского учета и осуществляется на основе профессионального суждения бухгалтера.

Как считает В.Н. Жук, проблемы оценки и ее роли в освещении финансово-имущественного состояния субъектов хозяйствования, а также глобального влияния учетной оценки на экономику остаются сегодня недостаточно изложенными в общетеоретическом аспекте. Такая ситуация, по его убеждению, объясняется слишком узким восприятием сферы использования методологии оценки, что обусловлено, прежде всего, консервативной трактовкой сущности бухгалтерского учета, его задач и влияния на экономику [1, с. 298].

Основополагающим в учете является разделение оценки по первоначальной (исторической) стоимости и справедливой (рыночной) стоимости. Развитие оценки по справедливой стоимости обусловлено ростом масштабов виртуальной экономики в современном мире. Введение в учетную практику оценки справедливой стоимости В.Н. Жук связывает с появлением таких объектов учета, как финансовые инструменты - активы виртуальной экономики. Именно их специфическая (виртуальная) природа требовала применения иной оценки, чем традиционная затратная модель [1, с. 301].

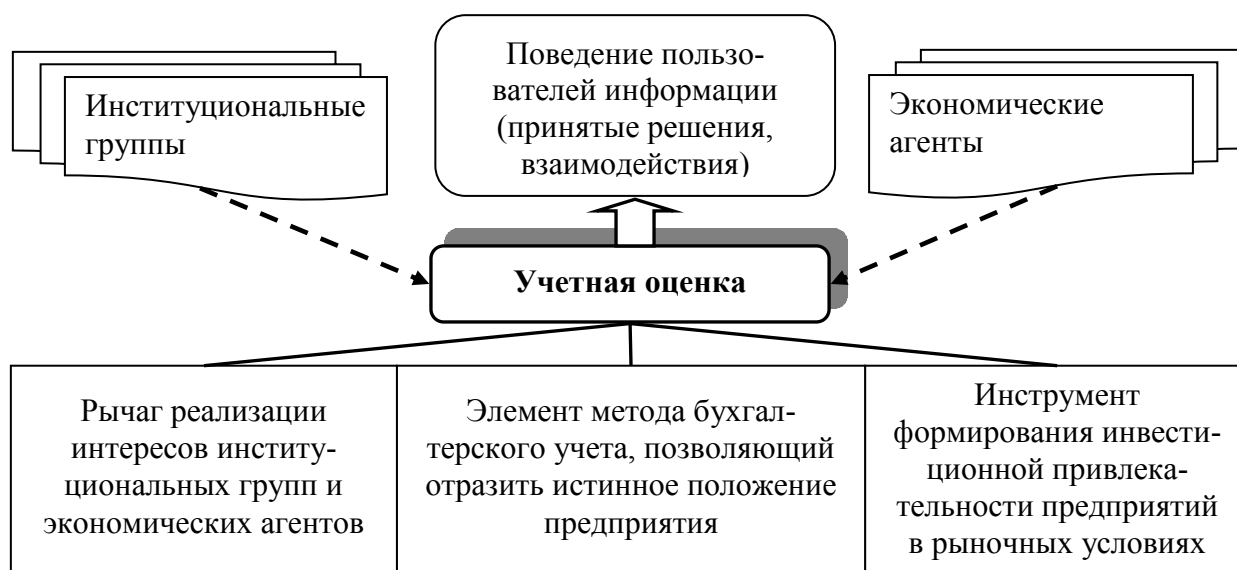
Сначала справедливая стоимость в бухгалтерском учете использовалась исключительно как средство переоценки. То есть она имела влияние только на валюту баланса и никоим образом не меняла значение финансового результата [3, с. 73]. Впоследствии, путем усиления доминирующей роли Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в мире, сфера применения такой оценки значительно расширилась. Однако целесообразность ее применения к отдельным активам реальной экономики сомнительна. В частности, как отмечает Е.Ю. Попко, тотальное распространение оценки по справедливой стоимости на другие объекты учета, которые имеют совершенно иную природу, обостряет проблему достоверности финансовой отчетности и надежности оценки ее элементов. Поскольку при применении оценки по справедливой стоимости достоверность данных отчетности нивелируется фиктивной прибылью (убытком), а надежность стоимостного измерения ставится в зависимость от наличия нерыночных элементов, влияющих на осуществляемый обмен [3, с. 89].

Оценка позволяет отразить не только истинное положение предприятия, но и формирует его инвестиционную привлекательность. В этом аспекте манипулирование методами оценки на основе использования профессионального суждения бухгалтера приводит к необоснованному завышению стоимости активов виртуальной экономики и занижению стоимости активов реальной экономики, которые имеют большую ценность для обеспечения жизнедеятельности всего общества. Как пример этого утверждения, В.Н. Жук приводит данные оценки рыночной стоимости компаний Facebook и Газпром [1, с. 305].

Отметим, что оценка имеет двойственную природу, то есть, как считает Е.Ю. Попко, она способна подвергаться воздействию – меняться под определенным целенаправленным действием экономических агентов и/или институциональных групп, с одной стороны, и может влиять на поведение и решение субъектов, которые функционируют в институциональной среде, с другой стороны. Противоречивая сущность оценки обусловлена, в первую очередь, асимметричностью информационных потоков, циркулирующих в институциональной среде. Ведь именно эти потоки вводят в учетную систему возможность манипуляций с отчетными данными, одним из средств осуществления которых является оценка [3, с. 141].

Итак, в условиях развития постиндустриальной экономики оценка как элемент метода бухгалтерского учета стала одним из ключевых рычагов реализации интересов

институциональных групп, инструментом формирования инвестиционной привлекательности предприятий (рис. 1).



**Рисунок 1 – Роль учетной оценки в современных условиях.**

Источник: Обобщено автором на основе исследований [1-3].

Тотальное распространение оценки по справедливой стоимости значительно повысило субъективность финансовой информации, ее зависимость от изменения условий рыночной среды в которой функционирует предприятие.

В то же время, как отмечает Г.Г. Кирейцев, изменение условий функционирования постиндустриальной экономики (переход к рассмотрению биологических активов как энергоносителей особого вида, переориентация критериев измерения и оценки использования создаваемых систем жизнедеятельности человека, отмена Бреттон-Вудской системы регулирования денежных потоков в иностранной валюте на международном уровне и отказ США от золотого паритета доллара, и как следствие, ослабление роли денежного измерителя в учете) актуализировало потребность более полного использования нефинансовой информации в управлении социально-экономическими процессами [4, с. 24]. Заметим, что еще в 1988 году Р. Репетто выразил обеспокоенность по проблеме асимметрии учетной информации об использовании природных ресурсов: «Существует опасная асимметрия относительно того, как мы измеряем ... ценность природных ресурсов ... Страна может исчерпать свои минеральные ресурсы, вырубить свои леса, эродировать свои почвы, загрязнить ее водоносные горизонты и охотиться на свою дикую природу до ее вымирания, но измеренный доход будет неуклонно расти, хотя эти активы исчезнут» [5, с. 139].

Как пример, в Украине крупные агрохолдинги беспощадно эксплуатируют земли сельскохозяйственного назначения, используя их на правах аренды. При этом доходы таких предприятий постоянно растут, а проблема организации контроля рационального использования земель остается нерешенной, ведь отсутствуют механизмы учетной оценки изменений их качественного состояния в процессе использования. Традиционными приемами оценки и учета можно лишь частично отразить все грани использования природных ресурсов. Сегодня в учете отражается только стоимость прав аренды, постановка которых на баланс рассматривается как способ повышения капитализации и инвестиционной привлекательности аграрных предприятий.

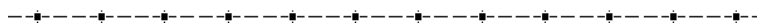
Занижение стоимости природных ресурсов в развивающихся странах происходит в интересах транснациональных корпораций, которые пытаются эксплуатировать природные ресурсы за бесценок. Более трети стоимости активов таких глобальных структур составляют

нематериальные активы, поэтому сформированные на их запросы МСФО навязывают миру приоритетность ценностей виртуальной экономики.

Таким образом, борьба интересов институциональных групп, обострение проблемы асимметрии учетной информации, на наш взгляд, будут определять направление дальнейшего развития методологии учетной оценки, расширяя сферу объектов такой оценки и усиливая ее роль в формировании информационной основы управления национальной и глобальной экономикой.

#### Список использованных источников

1. Жук, В.Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: [монография] / В.Н. Жук. – К.: Аграрная наука, 2013. – 408 с.
2. Коринько, Н.Д. Оценка в бухгалтерском учете: теория, методология, организация: [монография] / Н.Д. Коринько, Г.Б. Титаренко. – К.: ООО «Клякса», 2009. – 472 с.
3. Попко, Е.Ю. Оценка биологических активов и сельскохозяйственной продукции в бухгалтерском учете: дис. ... кандидата экон. наук: спец. 08.00.09 / Е.Ю. Попко. – К., ННЦ «Институт аграрной экономики», 2013. – 242 с.
4. Кирейцев, Г.Г. Изменение условий развития учета деятельности предприятий АПК Украины / Г.Г. Кирейцев // Введение МСФО в Украине: проблемы и перспективы для аграрного сектора: материалы VII Междунар. научно-практ. конф. ННЦ «Институт аграрной экономики», 25 ноября 2011 г.: / Отв. по вып. Б.В. Мельничук. – К.: ООО «Юр-Агро-Веста», 2011. – 438 с. – С. 22-25.
5. Michael, Harris, Iain Fraser. Natural Resource Accounting in Theory and Practice: A Critical Assessment / Harris Michael, Fraser Iain // The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics. – 2002. – 46:2. – Pp. 139–192.



*Петракова Юлия Николаевна,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ВНУТРЕННЯЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РЕГИОНАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Миграция населения, как внутренняя, так и международная, тесно связана с рынком труда. И если международная миграция приводит к перераспределению трудовых ресурсов между странами, с преобладанием перемещений между богатым Севером и бедным Югом, то внутренняя миграция способствует перераспределению трудовых ресурсов внутри государства, причем в большинстве своем перемещение происходит в направлении село-город. И лишь грамотная политика, проводимая государством в области внутренней миграции, может способствовать равномерному распределению трудовых ресурсов по территории страны.

В Республике Беларусь процессы внутренней миграции подчиняются закономерному глобальному процессу урбанизации и характеризуются значительным оттоком населения из сельской местности в городскую. Процесс этот не иссяк, а в последние годы даже возрос, с 2010 года белорусская деревня ежегодно теряет в среднем около 35 тыс. человек. Вместе с потерями сельского населения в республике постоянно сокращается численность населения, занятого в сельском хозяйстве. Так, если в 2000 году в сельском хозяйстве было занято 15,2% от экономически активного населения, то в 2012 всего 10%. Сократилось и число занятых в промышленности и строительстве с 34,8% до 33,3% соответственно. При этом постоянно растет численность занятых в сфере услуг с 50% в 2000 году до 56,7% в 2012 году. Процесс этот закономерен и характерен для всех развитых постиндустриальных стран. Так, в

среднем по странам ЕС в 2010 году в сельском хозяйстве было занято 4,7% населения, в промышленности – 28,7%, в сфере услуг – 66,6% экономически занятого населения. Конечно, данные цифры разнятся по странам, например, в таких странах, как Великобритания, Нидерланды, Люксембург занятых в сфере услуг более 75%, в то время как в сельском хозяйстве занято не более 3% экономически занятого населения, и в противовес им в Польше, Болгарии в сфере услуг занято лишь 55% населения, а в сельском хозяйстве 10-15% населения [1]. Таким образом, Республика Беларусь по доле занятых в сфере экономики приближается к постиндустриальным странам, для которых характерно стремительное развитие сферы услуг и сокращение занятости в сельском хозяйстве.

В Республике Беларусь, так же как и в странах ЕС, численность занятых в отраслях экономики разнится по полу. Так, в сельском хозяйстве и промышленности мужчин занято больше, чем женщин, а в сфере услуг преобладают женщины. В 2012 году в Республике Беларусь в сельском хозяйстве работало 14,8% мужчин и 8,0% женщин, в промышленности и строительстве 50,1% против 26,7% соответственно, в сфере услуг 35,1% мужчин и 65,3% женщин. Таким образом, процесс преобладания женщин во внутренних перемещениях из села в город вполне закономерен, т.к. большинство объектов сферы услуг расположено в городах, а значит найти работу в городе женщине легче, чем в сельской местности. В то время как мужчине в сельской местности работу найти проще, чем женщине, да и уровень оплаты труда мужчин в сельском хозяйстве значительно выше, чем женщин.

Несмотря на закономерность и соответствие мировым тенденциям, внутренние перемещения населения в Республике Беларусь приводят к негативным последствиям. Происходит перекося в демографической структуре населения: в сельской местности растет доля лиц пенсионного возраста, сокращается численность молодых женщин, а в городах возрастает нехватка мужчин трудоспособного возраста. Из-за миграции сельская местность и малые города республики постоянно теряют квалифицированные кадры, которые при переезде в город зачастую устраиваются на работу, не соответствующую полученному образованию. Напряженность на рынке труда усугубляется неравномерным распределением трудовых ресурсов и низкой трудовой мобильностью рабочей силы.

Развитые постиндустриальные страны мира уже давно проводят политику, направленную на перераспределение трудовых ресурсов, причем внутренняя миграция является одним из важных регуляторов региональных и локальных рынков труда. В рамках различных программ в США, Австралии, странах ЕС проводится поддержка лиц, решивших сменить место жительства в связи с трудоустройством в другом регионе, а также выделяются дотации предприятиям, производящим набор и адаптацию сотрудников из других регионов страны. Причем эффективность механизма регулирования занятости населения с помощью внутренней миграции усиливается при тесном взаимодействии и объединении финансовых ресурсов государственных структур, общественных и коммерческих организаций-работодателей.

В Республике Беларусь только в последнее десятилетие начали предприниматься серьезные шаги в государственном регулировании внутренних перемещений и рынка труда, ряд государственных программ одной из своих целей ставит перераспределение трудовых ресурсов. В первую очередь стоит отметить Государственную программу содействия занятости населения Республики Беларусь. В рамках данной программы во всех службах занятости страны постоянно обновляется информация о наличии свободных рабочих мест по регионам республики; проводится содействие безработным в организации предпринимательской деятельности, деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма, ремесленной деятельности; органами по труду, занятости и социальной защите производится переселение безработных для трудоустройства в других регионах страны. Переселение происходит на добровольной основе. После заключения договора с нанимателем решивший сменить место жительства индивид получает материальную помощь, ему возмещаются все расходы, связанные с переездом, а также предоставляется жилье на новом месте жительства. В ходе исполнения этой программы, на новое место

жительства ежегодно переселяется порядка 300 безработных и их семей. Казалось бы, такой вид переезда должен способствовать трудоустройству безработных, решить проблему нехватки кадров в трудодефицитных районах. Однако, как признаются руководители некоторых сельскохозяйственных организаций, существует вероятность приема так называемых работников «перекати-поле». Получив подъемные и жилье, они работают из рук вон плохо; когда же заканчиваются выделенные государством средства они попросту увольняются и переезжают на другое место «работы» и жительства, оставляя после себя дома или квартиры практически в аварийном состоянии [2]. Таким образом, программа призванная обеспечить трудодефицитные районы республики квалифицированными кадрами, на деле способствует переселению в сельскую местность и малые города лиц вполне трудоспособного возраста, только не работоспособного образа жизни. Одной из причин неудачи программ по привлечению горожан в трудодефицитные районы выступает несогласованность действий государственных органов со средствами массовой информации, недостаточная популяризация периферийного образа жизни среди населения.

Основной целью программы по обеспечению занятости населения посредством переселения безработных выступает перераспределение трудовых ресурсов на территории страны. Однако среди переселяющихся в сельскую местность есть доля граждан, для которых решающим фактором в переселении на новое место жительства выступает не вопрос трудоустройства, а решение жилищных проблем. Среди них можно выделить две категории. Лица предпенсионного возраста, которые давно мечтают о домике в деревне и за счет переезда в сельскую местность исполняют свою мечту, а заодно решают жилищную проблему своих детей, оставляя им квартиру в городе. А также молодые семьи с маленькими детьми, в которых основной доход приносит глава семьи, женщина зачастую находится в отпуске по уходу за ребенком или не имеет постоянного места работы, а решение жилищного вопроса в крупном городе в ближайшем будущем не предвидится. Целевой аудиторией программ по поддержке внутренней трудовой миграции должна стать именно вторая категория граждан, которая способна увеличить трудовой и демографический потенциал стагнирующих регионов. Причем для привлечения таких молодых семей, помимо предоставления жилья, упор следует сделать на высокие доходы мужчин, а также доступность и качество образования и медицинского обслуживания.

Таким образом, несмотря на использование опыта зарубежных стран, многие методы регулирования внутренней трудовой миграции не работают в наших реалиях. С одной стороны, качество жизни в наших периферийных регионах уступает качеству жизни в зарубежных странах, что снижает потенциальный переезд коренных горожан в малые города и сельскую местность. С другой стороны, в переселении безработных в трудодефицитные регионы абсолютно не заинтересован частный бизнес, основные предприятия которого сосредоточены лишь в крупных городах. Для сравнения, в высокоразвитых странах за счет филиалов крупных корпораций образуются свободные высокооплачиваемые вакансии на региональных рынках труда. Получается, что в нашей стране все финансирование данных программ ложится на плечи государства, а без поддержки частного бизнеса и заинтересованности в переезде на новое место жительства самих граждан серьезных изменений во внутренней трудовой миграции не произойдет.

#### **Список использованных источников**

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2011/0483/barom03.php>. – Дата доступа 31.03.2014.
2. Шитикова, Д. Где хранится «ключ» к самодостаточности села? / Д. Шитикова // Директор. – 2009. – №11. – С. 60-62.

-----



*Пинягин Юрий Анатольевич,  
магистр экономических наук,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **МОДЕЛЬ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Мировой финансово-экономический кризис 2008-2010 гг. не изменил ключевых требований к заемщику на рынке синдицированного кредитования. Для успешного привлечения синдицированного кредита по приемлемой стоимости ему необходимо иметь имя на международном рынке капитала, кредитный рейтинг не ниже группы «В», высокую капитализацию по сравнению со своими конкурентами в отдельно взятой стране или регионе. При этом иностранные кредиторы отдают предпочтение заемщикам, имеющим опыт привлечения синдицированных кредитов или иных видов средне- и долгосрочного международного финансирования.

При анализе кредитоспособности банковской системы Республики Беларусь на международном финансовом рынке необходимо учитывать ряд ее системно-специфических особенностей.

1. Недостаточная диверсификация источников формирования ресурсов банков, недостаточность долгосрочных ресурсов – в структуре пассивов банков преобладают краткосрочные и среднесрочные средства предприятий и физических лиц, низкая доля ценных бумаг, эмитируемых банками, а также иностранного капитала (16,2 % пассивов банков на 01.04.2013 г.) [1].

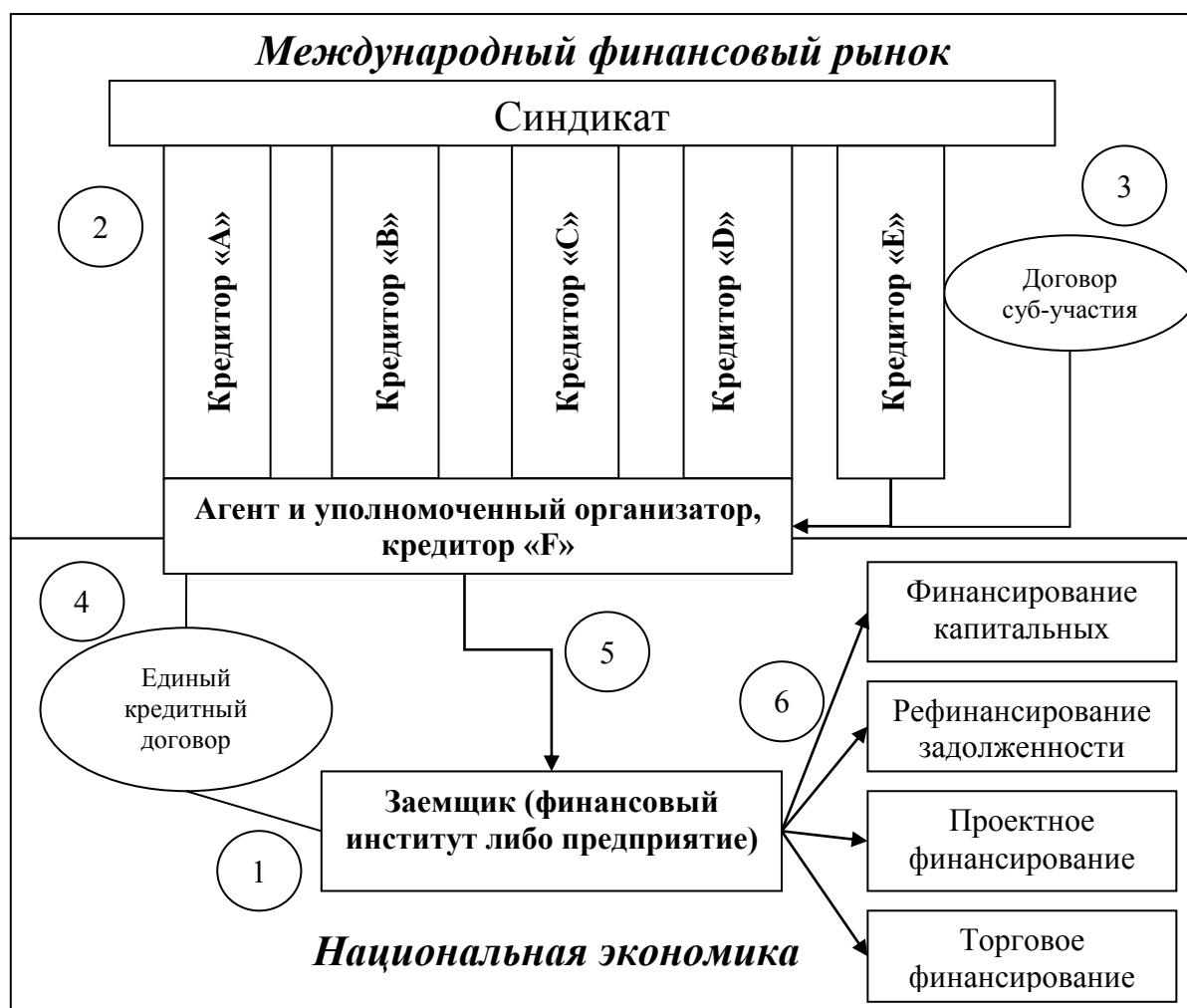
2. Высокая степень монополизации и слабая конкуренция в банковской системе. Нарастанию ресурсной базы банков препятствует структура собственности банков, характеризующаяся выраженной государственной монополией (79 % в 2012 г.). Доля таких банков в активах банковского сектора составила в 2012 г. 65,3 % [1], что обуславливает значительную степень централизации банковских ресурсов. В результате правительство вынуждено финансово поддерживать ресурсную обеспеченность и ликвидность государственного сегмента банковской системы, что сопряжено с издержками дополнительной денежной эмиссии.

3. Управленческий фактор сдерживания инвестиционной активности охватывает низкое качество управления во многих банках.

Вышеуказанные характерные черты позволяют сделать вывод, что наиболее привлекательными заемщиками являются крупные государственные банки: ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белинвестбанк», обладающие достаточной капитализацией для привлечения международного финансирования, что подтверждается проведенным анализом рынка синдицированных кредитов Республики Беларусь. Однако не только крупнейшие государственные банки могут привлекать значительные объемы международного финансирования. Необходимо выделить еще одну категорию заемщиков, удовлетворяющих вышеуказанным критериям, — дочерние банки крупнейших международных банковских групп: ОАО «БПС-Сбербанк», входящий в состав финансового конгломерата Сбербанка России, ОАО «Приорбанк», входящий в RZB Group, ОАО «Банк БелВЭБ», ОАО «Белгазпромбанк».

Эти банки являются достаточно крупными по размеру активов (33,7% в активах банковского сектора страны, 32,7% в совокупном нормативном капитале банков) [2], укрепляют свои позиции в банковском секторе Республики Беларусь за счет значительных вливаний в уставные фонды со стороны своих материнских компаний, что является нормальной практикой функционирования транснациональных банков. Дочерние банки при привлечении синдицированных кредитов опираются на мировой имидж своих материнских банков, которые нередко выступают для них в роли организаторов синдикации.

Авторская модель синдицированного кредитования в Республике Беларусь с учетом мировой практики представлена на рисунке 1.



Источник: собственная разработка.

**Рисунок 1 – Модель синдицированного кредитования в национальной экономике.**

Модель представляет собой систему взаимоотношений между двумя сторонами: национальным заемщиком и синдикатом международных кредиторов – субъектами процесса привлечения внешнего капитала посредством синдицированного кредитования. Модель ориентирована на взаимодействие национальных субъектов хозяйствования с субъектами международного финансового рынка. Целью реализации модели является привлечение внешнего финансирования инвестиционных проектов либо других расходов.

Модель предполагает осуществление ряда этапов:

- 1) обращение заемщика в банк с просьбой организации синдицированного кредита;
- 2) поиск банком–организатором потенциальных участников синдиката на международном финансовом рынке;
- 3) присоединение дополнительного кредитора на основе договора субучастия в кредите;
- 4) заключение единого договора между сторонами синдицированного кредита;
- 5) выдача средств заемщику;
- 6) распределение средств согласно заявленным целям.

При этом сумма средств, которую должен будет вернуть синдикату заемщик, будет исчисляться по следующей формуле (разработка автора):

$$y = \left( \sum_{i=1}^n a_i + b \right) \times t \times \frac{p}{100} + c + \left( \sum_{i=1}^n a_i + b \right) \quad (1)$$

где  $y$  – сумма средств, подлежащая выплате кредиторам;  
 $a_i$  – сумма транша  $i$ -го основного кредитора;  
 $b$  – сумма транша кредитора на основе суб-участия;  
 $t$  – срок кредита, лет;  
 $p$  – процентная ставка;  
 $c$  – сумма комиссионных вознаграждений.

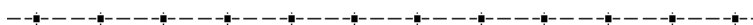
Преимуществом рекомендуемой модели является сокращение транзакционных и временных издержек при организации синдицированного кредитования, поскольку в отличие от типовой модели заключается только один кредитный договор между заемщиком с одной стороны и кредиторами (включая банк–организатор) – с другой, в котором указаны:

- права и обязанности заемщика и кредиторов в рамках кредитного договора;
- ценовые параметры предоставления кредита;
- порядок расчетов по предоставлению и погашению кредита;
- права и обязательства банка-агента;
- прочие условия кредитного договора [3].

Модель по структуре характерна для вида совместно инициированного синдицированного кредита с тем различием, что подписывается только один кредитный договор. В то же время один из кредиторов может участвовать в сделке на основе суб-участия [4]. Вместе с тем, модель соответствует порядку организации синдицированного кредита, определенному в Инструкции Национального банка Республики Беларусь № 226 «О порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата» с добавлением нового элемента – кредитора на базе договора суб-участия, который позволяет расширить базу потенциальных инвесторов. Реализация данной модели позволит привлечь значительный объем иностранных средств в Республику Беларусь, реализовать ряд экономически и социально значимых инвестиционных проектов, а также осуществить выход отечественных банков и предприятий на международный финансовый рынок.

### Список использованных источников

1. Бюллетень банковской статистики. Ежегодник (2000-2012) / Национальный Банк Республики Беларусь, 2013. – 269 с.
2. Итоги выполнения Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2012 год и задачи банковской системы по их реализации в 2013 году. Доклад Председателя Правления Национального банка Республики Беларусь Н.А. Ермаковой на расширенном заседании Правления // Банковский вестник. – 2013. – № 4 (585). – С. 3-7.
3. Brown, G. A New Global Financial Architecture / G. Brown // The Wall Street Journal Europe. – 2008. – № 6. X. – P. 10.
4. Guide to syndicated leveraged finance // Loan Market Association [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: [http://www.lma.eu.com/uploads/files/guide\\_to\\_leveraged\\_finance.pdf](http://www.lma.eu.com/uploads/files/guide_to_leveraged_finance.pdf). – Date of access: 08.09.2012.



*Полоник Владислав Владимирович,  
аспирант, УО «Белорусский государственный университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

Перспективы сохранения экономического роста в значительной степени зависят от возможности финансовой сферы Республики Беларусь содействовать этому, а также противодействовать различного рода негативным внешним воздействиям. В качестве основных угроз поступательному развитию белорусской экономики в кратко- и среднесрочной перспективе выступают именно внешние условия, а также слабость национальной финансовой сферы.

Проблема увеличения эффективности финансовой сферы в рамках поддержки инвестиционной активности для ускорения экономического роста распадается на три составляющие: проведение эффективной денежной политики, восстановление и реформирование банковской системы и финансовых рынков.

Эффективность денежной политики определяется возможностью достижения поставленных Президентом Республики Беларусь целей (в первую очередь, ускорения темпов роста производства и реальных доходов населения), ориентированных на максимально возможное развитие национальной экономики одновременно с минимальными финансовыми потерями для экономических агентов, возникающими от инфляции, колебаний обменного курса белорусского рубля, процентных ставок и прочих факторов. Общие задачи денежной политики, реализуемые Национальным Банком Республики Беларусь, формально ограничены сохранением стабильности курса белорусского рубля, инфляции, установлением ставки рефинансирования, созданием международных резервных активов. Перечисленные цели выступают в качестве прямых и конечных ориентиров денежной политики [5; 6].

Показатели динамики основных макроэкономических показателей Беларуси за 2003-2013 гг. представлены в таблице 1.

**Таблица 1 – Динамика основных макроэкономических показателей Беларуси за 2003-2013 гг.**

Показатель	2003	2009	2010	2011	2012	2013 (9 мес.)
ВВП, млрд. руб.	35 930,2	137 442,2	164 476,1	274 282,1	527 385,1	452 119,6
Денежные доходы населения, млрд. руб.	26 448,8	87 401,0	108 467,7	165 713,9	321 570,8	279 741,2
Инвестиции в ОК, млрд. руб.	6 684,3	43 377,6	55 380,8	98 664,9	154 442,4	142 571,7
ИПЦ	28,40%	13%	7,80%	53%	59,20%	19,30%
Экспорт, млн. долларов США	9 945,6	21 304,2	25 283,5	40 294,0	46 059,9	25 653,7
Импорт, млн. долларов США	11 558,0	28 569,0	34 884,4	45 747,1	46 404,4	28 491,8

Источник: Собственная разработка.

Макроэкономические показатели деятельности банковского сектора страны в 2003-2013 гг. представлены в таблице 2.

**Таблица 2 – Динамика основных показателей денежно-кредитной сферы Беларуси за 2003-2013 гг.**

	2003	2009	2010	2011	2012	2013 (9 мес.)
M1, млрд. руб.	2 002,50	9 982,60	12 855,90	16 277,80	25 846,20	34 977,40
M2, млрд. руб.	3 195,40	18 748,10	24 045,70	31 332,50	52 616,30	72 803,60
M3, млрд. руб.	6 132,30	36 732,20	48 275,80	70 340,80	134 592,40	171 641,6

## Продолжение таблицы 2

	2003	2009	2010	2011	2012	2013 (9 мес.)
Ставка рефинансирования	33,0%	12,5%	12,0%	28,5%	34,5%	26,0%
Средний курс белорусского рубля к доллару, бел. руб.	2 050,67	2 792,54	2 978,10	4 623,47	8 333,86	8 708,66

Источник: Собственная разработка.

Каждый из инструментов денежно-кредитной политики прямо или косвенно воздействует на объем денежной массы в обращении. Если рассматривать взаимосвязь между изменением денежной массы и влиянием этого на экономический рост и ВВП, то можно выделить несколько передаточных каналов [1; 2; 3; 4]:

1) денежная масса  $\uparrow$   $\Rightarrow$  внутренние процентные ставки  $\downarrow$   $\Rightarrow$  кредитование экономики  $\uparrow$   $\Rightarrow$  выпуск  $\uparrow$ .

2) денежная масса  $\uparrow$   $\Rightarrow$  внутренние процентные ставки  $\downarrow$   $\Rightarrow$  обменный курс национальной валюты  $\downarrow$   $\Rightarrow$  чистый экспорт  $\uparrow$   $\Rightarrow$  выпуск  $\uparrow$ .

3) денежная масса  $\uparrow$   $\Rightarrow$  цены финансовых инструментов  $\uparrow$   $\Rightarrow$  богатства домохозяйств  $\uparrow$   $\Rightarrow$  потребление  $\uparrow$   $\Rightarrow$  выпуск  $\uparrow$ .

4) денежная масса  $\uparrow$   $\Rightarrow$  депозиты  $\uparrow$   $\Rightarrow$  залоги/кредиты  $\uparrow$   $\Rightarrow$  инвестиции  $\uparrow$   $\Rightarrow$  выпуск  $\uparrow$ .

5) денежная масса  $\uparrow$   $\Rightarrow$  капитализация  $\uparrow$   $\Rightarrow$  риск (асимметрия информации)  $\downarrow$   $\Rightarrow$  залоги/кредиты  $\uparrow$   $\Rightarrow$  инвестиции  $\uparrow$   $\Rightarrow$  выпуск  $\uparrow$ .

6) денежная масса  $\uparrow$   $\Rightarrow$  денежные потоки  $\uparrow$   $\Rightarrow$  риск (асимметрия информации)  $\downarrow$   $\Rightarrow$  залоги/кредиты  $\uparrow$   $\Rightarrow$  инвестиции  $\uparrow$   $\Rightarrow$  выпуск  $\uparrow$ .

7) денежная масса  $\uparrow$   $\Rightarrow$  цены финансовых инструментов  $\uparrow$   $\Rightarrow$  чистые активы  $\uparrow$   $\Rightarrow$  риск (асимметрия информации)  $\downarrow$   $\Rightarrow$  залоги/кредиты  $\uparrow$   $\Rightarrow$  инвестиции  $\uparrow$   $\Rightarrow$  выпуск  $\uparrow$ .

8) денежная масса  $\uparrow$   $\Rightarrow$  цены (неожиданный рост)  $\uparrow$   $\Rightarrow$  чистые активы домохозяйств  $\uparrow$   $\Rightarrow$  вероятность финансовых затруднений  $\downarrow$   $\Rightarrow$  залоги/кредиты/потребление товаров длительного пользования и расходы на недвижимость  $\uparrow$   $\Rightarrow$  выпуск  $\uparrow$ .

Чтобы убедиться в достоверности полученных выводов, нами проведен статистический анализ. Коэффициенты корреляций между основными макроэкономическими показателями и денежными агрегатами представлены в таблице 3 [7; 10].

**Таблица 3 – Коэффициенты корреляций между основными макроэкономическими показателями и индикаторами финансового рынка, 2003-2013 гг.**

	M1	M2	M3
ВВП	0,950	0,947	0,965
Денежные доходы населения	0,953	0,950	0,969
Инвестиции в ОК	0,958	0,953	0,966

Источник: Собственная разработка.

Корреляционный анализ подтверждает полученные ранее выводы: между денежной массой и основными макроэкономическими показателями присутствует очень сильная зависимость, причем наибольшее влияние на ВВП, денежные доходы населения и инвестиции в основной капитал оказывает величина денежного агрегата M3 [5].

Наличие отрицательной зависимости между ставкой рефинансирования и инвестициями в основной капитал можно наблюдать только до 2011 г. 2011 год характеризуется кризисными явлениями в экономике, высокими девальвационными ожиданиями, что привело к снижению роли ставки рефинансирования как инструмента

денежно-кредитной политики [12]. В текущей ситуации при низком экономическом росте и высоких девальвационных ожиданиях любая из тактик при управлении ставкой рефинансирования может привести к негативным последствиям, т.е. процентная ставка Национального банка попала в своего рода ловушку. Это делает на современном этапе чрезвычайно актуальным развитие и совершенствование в Беларуси других инструментов денежно-кредитной политики [13].

Постепенное обесценение белорусского рубля в течение 2003-2010 гг. не приводило к существенному снижению темпов роста импорта, но существенное снижение обменного курса по отношению к доллару США в 2011-2012 гг. привело к опережению темпов роста экспорта над темпами роста импорта и, следовательно, к росту ВВП. Таким образом, можно говорить о наличии значимого влияния валютного курса белорусского рубля на экономический рост в Республике Беларусь [9]. В 2013 году обесценение белорусского рубля сопровождалось резким падением и экспорта, и импорта, что объясняется рецессионными явлениями в белорусской экономике.

Важное влияние на экономический рост оказывают выдаваемые банками кредиты предприятиям, у которых зачастую не хватает собственных средств для обеспечения расширенного воспроизводства [8]. Динамика кредитных вложений банков в национальной и иностранной валюте представлена в таблице 4.

**Таблица 4 – Динамика кредитных вложений банков по видам деятельности в национальной и иностранной валюте за 2003-2013 гг., млрд.руб.**

	2003	2009	2010	2011	2012	2013 (9 мес.)
Краткосрочные и долгосрочные кредитные вложения банков	4 489,2	45 230,4	63 970,6	117 559,0	270 658,3	193 471,5
промышленность	2 322,0	18 262,2	23 667,9	241 176,4	125 076,4	89 495,8
сельское хозяйство	601,7	10 521,9	15 027,9	19 698,5	18 885,0	14 156,9
строительство	81,4	2 073,9	3 603,4	5 749,1	11 330,5	9 336,5
торговля и общественное питание	345,8	4 355,6	6 193,1	18 318,4	78 283,5	56 927,9
жилищное и коммунальное хозяйство	103,5	412,6	720,9	4 504,2	15 492,0	8 743,3
прочие	1 034,8	9 624,1	14 757,4	17 839,2	21 590,8	14 811

Источник: Собственная разработка.

**Таблица 5 – Коэффициенты корреляции между кредитными вложениями банков по видам деятельности и ВВП за 2003-2013 гг.**

	Кредиты промышленности	Кредиты сельскому хозяйству	Кредитование строительства	Кредиты торговле и общественному питанию	Кредитование ЖКХ
ВВП	0,82	0,68	0,96	0,94	0,96
Инвестиции в основной капитал	0,87	0,73	0,97	0,92	0,92

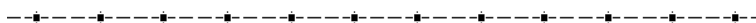
Анализ коэффициентов корреляции показал, что наибольшую отдачу с точки зрения экономического роста приносят кредиты, выдаваемые сферам строительства, торговли и общественного питания, а также жилищно-коммунального строительства. При этом коэффициент корреляции кредитов торговле и ЖКХ с ВВП больше, чем с инвестициями в основной капитал, что обусловлено спецификой деятельности этих сфер. Наименьшую отдачу для экономического роста приносят кредиты промышленности и сельскому

хозяйству, что вызвано необходимостью кредитования государственных программ и вызывает неэффективное распределение кредитных ресурсов [11].

Таким образом, денежно-кредитный рынок оказывает довольно значимое влияние на экономический рост в Республике Беларусь: за 2003 – 2013 гг. присутствует сильное влияние валютного курса на внешнеторговую деятельность страны. При этом влияние ставки рефинансирования на рост ВВП в последние годы становится незначительным, так как она в первую очередь реагирует на изменения цен. Очень велико влияние кредитных вложений банков на ВВП, при этом в наибольшей степени обеспечить ускорение экономического роста страны способны кредитные вложения в торговлю, строительство и ЖКХ, наименее эффективным является кредитование сельского хозяйства.

### Список использованных источников

1. Ахунзянова, Д.Н. Денежно-кредитная политика в системе государственного регулирования экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Д.Н. Ахунзянова. – Чебоксары, 2008. – 22 с.
2. Бюллетень банковской статистики // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2003-2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin>. – Дата доступа: 18.11.2013.
3. Григорьев, Л.М. Финансовая система и экономическое развитие [Электронный ресурс] / Л.М. Григорьев, Е.Т. Гурвич, А.Л. Саватюгин. – Режим доступа: <http://fmancialsys.ru>.
4. Ершов, М.А. Экономический рост: новые проблемы и новые риски / М.А. Ершов // Вопросы экономики. – 2006. – №12. – С. 17-21.
5. Комков, В.Н. Анализ влияний денежно-кредитной и валютной политики на реальный сектор экономики / В.Н. Комков, М.В. Демиденко, В.А. Черноокий // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование – 2005. – №3. – С. 23-34.
6. Комков, В.Н. Монетарная политика и денежная масса: итоги десятилетней эволюции / В.Н. Комков // Банковский вестник. – 2006. – №16. – С. 5-14.
7. Комментарий недели. Смогут ли предприятия отдавать долги? [Электронный ресурс] / TUT.BY – Белорусский портал. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/278375.html>. – Дата доступа: 25.03.2013.
8. Красникова, Е.В. Макроэкономика: учебное пособие / Е.В. Красникова // М.: ТЕИС, 2003. – 254 с.
9. Левкович, А.П. Валютная политика экономического рынка Республики Беларусь / А.П. Левкович // Вестник БДЭУ. – 2006. – №6. – С. 4-10.
10. О ситуации в денежно-кредитной сфере [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/press/?date=2012-3-1>. – Дата доступа: 24.11.2013.
11. Столбов, М.И. Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы / М.И. Столбов. – М.: Научная книга, 2008. – 331 с.
12. Экономическая теория: курс интенсив. подгот. / И.В. Новикова; под. ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. – 4-е изд. – Минск: Тетра Системе, 2011. – 400 с.
13. Ease of Doing Business in Belarus [Electronic resource] / The World Bank: Doing Business. – The World Bank, 2013. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/belarus>. – Дата доступа: 25.11.2013.



*Полыко Ирина Владимировна,  
аспирант, ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИКИ В ПРОЦЕССЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Мировая социально-экономическая система находится в состоянии трансформации, происходят изменения и в экономике Беларуси как неотъемлемой части мировой социально-экономической системы. Постиндустриальное развитие экономики Беларуси основывается на техническом и технологическом развитии в условиях бурного развития информационных технологий, способствующих сокращению времени внедрения инноваций в технологический процесс, повышению эффективности деятельности субъектов хозяйствования. В этой связи существует объективная необходимость разработки механизма реструктуризации отечественных предприятий текстильной промышленности с применением логистической цепочки «Поставщик сырья – Производитель – Покупатель», функционирующей в едином информационном пространстве.

Особое место в производстве общественного продукта и удовлетворении потребностей населения принадлежит текстильной промышленности – старейшей и наиболее крупной отрасли легкой промышленности. Ее продукция широко используется в производстве одежды, обуви, медицине, для технических целей и др. История развития текстильной промышленности в мире прослеживает значительные структурные изменения.

В настоящее время в Республике Беларусь идет процесс гармонизации национального законодательства и международного. Отечественные предприятия оказались не готовы к быстрому, гибкому принятию решений, изменению тактики развития в соответствии с требованиями времени, испытывают недостаток финансовых ресурсов, что не позволяет в достаточном объеме своевременно производить расчеты, представлять продукцию на международных рынках. Сегодня актуальны вопросы кардинальных комплексных преобразований, способных вывести предприятия текстильной промышленности на новый уровень и поэтому процессы реструктуризации с использованием логистических цепочек, функционирующих в едином информационном пространстве, как направления постиндустриального развития являются объективной необходимостью для повышения конкурентоспособности и рентабельности отечественных предприятий.

Состояние рынка сегодня таково, что самыми дешевыми, востребованными на рынке являются товары Южно-Азиатского региона. Высококачественная брендовая одежда представлена итальянскими производителями. Широко представлена продукция технического назначения, а также из синтетических материалов. Следует, тем не менее, отметить, что в связи со сложившимися тенденциями развития рынка остается незадействованным такой его сегмент, как текстильные товары, представленные группой столовых и постельных принадлежностей. Производство таких белорусских товаров значительно менее трудоемко, поскольку в Республике имеются соответствующего профиля предприятия отечественной школы. Руководством страны это понимается и в период 2011-2015 годы организациям концерна «Беллеглапром» запланировано направить инвестиций в размере 1,6 трлн. рублей на приобретение и установку оборудования. Данная мера позволит предприятиям повысить производительность, а также технологические возможности и выйти на передовые позиции в мире по производству данной продукции. Сдерживающим фактором в сложившейся ситуации является недостаток средств для закупки сырья. Необходима государственная поддержка в форме регулирования денежно-кредитной политики, налогообложения в случае реализации продукции за рубежом.

Анализ экспорта текстильной продукции указывает на недостаточное присутствие отечественного текстиля на международном рынке. В период январь-июнь 2012-2013гг. экспорт составлял 24 942,2 млн. дол. США и 18 989,6 млн. дол. США соответственно,



экспорт текстильной продукции – 2,8% и 3,6% экспорта. В страны вне СНГ в этот же период экспорт – 13 779,4 (55,3%) млн. дол. США и 7 851,0 (41%) млн. дол. США соответственно, из него экспорт текстильной продукции – 1,2% и 2,0%, в СНГ – в этот же период экспорт – 11 162,8 млн. дол. США и 11 138,6 млн. дол. США соответственно, из него экспорт текстильной продукции – 4,6 % и 4,8 % [1].

Необходимо понимать, что простое заимствование способов ведения хозяйства и законодательства запада может привести к отрицательному результату. Произошедший в 2012-2013 гг. значительный рост дебиторской задолженности, остатков готовой продукции на складах, неплатежеспособности отчасти является следствием несовершенства действующих методик расчета показателей эффективности деятельности предприятий. Для успешного проведения реструктуризации отечественных предприятий необходима разработка организационно-экономического механизма реструктуризации предприятий текстильной промышленности, в основе которой лежит единое информационное пространство, способствующее эффективному взаимодействию задействованных субъектов, системы таких экономических показателей и методик их расчета, которые бы максимально учитывали конкретную экономическую ситуацию в стране, что особенно актуально для средних предприятий, ограниченность материальных ресурсов, сезонный характер и масштабы производств которых затрудняют возможности маневра и расширения рынков сбыта.

Необходимость осуществления реструктуризации белорусских предприятий обусловлена резкими изменениями их внешней и внутренней среды за последние два десятилетия. Реструктуризация, как системное, постоянно действующее изменение предприятий имеет своей целью помимо повышения эффективности деятельности, повышения конкурентоспособности предприятий, представлять товары отечественных предприятий текстильной промышленности на внешних рынках, посредством логически выстроенных логистических цепочек в едином информационном пространстве. Критериями эффективности можно считать: упорядочение и укрепление позиций предприятия на рынке, достижение высокой рентабельности за счет инновационных разработок, направление существенной части прибыли на модернизацию производства, четкое соблюдение контрактов и хозяйственного законодательства, отсутствие просроченных долгов.

Большинство предприятий текстильной промышленности Беларуси уже давно находится в числе тех, кто так и не сумел адаптироваться к новым условиям хозяйствования. Для предприятий реструктуризация является основой хозяйственного оздоровления. Значительный интерес к реструктуризации проявляют и руководители стабильных предприятий, сталкивающихся с кризисом в стратегии собственного развития, что связано с расширением сферы их деятельности или изменением условий управления. Поэтому разработка теоретических положений и практических рекомендаций по реструктуризации предприятий текстильной промышленности является необходимой и актуальной.

В зарубежных компаниях XIX-XX вв. опыт реструктуризации сводился в большинстве случаев к слиянию или поглощению, созданию транснациональных компаний, охватывавших даже предприятия разных отраслей. К настоящему времени данный процесс носит специализированный характер в рамках одной отрасли. Вместе с тем происходит расширение спектра компаний, осуществляющих прямые иностранные инвестиции, стимулирующие экономическое развитие предприятий, но транснациональные поглощения и слияния доминируют в процессе прямого иностранного инвестирования. Продолжение процесса глобализации привело к созданию в 90-е годы прошлого века транснациональных альянсов различных направлений, при этом доминировали промышленные альянсы и альянсы сферы продаж. Международная интеграция экономической деятельности усилила процессы глобализации, которые позволили получить доступ к рынкам сырья и сбыта, снизить трудозатраты, преодолеть многие барьеры в торговле и привела к совместной мобилизации имеющихся ресурсов, распределению рисков.

Наряду с положительными тенденциями глобализации в США, в период 1995-2005 гг. более 50% предприятий не достигли намеченного уровня доходности вследствие различий в национальных системах регулирования предпринимательской деятельности. Различие в национальном налогообложении также создает определенные трудности в дальнейшем развитии производств таких монополий.

Нам представляется наиболее близким опыт некоторых успешных российских предприятий легкой промышленности, таких, как Ассоциация предприятий текстильной и легкой промышленности «Восток-Сервис», текстильный холдинг «Яковлевский», ЗАО «Чайковский текстиль» и некоторые другие. Выделены следующие характерные для них черты: каждое объединение замыкает на себе технологическую цепочку: от производства и обработки исходного сырья до выпуска готовой продукции; большинство компаний специализируется на определенных видах продукции, тем самым концентрируясь на конкретном сегменте рынка; в ассортименте компаний активно растет доля готовой продукции; каждая компания развивает сеть собственных представительств, которая дает прямой выход на потребителя. [2]

Мы считаем, что достижения логистики, в частности, создание «логистических цепочек», может дать ту путеводную нить при реструктуризации предприятий текстильной промышленности Беларуси (и не только), которая, в конечном счете, и выведет нашу промышленность из стагнации.

По мнению западных аналитиков, интеграцией в логистической цепочке движет убеждение, что совместная деятельность для удовлетворения запросов конечного потребителя превосходит независимые отношения по многим параметрам. В очень содержательной публикации Алана Харрисона [3] приводится пример из опыта работы компании Procter & Gamble, когда они выделяют четыре принципа стратегии цепочки логистики:

- выпускать все виды продукции, которые нужно производить постоянно, с помощью производства короткого цикла;
- оперативно общаться с теми поставщиками, с которыми установлены долгосрочные отношения;
- получать данные о спросе в ближайшей к потребителю точке, в данном случае – с кассового аппарата розничного магазина;
- управлять оперативной деятельностью с помощью инноваций и передовых технологий.

В этой же публикации отмечается, что первые три принципа касаются интеграции – как внутренней, так и внешней. Четвертый принцип относится к разработкам в сфере информационных технологий, обеспечивающих еще более тесное сотрудничество. Доказательства того, что повышение интеграции приводит к увеличению эффективности логистической цепочки в целом, были получены в ходе исследований, проведенных для компаний, занимающихся производством сборных металлических изделий, механического оборудования и техники (Фролих и Уэстбрук, 2001 г.). Интеграция измерялась по следующим восьми переменным: доступ к системам планирования; совместное использование производственных планов; совместный доступ к электронному обмену данными (EDI); информация об ассортименте/уровне запасов; изготовление упаковки согласно требованиям заказчика; периодичность доставки; общее логистическое оборудование/контейнеры; широкое использование логистических услуг третьих сторон.

Мы считаем, что формирование логистических цепочек в едином информационном пространстве, берущих начало на складе поставщика сырья, далее приходящих на склад готовой продукции предприятия-изготовителя и следующими своими звеньями замыкающими цепочку «склад поставщика сырья – склад потребителя готовой продукции», является самым важным процессом реструктуризации предприятия. Промежуточными звеньями могут быть логистический центр Беларуси, логистические центры ЕС, США и Канады. Данный организационно-экономический механизм позволит: представлять продукцию отечественных производителей текстильной промышленности на

международных рынках; выработать единую концепцию деятельности всех участников логистической цепочки; своевременно информировать участников о выполнении достигнутых договоренностей посредством связи через интернет, единой информационной базы; оперативно отражать информацию о деятельности всех участников, составлять прогнозы, определять центры ответственности.

Здесь следует отметить важность организационно-правового аспекта при создании логистических цепочек. Безусловно, самым важным является портфель подписанных договоров о поставках продукции с потребителем, а также о поставках сырья с продавцом. При наличии подобных договоров только и можно приступить к формированию логистической цепочки. Крайне важным является создание пакета организационно-правовых документов о функционировании цепочки на реструктурируемом предприятии.

Следует подчеркнуть, что применение информационных технологий, логистики в деле реструктуризации предприятий, может дать быстрый и достаточно весомый рост конкурентоспособности, как продукции, так и самого предприятия. Сегодня назвали объективные предпосылки применения логистической цепочки. Отечественные предприятия текстильной промышленности используют отдельные ее элементы в своей деятельности: ОАО «Барановичское производственное хлопчатобумажное объединение» сотрудничает с поставщиками, заключая долгосрочные договоры на поставку хлопка, посредством интернет-связи, в Беларуси и в России открыты фирменные секции, магазины. Однако данных мер в современных условиях недостаточно, отсутствует единая концепция «Поставщик сырья – Производитель – Покупатель» с определением центров ответственности за результаты деятельности, позволяющая производить продукцию, пользующуюся спросом у покупателя, а также осваивать новые рынки сбыта.

#### **Список использованных источников**

1. Таможенная статистика внешней торговли Республики Беларусь (январь-июнь 2013): статистический бюллетень / РУП «Белтаможсервис». – Минск, 2013. – 230 с.
2. Грушенко, В.И. Выбор стратегии реструктуризации предприятия в условиях экономического кризиса / В.И. Грушенко, Л.В. Фомченкова // Человек и труд. – 2001. – №12. – С. 14-16.
3. Харрисон, А. Управление логистикой / А. Харрисон, Ван Хоук Р. – Киев: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 368 с.

-----  
*Попков Михаил Владимирович,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К СОСТАВЛЕНИЮ И АНАЛИЗУ БИЗНЕС-ПЛАНОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

В практику обоснования инвестиционных проектов прочно вошли методы, основанные на дисконтировании денежных потоков. Следуя методикам Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Европейского банка реконструкции и развития и других, инвесторы производят оценку эффективности инвестиционных проектов по показателям чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности и дисконтированного срока окупаемости.

В течении продолжительного периода времени обоснованность методов дисконтирования не подвергалась сомнениям. В последние годы стали появляться публикации, авторы которых подвергают резкой критике методику дисконтирования

денежных потоков и указывают на необходимость её совершенствования. Так, по мнению Ю.А. Маленкова, методология дисконтирования «дезориентирует инвесторов и разработчиков проектов, ведёт к принятию ими неэффективных и ошибочных инвестиционных решений, вызывающих кризисы, нестабильность и массовые банкротства» [1, с. 132]. «Преградой для отбора к реализации эффективных, высокотехнологичных проектов» называют дисконтированные показатели В.Б. Дасковский и В.Б. Киселёв [2, с. 47].

Применение метода дисконтирования для оценки эффективности инвестиционных проектов, как это принято в странах с развитой рыночной экономикой, не во всех случаях возможно эффективно задействовать в Беларуси. Прежде всего, это касается имеющей место в последние годы, в силу ряда причин, сравнительно высокой нормы дисконта - цены капитала на финансовом рынке. Определение т.н. «безрисковой процентной ставки» на собственный капитал, вкуче с существенно превышающими показатели рентабельности большинства отраслей, видов деятельности процентным ставкам по заёмным ресурсам определяют величину коэффициента дисконтирования. Последняя превышает возможности разработки бизнес-планов инвестиционных проектов с таким уровнем рентабельности активов, который бы обеспечивал их утверждение к реализации в соответствии с дисконтированными показателями и ставит преграды реализации проектов.

Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов (далее - Правила) были утверждены Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь № 158 от 31 августа 2005 г. Правила определяют единые требования к структуре, содержанию и оформлению бизнес-планов инвестиционных проектов.

Бизнес-план разрабатывается в случаях обоснования: возможности привлечения организацией инвестиций в основной капитал, долгосрочных кредитов, займов и целесообразности оказания организации, реализующей инвестиционный проект, мер государственной поддержки.

Более чем восьмилетняя практика правоприменения Правил выявила ряд недостатков. Большая часть банков, структурные подразделения по кредитованию инвестиционных проектов, воспринимают нормативный правовой акт Министерства экономики, который во многом носит рекомендательный характер, как руководство к действию – инструкцию, нарушение которой не приемлемо при анализе оценки эффективности инвестиций, перспектив реализации бизнес-планов.

Существующие подходы к обеспечению участия кредитуемого субъекта хозяйствования в инвестициях собственным капиталом в размере не менее 30% разнятся в банках от определения удельного веса в капитальных затратах, до общего объёма инвестиций (с учётом прироста чистого оборотного капитала необходимого по проекту).

На практике, достижение указанных 30%, при покупке машин и оборудования (особенно в случае освобождения от таможенных пошлин и уплаты НДС) является труднодостижимым. Возникает ситуация, при которой банк и кредитуемый субъект, при наличии должного залогового обеспечения по проекту и прочих объективных предпосылках предоставления финансовых ресурсов оказываются перед выбором: «нарушить Правила либо отказаться от участия в осуществлении проекта».

При вступлении в силу с 1 января 2006 года Правил трудно было предположить, что экономика, за прошедший с того времени период ощутит на себе последствия двух «разовых» девальваций, высокой инфляции, существенного увеличения стоимости как размещаемых, так и привлекаемых на финансовом рынке ресурсов. В результате этих процессов чёткое следование Правилам является существенным препятствием осуществления инвестиционного кредитования в стране.

Реализуемые проекты потребовали дофинансирования из за значимого увеличения издержек. Корректировка бизнес-планов проводимая в соответствии с Правилами, а также оценка эффективности новых проектов стала возможна только с искажением показателей, потери степени достоверности произведённых расчётов.

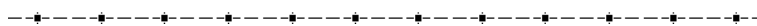
При кредитовании в национальной валюте в настоящее время ставка на собственные средства, на основе сложившейся практики, принимается на уровне 23,5 процентов (ставка рефинансирования), заёмные ресурсы в условиях их дефицита предоставляются банками в ряде случаев по ставке 40 и более процентов (применяемой ранее только при предоставлении кратких кредитов). Определение коэффициента дисконтирования с учётом подобных исходных данных, в соответствии с расчётной частью бизнес-планов характеризует абсолютное большинство инвестиционных проектов, как некупаемые – динамический срок окупаемости не наступает на горизонте расчётов.

Таким образом, применение методологии дисконтирования в обосновании инвестиционных проектов достаточно уязвимо и создаёт предпосылки для оттока финансовых ресурсов из реального сектора экономики в другие более высокодоходные сектора (в том числе спекулятивного капитала на рынке краткосрочного финансирования). В конечном итоге это нарушает нормальный процесс воспроизводства основных фондов в сфере материального производства.

На основании изложенного можно заключить, что назрела объективная необходимость внесения изменений и дополнений в Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов, утвержденные Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь № 158 от 31 августа 2005 г. Целесообразно создание рабочей группы из числа представителей финансово-кредитных организаций, бизнеса, заинтересованных органов государственного управления для разработки действенных предложений по совершенствованию подходов к составлению бизнес-планов инвестиционных проектов.

#### **Список использованных источников**

1. Маленков, Ю.А. Новые методы инвестиционного менеджмента / Ю.А. Маленков. – СПб.: Бизнес-пресса, 2002.
2. Дасковский, В.Б. Об эффективности инвестиций / В.Б. Дасковский, В.Б. Киселёв // Экономист. – 2007. – №3. – С.35-48.



*Пригодич Ирина Александровна,*

*УО «Полесский государственный университет» (г. Пинск, Республика Беларусь)*

#### **ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ВЫЯВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ БАНКОВ**

В настоящее время практика проведения ранней диагностики рисков в банках привязана к опыту зарубежных стран по выявлению проблемных банков. Обязанность по раннему выявлению проблем в банках, как правило, возлагается на орган банковского надзора – центральный банк или специальное независимое агентство. Раннее выявление слабых или проблемных банков имеет решающее значение для эффективного и стабильного функционирования не только отдельного банка, но и всей банковской системы. Оно помогает обеспечить необходимую подготовку к ожидаемым рисковым случаям (банкротствам банков). Более того, раннее выявление неустойчивости и угроз для банков позволяет предпринимать эффективные меры для предотвращения банкротств банков, такие как предоставление поддержки ликвидности, помощь в осуществлении слияний и поглощений и, в определенных случаях, рекапитализацию банка за счет уполномоченных государственных органов.

На практике существует много способов оценки финансового состояния банков и выявления слабых/проблемных институтов. Несмотря на существенную разницу в подходах, важно, чтобы соответствующие участники системы поддержания банковской стабильности (центральный банк, независимый орган банковского надзора) обладали своевременной,

уместной и качественной информацией из различных надежных источников и механизмами взаимодействия с соответствующими ведомствами/органами.

Источники информации и каналы коммуникации включают:

- проверки на местах;
- дистанционное наблюдение;
- взаимодействие с надзорными органами;
- взаимодействие с руководством банков;
- взаимодействие с аудиторами банков;
- информацию о рынке.

Существующие методы выявления проблемных банков можно разделить на две основные группы: использующие в основном количественную финансовую информацию и результаты оценки, проведенной надзорными органами.

На практике большинство органов банковского надзора используют комбинацию различных качественных и количественных методов для выявления слабых банков и системных рисков, которые могут поставить под угрозу финансовую безопасность отдельных кредитных организаций.

Исследователи обычно объединяют такие системы в четыре категории [1]:

1. Анализ финансовой отчетности предполагает подготовку органом банковского надзора пакета финансовых коэффициентов, основанного на финансовой информации банка, для оценки деятельности и финансового состояния банка. Анализ включает сравнение финансовых показателей отдельных банков с показателями группы аналогичных банков и изучение тенденций в изменениях показателей. Пакет анализируемых показателей, как правило, включает достаточность капитала, качество активов, коэффициенты рентабельности и ликвидности. По результатам анализа формируется предупреждение, если определенные коэффициенты выходят за предварительно установленный критический уровень или входят в предварительно определенный интервал. Иногда встречаются аномальные значения, значительно отличающиеся от показателей деятельности банка за предыдущие периоды [2]. Необходимо учитывать отставание в потоке информации от банка к надзорным/регулирующим органам, поскольку анализ может быть основан на устаревшей информации.

2. Системы раннего предупреждения (EWS) часто основаны на применении различных статистических моделей для оценки вероятности банкротства или серьезности финансовой дестабилизации в течение ограниченного срока или для предсказания будущей неплатежеспособности за счет оценки потенциальных убытков от банкротства. Обычно статистические модели направлены на выявление рисков, которые могут вызвать неблагоприятные условия для банка в будущем. Задачей таких систем является достаточно своевременное выявление потенциальных рисков у проблемных банков с тем, чтобы соответствующие органы могли предпринять действия для максимального снижения убытков или вероятности убытков, вытекающей из таких рисков [3]. Основными недостатками таких моделей является неспособность учитывать качественные показатели (например, качество управления, механизмов внутреннего контроля, практики управления рисками) и влияние факторов конкуренции и внешней среды [4].

3. Рейтинговые системы надзорных органов, такие как CAMELS, CAEL (США и др.), PATROL (Италия) и ORAP (Франция) могут быть основаны как на результатах проверок на местах (рейтинги по результатам проверок на местах), так и дистанционном анализе информации от надзорных органов и иной доступной информации, включая отчеты о проверках на местах (дистанционный рейтинг надзорных органов). Системы надзорных рейтингов обеспечивают структурированный и комплексный механизм. Количественная и качественная информация последовательно собирается и анализируется; анализ направлен на отклонения от «нормальных» значений [4].

4. В рамках комплексных систем оценки банковских рисков банк или банковскую группу делят на существенные хозяйственные единицы и каждую единицу оценивают на

предмет всех коммерческих рисков. Каждому критерию оценки присваивают баллы, которые обобщают на следующем более высоком уровне с тем, чтобы получить конечную оценку или балл по этому банку или банковской группе [1].

Однако при выявлении проблемных банков может оказаться полезным использование индикаторов макроуровня в дополнение к индикаторам микроуровня. Индикаторы макроуровня включают сводные микропруденциальные показатели (AMPI), рыночные показатели (МВІ) и макроэкономические показатели (МЕІ).

Механизм AMPI, рекомендуемый МВФ, основан на оценке шести групп сводных показателей:

- достаточность капитала;
- качество активов;
- компетентность управления;
- прибыль и рентабельность;
- ликвидность;
- чувствительность к риску.

Сводные показатели дают информацию о тенденциях риска в группах банков и банковском секторе в целом. Индикаторы получают из бухгалтерских балансов отдельных банков и иной подробной финансовой информации; после этого их обобщают и используют для выявления системных тенденций и слабых сторон отдельных банков. На практике большинство надзорных органов применяют аналогичные показатели, хотя некоторые детали могут отличаться [5]. Кроме того, существует два основных количественных метода раннего выявления, которые рекомендуется использовать для оценки кредитных показателей и прогнозирования случаев неисполнения обязательств: модель KMV агентства Moody's и Z-модель Альтмана (англ. Z-scores model) [6].

В целях обнаружения слабых банков на раннем этапе участники системы поддержания финансовой стабильности проводят мониторинг и анализ ряда показателей микро-уровня (иногда называемых «красными флажками») в дополнение к факторам макроуровня. К таким показателям обычно относятся:

- снижение уровня капитала;
- ухудшение рентабельности;
- стремительный рост;
- ухудшение качества активов;
- большой объем внебалансового бизнеса;
- проблемы с ликвидностью;
- неэффективное управление;
- злоупотребление и мошенничество со стороны инсайдеров;
- неэффективное управление рисками;
- частое несоблюдение применимого законодательства и нормативных требований.

Комбинация этих подходов может помочь своевременно выявить внешние и внутренние риски, которые могут угрожать финансовым институтам. Важно наличие прогрессивной системы наблюдения за банком – она должна быть более серьезной и более глубокой для слабых банков. В случае серьезного ухудшения финансового состояния банка или увеличения рисков соответствующие участники системы поддержания финансовой стабильности должны инициировать вмешательство в деятельность банка.

В большинстве стран ответственность за своевременное вмешательство в деятельность банков лежит на органах банковского надзора, также как и ответственность за раннее выявление проблемных институтов. Основные цели такого вмешательства включают принуждение банков устранить недостатки или снизить свои кредитные риски, вести свою хозяйственную деятельность с должным вниманием и ответственностью, надлежащим образом управлять рисками и максимально сокращать потенциальный ущерб (для

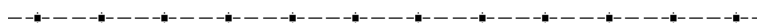
вкладчиков, банковской системы и экономики в целом), который может быть вызван банкротством банка.

Наилучших результатов можно добиться, когда вмешательство инициируется на ранней стадии ухудшения положения банка, когда обнаруженные проблемы еще можно исправить. Своевременное принятие корректирующих мер / вмешательство может сократить вероятность возникновения необходимости в урегулировании несостоятельности и способствовать поддержанию стабильности банковской системы и общественного доверия, при этом сохраняя стоимость бизнеса проблемного банка, обеспечивая более высокую защиту вкладчиков и минимизируя риск потерь для самого банка.

Таким образом, для того, чтобы добиться эффективного раннего вмешательства, важно, чтобы у ответственного участника (участников) системы поддержания финансовой стабильности были необходимые законные полномочия предпринимать меры для устранения нарушений, включая выдачу банкам предписаний о признании своих потерь, привлечении дополнительного капитала, прекращении определенной деятельности, смене руководства или соблюдении других требований.

### Список использованных источников

1. Ranjana, Sahajwala and Paul, Van den Bergh. Supervisory Risk Assessment and Early Warning Systems / Ranjana Sahajwala and Paul Van den Bergh // BCBS Working Paper. – December 2000. – № 4. – P.6.
2. Hennie, van Greuning and Sonia, Brajovic Bratanovic. Analyzing Banking Risk. A Framework for Assessing Corporate Governance and Risk Management / Hennie van Greuning and Sonia Brajovic Bratanovic // The World Bank. – 2009. – 3<sup>rd</sup> edition. – P.371.
3. David, Walker. Comprehensive Early Warning Systems and the Experience of the Canada Deposit Insurance Corporation (CDIC) / David Walker // The SEACEN Center. – 2002. – P. 11.
4. Basel Committee on Banking Supervision // Supervisory Guidance on Dealing with Weak Banks. – BIS. – March 2002. – P. 11.
5. Mayes, D. Early Intervention and Prompt Corrective Action in Europe. – D. Mayes. – 2009. – P. 19.
6. Power and Level validation of Moody's KMV EDF credit measures in North America, Europe and Asia: Modeling Methodology, 2007 / E. Altman // Financial Ratios, Discriminant Analysis and the prediction of corporate bankruptcy. – The Journal of Finance, 1968.



**Прохорович Анна Анатольевна,**

*аспирант, УО «Полесский государственный университет» (г. Пинск, Республика Беларусь)*

### РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь государственная собственность является ведущей формой собственности и имеет наибольший удельный вес. Концентрация имущества в государственной собственности и, как следствие, ограничение имущественной сферы и правомочий других собственников оказывает сдерживающее воздействие на устойчивость экономического развития страны и ведет к ухудшению ее конкурентных позиций, прежде всего в промышленности.

На долю госпредприятий приходится более 70% ВВП, там трудится две трети экономически активного населения Беларуси. Медленное реформирование госсектора приводит к тому, что белорусские госпредприятия утрачивают конкурентоспособность даже на российском рынке. И это при том, что *госпредприятиям в Беларуси предоставляется*



*широкий перечень льгот и преференций.* Несмотря на значительную бюджетную поддержку предприятий государственного сектора, их экономическая эффективность продолжает снижаться. В связи с ограниченными возможностями финансирования инвестиций за счет средств бюджета в ближайшее время данная негативная тенденция будет сохраняться.

Предприятия частного сектора работают в рыночных условиях и вышеперечисленных преференций не имеют. Вклад частного сектора в результаты работы белорусской экономики невелик, но, тем не менее, несмотря на свою небольшую роль в белорусской экономике, частные предприятия, по оценкам Всемирного банка, работают в Беларуси эффективнее государственных. Производительность труда в государственном секторе в среднем на 40% ниже по сравнению с частным сектором [1, с.55].

Таким образом, назрела необходимость реформирования государственного сектора, однако, исключительно с помощью привычного механизма приватизации это не всегда возможно и выгодно, в связи с этим в Республике Беларусь необходимо применение других механизмов и форм, не обязывающих государство к полной передаче прав собственности частным организациям.

Так, в рамках текущей рыночной ситуации государственно-частное партнерство может стать одним из наиболее конструктивных механизмов развития, как для частного, так и для государственного сектора экономики.

Данная форма взаимодействия между государственными органами и бизнесом в Республике Беларусь позволит преодолеть экономическое противоречие, когда стратегически важные объекты не могут быть переданы в частную собственность, но государственный бюджет не в состоянии обеспечить их финансирование в должном объеме.

Существуют отдельные сферы и отрасли с высокой капиталоемкостью и длительными сроками окупаемости, что затрудняет привлечение частного инвестора. Поэтому стоит задача соединить различные источники инвестирования, с одной стороны, и возможности их более эффективного использования, с другой стороны.

Классическим примером успешного государственно-частного партнерства в Беларуси является Парк высоких технологий, благодаря которому создано более 3000 новых рабочих мест, а также итоги его работы свидетельствуют о неоспоримой эффективности. Только за 2013 год объем валютной выручки по данному проекту превысил 0,5 млрд. дол. США, причем 85% составила выручка от экспорта [2]. Однако данная практика не получила своего распространения в других отраслях и секторах национальной экономики. Поэтому предпринимательские союзы, бизнес-ассоциации, выражающие консолидированный интерес, как правило, частного сектора, а также международные структуры (ПРООН, Всемирный банк, МВФ и др.) включились в работу по созданию основ и механизмов государственно-частного партнерства в стране.

Минский столичный союз предпринимателей и работодателей продолжил инициировать вопрос по развитию партнерства и доверия бизнеса и власти в программном документе «Национальная платформа бизнеса Беларуси». БНПА разработала вариант проекта Декрета Президента о мерах по развитию государственно-частного партнерства в стране.

Идея государственно-частного партнерства в Республике Беларусь была заявлена в 2010 г. в Директиве № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь». Данный акт позволил изменить порядок формирования инновационных фондов, сократить количество лицензируемых видов деятельности частных предпринимателей и др. По оценкам экспертов, эти и другие правовые изменения позволили частному бизнесу сократить прямые и косвенные издержки примерно на 200 млн. дол. США в год [3].

Последующим шагом к развитию в стране системы государственно-частного партнерства стала договоренность между Министерством экономики Республики Беларусь и Европейской Экономической Комиссией Организации Объединенных Наций (ЕЭК ООН), в рамках которой эксперты ЕЭК ООН с февраля 2012 года провели экспертизу проекта закона

о государственно-частном партнерстве, подготовленного Минэкономики, а также осуществили оценку готовности Республики Беларусь по внедрению системы государственно-частного партнерства.

В рамках данной оценки были даны рекомендации по внедрению программы всестороннего обучения и укрепления потенциала. Также было рекомендовано создание межведомственного совета, который должен организовать обучение в области государственно-частного партнерства и обеспечить большее понимание Закона о государственно-частном партнерстве для государственных служащих. По мнению международных экспертов, необходимо создание Центра по государственно-частному партнерству, который возьмет на себя функции по содействию управлению процессом подготовки проекта и его разработке, проведению консультаций, а также разработке рынка государственно-частного партнерства.

На основе данных рекомендаций в 2014 году планируется принятие закона «О государственно-частном партнерстве», проект которого Совмин одобрил еще в июне 2013 года. Также предполагается, что в 2014 году в структуре Министерства экономики Беларуси будет создан Национальный центр государственно-частного партнерства, который обеспечит законодательную поддержку процесса становления государственно-частного партнерства в стране, будет осуществлять методологическую и координирующую работу по внедрению государственно-частного партнерства на уровне министерств, региональных органов управления и организаций по привлечению инвестиций [4].

Анализируя современное состояние экономики Республики Беларусь, необходимо отметить некоторые барьеры, которые могут затруднить развитие государственно-частного партнерства:

- неясность законодательства и незавершенность формирования нормативно-правовой базы государственно-частного партнерства;
- значительные расходы по проектам государственно-частного партнерства;
- высокие риски коррупции;
- отсутствие квалифицированных кадров;
- не сформирована система знаний по государственно-частному партнерству.

В Республике Беларусь присутствует необходимый потенциал для развития государственно-частного партнерства, но для скорейшего внедрения данного механизма необходимо четкое понимание как государственной, так и частной стороной следующих положений:

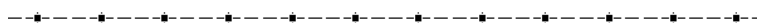
- реальный учет интересов как государства, так и частного сектора, поскольку эффективность проектов государственно-частного партнерства состоит не только в привлечении дополнительных ресурсов;
- эффективное партнерство возможно лишь при условиях ясности и предсказуемости развития страны и сферы государственно-частного партнерства, поэтому должны быть четко определены особенности национальной модели взаимодействия государства и бизнеса;
- выработка на основе зарубежного опыта конкретных механизмов партнерств, принимающих во внимание интересы каждой из сторон;
- прозрачность и объективность процедуры по выбору потенциальных партнеров по государственно-частному партнерству, что будет предотвращать дискриминацию, обеспечивать здоровую конкуренцию и способствовать выбору наилучшего предложения.

Анализ развития государственно-частного партнерства позволяет сделать вывод, что данный эффективный механизм в различных сферах хозяйственной деятельности в Беларуси практически не применяется. Распространение этой современной формы партнерства сдерживается недостаточной ролью частного сектора, предпринимателей в экономической деятельности. Социально-экономический и институциональный фундамент государственно-частного партнерства и его базовые параметры могут успешно функционировать только при

наличии сформированной законодательной базы, созданной адекватной институциональной структуры и инфраструктуры государственно-частного партнерства. Установление эффективных партнерских отношений государства и бизнеса играет важнейшую роль в развитии государственно-частного партнерства, решении с его помощью задач устойчивого развития и экономического роста страны.

#### Список использованных источников

1. Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь: экономическая трансформация для роста // Всемирный Банк. – 2012. – с. 113.
2. Парк высоких технологий примет участие в создании в Беларуси крупного Международного финансового центра // Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tvr.by/rus/news.asp?id=17861&cid=15>. – Дата доступа: 08.03.2014.
3. Директива № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.by/ru/small\\_business/actual-information/direktiva\\_4](http://www.economy.gov.by/ru/small_business/actual-information/direktiva_4). – Дата доступа: 26.02.2014.
4. Проект оценки национальной готовности ГЧП в Беларуси // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2012. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.by/dadvfiles/002070\\_628637\\_Ocenka.pdf](http://www.economy.gov.by/dadvfiles/002070_628637_Ocenka.pdf). – Дата доступа: 24.02.2014.



*Пушкевич Сергей Александрович,*

*ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЕЕ МОТИВАЦИИ И ПОСЛЕДСТВИЙ ДЛЯ БЕЛОРУССКОЙ НАУКИ**

Интеллектуальная миграция многими исследователями трактуется как процесс международного обмена знаниями и опытом (brain exchange), в рамках которого протекает миграция исследовательского и промышленного персонала высокой и высшей квалификации, реально или потенциально занятых научными исследованиями и разработками, а также обслуживанием этой отрасли (специалисты в области информационных технологий). Процесс интеллектуальной миграции – это двухсторонний процесс, включающий «приток умов» (brain gain) и «отток умов» (brain drain). Последнее предопределило появление стран-экспортеров и стран-импортеров интеллектуальных ресурсов. В большинстве случаев они могут быть в одном лице – страна-экспортер и страна-импортер интеллектуального потенциала.

Как известно, интеллектуальный потенциал, способный производить научные знания и новые технологии, в любой стране ограничен. В этой связи сегодня стратегической задачей любого развитого государства является формирование интеллектуального ресурса инновационного развития и одновременно создание условий для его сохранения и пополнения, в том числе и за счет привлечения иностранного человеческого капитала.

Проблема эффективного регулирования процесса интеллектуальной миграции лежит в одной плоскости с проблемой обеспечения государственной безопасности – научной, экономической и военной. Для экономики масштабная миграция высокообразованной части населения за пределы страны может нанести значительный ущерб. Еще больший урон, причем невосполнимый, «утечка умов» несет интеллектуальному и научному потенциалу общества. Во-первых, «утечка умов» при любых ее масштабах усиливает технологическое

отставание от наиболее передовых стран. Во-вторых, интеллектуальная эмиграция способна привести к разрушению воспроизводственных процессов в научной сфере.

Анализ данных мониторинга интеллектуальной миграции из Республики Беларусь за период 1996-2014 гг., проводимого Центром мониторинга миграции научных и научно-педагогических кадров Института социологии НАН Беларуси, показывает, что суммарная численность эмигрантов-ученых и преподавателей вузов за этот период составила около 1000 человек. В среднем из Беларуси ежегодно эмигрирует и остается за границей порядка от 70 научных работников и преподавателей вузов (из них в среднем 5-6 докторов наук, 25 кандидатов наук и 40 работников без ученой степени). В целом по республике квалификационный уровень интеллектуальной эмиграции достаточно высок: почти половину научных и научно-педагогических работников, эмигрировавших из Беларуси за этот период, составили научные работники высшей квалификации. В среднем, доля докторов наук в ежегодной численности эмигрировавших и оставшихся за границей научных и научно-педагогических работников варьируется от 3,1% до 9,8%, а доля кандидатов наук – от 26,2% до 51,5%. Следует отметить, что ежегодный миграционный отток ученых и высококвалифицированных специалистов из Беларуси составляет менее 0,1% от общей численности работников, занятых в научной сфере, и профессорско-преподавательского состава высшей школы. Этот показатель значительно ниже средних значений ежегодной «утечки умов» из стран Западной Европы.

Несмотря на кажущуюся малочисленность ученых и специалистов, эмигрирующих из Беларуси на постоянное жительство, очевидно, что проблему «утечки мозгов» из нашей страны следует не просто признать, но и необходимо ей противостоять. В противном случае, в ближайшем будущем негативные последствия данного процесса могут проявиться в полной мере и выразиться как в нехватке перспективных ученых по приоритетным научным направлениям, так и в разбалансировании всего механизма воспроизводства кадрового потенциала белорусской науки. В последнее десятилетие проблема «утечки мозгов» постепенно трансформировалась в проблему «утечки молодых умов», молодой научной элиты. В составе интеллектуальной миграции молодежь до 35 лет составляет примерно половину мигрантов.

Впрочем, до сих пор полноценная статистика по внешней интеллектуальной миграции отсутствует. Особенно это относится к научной эмиграции. Поэтому оценку ее масштабов можно дать только гипотетически, основываясь на данных социологических опросов.

Так, одной из задач социологического исследования, проведенного коллективом Института социологии НАН Беларуси в апреле-мае 2012 г., было изучение особенностей миграционного поведения ученых на примере сотрудников НАН Беларуси. Всего было опрошено 589 научных работников НАН всех возрастных категорий. 29,9% опрошенных имеют научную степень кандидата наук, 7,6% - доктора наук. Стаж работы у половины из опрошенных (55,9%) не превышает 5 лет, в т.ч. у 27,7% - 2-3 года; 14,1% - 1 год; 14,1% - 4-5 лет. 15,1% имеют стаж 6-9 лет, 10,4% - 10-14 лет. В ходе опроса научных работников разных категорий и квалификации были получены ответы на вопросы, касающиеся различных сторон деятельности научных организаций НАН Беларуси.

Для решения накопившихся проблем часть ученых планирует в ближайшее время выехать за границу. Так, респонденты, твердо решившие выехать за границу на постоянное место жительства, целиком принадлежат к возрастной группе до 29 лет включительно (молодые ученые) и составляют 0,8% от данной группы. Респонденты других возрастных групп не отметили этот вариант ответа на вопрос о выезде за границу. Думают о переезде на постоянное место жительства за рубеж 3,2% респондентов, из них в возрасте до 30 лет – 7,6%, 30-49 лет – 2,7%, 50-59 лет – 1,1%. Твердо намерены выехать за рубеж для временной научной работы и имеют реальную возможность осуществления этого шага 1,9% респондентов, из них в возрасте до 30 лет – 5,3%, 30-49 лет – 0,9%, 60 лет и старше – 1,5%. Планируют выехать за рубеж для временной научной работы, но пока никаких действий не

предпринимают 4,9% респондентов, из них до 30 лет – 11,5%, 30-49 лет – 4,6%, 50-59 лет – 1,1%.

Соответственно, остаться в Беларуси, несмотря на имеющиеся проблемы, решили 76,2% респондентов, из них в возрасте до 30 лет – 60,3%, 30-49 лет – 74,9%, 50-59 лет – 86,5%, 60 лет и старше – 94,1%.

Опрос показал, что основной причиной принятия решения об эмиграции является размер заработной платы (34,9%). Кроме того, среди прочих причин решения выехать за границу респонденты назвали невозможность вести полноценные научные исследования ввиду отсутствия современной материально-технической базы (14,5%) и невостребованность результатов научных исследований (12,5%). При этом ученые возрастной категории 30-49 лет, для которой характерен процесс «вымывания» из возрастной структуры на протяжении уже более чем 20 лет, обосновывают свое решение, во-первых, хорошим предложением работы за границей (26,7%), во-вторых - низким уровнем научной деятельности в Беларуси и низким уровнем финансирования научных исследований (по 20,0% каждая позиция). Не последнее место занимает и желание в полной мере реализовать свой научный потенциал (13,3%). Для ученых в возрасте 50-59 лет важнее всего при принятии твердого решения уехать были низкий престиж научной деятельности в Беларуси (25,0%) и низкий уровень финансирования научных исследований (25,0%).

Основными ожиданиями от выезда за рубеж для временной научной работы у ученых являются повышение своего профессионального уровня (21,7%) и налаживание сотрудничества с зарубежными коллегами (21,7%) и желание поработать на современном научном оборудовании (18,3%). Определяющим для решения ученых возрастной категории 30-49 лет выехать за границу для временной научной работы является возможность поработать на современном оборудовании (26,7% ответивших); научная молодежь (ученые до 30 лет) более всего желает при помощи зарубежных командировок повысить свой профессиональный уровень (34,8% ответивших) и наладить сотрудничество с зарубежными коллегами (21,7%).

Проведенное исследование позволяет выявить основные факторы интеллектуальной миграции в Беларуси:

- основной причиной принятия решения об эмиграции является размер заработной платы;
- низкий уровень научных исследований в Беларуси – причина эмиграции ученых на постоянное место жительства;
- возможность полноценно работать на современном научном оборудовании – причина выезда ученых на временную работу за границу;
- низкий престиж научной деятельности и низкий уровень финансирования научных исследований – основной фактор эмиграции молодых ученых.

Опыт ряда государств, в которых ранее происходила широкомасштабная эмиграция интеллектуалов и которые выработали соответствующие эффективно действующие регулятивные механизмы, показывает, что существует возможность в определенных пределах воздействовать на процесс внешней интеллектуальной миграции и существенно уменьшить ее отрицательные последствия. Вместе с тем, усиление взаимосвязи экономических и миграционных процессов диктует необходимость дальнейшего совершенствования системы государственного регулирования процессов интеллектуальной миграции, усиления принципов целенаправленности, комплексности и системности.

В этой связи следует отметить, что в Беларуси государственная миграционная политика, включая вопросы интеллектуальной и образовательной миграции, переживает важный этап своего становления – стадию концептуализации и практической реализации. В Беларуси сформировано законодательство, направленное на удержание в стране человеческого капитала и отвечающее международным нормам и правилам, создаются правовые условия для цивилизованного экспорта и импорта высококвалифицированной рабочей силы.



## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛАРУСИ**

Конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государственной власти является неотъемлемым условием эффективного функционирования экономики. При реализации промышленной политики, оптимальной схемой взаимодействия власти и бизнеса может стать государственно-частное партнерство (ГЧП). ГЧП является эффективным инструментом управления промышленным развитием. Однако успех формирования ГЧП в промышленности во многом зависит от качества созданных институтов и инструментов ГЧП, экономической ситуации в стране.

Можно выделить несколько важных *составляющих, необходимых для успешного формирования ГЧП в промышленной сфере:*

### *1. Нормативно-правовая база:*

Некоторые правовые нормы, касающиеся отдельных форм ГЧП, уже закреплены в белорусском законодательстве. Так, например, в Инвестиционном кодексе регулируются вопросы осуществления инвестиционной деятельности на основе концессии, Государственным комитетом по науке и технологиям разработаны методические рекомендации по организации частно-государственного партнерства в сфере развития инноваций. Однако данные документы не охватывают весь круг вопросов, касающихся ГЧП в Республике Беларусь. Таким образом, необходима разработка соответствующего законодательства, принятие закона о ГЧП, регулирующего также вопросы реализации ГЧП в промышленности.

Одной из форм ГЧП является совместное правотворчество, поэтому нормативно-правовая база ГЧП должна формироваться с учетом пожеланий всех субъектов рынка. В законотворчестве должны участвовать не только органы государственного управления, но и крупный бизнес, органы местного управления, промышленные ассоциации и союзы, союзы предпринимателей.

Таким образом, формирование эффективной государственной промышленной политики с использованием ГЧП должно базироваться на грамотно разработанной нормативно-правовой базе, учитывающей Программу социально-экономического развития Республики Беларусь, Программу развития промышленного комплекса и интересы субъектов промышленной политики и предпринимательства. Такой подход позволит создать систему из целенаправленных законодательных, административных, финансово-экономических государственных решений и мер, позволяющих управлять развитием промышленности в стране и решать задачи долгосрочного социально-экономического развития страны в целом.

На сегодняшний день уже разработаны и проходят обсуждение предложения по изменению законодательства. Их принятие создаст основу для интегрирования Беларуси в мировые бизнес-процессы, позволит привлечь значительные внешние и внутренние частные инвестиции для развития отечественной инфраструктуры.

### *2. Институты и инструменты ГЧП.*

Инструменты ГЧП можно классифицировать следующим образом: инфраструктурные, правовые, общественные, инструменты государственной поддержки предпринимательства.

В Республике Беларусь представлены следующие инфраструктурные инструменты ГЧП: Банк развития; государственные концерны; особые экономические зоны; технопарки и пр. Для управления процессами государственно-частного партнерства, в Беларуси необходимо создание Центра ГЧП, который будет осуществлять методологическую и координирующую работу по внедрению ГЧП на уровне министерств, региональных органов

управления и организаций, осуществлять контрольные и регулирующие функции по привлечению инвестиций.

В настоящее время уже идет создание Национального Центра ГЧП в рамках реализации проекта ЕС/ПРООН и Минэкономики по укреплению национального потенциала в области применения механизмов государственно-частного партнерства. Планируется, что белорусский центр ГЧП будет создан к 1 января 2015 года. Затем будет осуществлено его дальнейшее институциональное формирование.

Национальный центр ГЧП будет предоставлять консультации правительству по вопросам развития инфраструктуры с применением механизмов государственно-частного партнерства, осуществлять формирование политики ГЧП с учетом национального законодательства, оказывать техническую поддержку государственным органам на различных этапах оценки и реализации проектов, осуществлять контроль за реализацией проектов, а также способствовать активному продвижению этой формы сотрудничества в государственном и частном секторах.

Общественные инструменты ГЧП составляют: общественные организации, некоммерческие организации, ассоциации, бизнес-сообщества, отраслевые союзы и организации (Белорусский агропромышленный союз, Белорусская торгово-промышленная палата, Союз некоммерческих организаций «Конфедерация промышленников и предпринимателей (нанимателей)», РОО «Белорусская научно-промышленная ассоциация», Союз юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства» и др.); государственные научные институты и научно-практические центры и др.

К инструментам государственной поддержки предпринимательства относятся все законодательно закрепленные виды государственной поддержки, например, предоставление государственных гарантий по кредитам, привлекаемым для реализации инвестиционных проектов.

### *3. Общность интересов государства и бизнеса.*

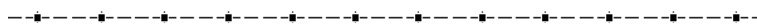
Третьим ключевым моментом в формировании механизма ГЧП в промышленности является достижение баланса интересов государства и бизнеса в рамках той или иной формы партнерства. Идеальной юридической формой согласования интересов является правовой документ (концессионный, инвестиционный договор, соглашение и т. п.). Подписание подобного правового документа закрепляет права и обязанности сторон, схему распределения прибыли, права собственности и позволяет партнерам в случае возникновения споров решать их в судебном порядке.

Моделью отработки эффективных механизмов ГЧП в Беларуси должна стать та отрасль промышленности, в которой применяются достижения промышленности и науки, где сосредоточен значительный научный потенциал и человеческий капитал. Пилотной площадкой для отработки взаимодействия государства и бизнеса должна быть инновационная сфера, которая отвечает сразу нескольким необходимым и достаточным условиям для установления долгосрочных партнерских отношений. Основаниями для реализации ГЧП в той или иной отрасли промышленности может стать выпускаемая наукоемкая продукция, обеспеченная стабильным долгосрочным государственным спросом в виде какой-либо госпрограммы или государственного заказа, а также высокая организация правового регулирования, в условиях которого предстоит действовать частному бизнесу.

К числу связанных с промышленностью секторов экономики, где структурные преобразования на основе ГЧП могут дать наибольший эффект, относятся энергосбережение, строительство экономичного жилья, сооружение дорожной инфраструктуры на базе современных технологий и материалов и пр.

В современных условиях развитие институтов взаимодействия государства и бизнеса выступает одним из важнейших условий формирования эффективной экономической политики, повышения инновационной активности, развития экономической инфраструктуры. Такое взаимодействие позволит повысить эффективность инвестиционного сектора экономики, науки и образования, снизить издержки бюджетов всех уровней при

реализации инновационных значимых для государства проектов. Системный подход к проблеме, разработка правовой базы с учетом интересов потенциальных партнеров, создание качественной институциональной среды позволят перейти к эффективной реализации потенциала ГЧП в Республике Беларусь, в частности в промышленной сфере.



*Рускевич Ирина Дмитриевна,  
аспирант, ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

На данный момент в отечественной и зарубежной литературе существует множество толкований сбалансированности экономического развития, наблюдается чрезвычайно широкое употребление данного термина. В целом многообразие подходов к определению данного понятия объясняется множественностью трактовок категорий экономического развития и сбалансированности, некорректным отождествлением сбалансированности с устойчивостью экономического развития, а также сведение сбалансированности экономического развития к сбалансированности одного из макроэкономических показателей, например, сбалансированности внешней торговли [1].

Проблема определения категории сбалансированности экономического развития является достаточно актуальной, поскольку предполагается, что при выборе и реализации сценарных условий социально-экономического развития страны на краткосрочную перспективу приоритет должен быть отдан прежде всего обеспечению сбалансированности, что порождает непонимание уже на уровне постановки целей [2].

Сперва необходимо отметить, что сама по себе категория экономического развития достаточно многогранна и не имеет единого толкования. Содержание понятия экономического развития можно раскрыть, с одной стороны, с помощью освещения различных аспектов собственно данного процесса, с другой – на основе сравнения экономического развития с близкими категориями, такими, как прогресс, эволюция, модернизация, рост и пр. Одна группа авторов (Л. Бальцеревич, Л. Безчасный, Г. Мюрдаль, А. Кругер, Х. Томас) связывает экономическое развитие с возрастанием благосостояния, доходов на душу населения, улучшением качества жизни, повышением степени удовлетворения главных потребностей всех членов общества. Вторая группа (Б. Габович, Г. Кларке, Д. Лукьяненко) акцентирует внимание на наиболее общих закономерностях экономического развития: его циклическом характере, связи с прогрессом и ростом, эволюцией и экспансией. Третья группа (Р. Нуреев, С. Энке, Г. Арндт) делает акцент на комплексном, многомерном характере этого процесса, что включает в себя глубокие изменения в технических, экономических, социальных отношениях, политической, институциональной сферах, в области инфраструктуры, технологий, образования, а также в доминировании главных факторов производства: капитала, природных ресурсов, труда. В отдельности надлежит выделить также историко-философский аспект проблемы экономического развития (Б. Шаванс, А. Назаретян, В. Бранский), который трактуется как закономерное и многоразовое повторение (поочерёдность) порядка и хаоса в русле социальной синергетики или как процесс исторической обусловленности развития на основе революционных и эволюционных изменений [3].

Теперь обратимся к рассмотрению категории сбалансированности. В самом общем виде сбалансированность можно определить как взаимное соответствие (баланс) ресурсов и подлежащих удовлетворению потребностей в них, рассматриваемое в аспекте масштабов, динамики, структуры и качественных характеристик тех и других.



Сущность сбалансированности обычно рассматривается с точки зрения материальных, стоимостных и финансовых процессов, происходящих в экономике. Сбалансированность материально-вещественного (натурального) характера представляет собой согласованность между произведёнными материальными благами и потребностью общества в них в соответствии с поставленными целями, (это относится и к услугам). Наряду с этим требуется и стоимостное равновесие, которое находит своё выражение в соответствии между платёжеспособным спросом и ценовым выражением стоимости товаров и услуг, поступающих в сферу обращения, по объёму и структуре. Финансовая сбалансированность представляет собой соответствие между доходами и расходами [4].

Всё это обобщено в самом распространённом, но достаточно скупом определении сбалансированности. Сбалансированность – уравнишенность, сведение расходов к доходам, равенство активов и пассивов, дебета и кредита счёта[5].

Сбалансированный рост экономики предполагает согласованный динамизм составляющих её структурных элементов, подчинённый развитию экономики как целостной системы. Сбалансированность характеризует согласованное развитие экономических процессов. При этом их полного согласования достичь невозможно. Такое согласование всегда носит относительный характер и предполагает возможность определённых отклонений, но в пределах сохранения устойчивости экономики. Когда экономика развивается сбалансированно, то это означает, что она не накапливает новые диспропорции и своевременно преодолевает существующие. Хозяйственный механизм в таком случае работает в равновесном режиме. Выход экономических соразмерностей за рамки такого режима лишает данный механизм способности эффективно развиваться.

Экономическую сбалансированность можно разделять на вполне определённые разновидности. Рыночная сбалансированность означает, что в результате взаимных рыночных корректировок устанавливается определённое согласование различных рынков с относительно устойчивыми ценами на каждом из них. Сбалансированность по объёму и ассортименту производимой продукции приводит в соответствие структуру и объёмы производства со структурой и объёмом платёжеспособного спроса на продукцию конечного потребления и на продукцию промежуточного потребления и, соответственно, со структурой и величиной конечного и производственного потребления. Воспроизводственная сбалансированность формирует структуру экономики, позволяющую осуществлять непрерывность производства. Для роста промышленного производства исключительное значение приобретает соразмерность уровня развития связанных между собой отраслей, достижимая при межотраслевой сбалансированности [6].

С точки зрения институционализма, сбалансированность предполагает соблюдение баланса интересов различных групп населения.

Помимо этого важным условием понимания сущности сбалансированности является её определение во временном интервале, на котором она обеспечивается. Говоря о сбалансированности экономического развития, мы прежде всего имеем в виду динамическую сбалансированность, а не статическую, возникающую лишь как временное явление.

Однако при таком определении сбалансированности необходимо провести разграничение с понятием устойчивости экономического развития.

Термин «устойчивость» рассматривается в двух аспектах. В широком смысле – как концепция развития мировой экономики, которая сформировалась в конце 60-х годов прошлого столетия и имеет ярко выраженный экологический приоритет. В узком смысле – как динамическое равновесие экономической системы [7].

В экономической науке устойчивость рассматривается в качестве одного из понятий концепции экономического равновесия. Различают равновесие статическое и динамическое. При статическом равновесии экономика, достигнув определённого предела использования всех факторов производства, материальных и людских ресурсов, больше не развивается. При динамическом равновесии эффективное использование всех видов ресурсов обеспечивает не

только непрерывность процесса воспроизводства в возрастающих масштабах, но и качественное изменение структуры и пропорций экономической системы.

Достижение и удержание динамического равновесного состояния в экономике относится к числу важнейших стратегических макроэкономических задач. Устойчивость макроэкономической системы можно определить как её способность сохранять постоянство в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды, а также спонтанных, случайных или преднамеренных трансформаций.

Таким образом, категория сбалансированности экономического развития до сих пор не получила однозначного толкования. Также неразработанной остаётся и система критериев, которая позволила бы судить о степени сбалансированности экономики в тот или иной момент времени. Всё это представляет большой интерес для изучения, поскольку уже сейчас на уровне макроэкономики взята установка на сбалансированность социально-экономического развития.

### Список использованных источников

1. Дайнеко, А.Е. Механизмы сбалансированности внешней торговли Беларуси / А.Е. Дайнеко // *Беларуская думка*. – 2011. – № 8. – С. 3-11.
2. Матяс, А.А. Макроэкономическая политика в Республике Беларусь и перспективы сбалансированного развития национальной экономики / А.А. Матяс // *Белорусский экономический журнал*. – 2012. – № 4. – С. 4-21.
3. Филипенко, А.С. Экономическое развитие. Цивилизационный подход / А.С. Филипенко. – М.: Экономика, 2001. – 261 с.
4. Русских, Л.В. Маркетинг в системе сбалансированности лесопромышленного комплекса / Менеджмент и маркетинг // *Белорусский государственный экономический университет*. – Минск: Мэджик Бук. – 2008. – 434 с.
5. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
6. Золотарев, В.В. Сбалансированность экономики и устойчивость ее роста / В.В. Золотарев // *Экономика и право*. – 2006. – № 4. – С. 16-24.
7. Андрианов, В.Д. Система сбалансированных показателей устойчивого развития экономики России до 2020 г. / В.Д. Андрианов // *Маркетинг*. – 2013. – № 2 (129). – С. 3-19.

-----

*Сергеева Елена Александровна,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО И ЕГО РОЛЬ В СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В Беларуси по-прежнему остаются актуальными вопросы структурной трансформации экономики. Не вызывает сомнений факт необходимости формирования основ конкурентной (инновационной) модели воспроизводства. В этой связи все большее значение приобретает согласованное взаимодействие государства, бизнеса и общества, обеспечивающее необходимый баланс противоречивых интересов. Основным звеном, увязывающим интересы государства, бизнеса и общества является механизм государственно-частного партнерства, позволяющий реализовывать общественно значимые проекты, к которым следует отнести и формирование инновационной модели воспроизводства.

Становление и развитие государственно-частного партнерства обусловлено действием нескольких базовых факторов. Так, В. Варнавский [2] выделяет следующие факторы, способствующие усилению роли партнерских форм хозяйствования в рыночной экономике

на современном этапе. Во-первых, одним из важнейших направлений либерализации экономики, курс на которую был взят большинством стран мира в 1980–1990 гг., является приватизация государственных активов. И здесь ГЧП имеет огромное значение, поскольку государственно-частное партнерство означает частичную приватизацию государственной и муниципальной собственности и общественных услуг. Во-вторых, национальные правительства не имеют в достаточных объемах финансовых ресурсов, чтобы модернизировать, обслуживать и расширять производственную и социальную инфраструктуру. Вовлечение бизнеса в воспроизводственный процесс создает основу для его структурной трансформации, направленной на развитие инновационно-инвестиционного комплекса. В-третьих, бизнес в значительно большей степени, чем государство, обладает мобильностью, быстротой принятия решений, способностью к нововведениям, использованию технических и технологических новаций. Государство же может обеспечить поддержку государственно-частных предприятий, в том числе за счет экономических рычагов. В нашей стране рост интереса к механизму ГЧП обусловлен необходимостью осуществления структурной трансформации системы общественного воспроизводства. Многочисленные примеры удачного взаимодействия бизнеса и государства в развитых странах позволяют надеяться на положительный результат применения данной формы взаимодействия в нашей стране, особенно в контексте ее использования в процессе модернизации основных сфер и отраслей экономики.

В настоящее время ГЧП в Беларуси пока не получило должного распространения. Государство является доминирующим партнером, а для эффективного развития ГЧП необходимы отношения, приближенные к равноправным. Нерешенность целого ряда методологических вопросов перехода к партнерским отношениям государства и бизнеса, отсутствие должного опыта такого партнерства, неразвитость законодательной базы сдерживают внедрение государственно-частного партнерства в Беларуси, что обуславливает актуальность исследования данной проблематики, а в последующем – создание условий и принятие мер по реализации принципов ГЧП в отечественной практике. В стране уже создана серьезная законодательная база для реализации разных форм ГЧП, а также сформированы различные институты и механизмы реализации такого партнерства. И это лишь первый этап. В перспективе мы должны выйти на равноправное партнерство государства и бизнеса по всем направлениям развития общества. Уже сегодня очевидно, что необходимо готовиться к переходу на новое законодательство, обеспечивающее динамичное развитие страны. Прежде всего, оно должно стимулировать инновационное поведение физических и юридических лиц, снимать административные барьеры для бизнеса, развивать конкуренцию и саморегулирование.

Государству нужны инвестиции в инфраструктуру, потому что инфраструктура – это «дрожжи» экономики: она тянет за собой развитие малого и среднего бизнеса, различных отраслей промышленности, помогает создавать рабочие места. По сути, инфраструктура является основой развития экономики. Среди достоинств ГЧП – его универсальность: он может использоваться в большинстве отраслей экономики, с его помощью можно развивать автомобильный, железнодорожный, водный транспорт, возводить объекты инженерной инфраструктуры, объекты здравоохранения, образования, культуры, туризма и др., т.е. то, что сегодня является актуальным для Беларуси. Модернизация построенной еще в 1960-х – 1970-х гг. и даже в послевоенное время производственной инфраструктуры (энергетика, транспорт, коммунальное хозяйство и др.) является наиболее уязвимым местом белорусской экономики, и реализация ее возможна при привлечении отечественного и зарубежного капитала на принципах ГЧП. Стоит отметить, что частный бизнес пока вкладывает недостаточно средств в научные исследования и разработки. В структуре внутренних затрат на исследования и разработки доля средств предпринимательского сектора за последний период не превышала 12 процентов. В развитых странах этот показатель колеблется от 65 до 75 процентов. Это говорит о том, что назрела необходимость создания целостной системы законодательных инициатив, способной исправить сложившуюся ситуацию.

Понятно, что новое инновационное мышление у будущих поколений может сформироваться в условиях современной системы образования. Государственно-частное партнерство в этой сфере, несомненно, могло бы помочь перейти к стандартам нового времени, отвечающим запросам инновационной экономики. Бизнес мог бы внести ощутимый вклад в процесс подготовки кадров для различных отраслей экономики.

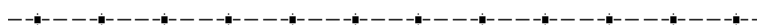
Современные условия хозяйствования характеризуются чрезвычайно высокой ролью предпринимательских структур, от эффективности деятельности которых зависят темпы экономического роста, инновационная активность, уровень жизни населения, характер социальных проблем. Вместе с тем, государственное регулирование предпринимательских структур не всегда учитывает интересы общества и коммерческих предприятий, что требует совершенствования государственного воздействия на предпринимательство, устранения многих барьеров, препятствующих конструктивному и динамичному развитию бизнеса, создания условий для установления партнерских отношений между государством, бизнесом и обществом в целом. Следует отметить, что создание эффективной системы партнерства, обеспечивающей, с одной стороны, комфортные условия ведения бизнеса, а с другой, решение значимых социально-экономических проблем, невозможно без достаточной изученности особенностей взаимодействия органов государственного управления и предпринимательских структур.

В Республике Беларусь не используется в полной мере потенциал малого и среднего бизнеса. Между тем именно эта категория делового сообщества является совершенно очевидным и по-настоящему надежным союзником государства, особенно в условиях Единого экономического пространства. Беларусь находится в самом начале пути формирования эффективной системы государственного частного партнерства. Государственные структуры принимают меры для совершенствования и преодоления недостатков действующей экономической системы с учетом международного опыта. При этом важную роль играют стимулы к активному участию всех заинтересованных сторон в этом процессе для того, чтобы внедряемые механизмы государственного частного партнерства служили во благо государства, бизнеса и населения [5]. Реализация механизмов экономического роста в Беларуси невозможна без привлечения сил бизнес-сообщества. Перспектива состоит во взаимодействии государства и частного бизнеса. Для Беларуси пришло время присоединиться к мировой практике, которая демонстрирует множество ярких примеров эффективного партнерства общественного и частного секторов при реализации крупномасштабных социально-экономических инновационных задач.

Было отмечено некоторое недопонимание аутсорсинга общественных услуг и модели ГЧП, вплоть до такой степени, что некоторые респонденты полагают, что любое соглашение между государственным и частным сектором является соглашением о ГЧП. Все респонденты должным образом приняли необходимость углубления знаний в области ГЧП в рамках государственного и частного сектора, а также среди представителей гражданского общества, и единогласно решили, что необходимо принять помощь со стороны других лиц, кто обладает достаточным уровнем знаний, для того, чтобы те помогли им разобраться в сути ГЧП. В целом, ситуация благоприятна для развития ГЧП в стране. Хорошие знания в области закупок и экономики были успешно использованы в сфере ГЧП. Со стороны частного сектора местным банкам, компаниям, вероятно, необходимо будет искать партнеров среди зарубежных компаний для того, чтобы добиться передачи знаний в области ГЧП на управленческом уровне. Представители государственного сектора все выразили необходимость в более доскональной экспертизе при оценке и подготовке проектов. В других странах стало нормой большая координация в пределах государственного сектора и вовлечение сторон частного сектора в процесс ГЧП, и эта координация и уровень вовлеченности должны также применяться в Беларуси для того, чтобы помочь расширить понимание среди всех более быстрыми темпами.

## Список использованных источников

1. Лукашенко, А.Г. Директива № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь / А.Г. Лукашенко // Беларусь сегодня. – 04.01.2011. – № 1 (23641).
2. Варнавский, В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии [Электронный ресурс] / В. Варнавский. – Режим доступа: <http://www.stranaz.ru/?article>.
3. Лукашенко, А.Г. Послание белорусскому народу и Национальному собранию «Предприимчивость, инициатива и ответственность каждого – достойное будущее страны / А.Г. Лукашенко // Беларусь сегодня. – 22.04.2011. – № 75 (23715).
4. Бабосов, Е.М. Предпринимательство – стратегический фактор устойчивого социально-экономического развития страны: разд.6 // Социологические очерки устойчивого развития Беларуси / Е.М. Бабосов. – Минск, 2011.
5. Синяк, Н.Г. Перспективы развития государственно-частного партнерства в Беларуси / Н.Г. Синяк, В.В. Валетко // Земля Беларуси. – 2008. – №3 – С. 35-42.
6. Бабосов, Е.М. Создание государственно-частного партнерства в сфере инновационной деятельности / Е.М. Бабосов // Проблемы управления. – 2011. – №2(39).
7. Тур, А.Н. Особенности формирования государственно-частного партнерства в Республике Беларусь / А.Н. Тур // Проблемы управления. – 2011. – №2. – С. 31-36.



*Худякова Ирина Викторовна,*

*ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

Мировая практика показывает, что интеллектуальные услуги, интегрируясь с передовыми отраслями индустрии, образуют ядро современной развитой экономики, Именно они определяют ее темпы и другие ключевые экономические и социальные параметры развития страны. Вместе с тем, эксперты отмечают недостаточность теоретических, концептуальных и прикладных исследований в этой области, как в Республике Беларусь, так и за рубежом.

Нет единого четкого определения границ сектора интеллектуальных услуг. Чаще всего к ним относят: услуги в области аудита, консалтинга; дизайнерские услуги; услуги в сфере информационных технологий; услуги в сфере инжиниринга; кадровый консалтинг; услуги по подбору персонала; маркетинговые услуги; услуги в сфере создания и распространения рекламы; риэлтерские услуги; услуги по финансовому консультированию, доверительному управлению; юридические услуги. Все они достаточно знаниеемки, причем часть из них требует помимо научных знаний, еще и нестандартного мышления, наличия творческого подхода, интуиции, креативности, свойственных интеллекту. К примеру, промышленный дизайн выступает: как услуга, обеспечивающая процесс производства, как научная деятельность, непрерывающийся поиск инновации технологий и материалов, и в то же время, как искусство. Таким образом, сектор интеллектуальных услуг шире входящего в него блока наукоемких услуг.

Часть сектора интеллектуальных услуг в экономических исследованиях обозначается термином «стратегические бизнес-услуги» (strategic business services), тем самым подчеркивается их социально-экономическая значимость, вклад в систему источников и движущих сил экономического роста. Индексы уровня развития этой группы услуг занимают

важное место в системе оценок глобальной конкурентоспособности. Расчетами экспертов ВЭФ подтверждена высокая степень корреляции удельного веса этих отраслей в общей занятости и индекса конкурентоспособности страны.

К признакам, позволяющим идентифицировать интеллектуальную услугу, относят следующие: 1) спрос на интеллектуальные услуги предъявляют преимущественно инновационные экономические субъекты; 2) высокая степень индивидуализации; 3) в стоимости услуг велика доля добавленной стоимости; 4) основную часть добавленной стоимости производит высококвалифицированный труд. Наиболее высокая степень индивидуализации отмечается в дизайнерских, рекламных, маркетинговых услугах; доля «стандартизированного ядра» велика в услугах финансового посредничества и в IT-услугах. Различают интеллектуальные услуги, реализуемые в потреблении, реализуемые в производстве и услуги, приводящие в равновесии рынок [1].

Растет спрос на интеллектуальные услуги со стороны домашних хозяйств (умный дом, мобильный банкинг). Традиционная торговля, развивая новые сервисы, многоканальные формы продаж, инновационные логистические услуги, электронная торговля, новые форматы торговых предприятий также повышает свои шансы попасть в разряд наукоемких услуг. Но наиболее востребованным в настоящее время типом интеллектуальных услуг являются упомянутые выше *деловые услуги*, предоставляемые бизнесу. Они обслуживают создание и продвижение продукции других производителей, спрос на них определяется производственным процессом заказчика.

В среднем сектор деловых услуг в развитых странах еще в 2011 году составлял от 18 до 27 % (табл.1). В группе стран с наибольшей долей услуг в ВВП в отраслевой структуре преобладают банковское обслуживание, аудит и консалтинг, правовая поддержка бизнеса, маркетинговые исследования, телекоммуникации, дизайн, инжиниринг.

**Таблица 1 – Доля сферы услуг и интеллектуальных деловых услуг в валовом внутреннем продукте промышленно-развитых стран, % [2]**

Годы	США		Франция		Италия		Япония	
	1995	2011	1995	2011	1995	2011	1995	2011
Сфера услуг, всего	68,3	75,9	60,8	69,2	59,0	66,4	60,0	65,5
в т.ч. деловые	23,6	27,3	18,3	23,3	21,5	28,2	15,4	18,0

По прогнозам к 2020-2025 году доля интеллектуального сектора услуг в передовых странах составит 40-45% ВВП [3]. Сравнительный структурный анализ деловых услуг отражает дифференциацию соотношения элементов структуры по странам. Так, в Люксембурге наибольшую долю в структуре деловых услуг занимают финансовые и страховые услуги (21,8%), в Великобритании - деловые производственные услуги (13,4%) [1].

Доля всей сферы услуг в ВВП Беларуси существенно ниже, чем в странах-лидерах и развивается она в основном за счет традиционных видов услуг, прежде всего, торговли, транспорта, связи, которые занимают наибольший удельный вес в структуре валового внутреннего продукта (табл. 2).

Торговля внесла наиболее существенный вклад в формирование темпа прироста ВВП в 2013 году – 1,4%. Только 0,5% пришлось на прочие виды экономической деятельности сферы услуг, в числе которых: операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям, финансовая деятельность, здравоохранение и предоставление социальных услуг; образование, государственное управление, деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта, предоставление коммунальных услуг.

**Таблица 2 – Структура валового внутреннего продукта по видам экономической деятельности в Республике Беларусь, %**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сфера производства	46,3	45,8	45,4	47,5	45,5	46,1	45,8	46,1	44,9
Сфера услуг, в т.ч.	40,8	42,0	45,0	39,6	43,2	44,3	45,1	43,6	44,8
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	9,3	10,1	9,9	11,0	11,5	12,1	15,3	14,0	12,3
Гостиницы и рестораны	1,2	1,1	1,1	1,0	1,0	0,8	0,7	0,7	0,8
Транспорт и связь	8,1	8,2	8,2	7,2	7,7	7,6	7,3	7,5	8,2
Финансовая деятельность	3,1	3,1	3,2	2,9	4,2	4,4	4,8	3,7	3,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	4,7	5,4	5,7	5,2	6,5	6,3	6,1	6,0	7,9
Государственное управление	4,4	4,5	4,5	3,8	3,8	3,9	3,0	3,0	3,4
Образование	5,1	4,8	4,5	3,7	3,7	4,3	3,8	3,9	4,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,2	3,1	3,1	2,8	2,8	2,9	2,4	2,9	2,8
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	1,7	1,7	1,8	2,0	2,0	2,0	1,7	1,9	1,9

Источник: Национальные счета Республики Беларусь: стат. сб. – Минск, 2014.

Оценка размеров и темпов роста сектора интеллектуальных деловых услуг в Беларуси, равно как и в России, вызывает затруднения, поскольку в классификаторах по видам экономической деятельности этот сегмент не выделяется, а разрозненно представлен в разных блоках, в основном в секции «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям». Частично эта проблема в Беларуси будет решена с введением новой версии классификатора, где основная часть деловых наукоемких услуг будет сосредоточена в секции М [4].

В настоящее время Национальный статистический комитет Республики Беларусь осуществляет сбор и обработку данных по отдельным сегментам деловых услуг (реклама); по ряду услуг проводятся выборочные обследования, но комплексное систематическое статистическое наблюдение по полному кругу деловых услуг отсутствует. По оценочным расчетам за 2013 год в общем объеме коммерческих услуг доля наукоемких деловых услуг составляла около 15% [5].

В числе других проблем функционирования белорусского рынка интеллектуальных услуг следующие: несовершенство правовой базы; недостаточное количество научно-технических разработок, обладающих коммерческим потенциалом; слабая материально-техническая база организаций, осуществляющих эти разработки; низкая инновационная активность организаций государственного сектора; неразвитость инфраструктуры; отсутствие стандартов профессиональной деятельности; незначительный удельный вес в экспорте услуг. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь доля наукоемких услуг в экспорте в 2013 году составила: телекоммуникационные услуги – 2,5%, финансовые – 0,3%, компьютерные – 7,6%, инжиниринговые – 1,6 %, операционного лизинга – 1,7%, услуги выставок, рекламы, маркетинга – 1,6%.

Остро стоит кадровая проблема: нехватка профессионалов высокой квалификации. Отчасти ее причины в оттоке высокообразованных специалистов за рубеж, в том числе в Россию, низкий уровень оплаты труда в бюджетных отраслях.

Развитию рынка деловых услуг в Республике Беларусь препятствует ограниченность спроса со стороны государственных предприятий, которые продолжают выполнять такие услуги собственными силами. Предстоит (с учетом экономической целесообразности) освобождение предприятий от непрофильных и вспомогательных видов деятельности, развивать аутсорсинг деловых услуг, что также будет способствовать расширению этого сегмента рынка. Целесообразно формирование информационно-аналитической системы, которая будет выступать современным коммуникационным средством между сферой деловых услуг и предприятиями, обеспечивая последних систематизированной и постоянно обновляемой информацией о возможностях бизнес-консультирования, об основных поставщиках деловых услуг, спектре оказываемых ими услуг, о новшествах в законодательной практике и т.д.

Примеры быстроразвивающихся стран (Индия, Китай) убеждают в том, что успешная динамика информационных, финансовых услуг, консалтинга внутри стран и прорыв их на глобальный рынок обусловлены многосторонней поддержкой со стороны государства, системой стимулов и льгот, в том числе по налогам и кредитам, оказанием содействия в создании информационно-аналитических систем по различным видам деловых услуг. Основными задачами развития сектора интеллектуальных услуг в нашей стране являются расширение их ассортимента, повышение профессионального уровня. Развитие конкуренции на рынке деловых услуг позволит обеспечить их доступность для большинства субъектов хозяйствования.

#### **Список использованных источников**

1. Дорошенко, М.Е. Интеллектуальные услуги России [Электронный ресурс] / М.Е. Дорошенко, И.С. Березин [и др.]. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2012/02/128/1265766823/интеллектуальные>.
2. Юрьев, С.В. Аутсорсинг – как элемент современных экономических отношений в РФ. Монография / С.В. Юрьев. – Санкт-Петербург, 2012.
3. Дорошенко, М.Е. Исследование сектора интеллектуальных услуг в России [Электронный ресурс] / М.Е. Дорошенко. – Режим доступа: <http://www.gosbook.ru/node/63043>.
4. О введении в экономическую и статистическую практику общегосударственного классификатора Республики Беларусь ОКРБ 005-2011 «Виды экономической деятельности»: Постановление, 4 апреля 2012 г., №302. – База Консультант-Плюс [Электронный ресурс].
5. Сфера услуг в республике Беларусь январь-сентябрь 2013 года: стат. Бюллетень. – Минск, 2013.

-----

*Цалко Надежда Олеговна,*

*аспирант, УО «Полесский государственный университет» (г. Пинск, Республика Беларусь)*

#### **ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ**

Эффективность финансовой деятельности характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей, но на каждый из них оказывает влияние целая система факторов. Для системного подхода характерны комплексная оценка влияния разноплановых факторов,



целевой подход к их изучению. Знание экономических факторов, умение определять их влияние на показатели эффективности позволяют прогнозировать их воздействие на финансовую среду, посредством управления этими факторами создавать механизм поиска резервов.

Каждый финансовый показатель складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов. Классификация таких факторов представляет собой распределение их по группам в зависимости от общих признаков. Она позволяет глубже разобраться в причинах изменения финансовых результатов, точнее оценить место и роль каждого фактора в формировании величины результативных показателей.

Понятно, что при изучении влияния на работу предприятия какой-либо группы факторов необходимо их упорядочить, то есть проводить анализ с учетом их внутренних и внешних связей, взаимодействия и соподчиненности. Это достигается с помощью систематизации, то есть размещения изучаемых явлений или объектов в определенном порядке с выявлением их взаимосвязи и подчиненности.

Создание факторных систем является одним из способов такой систематизации факторов. Построение факторной системы для прогнозирования финансового развития белорусских промышленных предприятий стоит начинать с определения взаимодействующих сфер, составляющих основу хозяйственной деятельности организации.

Можно выделить четыре основные сферы хозяйственной деятельности любого промышленного предприятия. Сфера трудовых ресурсов включает трудовые ресурсы предприятий, отраслей или страны, как основной фактор производства, без которого оно не существовало бы вообще. Технологическая сфера включает научно-технические ресурсы, научные исследования и разработки, которые были опробованы, внедрены в производство и способствовали улучшению качества выпускаемой продукции, а также сокращению издержек производства. Производственная среда включает природные ресурсы и средства производства, используемые непосредственно для выпуска товаров и услуг. Снабженческо-сбытовая сфера включает не только всю сеть поставщиков и заказчиков предприятия, но и его конкурентную стратегию в целом, а также его экспортные возможности.

Прогнозирование финансового развития предполагает выявление причинно-следственных связей между показателями эффективности хозяйственной деятельности предприятия в различных сферах и финансовыми результатами.

Для прогнозирования финансового развития необходимо сопоставить достаточно большой массив разнообразных данных, в полной мере охватывающих и финансовые и экономические аспекты работы предприятия в целом. Для этой цели наиболее уместным будет использование понятия «экономический потенциал», как меру единства достигнутого, которое может быть использовано с определенной целью, и возможного, т.е. достижимого при определенных условиях.

Понятие «потенциал» происходит от латинского слова «*potentia*», которое означает силу, мощь, возможность, способность, существующую в скрытом виде и способную проявиться при определенных условиях. В словаре Борисова А.Б. [1] экономический потенциал определяется как совокупная способность экономики, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. Здесь речь идет об экономическом потенциале государства, который определяется его природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством.

Исследование содержания понятия «экономический потенциал» на микроуровне позволило выделить три основных подхода к определению понятия экономический потенциал предприятия: ресурсный, результативный и целевой. Представители ресурсного

подхода связывают экономический потенциал с совокупностью ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, а оценку величины экономического потенциала данные авторы сводят к определению стоимости имеющихся ресурсов. Представители результативного подхода рассматривают экономический потенциал как наличие ресурсов и их способность в ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности приносить определенные результаты (объем производства, выручка, прибыль). Представители целевого подхода под экономическим потенциалом понимают способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей при данном количестве, качестве и строении ресурсов.

В большинстве своем исследователей интересует достигнутый или эксплуатируемый потенциал предприятия. В данном случае речь идет об используемой в настоящее время части возможностей предприятия. Однако потенциал обладает двухкомпонентной структурой. Не меньший интерес представляет и потенциал развития предприятия, т.е. часть авансированных возможностей предприятия, которая может и должна быть задействована для достижения определенных целей в условиях оптимальной деятельности предприятия с учетом существующих ограничений. Дополняя друг друга, части потенциала составляют основу его структуры, а их пропорции определяют возможности для развития предприятия [2].

В широком смысле слова потенциал трактуется как совокупность факторов, имеющихся в наличии, которые могут быть использованы и приведены в действие для достижения определенной цели или результата. Целью современной промышленной организации, в зависимости от предпочтительных интересов ее собственников, является получение прибыли или рост стоимости компании. Такие цели затрагивают в первую очередь финансовые интересы, лежат в сфере финансов и выражаются в финансовых терминах. Для достижения поставленных перед предприятием целей – получение удовлетворительных финансовых результатов – могут быть использованы различные экономические факторы.

Учитывая трактовку понятия потенциал и основные цели функционирования современного предприятия, совокупность экономических факторов, которые могут быть использованы и приведены в действие с целью улучшения достигнутого финансового положения предприятия определим как **экономический потенциал**. В такой трактовке экономический потенциал представляет собой единство возможного и достигнутого. Приведенное выше определение в полной мере раскрывает двойственную сущность понятия потенциал, как возможность улучшения фактического финансового состояния за счет использования резервов внутренней экономической среды.

Исходя из этого определения становится очевидно, что экономический потенциал – это сложная система, состоящая в свою очередь из ряда показателей, охватывающих различные сферы деятельности предприятия. Экономический потенциал, как и любая система имеет внутреннюю структуру, включающую различные элементы и их характеристики.

Структура потенциала является ключевым фактором, характеризующим экономические факторы предприятия. Следует отметить, что отсутствие среди исследователей единого подхода к определению содержания понятия экономического потенциала нашло отражение в множественности подходов к структуре данной категории, ее основным элементам. Представляется, что каждая позиция имеет рациональную основу и право на существование. В этой связи, при формировании структуры экономического потенциала предприятий следует придерживаться определенной трактовки данного понятия и специфики отрасли [2].

Наиболее полной и структурированной является методика определения производственно-финансового потенциала П.А. Фомина и М.К. Старовойтова, дополненная Н.А. Мансуровой и Н.О. Шутяевой [3,4]. Основными составляющими потенциала предприятия авторы считают возможности: маркетинговые, трудовые, интеллектуальные,

производственно-финансовые. В их методике производственные и финансовые показатели смешаны, что не позволяет выявить влияние производственной среды на финансовую, как ключевую среду, и делает его непригодным для анализа и прогнозирования финансового развития..

Исходя из определения финансовой среды как ключевой в данном исследовании и в соответствии с приведенными выше сферами хозяйственной деятельности промышленного предприятия, можно выделить соответствующие им четыре элемента структуры экономического потенциала: производственный потенциал, трудовой потенциал, маркетинговый потенциал и инновационный потенциал

Направление воздействия данных экономических факторов на финансовую среду лежит в определении сущности прибыли. В процессе формирования прибыли отражаются все стороны хозяйственной деятельности предприятия: уровень использования производственных фондов, использование новых технологий, организация производства и сбыта продукции, организация труда работников. Обобщенная формула расчета прибыли, представленная в виде разницы выручки (как произведения цены произведенной продукции на объем реализации) и затрат отражает баланс доходов и расходов предприятия и содержит в скрытом виде структуру экономических потенциалов предприятия. Здесь факторы, оказывающие влияние на цену и объем реализованной продукции – это факторы, обеспечивающие приток финансовых ресурсов, а факторы, вызывающие изменения затрат, являются факторами, формирующими отток финансовых средств. Таким образом, указанные выше четыре элемента структуры экономического потенциала в зависимости от направления воздействия на финансовые результаты также можно условно разделить на две части: обеспечивающие приток и отток финансовых ресурсов. В соответствии с делением направлений воздействия экономических факторов, структуру экономического потенциала промышленного предприятия можно представить в виде таблице 1.

**Таблица 1 – Структура экономического потенциала промышленного предприятия**

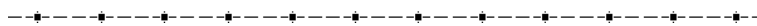
Субпотенциалы, формирующие приток финансовых средств		Субпотенциалы, формирующие отток финансовых средств	
Название	Возможности	Название	Возможности
Маркетинговый потенциал	Обеспечивает увеличение объемов продаж за счет повышения эффективности маркетинговой деятельности и установление более эффективных с позиции финансового менеджера цен в условиях конкурентного рынка	Производственный потенциал	Финансовые ресурсы в денежной и товарной форме переносят свою стоимость на готовую продукцию, формируя ее себестоимость и обеспечивая экономию на издержках производства
Инновационный потенциал	Обеспечивает повышение конкурентоспособности продукции и увеличение продаж за счет реализации новой продукции	Трудовой потенциал	Обеспечивает оптимальный размер оплаты труда, позволяющий соблюдать баланс интересов работника и собственника

Дальнейшую оценку экономических субпотенциалов с целью прогнозирования финансового развития необходимо проводить по двум направлениям: анализ достигнутого уровня эффективности деятельности в данной экономической среде и возможности воздействия этой среды на финансовые результаты. Такой подход предполагает разделение оценки субпотенциала на две составляющие: достигнутый уровень эффективности деятельности в указанной сфере необходимо рассматривать как качественную его характеристику, а возможность количественных изменений финансовых показателей под воздействием изменений среды – как прогнозную характеристику субпотенциала.

В целом, такое представление экономического потенциала и его структуры позволит дополнить финансовый анализ оценкой влияния экономических факторов на финансовые показатели и составить в дальнейшем прогноз финансового развития.

#### Список использованных источников

1. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Потенциал: содержание понятия и его структура [Электронный ресурс] / Ю.В. Ерыгин, Т.Р. Улицкая. – СибГАУ, г. Красноярск, РФ, 2008. – Режим доступа: [http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom\\_2008/erygin\\_potencial.htm](http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm).
3. Мансурова, Н.А. Методические основы оценки производственного потенциала промышленного предприятия / Н.А. Мансурова, Н.О. Шутяева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №1.
4. Мансурова, Н.А. Вопросы оценки производственного потенциала фирмы / Н.А. Мансурова // Предпринимательство в переходной экономике: сб. науч. трудов. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2006. – 70 с.



*Шарамед Игорь Владимирович,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларусь» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Сбалансированность экономического развития предполагает взаимоувязанное и сбалансированное развитие всех секторов национальной экономики, включая реальный, финансовый и домашние хозяйства. Инфляционные процессы оказывают многомерное влияние на каждый из этих секторов, выявляют возникающие диспропорции в их функционировании.

С одной стороны, повышение цен выгодно производителям товаров и услуг, позволяя получать им повышенную прибыль. Однако инфляционные процессы характеризуются неравномерным ростом цен. Это усугубляет неравенство норм прибылей в различных отраслях производства, что ведет к расширению производства в одних отраслях и сокращению и упадку в других. Рост диспропорций между отраслями экономики дезорганизует хозяйственные связи [1]. Наличие инфляционного фактора оказывает значительное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятий: снижает инвестиционные возможности, создает проблемы с ликвидностью, затрудняет оценку финансового состояния. Трудности оценки в условиях инфляции связаны с тем, что финансовые показатели рассчитываются на основе данных бухгалтерской отчетности составляемой с определенной периодичностью. Дискретность составления бухгалтерской отчетности в условиях инфляции искажает финансовые показатели деятельности предприятия, так как изменение стоимости активов предприятия происходит непрерывно [2].

Рассмотрим, оказывали ли стимулирующее влияние инфляционные процессы на финансовые результаты работы организаций Республики Беларусь, на примере промышленности. Для этого отдельно рассмотрим горнодобывающую и обрабатывающую промышленности, продукция которых занимает соответственно 1,6% и 90,4% в объеме промышленного производства (по состоянию за январь-декабрь 2013 года). Значительную долю в продукции горнодобывающей промышленности занимает добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (по состоянию за январь-декабрь 2013 года – 62% в объеме производства). При анализе данных Национального статистического комитета

Республики Беларусь о финансовых результатах работы организаций горнодобывающей промышленности (в % к соответствующему периоду 2012 г.) и индексе цен производителей в горнодобывающей промышленности (в % к соответствующему периоду 2012 г.) [3] прослеживается определенная зависимость между падением индекса цен и снижением выручки от реализации продукции в первом полугодии 2013 года. Одновременно происходило и снижение себестоимости реализованной продукции. Это свидетельствует, что, наряду с ценовым фактором, снижение выручки от реализации продукции объясняется и снижением объемов производства за этот период. Если рассмотреть показатели за январь-декабрь 2013 года, то по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь объем промышленного производства горнодобывающей промышленности за этот период составил 99,7% от объема за соответствующий период 2012 года, а выручка от реализации продукции – 81,7%, что явно свидетельствует о влиянии ценового фактора на последний показатель [4]. Это объясняется высокой экспортоориентированностью горнодобывающей промышленности, и соответственно зависимостью ее от цен, складывающихся на мировом рынке, которые были подвержены значительным колебаниям в рассматриваемом периоде.

Вместе с тем ценовые изменения практически не оказали влияния на эффективность работы предприятий горнодобывающей промышленности в январе-декабре 2013 года: рентабельность реализованной продукции в рассматриваемом периоде была стабильной (около 20%).

Что касается обрабатывающей промышленности, то в первой половине 2013 года снижение индекса цен относительно соответствующего периода предыдущего года сопровождалось снижением выручки от реализации продукции за тот же период, хотя уровень выручки был выше 100 %. Следует отметить превышение уровня себестоимости реализованной продукции над выручкой от реализации продукции, что привело к резкому падению прибыли относительно 2012 года (за январь-декабрь 2013 года – 68,6% от уровня января-декабря 2012 года). Можно предположить, что рост себестоимости реализованной продукции был связан с ростом издержек при ее производстве (рост заработной платы выше уровня инфляции, закредитованность и повышение стоимости кредитов, затраты на модернизацию и т.п.) и стал не только следствием продолжающихся инфляционных процессов, а и одним из факторов роста цен. Обозначенные выше процессы сопровождалось снижением объема промышленного производства предприятиями обрабатывающей промышленности, который составил за январь-декабрь 2013 года 94,7% от уровня соответствующего периода 2012 года. Следует отметить стабильный уровень рентабельности реализованной продукции в рассматриваемом периоде, который составил около 11%. Однако, если сравнить его с показателями 2012 года, наблюдается резкое снижение рентабельности реализованной продукции обрабатывающей промышленности (за январь-декабрь 2013 года снижение до 10,6% с 16,6% в январе-декабре 2012 года). И наоборот, рентабельность реализованной продукции горнодобывающей промышленности в январе-декабре 2013 года выросла до 21,1% с 18,3% в январе-декабре 2012 года.

Таким образом, на примере промышленности показано разное влияние инфляционных процессов на финансовые результаты различных субъектов хозяйствования. Причем при снижении инфляции наблюдается ухудшение эффективности деятельности предприятий обрабатывающей промышленности, и ценовой фактор в этом случае не оказывает стимулирующего влияния. Для дальнейшего развития промышленных предприятий необходима их структурная перестройка, сопровождаемая технической, технологической и кадровой модернизацией.

Домашние хозяйства через конечное потребление оказывают существенное влияние на спрос производимых товаров и услуг. С другой стороны, инфляционные процессы воздействуют на платежеспособный спрос домашних хозяйств. Так, субъекты, имеющие фиксированные номинальные доходы, несут потери от инфляции в результате снижения реальных доходов. Группы, получающие индексированные доходы, защищены от инфляции

настолько, насколько система индексации позволяет им сохранить реальный доход. Номинальные доходы таких групп населения могут обогнать уровень цен, или стоимость жизни, в результате чего их реальные доходы увеличатся. Продавцы товаров и ресурсов, занимающие монопольное положение на рынке, могут увеличить свой реальный доход (и соответственно доход персонала) за счет опережающего повышения цен на свою продукцию [5].

По данным Национального банка РБ о денежных доходах населения и индексе потребительских цен в % к соответствующему периоду 2012 года [6] видно, что рост денежных доходов населения в 2013 году по отношению к соответствующему периоду предыдущего года существенно превышал индекс инфляции за этот же период. На это повлияло несколько факторов, основным из которых является увеличение заработной платы работников. Так, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь номинальная начисленная среднемесячная заработная плата за январь-декабрь 2013 года составила 137 % от уровня января-декабря 2012 года или 115,8 % в реальном выражении. Следует отметить, что рост заработной платы в основном стимулировался административными мерами в ущерб экономической эффективности, что было показано выше на примере промышленности. Рост доходов привел к росту розничного товарооборота, который за январь-декабрь 2013 года в номинальном выражении составил 128% от уровня января-декабря 2012 года или 118,2% в сопоставимых ценах. В данном случае следовало ожидать соответствующего роста внутреннего спроса на производимую белорусской экономикой продукцию, однако, как было показано выше на примере промышленности (с определенными допущениями из-за рассмотрения агрегированных данных), этого не произошло. Вместе с тем по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь импорт потребительских товаров в 2013 году составил 125,7% от уровня 2012 года (для сравнения экспорт – 105,2% соответственно). Рост реальных доходов населения Беларуси в большей степени стимулирует потребление не белорусской продукции, а импорта, что ведет к дополнительному спросу на иностранную валюту. В условиях открытости белорусской экономики и значительной ее импортоемкости существенная часть инфляционных процессов реализуется через валютный канал: повышение стоимости иностранной валюты приводит к росту издержек и, соответственно, росту инфляции. Таким образом, компенсационные антиинфляционные меры в отношении населения страны, не увязанные с экономической эффективностью хозяйствования предприятий, скорее ускоряют инфляционные процессы, а не способствуют сбалансированности спроса и предложения на товарном рынке.

На современном этапе экономического развития Республики Беларусь умеренная инфляция является неизбежной из-за недостатка финансовых ресурсов у предприятий, необходимых им для модернизации и, в конечном счете, структурной перестройки всей экономики. Таким образом, задача антиинфляционного регулирования на нынешнем этапе сводится к поддержанию темпов инфляции на уровне, с одной стороны, позволяющем предприятиям аккумулировать дополнительные финансовые средства, а, с другой стороны, не ведущем к бегству субъектов хозяйствования от национальной валюты.

#### **Список использованных источников**

1. Моисеев, С. История одного «бесплатного завтрака» / С. Моисеев // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С. 14-17.
2. Синцова, Е.А. Формирование денежных потоков промышленного предприятия в условиях инфляции: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е.А. Синцова. – СПб., 2002. – 26 с.
3. Финансовые результаты работы организаций Республики Беларусь 2013 год: стат. бюллетень / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный

ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/finance\\_organisations.php](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/finance_organisations.php). – Дата доступа: 01.03.2014.

4. Основные показатели работы промышленности Республики Беларусь 2013 году / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: [belstat.gov.by/homep/ru/indicators/express\\_information/Belarus.php](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/express_information/Belarus.php). – Дата доступа: 01.03.2014.

5. Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. – 3-е изд. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ, 2004. – 544 с.

6. Бюллетень банковской статистики [Электронный ресурс]. – №12(174). – 2013. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2013/bulletin2013\\_12.pdf?v=1](http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2013/bulletin2013_12.pdf?v=1). – Дата доступа: 01.03.2014.



**Шелкович Алексей Анатольевич,**  
*магистр технических наук, магистр экономических наук,  
аспирант, УО «Белорусский государственный университет информатики и  
радиоэлектроники» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ**

Программное обеспечение является одним из наиболее значимых технологических достижений за всю историю развития общества, оказывающее огромное влияние на многие сферы современной жизни, такие, как деловая активность, проведение военных операций, социальные взаимодействия, медицина, экономический и финансовый сектор и т.д. Однако, несмотря на огромное количество используемых программных средств, процесс их создания остается сложной задачей, где в результате зачастую содержится критическое число ошибок. Одна из причин этого – относительная молодость индустрии программного обеспечения, где разработка программных продуктов во многом остается ручным трудом, а каждый программный продукт проектируется и кодируется уникальным образом, даже несмотря на использование готовых объектов или применение стандартов. Вторая важная причина – технологическая сложность программного обеспечения, которая проявляется на различных этапах жизненного цикла, таких как формирование требований, разработка архитектуры, проектирование и непосредственно кодирование.

Исследования в области качества программных средств были начаты в конце 1960-х гг. Результаты теоретической и практической работы, осуществляемой группами ученых и научными организациями и направленной на поиск наиболее существенных свойств программных средств и определения их качества, нашли свое отражение в различных стандартах. За последние годы был создан и введен в действие целый ряд международных стандартов, которые регламентируют процессы и продукты жизненного цикла программных средств, определяют различные модели. Очевидно, что программное обеспечение, по сути являясь виртуальной сущностью, официально признается неотъемлемой частью объективной действительности.

Для больших приложений, содержащих тысячи инструкций и сотни вариантов путей выполнения, невозможно предусмотреть все события и взаимодействия, которые могут произойти во время работы. Как следствие, фактически не представляется возможным обеспечить полное покрытие тестами программного продукта и получить результат, который бы не содержал ошибок. В этих условиях качество программного обеспечения является не столько сферой теоретического интереса, сколько реальным фактором, обеспечивающим сильные конкурентные преимущества и определяющим либо успех

продукта и компании-разработчика на рынке, либо их фиаско и оказывающим влияние на развитие современной экономики в целом.

Экономическая стоимость программного обеспечения с управленческой точки зрения может состоять из нескольких факторов.

**1. Снижение текущих операционных издержек.** В течение первых 20 лет развития индустрии программного обеспечения с 1950 до 1970 гг. снижение операционных расходов было главной целью создания программных продуктов. Как результат, многие процессы выполнения ежедневных рутинных задач были компьютеризированы.

**2. Рост прибыли за счет увеличения объема продаж.** С 1970 до 1990 гг. компьютерное оборудование и программное обеспечение использовались главным образом для совершенствования производственных и маркетинговых возможностей для создания и продажи большего количества товаров. Автоматизация производственных процессов, комплексная поддержка клиентов и эффективное управление запасами привели к глобальной трансформации производства, развитию технологий маркетинга и продаж и экономическому росту.

**3. Рост прибыли за счет создания новых инновационных видов деятельности и/или производства новаторских современных продуктов.** Начиная с 1990 г. и до сегодняшнего дня повсеместное применение компьютерной техники и программного обеспечения формирует среду для создания новых высокорентабельных видов деятельности, товаров и услуг, которые никогда ранее не существовали. Можно сказать, что инновации стали новым измерением экономической стоимости, так как именно инновации оказываются тем фактором, благодаря которому в итоге создается наибольшая экономическая стоимость.

Экономический результат, получаемый при разработке и эксплуатации программных продуктов высокого уровня качества, заключается в увеличении прибыли, снижении издержек и стоимости разработки и сопровождения. Взаимосвязь уровня качества программного обеспечения с данным результатом можно рассмотреть с нескольких сторон [1]:

- снижение степени воздействия дефектов на процессы разработки и сопровождения программного обеспечения. Необходимо сопоставлять затраты, численность и квалификацию персонала, сроки разработки и обслуживания, требующиеся для программного обеспечения высокого и низкого уровня качества;
- оценка влияния уровня качества программного обеспечения на занимаемую долю рынка и получаемую компанией прибыль как при разработке программного продукта на заказ, так и при создании коммерческого продукта;
- оценка воздействия уровня качества программного обеспечения на процессы создания и функционирования новых инновационных продуктов, услуг и сервисов;
- оценка влияния уровня качества программного обеспечения на результат ежедневной работы пользователей. Повышает ли высокий уровень качества программного обеспечения результативность их работы? Насколько часто возникают последствия, вызванные применением некачественного программного обеспечения, и во что обходится их устранение?

Одним из факторов постоянного совершенствования качества программного обеспечения является успешное решение следующих бизнес-задач, приводящих в итоге к росту возврата инвестиций на разработку программного обеспечения:

- совершенствование качества, воспринимаемого пользователем – влияет на величину получаемой прибыли. Данная задача может быть сведена к одной важной цели – систематическому снижению количества дефектов, выявляемых на стороне пользователя. Достижение данной цели повышает эффективность понесенных затрат на качество на протяжении всего жизненного цикла программных средств, поскольку инвестиции в совершенствование качества оказывают воздействие на степень удовлетворенности пользователей программным продуктом, что приводит к росту объема продаж и прибыли;



- уменьшение общей стоимости «плохого качества» - приводит к сокращению издержек, поскольку меньшие издержки на «плохое качество» означают снижение стоимости разработки за счет возросшей производительности.

Важно отметить, что понесенные затраты на качество приведут к ожидаемому результату лишь в том случае, когда процессы по контролю и обеспечению качества в организации четко поставлены и обеспечивается их надлежащий контроль. В условиях современного рынка управление качеством должно быть интегрировано в ежедневную деятельность и корпоративную культуру компании.

Очевидно, что программное обеспечение сегодня является неотъемлемой частью любой сферы деятельности человека. Успешное применение и использование информационно-коммуникационных технологий имеет решающее значение для развития и повышения конкурентоспособности экономики, где обеспечение высокого качества программного обеспечения оказывается одной из важнейших задач.

#### **Список использованных источников**

1. Jones, C. The Economics of Software Quality / C. Jones, O. Bonsignour // Addison-Wesley. 2001. – Pp. 445-447.

## СЕКЦИЯ 2

### ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

-----

*Вардомский Леонид Борисович,*  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*Институт экономики Российской академии наук (г. Москва, Российская Федерация)*

#### ВОПРОСЫ ТРАНЗИТА В СТРАНАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Спрос на транзитные услуги и соответственно рынок этих услуг в условиях глобализации экономики непрерывно расширяется. В общем виде объемы транзитных перевозок находятся в прямой зависимости от числа государств в мире, объемов мировой торговли, доли в ней продукции высокой степени обработки и в обратной - от доли транспортных (транзитных) издержек в стоимости перевозимых товаров. Не будет преувеличением утверждение о том, что современная динамика транзита, ускоряющего международный товарооборот – отражение технологического перевооружения транспорта, широкого внедрения информационно-коммуникационных технологий, глобализацией финансовой сферы, бурного развития в мировой экономике сетевых структуры, т.е. всего того, что характеризует постиндустриальное развитие.

В связи с распадом СССР резко возросла транзитная зависимость России и Казахстана от бывших союзных республик. Но одновременно заметно увеличился и их транзитный потенциал, понимаемый как совокупность предпосылок роста внешнего спроса на провоз (проезд) по национальным коммуникациям. Этот спрос определяется выходом России к трем океанам и большим количеством стран-соседей. Россия непосредственно граничит по суше и морю с 17 странами мира, в т.ч. с 9 новыми независимыми государствами (ННГ). Такое число соседей на мировом фоне – цифра уникальная, сопоставимая только с числом соседей у ЕС, если рассматривать его как целое, и Китая. Рост экономики и внешней торговли соседей увеличивает объемы и разнообразие их международных перевозок. В связи с этим растет потенциальный спрос на российский транзит.

По данным ЦБ РФ в 2012 г. экспорт транспортных услуг России составил 19,2 млрд долл., а импорт – 16,4 млрд долл. Не менее половины этих стоимостных объемов приходилось на транзит. За 2006-2012 гг. экспорт увеличился в 1,9 раза ( в 2006 г. 10,1 млрд долл.), а импорт в 2,5 раза (6,7 млрд долл.) [1]. По данным Минтранса РФ в 2010 г. железнодорожный транзит составил 27,7 млн. т грузов (примерно 2.5% от всего объема перевозок), в т.ч. 0,6 млн. т по Транссибу [1].

Транзитный потенциал Казахстана определяется его внутриматериковым положением между Россией, Китаем, прикаспийскими странами и странами Центральной Азии. Рост взаимных торговых связей его соседей (всего 7), а также их торговли с третьими странами, прежде всего с ЕС, обуславливает рост транзитных перевозок через Казахстан. Экспорт его транспортных услуг, по данным Национального банка Казахстана, в 2012 г. составил 2,6 млрд. долл. и немного уступал импорту – 2,7 млрд. долл. Большой объем импорта транспортных услуг, обусловлен транзитоемкостью экспорта страны, главные рынки которого располагаются в ЕС. По сравнению с 2006 г. экспорт вырос в 1,7 раза (1,5 млрд. долл. в 2006 г.), а импорт в 1,8 раза (также 1,5 млрд. долл.) [1].

Транзитный потенциал Белоруссии обусловлен ее положением между Россией, Украиной, Польшей и странами Балтии (всего 5 стран-соседей). Основной объем транзита обусловлен торговыми и туристическими связями России, Казахстана и других ННГ со странами ЕС, а также с Калининградской областью РФ. Экспорт транспортных услуг

Белоруссии, по данным Национального банка страны, в 2012 г. составил 3,6 млрд. долл., а импорт-1,5 млрд. долл. По сравнению с 2006 г. экспорт и импорт увеличились в 2,1 раза. (в 2006 г. соответственно, 1,7 и 0,7 млрд. долл.) [1].

Среди рассматриваемых стран более полно свое транзитное положение использует Республика Беларусь: отношение экспорта транспортных услуг к ВВП страны по ППС в 2012 г. составило 2,5%, против 1,8% в 2006 г. У Казахстана этот показатель был заметно ниже и рос медленнее: 1,1% в 2006 г. и 1,3% в 2012 г. Но его показатель использования транзитного потенциала был выше, чем у России, который равнялся 0,6% и за 2006-2012 гг. увеличился всего на 0,1%.

Экономическое значение транзита не сводится только к балансу доходов и расходов стран по транзитным операциям. Он отражает уровень развития транспорта и его международной конкурентоспособности, что важно для национальной экономики. С ним тесно связана деятельность сопряженных секторов экономики: ИКТ, страхового, логистического, топливного и т.д. Транзитная привлекательность коммуникаций выступает немаловажным фактором развития прилегающих регионов.

В общем транзитном грузопотоке рассматриваемых стран можно выделить несколько составляющих, различающихся по протяженности маршрутов и числу пересекаемых границ: 1. транзит, который имеет место при сообщении между отдельными частями одной страны; 2. транзит, связанный с внешнеторговыми и пассажирскими перевозками между странами ТС; 3. транзит, вызванный связями стран ТС с третьими странами и 4. транзит, обусловленный внешнеторговыми и пассажирскими связями третьих стран. Наиболее доходным и престижным является транзит четвертого вида, предъявляющий наиболее высокие требования к качеству транзитных перевозок.

Хотя страны ТС/ЕЭП делают разные акценты в проводимой транзитно-транспортной политике, транзитные потенциалы Республика Беларусь, Казахстан и Россия дополняют друг друга, прежде всего в том, что все они лежат на кратчайшем сухопутном пути связующим Китай и быстро растущую Центральную Азию с Европой. Это создает возможность получения синергетического эффекта при углублении сотрудничества в транзитной сфере.

Среди стран ТС наиболее активно за более быструю либерализацию транспортного рынка ЕЭП выступает Республика Беларусь. Казахстан и Россия, учитывая интересы своих грузоперевозчиков, готовы пойти на полную либерализацию не раньше 2020 г. [3].

С 1 января 2013 г. в железнодорожных перевозках между странами ТС/ЕЭП применяют унифицированный тариф каждого государства, то есть единый для внутренних и международных перевозок. Но речь не идет об унификации национальных тарифов и переходу к единой тарифной системе. Соглашениями, подписанными в связи с формированием ЕЭП, предусмотрено, что формирование тарифов осуществляется в соответствии с национальным законодательством сторон, а разработка единого тарифа на перевозку грузов пока не предполагается. Грузовладельцы из стран ТС/ЕЭП взаимно могут пользоваться равными тарифами с национальными перевозчиками, взимаемыми со своих юридических лиц. При этом международные транзитные железнодорожные тарифы странами регулируются самостоятельно [4]. Для этой категории перевозок сохранятся разрешительный порядок и их регулирование далеко от совершенства. В РФ они гораздо выше, чем в Казахстане. Казахстанские товаропроизводители за транзит своей продукции по территории России платят в 2,5 раза больше, чем на внутреннем рынке.

Соглашения, подписанных в рамках формирования ЕЭП, предполагают наличие возможности у железных дорог стран-участниц принимать тарифные решения в рамках определенных ценовых пределов. Это важно с точки зрения формирования источников инвестиций на развитие инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования, в случае, если такое развитие на избранных участках признано необходимым и есть заинтересованные в этом инвесторы.

Необходимость серьезных инвестиций в транспортную сеть и подвижной состав странами ТС вполне очевидна. Состояние автомобильных и железных дорог на многих

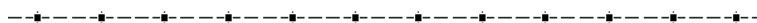
участках оставляет желать лучшего. Дороги не соответствуют международным стандартам качества. Парк подвижного состава устарел физически и морально и не позволяет увеличивать скорость и объем перевозок. Не хватает мощностей пограничных пунктов пропуска и логистических центров. Об этом свидетельствуют в частности низкие места стран ТС в рейтинге Всемирного банка по эффективности логистики (индекс LPI). В 2012 г. в рейтинге из 155 стран Беларусь заняла 91 место (интегральный показатель 2,61), Казахстан – 86-е (2,69), Россия – 95-е (2,58) [5].

Различия между странами ТС по уровню развития транспортной инфраструктуры, транзитным правилам, скорости движения грузов по национальным транспортным сетям и через пограничные пункты пропуска в условиях формирования ТС/ЕЭП оказывает заметное влияние на географию транзитных грузопотоков. Сегодня отчетливо видно, что МТК «Северный луч», базирующийся на российском Транссибе с ответвлениями на Китай, Монголию, Корею и Казахстан по динамике перевозок уступает «Среднему лучу», МТК идущему от китайского порта Ляньюньган через Синьцзян, пограничный переход Алашанькоу–Достык, Казахстан, Россию и далее в Европу. По данному лучу начата реализация проекта «Новая Евразийская транспортная инициатива» (NELTI) по автомобильной транспортировке контейнеров между Китаем и ЕС. Иными словами часть грузов, идущих через российский Дальний Восток, в первую очередь – через порты и железнодорожный пограничный переход Забайкальск на Казахстан переходит на вариант доставки по железным дорогам Китая до пограничной станции Алашанькоу и далее на автотранспорте до европейских контрагентов. Это вариант получается быстрее и дешевле, чем по Транссибу [6].

Для исполнения установок записанных в «Транспортной стратегии РФ на период до 2030 г.» в части транзита России предстоит сменить акценты в своей транзитной политике и постепенно перейти от привычной антиимпортной к проэкспортной политике, от политики нацеленной на минимизацию транзитных рисков к политике более полного использования своего транзитного потенциала, опираясь в этом на сотрудничество со странами ТС/ЕЭП и другими ННГ.

#### **Список использованных источников**

1. Статистика платежных балансов ЦБ РФ, НБ РБ и НБ РК.
2. Транспортная стратегия РФ на период до 2030 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT\\_ID=19188](http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT_ID=19188).
3. Грузоперевозчики обходят Таможенный союз стороной [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ventagroup.ru/news/nn/2013/06/05/gruzoperevozchiki-obhodyat-storonoy-tamozhennyu-soyuz.html>.
4. Варгуни, В. Тарифы по перевозке грузов по железной дороге [Электронный ресурс] / В. Варгуни // Промтранс. – 2013. – № 1 (3). – Режим доступа: <http://www.fstrf.ru/press/interview/70>.
5. Connecting to Compete. Trade Logistics in the Global Economy. World Bank. 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: [http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI\\_2012\\_final.pdf#!](http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI_2012_final.pdf#!)
6. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: последствия для торговли с Китаем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sinoexport.ru/articles/tamozheny-sojuz-rossii-belorussii-i-kazahstana-posledstviya-dlja-torgovli-s-kitaem.shtml>.



*Давыденко Елена Леонидовна,  
доктор экономических наук, профессор,  
УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ФАКТОРЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАН ЕВРАЗЭС**

Транспортные услуги являются одной из ведущих форм общественного производства. От качества функционирования транспортной системы зависит состояние и развитие промышленности, сельского хозяйства, обороны страны и, во многом, благополучие и качество жизни населения. Для Республики Беларусь, находящейся на перекрестке международных транспортных путей, все более актуальной становится проблема соответствия общим мировым тенденциям и усиления своих позиций на рынке транспортных услуг как важнейшем секторе мировой экономики. Устойчивое положительное сальдо по торговле транспортными услугами позволяет Республике Беларусь уже на протяжении ряда лет значительно компенсировать дефицит торгового баланса страны. Анализ тенденций развития международного рынка транспортных услуг, выявление основных направлений активного вхождения белорусских компаний на данный сегмент мирового рынка и реализации транзитного потенциала стран-членов ЕврАзЭС представляется чрезвычайно важным.

Существующая ситуация в мировой экономике характеризуется бурным развитием интеграционных процессов, в том числе на рынке транспортных услуг. Однако транспортный комплекс Республики Беларусь еще недостаточно интегрирован в международный рынок. Это и обуславливает объективную необходимость выявления приоритетов развития экспорта транспортных услуг для Республики Беларусь в условиях усиления интеграционного взаимодействия в рамках ЕврАзЭС.

Анализ развития международной торговли конца XX – начала XXI позволяет констатировать, что экспорт услуг растет быстрее, чем торговля товарами. В 1980 – 1990 гг. средние темпы роста экспорта товаров составили 5,5 %, а экспорта услуг – 7,5 %. В 1990 – 2000 гг. – 6,0 % и 7,1% соответственно. С 2001 по 2012 гг. средние темпы роста торговли товарами и услугами сравнялись и составили около 11 % [1; 2]. Расширение международной торговли товарами стимулирует обмен услугами, на ускоренный рост которых влияют социально-экономические изменения в странах в условиях постиндустриального развития, а также высокие темпы научно-технического прогресса в мировой экономике. При этом необходимо отметить, что уровень протекционистских ограничений в международной торговле услугами выше, чем в торговле товарами.

В международной торговле услугами, как и товарами, ведущее место принадлежит промышленно развитым странам. Экономически развитые страны являются основными поставщиками и покупателями на мировом рынке услуг, обеспечивая 67,5 % мирового экспорта и 60,7 % мирового импорта (2010 г.) [2]. Доля развивающихся стран постоянно растет: с 20 % в 1990 г. до 26 % – в 2000 г. и около 30 % – в 2006-2010 гг. Наибольшим потенциалом в международной торговле услугами обладает азиатский регион. Его доля в мировом объеме услуг устойчиво растет с 10 % в 1980 г. до 17 % – в 2002 г. и 28 % в 2010 г. Главными поставщиками услуг остаются США и Великобритания (соответственно 14 % и 6,6 % мирового экспорта), а также Германия – 6,1 %, Китай – 4,4 %, Франция – 3,9 %. Крупнейшими импортерами выступают США (10,1 %), Германия (7,3 %), Китай (6 %), Соединенное Королевство (4,4 %), Япония (4,3 %). Приведенные выше цифры включают внутреннюю торговлю между странами-участницами Европейского союза. Если эту торговлю исключить из мирового экспорта и считать ЕС единым государством (Extra-EU), то ЕС становится как ведущим экспортером услуг (789 млрд. долл США или 24,8 % мирового экспорта услуг), так и ведущим мировым импортером услуг (639 млрд. долл. США или 21,1 %) [2].

На долю России приходится около 1,19 % экспорта и 2,06 % импорта услуг в мире. На долю Беларуси – 0,12 % экспорта и 0,08 % импорта услуг.

Транзитно-транспортный потенциал государств-членов ЕврАзЭС достаточно существенный. Это, прежде всего, обусловлено выгодным геополитическим и геоэкономическим положением стран Сообщества (Беларуси, Казахстана и России в первую очередь), которые являются сухопутным мостом между двумя макрорегионами континента – Европейским союзом (ЕС) и Азиатско-тихоокеанским регионом (АТР). Внешнеторговый оборот стран Сообщества в течение последних лет характеризуется уверенным ростом. Только по сравнению с 2005 годом совокупный торговый оборот между государствами-членами ЕврАзЭС в стоимостном выражении увеличился в 2,6 раза к 2012 г. Это во многом объясняется сложившимися еще в советские времена пропорциями и структурой хозяйственного взаимодействия, достаточно высокими темпами экономического роста в регионе, развитием отраслей, производящих сырьевую продукцию и полуфабрикаты, формирующие массовые (сырьевые) грузы, ростом взаимной торговли и торговли с соседними странами.

Очевидно, что, параллельно увеличивающемуся торговому обороту государств-членов ЕврАзЭС, высокими темпами возрастают и объемы грузоперевозок между странами Сообщества. По оценкам экспертов Интеграционного комитета (ИК) ЕврАзЭС, объем грузоперевозок к 2020 г. возрастет до 490 млн тонн, что почти в 4 раза больше показателей 2000 г. Несмотря на некоторое прогнозируемое замедление роста грузопотоков между государствами-членами ЕврАзЭС, среднегодовой прирост, согласно прогнозу, составит более 15 %. Оценка совокупного транзитного потенциала, проведенная экспертами ИК ЕврАзЭС (табл.1), показывает, что в 2012 г. государства-члены не использовали полностью свои потенциальные возможности. [3].

**Таблица 1 – Совокупный транзитный потенциал государств-членов ЕврАзЭС (млн. тонн)**

	<b>2012</b>	<b>Использование в 2012</b>	<b>2020</b>
Беларусь	100	50 (50%)	150
Казахстан	36	10 (28%)	100
Кыргызстан	3,8	1,9 (50%)	6,5
Россия	80	54 (68%)	150
Таджикистан	0,2	0,18 (98%)	0,5
<b>Общий потенциал ЕврАзЭС</b>	<b>220</b>	<b>115,8 (51%)</b>	<b>470</b>

Учитывая прогнозируемое увеличение совокупного транзитного потенциала стран Сообщества к 2020 году в 2 раза по сравнению с 2012 г. чрезвычайно остро стоит вопрос о том, смогут ли государства-члены ЕврАзЭС реализовать эту возможность. Лишь половина возможного объема грузопотоков проходит через страны Сообщества. Основной проблемой неиспользования транзитного потенциала является неспособность привлечь транзитные перевозки между двумя глобальными товаропроводящими центрами – Европейским союзом и странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Основными факторами, сдерживающими реализацию транзитного потенциала стран ЕврАзЭС, являются следующие:

- крайне неэффективное использование грузового транспорта. Согласно оценкам экспертов, его средняя производительность в четыре раза ниже по сравнению с развитыми зарубежными странами;
- значительная доля парка транспортных средств характеризуется низким техническим уровнем, высокой степенью изношенности в эксплуатации, несоответствием структуре перевозимых грузов и другим эксплуатационным требованиям;
- недостаточное развитие логистических систем, слабая координация работ при осуществлении комбинированных перевозок с участием различных видов транспорта;

- отсутствие эффективных перевозочных технологий в грузоперерабатывающих узлах и на междугородных маршрутах, что обусловило значительное сокращение использования большегрузных транспортных средств и неадекватное увеличение на этих перевозках малотоннажного автопарка;
- недостаточное информационное обеспечение и сервисное обслуживание, сложность таможенных процедур, отсутствие хорошо налаженного механизма регулирования транспортного потока и др.

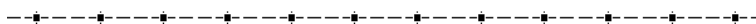
Важным направлением повышения транзитного потенциала стала принятая Программа развития логистической системы Беларуси до 2015 года. Этой Программой определено создание 50 транспортно-логистических центров. Для формирования транспортно-логистических центров особое внимание уделяется двум основным аспектам: поиску потенциальных инвесторов и привлечению инвестиций в строительство и эксплуатацию логистических центров в ходе проведения международных выставок, конгрессов, форумов, семинаров транспортно-логистической тематики и встреч с инвесторами.

Оптимальная и надлежащая организация международных перевозок невозможна без разветвленной сети качественного придорожного сервиса. Можно отметить тенденцию привлечения ресурсов малого бизнеса к использованию, развитию и укреплению различных объектов сервиса. Однако малый бизнес может помочь увеличению только некрупных объектов, поэтому развитие гостиниц, мотелей возможно только при помощи государства, либо крупных инвесторов. Кроме того, как показывает мировая практика, рентабельная работа объектов придорожного сервиса и рост доходов от их функционирования достигается при интенсивности движения на автомобильных дорогах более 8 тыс. автомобилей в сутки, тогда как интенсивность движения на белорусских автодорогах в среднем 2-3 тыс. автомобилей в сутки. Поэтому развитие дорожной сети должно идти комплексно: улучшение дорог, повышение пропускной способности, развитие инфраструктуры, связи и коммуникаций и т.д.

Для повышения эффективности работы транспортно-логистических компаний стран-членов ЕврАзЭС необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, в частности условий транзита, для гармонизации с правовыми нормами, применяемыми в европейской транзитной системе. Это позволит расширить взаимную торговлю между странами ЕврАзЭС и привлечь новых клиентов. Необходимо также особое внимание уделить совершенствованию технологии пограничного контроля и выполнения таможенных, ветеринарных, фитосанитарных процедур при осуществлении автомобильных транзитных перевозок в пунктах пропуска стран Содружества.

### **Список использованных источников**

1. Давыденко, Е.Л. Тенденции развития международной торговли середины XX – начала XXI века / Е.Л. Давыденко // Белорусский экономический журнал. – 2009. – № 4. – С. 60-69.
2. Международная торговая статистика // Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_toc\\_ehtm](http://wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_toc_ehtm). – Дата доступа: 10.03.2014.
3. Приоритетные направления сотрудничества государств-участников ЕврАзЭС в сфере транспорта на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: [http://www.eabr.org/general/publication/analyticalreports/full\\_version\\_13\\_rus.pdf](http://www.eabr.org/general/publication/analyticalreports/full_version_13_rus.pdf). – Дата доступа: 19.03.2014.



*Давыденко Леонид Николаевич,*  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*УО «Белорусский государственный педагогический университет им. М. Танка»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

В современных условиях экономическая интеграция территорий, основанная на взаимной долгосрочной заинтересованности в стабильных, надежных экономических связях, взаимной компенсации их природно-ресурсных, экономических, интеллектуальных и социальных составляющих становится практически востребованной, а развитие международной интеграции внутринациональных регионов требует качественно новых управленческих механизмов и технологий.

Особенностями современного экономического развития Республики Беларусь являются пространственная неоднородность регионов, сохраняющаяся дезинтеграция экономического пространства, слабое взаимодействие и взаимосогласованность системы внешних связей регионов и отсутствие инфраструктуры такого взаимодействия. Нередко интеграционные процессы происходят без объективной оценки ресурсного потенциала регионов, не сложились и механизмы межрегиональной интеграции, адекватные современным экономическим условиям, не отработано взаимодействие региональной власти и бизнес-структур в ходе активизации интеграционных процессов. Сокращение общественного производства, структурный кризис и радикальная перестройка институциональной сферы экономики внесли заметные изменения в основные направления межрегиональных хозяйственных связей в Республике Беларусь.

Приоритетами стратегического воздействия на межрегиональную экономическую интеграцию выступают восстановление традиционных и формирование новых хозяйственных связей с соседними регионами, использование механизмов межрегиональной кооперации в процессе привлечения инвестиций и увеличения объема производства товаров и услуг, реализация принципа сетевого межрегионального сотрудничества, образование региональных кластеров конкурентоспособных отраслей. Значимость интеграционных процессов для перспектив социально-экономического развития, с исторически сложившейся специализацией регионов страны требуют взвешенности подходов при выборе возможностей для национальной экономики и учета релевантного мирового опыта.

Институциональный подход рыночного природопользования и развития земельных отношений в Республике Беларусь на современном этапе предполагает решение следующих назревших проблем. Во-первых, руководящие органы Республики Беларусь в качестве земельных собственников должны иметь достаточно достоверные знания о качественном и количественном выражении параметров, определяющих природные ресурсы страны, а также стоимость этих ресурсов и в особенности стоимости земельных угодий, лесных и водных ресурсов. Во-вторых, важнейшим показателем развития земельных отношений является стоимость земли, выраженная в цене земли. В современных условиях развития нашей страны методологические вопросы формирования цены земли находятся еще в стадии разработки.

Система управления природоохранной деятельностью различных стран развивалась под воздействием исторических, политических, этнокультурных и других факторов. Поэтому в разных странах используются различные инструменты управления природоохранной деятельностью. Сама система природопользования в каждом государстве постоянно совершенствуется, развивается и проходит этот процесс в соответствии с законами о природопользовании. Республика Беларусь присоединилась к значительному числу важнейших природоохранных конвенций и протокол ООН, ряду европейских договоров и соглашений СНГ, а также подписала двусторонние документы с сопредельными



государствами в области охраны и рационального использования приграничных природных ресурсов и комплексов [1;4].

Для повышения эффективности использования потенциала в системе устойчивой инновационной социально-ориентированной экономики необходимо формирование цивилизованного природно-энергетического рынка и недискриминационных экономических взаимоотношений его субъектов между собой и государствами, входящими в различные региональные группировки (СНГ, ЕС, ОПЕК и др.). При этом государство как регулятор рыночных взаимоотношений вырабатывает основные механизмы эффективного использования ресурсного потенциала, включающие:

- меры по созданию конкурентной среды, согласования налоговых, тарифных, таможенных платежей, антимонопольного регулирования и институциональных преобразований в природно-энергетическом секторе;
- меры по стимулированию инвестиционной деятельности, как в традиционных, так и в менее привлекательных нетрадиционных отраслях природно-энергетического комплекса через налоговые преференции и послабления на инвестиции в разработку новых местных месторождений, развитие новых технологий и ввод в действие производственных мощностей;
- введение системы перспективных технологических регламентов, сближение национальных стандартов и норм с международными, повышающие управляемость процессами развития добычи ресурсов и стимулирующих ресурсо- и энергосбережения;
- стимулирование и поддержку стратегических инициатив хозяйствующих субъектов в инвестиционной, инновационной, ресурсной и энергосберегающих сферах;
- сокращения доли местных сырьевых ресурсов в структуре белорусского экспорта и увеличение доли отечественных перерабатывающих отраслей в мировой экономике;
- «самоуправление совокупностью общих ресурсов зачастую функционирует намного лучше, чем неосведомленное руководство, которое вступает во владение и устанавливает иногда неудачные и, зачастую, неэффективные правила» (Э. Остром) [2; 3].

Формирование экономического механизма в ресурсопользовании предполагает экономическую оценку природных ресурсов и прежде всего через их стоимостное выражение. Оно отражает опосредованную трудом стоимость ресурса и его потребительскую стоимость, фиксирует действенность закона стоимости при товарно-денежных отношениях. Кроме того, через нее осуществляются отношения по поводу воспроизводства ресурсов, их восстановления, использования (экономии, перерасхода и т.д.).

Обеспечение мониторинга природных процессов зачастую требуется незначительная внешняя помощь, достаточно лишь получение разовых зарубежных грантов. Необходимо отметить, что международные доноры, выделяя гранты, ставят целью уменьшение собственных экономических потерь из-за возможных трансграничных катастроф и стихийных бедствий. Министерство иностранных дел Республики Беларусь во взаимодействии с Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды, Государственным комитетом по гидрологии и другими органами государственного управления значительное внимание уделяют работе по продвижению белорусских проектов по линии международных и региональных межправительственных организаций.

Наметился новый этап в механизме управления рациональным природопользованием в виде перехода от кредитного сотрудничества к прямым иностранным инвестициям в использовании природных ресурсов. Такую возможность инвестиционного сотрудничества в использовании природных ресурсов представляют новые формы прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Ряд двусторонних соглашений ПИИ подписанных во время визита в Республику Беларусь Председателя Постоянного комитета Всекитайского сотрудничества Республики Беларусь и Китайской народной республики в рамках стратегического сотрудничества направлено на укрепление инвестиционного сотрудничества. Формирование необходимой платформы в современных условиях для широкого привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику страны и создания инновационных и

экспортоориентированных производств в регионе создание совместного проекта Китайско-Белорусского индустриального парка (проект государственно-частного партнерства). Важно создать условия, для того чтобы частники пришли и начали вкладывать свой капитал в инвестиционные проекты, развивающие инновационные технологии [2].

Оценивая эффективность трансграничных связей еврорегионов «Буг», «Неман», «Озерный край» и «Беловежская пуца», можно утверждать, что, несмотря на выгодное геополитическое положение, имеющиеся естественные ресурсы, наличие квалифицированных кадров, достижение в научных исследованиях, емкий внутренний рынок, содержание трансграничного и приграничного сотрудничества в рамках этих еврорегионов из-за финансовых трудностей и несоответствия полномочий местных органов власти у стран-партнеров пока далеки от достижения синергетического эффекта. Это видно в сравнении, например, активно сотрудничающими приграничными районами Швейцарии, юга Германии и Франции, образующими зону регионального сотрудничества Верхней Баварии, где трансграничная деятельность сосредоточена в области промышленности и экологии.

Таким образом, на современном этапе социально-экономических реформ, проводимых в стране, с целью решения сложных социально-эколого-экономических проблем в регионах, все более активно применяется комплексный подход к разработке национальной программы использования природных ресурсов. Это вызвано тем, что внедренные ранее экономические методы управления рациональным природопользованием, охраной окружающей среды не всегда работают вследствие несовершенства как законодательно-правовой базы, так и организационно-распорядительных методов, неразвитости самой экологической политики в стране и в регионах, из-за несовершенства системы финансового ресурсного обеспечения природоохранных мероприятий и, наконец, из-за необработанности в целом инвестиций в рациональное природопользование. Кроме того, длительный период предшествующего ведомственного подхода к природопользованию обусловил современную неблагоприятную экологическую обстановку со значительными социальными, экологическими, экономическими последствиями. В этих условиях, особенно при реализации целевых комплексных экологических программ регионов становится объективной необходимостью объединение ресурсов большого количества участников-природопользователей, выявление и реализация резервов инвестиций в рациональное природопользование.

#### **Список использованных источников**

1. Балащенко, С.А. Экологическое право / под ред. С.А. Балащенко, Т.И. Макарова, В.Е. Лизгаро. – Минск: Выш. шк., 2009. – 318 с.
2. Давыденко, Л.Н. Институционализация рынка природных ресурсов / Л.Н. Давыденко. – Минск: ИВЦ Минфина, 2014. – 256 с.
3. Остром, Э. Управление обществом: эволюция институтов коллективной деятельности (пер. с английского) / Э. Остром. – М.: Мысль, ИРИСЭН, 2011.
4. Шимова, О.С. Экология и экономика природопользования. Часть I. Курс лекций / О.С. Шимова. – 2-е стер. изд. – Минск: Академия управления при Президенте Респ. Бел., 2005. – 193 с.



*Дадабаева Зарина Абдурахмановна,  
доктор политических наук,  
Институт экономики Российской академии наук  
(г. Москва, Российская Федерация)*

## **РАЗВИТИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН**

Для Таджикистана телекоммуникационная сфера является самой развитой отраслью экономики. Информационно-коммуникационные технологии занимают центральное место в обновлении и реструктуризации всех видов деятельности республики.

Ещё в 90-е годы крупные израильские инвестиции позволили полностью модернизировать сферу связи в молодом государстве. Израильские компании получили эксклюзивное право на выдачу лицензий для установки оборудования. Но гражданская война в Таджикистане и её экономические последствия помешали дальнейшему развитию сотовой связи, вместе с тем, более поздний выход на таджикский рынок операторов мобильной связи позволил им использовать современное оборудование последнего поколения. В Таджикистане свои первые сети 3G построили российские сотовые операторы «ВымпелКом» и «МегаФон». При финансовой поддержке ЕБРР все местные АТС перешли на цифровой формат.

Конкурентный рынок мобильной связи сложился уже в нулевые годы благодаря активной работе китайской компании ZTE, российских «Вымпелкома» и «Мегафона», а также шведской TeliaSonera. Анализ развития ИКТ показал, что при прозрачности информации обо всех сотовых операторах стандарта GSM и компаниях-монополистах фиксированной связи, которые работают в Центральной Азии, Таджикистан с пятью компаниями мог вполне претендовать на роль лидера в регионе.

В ноябре 2003 г. была утверждена Государственная стратегия: «Информационно-коммуникационные технологии для развития Республики Таджикистан», в которой были определены основные организационные, экономические и финансовые механизмы развития этого сегмента инфраструктуры. В ней также подчеркивались стратегические направления по формированию информационных технологий. Были предусмотрены меры по преодолению растущего «цифрового неравенства» внутри страны, в регионе и в СНГ с целью достойной интеграции Таджикистана в мировое информационное сообщество.

В РТ был принят ряд нормативно-правовых документов, касающихся информационно-коммуникационных технологий. Их внедрение позволило более чем в два раза увеличить количество операторов связи и создать условия для использования ИКТ во всех сферах жизнедеятельности страны. Правительство приступило к выработке государственной политики, направленной на формирование и развитие единого информационного пространства в Таджикистане, на осуществление отраслевых проектов и программ информатизации, в частности внедрению электронных баз и банков данных, новейших технологий, широкого использования информационно-телекоммуникационных систем и сетей в банковской сфере.

В 2011 г. совокупный доход всех компаний мобильной связи в Таджикистане превысил 300 млн. долл. В 2012 г. выросли доходы частных операторов и составили более 1,6 млрд. сомони (около 379 млн.долл.), а показатели контролируемых государством АООТ «Таджиктелекома» и ГУП «Почтаи Тоджик» оказались гораздо меньше и составили 103,9 млн. (23,5 млн.долл.). [5].

В настоящее время в стране работают десять операторов сотовой связи, 5 из которых действуют по стандарту CDMA (множественный доступ с кодовым разделением), а еще 5 – по стандарту GSM (глобальный цифровой стандарт) и около 20 интернет-провайдеров.

В 2010 г. число абонентов мобильной связи равнялось 6 млн. человек, в 2012 г. эта цифра выросла до 6,5 млн. человек, число пользователей интернета за эти же годы возросло

в три раза – с 1,3 до 3,73 миллиона [5]. По заявлению первого заместителя начальника Службы связи при правительстве РТ Р. Шакирова только 3,9 млн. абонентов имеют активные телефонные номера. По его словам, на каждые сто граждан приходится 5,3 стационарных телефонов. Одна линия местного телефона в месяц приносит доход в размере 25 сомони. Из каждых 100 граждан 80 имеют мобильные телефоны прибыль от которых, включая использование интернета, составляет 40 сомони [1]. Однако по проникновению мобильной связи и интернета Таджикистан уступает многим странам СНГ. По числу пользователей интернетом в 2012 г. страна стояла на последнем месте из стран СНГ [6].

Наиболее полным и авторитетным источником международной оценки влияния ИКТ на конкурентоспособность и благосостояние стран считается Индекс сетевой готовности – комплексный показатель развития ИКТ, разработанный в 2001 г. Индекс используется для анализа проблемных моментов в политике государств и осуществления мониторинга в области внедрения новых технологий. В глобальном отчете о развитии информационных технологий 2013 г.: «Экономический рост и занятость в гиперсвязанном мире» представлены данные по Индексу сетевой готовности в 144 странах мира. Таджикистан занимает 112 место (в 2012 г. было 114 место), сосед и конкурент в сфере развития ИКТ – Кыргызстан – занимает 118 место (был на 115 месте). В 2010-2011 гг. Таджикистан занимал 111-ое место среди 139 стран. В 2013 г. по Индексу сетевой активности среди стран СНГ лидируют Казахстан (55 место), Россия (56 место), Азербайджан (61 место), Украина (75 место), Молдова (78 место), Грузия (88 место). В первой десятке Швеция, Сингапур, Финляндия, Дания, Швейцария, Нидерланды, Норвегия, Соединенные Штаты, Канада и Великобритания [4].

В отчете был отмечен определенный прогресс в развитии информационно-коммуникационных технологий в Республике Таджикистан, но по нескольким важнейшим индикаторам развития ИКТ Таджикистан заметно уступает не только большинству стран, получивших в наследство от бывшего СССР сравнимую по уровню телекоммуникационную инфраструктуру и кадры, но и Монголии и Ирану [4].

Эксперты считают, что отставание Таджикистана по показателю абонентов фиксированного широкополосного доступа в Интернет на 100 жителей в странах Центральной Азии связано с отсутствием соответствующей современной инфраструктуры для доступа в сеть такого формата. Внедрение фиксированного ШПД экономически выгодно в странах с преобладающим городским населением, в Таджикистане это связано, с так называемым, естественным ограничением (70% населения республики сельские жители). Но использование зарубежного опыта, например, Турции могло бы вывести республику на новый уровень.

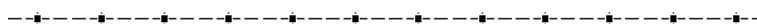
Прогресс Таджикистана в развитии мобильной связи несомненен: за 12 лет количество абонентов с 0,0 выросло до 92,2 [6]. В 2011 г. компания МЛТ внедрила уникальную для телекоммуникационного рынка Таджикистана и Центральной Азии технологию четвертого поколения LTE 4G (Long Term Evolution). С появлением 3,5 G и LTE 4G, уменьшилось количество пользователей (абонентов) фиксированных операторов [3].

Но в последние годы технически хорошо оснащенная телекоммуникационная сеть республики попадает под прессинг властных структур. В соответствии с письмом Службы связи и распоряжением Национального банка страны 2012 г. об установлении тарифов и измерительных единиц услуг в национальной валюте с мая 2013 г. мобильные операторы Таджикистана перевели свои тарифные планы на национальную валюту. Услуги мобильной связи, в том числе Интернета дорожали поэтапно. В 2011 г. был введен акциз, затем повысились тарифы на звонки в Россию, где, находится до миллиона трудовых мигрантов. Интернет издание «Сотовик» опубликовало данные, по которым в Таджикистане 500 Мбайт мобильных данных обходится в среднем в 39,6 долл. это 21,8% среднего месячного дохода граждан. В СНГ только в Киргизии столь же высока стоимость мобильного интернета в соотношении к ежемесячным доходам населения 27,4 долл. - 15,8% [7].

Быстрорастущий рынок Таджикистана активно использует передовые технологии. Но имеется ряд факторов, которые сдерживают развитие ИКТ в Таджикистане, например низкие доходы населения, недостаточное энергообеспечение, операторам приходится тянуть свои линии электропередачи или обеспечивать базовые станции дизелем. В стране не хватает линий волоконно-оптической связи, что вынуждает операторов использовать спутниковые каналы с небольшой пропускной способностью. Вместе с тем, нельзя не отметить, что технологический уровень таджикских операторов связи контрастирует с аналогичными показателями соседних стран. В то время как GSM Kazakhstan пытался ускорить процесс внедрения телекоммуникационных сетей стандарта 3G (позволяют передавать данные со скоростью до 2 Мбит/сек.), в Таджикистане первые базовые станции стандарта 3G были уже установлены. Это стало возможным, в том числе и потому, что свободные частоты, необходимые для сети третьего поколения оказались незаняты из-за слабого развития IT-технологии и операторы довольно легко получили к ним доступ. В настоящее время их продвижением занимаются 4 компании (Babilon Mobile, TT-Mobile, Indigo, «Таком»). Развитие высокоскоростных стандартов позволило разнообразить рынок: местные игроки предлагают потребителям такие услуги, как видеозвонок, мобильное телевидение и др. А Интернет в Таджикистане разгоняется до 3,6 Мбит/сек., что сравнимо с показателями в России и Казахстане [2].

#### Список использованных источников

1. В Таджикистане с населением 7,5 млн. человек, насчитывается 6,5 млн. абонентов сотовой связи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.avesta.tj/business/10936-v-tadzhikistane-s-naseleniem-75-mln-chelovek-naschityvaetsya-65-mln-abonentov-sotovoy-svyazi.html>.
2. Калабин, В. Полигон на тройку с плюсом [Электронный ресурс] / В. Калабин. – Режим доступа: <http://expertonline.kz/a5313/>.
3. Компания МЛТ внедряет технологию LTE4G [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.avesta.tj/business/7353-kompaniya-mlt-vnedryaet-texnologiyu-lte-4g.html>.
4. Статистика ИКТ Таджикистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tajikgateway.org/wp/?tag=%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B5-%D0%B8%D0%BA%D1%82>.
5. Телекоммуникации в Средней Азии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.tajik-gateway.org/wp/?page\\_id=25944](http://www.tajik-gateway.org/wp/?page_id=25944).
6. Транспорт и связь в новых независимых государствах: особенности и факторы развития / под общ. ред. д.э.н. Л.Б. Вардомского. – М.: ИЭ РАН, 2013. – Сборник по транспорту ИЭ РАН.
7. Эргашева, З. Таджикский мобильный интернет – один из самых дорогих в мире для населения [Электронный ресурс] / З. Эргашева. – Режим доступа: <http://news.tj/ru/news/tadzhikskii-mobilnyi-internet-odin-iz-samykh-dorogikh-v-mire-dlya-naseleniya>.



*Шмарловская Галина Александровна,  
доктор экономических наук, профессор,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ПРЕДПОСЫЛКИ И СЛЕДСТВИЯ ИЗМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

«Новая» международная экономика представляет собой глобальный воспроизводственный процесс, в котором задействованы практически все страны мира. Взаимозависимость экономик предопределена углублением международной производственной кооперации вследствие развития международного разделения производственного процесса (МРПП), что привело к сетевой организации производства, предполагающей перестройку организационных структур, технологий, производственных связей.

Республика Беларусь последовательно апробирует разнообразные направления вхождения в новую сетевую экономику, используя опыт транснациональных корпораций развитых стран и подключаясь к МРПП.

Объективные предпосылки связаны с неравномерностью развития стран мира, потребностью многих государств среди развивающихся стран в изменении их узкой сырьевой специализации, повышении уровня их развития и достижения достойного места в мировой экономике. Вследствие этого они прилагают усилия по расширению форм взаимоотношений со странами мира. Положительно, что при этом они пытаются перейти от развития только торговых отношений к более сложным формам внешнеэкономических связей, среди которых особое значение приобретают международная производственная кооперация, миграция капитала, научно-техническое сотрудничество и пр., а также активно участвуют в развитии международной региональной экономической интеграции.

Республика Беларусь, обладающая внешнеэкономическим потенциалом, способна оказать содействие в решении данных вопросов. В связи с этим правительство особое значение придает апробации технологий проникновения национальных хозяйствующих субъектов на внешние рынки, основанных на международной кооперации производства. Экспорт белорусского капитала позволяет переходить к созданию за рубежом филиалов отечественных предприятий, совместных предприятий (СП), сборочных производств и др.

Правомерно утверждать, что в настоящее время у Республики Беларусь посредством кооперационных связей сформировались своеобразные «точки опоры» в странах, расположенных практически на различных континентах, позволяющие проникать с освоенного рынка на новые соседние национальные и региональные рынки.

В Латинской Америке – это Боливарианская Республика Венесуэла, сотрудничество с которой открывает рынки латиноамериканских стран, а также стран Южной Америки, поскольку Венесуэла стала членом таможенного союза МЕРКОСУР. Это означает, что белорусские товары, произведённые в Венесуэле, можно будет поставлять через совместные предприятия без пошлин в Бразилию, Аргентину, Парагвай и Уругвай. А это рынок с численностью более 250 миллионов человек (почти 10% суши всей планеты).

В странах АТР – это Китайская народная Республика (КНР), Индия, Иран, Вьетнам. Особое значение в настоящее время уделяется развитию сотрудничества с Вьетнамом. Это связано с тем, что после заключения Соглашения о зоне свободной торговли между государствами-членами Таможенного союза/ЕЭП и Вьетнамом, переговоры о которой ведутся с 2012 г., будут созданы дополнительные возможности для углубления сотрудничества, в том числе для Беларуси. Поскольку это позволит обеспечить свободное передвижение товаров и инвестиций, упрощение технических регламентов и санитарного контроля, пр. Но главное это позволит странам ЕЭП через Вьетнам диверсифицировать экспорт отечественной продукции и выйти на внутренние рынки соседних стран – Лаос,

Камбоджу, Таиланд и в другие государства, входящие в Ассоциацию стран Юго-Восточной Азии, которые образуют зону свободной торговли в этом регионе.

О результатах развития международной производственной кооперации с данными странами свидетельствуют следующие данные.

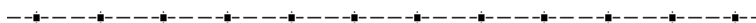
Во Вьетнаме работают пять совместных производств, в том числе БелОМО, МАЗ; действует сборочное производство автомобилей «МАЗ» на базе компании ВЕАМ-Мотор («VEAM-Motor») – производителя силовых и сельскохозяйственных машин; формируется товаропроводящая сеть: а) в 2012 г. в г. Ханое зарегистрирован Торговый дом «Беларусь-Вьетнам». Учредители: британская торговая компания «DOORCAN INVEST Lp» и ОАО «Глубокский молочноконсервный комбинат». Подписано три протокола о сотрудничестве между торговым домом и вьетнамскими компаниями по созданию совместных производств комплексных удобрений и молочной продукции с использованием белорусского сырья, а также о сотрудничестве в области традиционной вьетнамской медицины. Торговым домом «Беларусь-Вьетнам» и ЗАО «Мясо-молочная компания» ведется работа по созданию во Вьетнаме совместного предприятия по производству продукции из белорусского молочного сырья; б) ведется выставочно-ярмарочная деятельность; в) формируется дилерская сеть: официальным дилером Минского тракторного завода является корпорация «Меконг». В мае 2013 г. Беларусь и Вьетнам подписали 10 коммерческих контрактов на общую сумму более \$100 млн. В перспективе предполагаются следующие проекты: по организации сборки двигателей «ММЗ» (Минский моторный завод и Вьетнамская корпорация сельскохозяйственных машин и оборудования VEAM); созданию предприятия по производству белорусской сельскохозяйственной техники; совместных предприятий по производству комплексных удобрений с использованием белорусского сырья; СП в сфере производства мотоциклов и велосипедов, выпуску оптических приборов, инсулина; СП в области пищевой промышленности (для переработки молочной продукции с использованием белорусского сырья и технологий); по совместной разведке и добычи нефти, других полезных ископаемых на территории этой страны. Таким образом, Беларусь способствует достижению стратегической цели Вьетнама – созданию современных производств, вхождению на мировой рынок с конкурентоспособной продукцией.

В Венесуэле функционируют совместные и сборочные предприятия по разработке нефти и природного газа (СП «Сисмика БелоВенесолана», учредителями которого являются ПО «Белоруснефть» и Венесуэльская государственная нефтяная компания PDVSA; Белорусско-венесуэльское СП по добыче нефти «Петролера БелоВенесолана» при участии ПО «Белоруснефть» и венесуэльской государственной нефтяной компании PDVSA; СП по нефтяному сервису «Сервисио БелоВенесолана» между ПО «Белоруснефть» и компанией «PDVSA Сервисио»; СП по реализации продуктов переработки венесуэльской нефти «Петройл ВБ, СА»; СП по облагораживанию нефти, добываемой на месторождении Хунин-1); а также СП по сборке дорожной и коммунальной техники «Амкодора»; СП по сборке автомобилей «МАЗ» и «БелАЗ»; СП по сборке тракторов «МТЗ». Так, в настоящее время МТЗ поставляет свои машины в восемь латиноамериканских государств (Сальвадор, Никарагуа, Гондурас, Мексика, Гватемала, Куба, Доминиканская Республика). В перспективе планируется распространить свое влияние на рынках Бразилии и Аргентины. Положительно, что создание сборочных предприятий сопровождается передачей белорусских технологий, сборкой продукции первоначально из белорусских комплектующих, в перспективе – из произведенных в Венесуэле. Кроме того, построен крупнейший в Латинской Америке кирпичный завод. Готовятся к открытию заводы по производству строительных материалов (керамического кирпича, бетонной плитки и блоков, металлической опалубки для монолитных работ). В перспективе создание ряда СП: по производству холодильников; телевизоров; по производству автобусов «МАЗ», по переработке кофе; сборке оборудования для нефтеразведки и нефтедобычи; по бурению и производству оборудования для капитального ремонта скважин; по производству фосфорной кислоты или фосфатных удобрений; создание домостроительного комплекса, включающего

12 технологических линий (12 мини-заводов), а также мощностей для переработки сельскохозяйственной продукции. Таким образом, для Венесуэлы кооперация с Беларусью создала возможность перейти от экспорта сырья к экспорту готовой продукции, расширения номенклатуры экспорта, увеличения занятости населения, получения технологий, подготовки кадров, экономического роста.

Вместе с тем не реализован потенциал сотрудничества Беларуси с Африканским регионом. Африканский рынок для республики - это перспективный рынок, открывающий новые возможности по расширению географической диверсификации, увеличению объемов торговли. В настоящее время в определенной степени развиты торгово-экономические отношения с Нигерией, Египтом, Ганой, ЮАР. В тоже время недостаточно развито сотрудничество с крупными региональными экономическими группировками, которых в Африке много. Так, в Южно Африканском регионе особую роль играет интеграционная группировка Сообщество развития Южной Африки (САДК), которая представляет 15 стран региона (Ангола, Ботсвана, Д. Р. Конго, Замбия, Зимбабве, Лесото, Маврикий, Мадагаскар, Мозамбик, Малави, Намибия, Свазиленд, Сейшельские о-ва (с 2008 г.), Танзания, ЮАР). Республика Беларусь в этом регионе наряду с внешней торговлей имеет значительный потенциал для участия в реализации региональных проектов по реконструкции и модернизации экономик, развития транспортных и информационных коммуникаций; решению продовольственной проблемы (внутренний рынок обеспечивает только 10 %), расширению производственных кооперационных отношений. Возможно подписание контрактов по созданию совместных предприятий а) по нефтепереработке, поскольку страны, включая САДК, испытывают потребность в нефтепродуктах (например, Замбия, где не функционируют нефтеперерабатывающие предприятия); б) по производству автобусов, что диктуется наличием спроса на рынках стран САДК; в) по производству сельскохозяйственной техники, так как есть потенциал на неосвоенных и не восстановленных в сельскохозяйственном обороте земель (например, в Анголе, в Замбии, где культивируется только 15 % пахотных земель); г) по производству медикаментов; д) по строительству производственной, торговой, социальной инфраструктуры, железных и автомобильных дорог, е) по строительству энергетических объектов вследствие наличия большого энергетического потенциала; ж) по переработке сельскохозяйственного сырья (в странах САДК высок спрос на сельскохозяйственную продукцию); з) по совместному освоению и эксплуатации природных ресурсов (добыче алмазов, меди, железа, золота, поделочных камней, гранита, гипса), в том числе пахотных земель (восстановление выращивания хлопка, кофе); и) по формированию товаропроводящих сетей. В настоящее время прорабатываются вопросы создания сборочных производств и сервисных центров РУП «МТЗ» в Анголе, ЮАР; созданию комплекса по продаже и станции технического обслуживания ОАО «МАЗ» в Анголе.

Таким образом, для Республики Беларусь развитие международной производственной кооперации – это возможность корректировки международной специализации страны. Кооперация способствует переносу трудоемких и материалоемких производств или отдельных процессов за пределы национальной экономики и, следовательно, высвобождению национальных ресурсов и возможности переключения их в большей степени на производство высокотехнологичной и наукоемкой продукции; осуществлению реструктуризации отраслей; созданию предпосылок для активизации географической диверсификации экспорта; закреплению на рынках данных стран и выходу на рынки стран соседей.





**Бертош Елена Васильевна,**  
кандидат экономических наук,  
УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)

## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Основу экономики первой половины XXI в. составляют знания, воплощенные в передовых технологиях, которые выступают в качестве главной производящей силы общества. В современных условиях, когда знания становятся основным фактором экономического превосходства, как справедливо отмечает В.Л. Иноземцев, – «... развивающиеся страны обменивают на новые технологии либо свои невозпроизводимые природные ресурсы, либо товары созданные трудом тысяч людей; постиндустриальный мир, поставляя технологии и знаниеемкую продукцию, не снижает количество ресурсов, остающихся в распоряжении», в результате чего, у развивающихся стран «...сужается рынок сбыта продукции, сокращаются возможности приобретать новейшие технологии, от которых, по сути, зависит их будущее. Страны, стремящиеся «догнать» постиндустриальный мир, фактически оказались не способны предложить ему ничего, что могло бы стать основой равноправного и взаимовыгодного обмена. Обмен продуктов труда на продукты творчества, индустриальных благ на знания – вот, что, в конечном счете, лежит в основе раскола современной цивилизации, который вполне обозначился накануне XXI века» [1, с. 90-92].

Реализация накопленных знаний в передовых технологиях, используемых в реальном секторе экономики, может стать основой равноправного обмена, позволяющего сократить технологический разрыв между странами. Именно трансфер технологий в данном процессе имеет первоочередную роль, который в современных условиях расценивается не только как межстрановое движение технологий, но и как комплекс взаимосвязанных действий субъектов хозяйствования участвующих в нем. Интеграция Республики Беларусь в мировое сообщество, формирующее экономику знаний, требует проведение коренной модернизации национальной экономики, развития научно-технического потенциала и скорейшего включения страны в международный технологический обмен в качестве поставщика результатов интеллектуальной деятельности.

Однако, развитие государства в посткризисный период претерпевает ряд трудностей, что сказывается на качественном уровне его научно-технического потенциала, и выражается в: а) низких объемах финансирования научной деятельности, уровень которого не соответствует среднеевропейскому значению; б) потоках финансирования, направленных в организации государственной формы собственности, так как именно они проявляют наибольшую инновационную активность в стране и содержат наибольшее число исследователей; в) малом количестве исследователей сосредоточенных в научной и вузовской среде, свидетельствующее об инертности частного бизнеса к самостоятельному проведению НИОКР; г) сокращении числа инновационно активных предприятий, в основном представленных организациями государственной формы собственности; д) низком спросе на отечественные результаты научно-технической деятельности, что выражается в малой доле высокотехнологичного экспорта страны и низких объемах производства инновационной продукции, востребованной на внутреннем и внешнем рынках; е) отрицательном сальдо платежного баланса страны и преобладании импортных технологических закупок, представленных овеществленной технологией, над экспортными; ж) отсутствии кооперационных связей по передаче результатов НИОКР из научной и образовательной среды в производственную; з) необходимости разработки законодательной базы и рыночных институтов, отвечающих требованиям инновационного развития, и способствующих участию Беларуси в международном трансфере технологий.

Следует отметить, что развитие национального научно-технического потенциала стимулируется увеличением патентной активности в стране и наращиванием объемов

иностранным инвестированием по проведению НИОКР. Наличие иностранного финансирования является позитивной тенденцией, так как способствует в первую очередь трансферу отечественных технологий. Способность страны к разработке собственных, внедрению и адаптации заимствованных технологий имеет прямую взаимосвязь с качеством организации процесса трансфера технологий, который происходит в рамках национальной инновационной системы, так как экономический рост и уровень конкурентоспособности страны зависит от синергетического эффекта, достигаемого на основе разумного сочетания отечественных и зарубежных технологий. Эффективное заимствование технологий должно основываться на научной кооперации с зарубежными партнерами для разработки и проведения НИОКР, совместной коммерциализации полученных результатов и формированию политики привлечения иностранных технологий и инвестиций, способствующей развитию производственной базы страны и предприятий различной формы собственности.

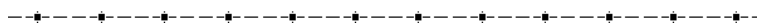
В свою очередь развитию инновационно активных предприятий различной формы собственности будет способствовать формирование венчурных институтов и формирование нормативной и правовой документации способствующей интеграции науки, образования и бизнеса, где в качестве главного субъекта должно выступать государство. В качестве косвенного инструмента стимулирующего трансфер технологий может расцениваться реализация государственного заказа на производство инновационной продукции, что особенно актуально в условиях реализации политики импортозамещения. В настоящее время в национальной экономике наблюдается низкий спрос на отечественные технологии, что способствует проявлению инновационной функции государственных закупок путем непосредственного финансирования инновационной деятельности субъектов хозяйствования и предоставления возможности косвенного регулирования их деятельности. Государственный заказ на производство инновационной продукции активизирует процессы разработки, распространения отечественных разработок и стимулирует спрос на них. В таких условиях предприятия различной формы собственности конкурируют между собой за получение государственного заказа, так как именно государственное финансирование может стать единственным источником инновационного развития организаций в условиях острой нехватки финансовых ресурсов. Очевидно, что основные потоки ресурсов направляются в крупные компании, разрабатывающие технологии «двойного назначения» и выпускающие товары на их основе. В силу того что частный бизнес, представленный малыми и средними компаниями, согласно мировому опыту, более инновационно активен и способен быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, он сможет составить достойную конкуренцию крупным предприятиям. Между тем развитие системы государственных закупок на инновационную продукцию может привести к развитию недобросовестной конкуренции на рынке. В связи с этим развитие системы государственных закупок инновационной продукции в стране должно четко соответствовать нормам антимонопольного законодательства.

Однако следует отметить, что в Республике Беларусь проводится целенаправленная политика по поддержанию и развитию собственной научно-технической базы. Происходит формирование национальной инновационной системы, ориентированной не только на импорт, но и экспорт отечественных технологий, выработанных на основе национальных научно-технологических достижений. Для белорусской экономики характерно использование технологий широкого применения, которые уже исчерпали себя в экономически развитых странах. Наряду с этим одним из основных направлений научно-технической политики государства является ориентация на разработку и производство технологий соответствующих шестому технологическому укладу, о чем свидетельствует деятельность резидентов Парка высоких технологий. Для Республики Беларусь в условиях недостатка финансовых средств помимо реализации государственного заказа на производство инновационной продукции актуальным является развитие венчурного предпринимательства, формирование льготной системы налогообложения и кредитования

для субъектов хозяйствования участвующих в международном трансфере технологий и дальнейшее развитие инновационной инфраструктуры.

### Список использованных источников

1. Иноземцев, В.Л. Пределы «догоняющего» развития / В.Л. Иноземцев. – Москва: ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. – 295 с.



*Бондарь Маргарита Александровна,*  
*кандидат экономических наук,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

В глобализирующемся мире многократно возрастает значение человеческого капитала и, в первую очередь, его интеллектуальной составляющей, а международная интеллектуальная миграция становится важным фактором концентрации ресурсов и оптимального их комбинирования. Она обеспечивает гибкость международного рынка труда, приобщение отсталых стран к мировой культуре производства, более рациональное, с точки зрения мирового прогресса, использование интеллектуального капитала, взаимодействие и взаимообогащение культур.

На данном этапе ни одно из государств не может добиться успеха, будучи изолированным от мирового сообщества, и сегодня практически все они вовлечены в процессы международной интеллектуальной миграции. В этих условиях усиливающаяся межстрановая конкуренция за интеллектуальный капитал, происходящая в рамках общего нарастания борьбы за ресурсы, увеличивает степень интенсивности и вовлеченности в международную интеллектуальную миграцию всех стран мира, включая и Республику Беларусь.

Ввиду высокого уровня развития интеллектуального капитала, позволяющего обеспечить не только конкурентоспособность и востребованность белорусских работников на различных сегментах мирового рынка труда, но и необходимую базу для их образовательно-квалификационного роста, эмиграционные устремления отечественных потенциальных мигрантов представляются достаточно обоснованными и вполне реализуемыми.

Согласно данным исследования НАН Беларуси, в 1996-2009 гг. из страны выехало около 900 ученых и преподавателей ВУЗов, т.е. ежегодно покидало страну в среднем по 60-65 деятелей науки, в числе которых 3-4 доктора и 20-25 кандидатов наук, остальные – научные работники без ученой степени. Данный факт ввиду низкого процента «вымывания» высококвалифицированной части научной элиты страны можно охарактеризовать как положительный, однако вызывает беспокойство высокий процент выехавших из Беларуси кандидатов наук, так как в основном – это молодые люди, на которых возлагаются надежды на будущее развитие науки.

Количество же ученых и высококвалифицированных специалистов, длительное время работающих за границей без потери белорусского гражданства, оценить довольно сложно. По оценкам экспертов, в том же временном периоде их насчитывается около 5 тыс. чел. Вместе с тем следует отметить, что представляемые официальной статистикой данные не в полной мере отражают истинное положение дел с миграционным движением интеллектуального капитала нашей страны.

Желающие покинуть страну ученые и другие высококлассные представители научно-технических профессий, а также образованная молодежь предпочитают трудоустройство по имеющимся в их распоряжении каналам, таким как Интернет. Этот факт подтверждают и социологические исследования, проведенные Белорусским институтом стратегических исследований в 2012-2013 гг. Так, в группе тех, кто выражает желание покинуть страну, большая доля людей с экономическим образованием (24,5% при их доле, равной 13,5% в общем населении) и высшим образованием в целом (42,2%), а также больше активных пользователей Интернета. Последнее обстоятельство объясняется в большей степени возрастным составом – миграционные настроения преобладают в группе населения в возрасте 18-29 лет, которые активно пользуются Интернетом. При этом лишь 13,7% молодых людей этой возрастной категории не хотят уехать из страны, с какой бы то ни было целью (ПМЖ, временная работа, учеба) [1].

Опрос также выявил, что среди желающих покинуть Беларусь навсегда непропорционально большая доля граждан с доходом 3-4 млн. рублей на члена семьи (22,1% при общей доле группы в населении страны 16,5%). Возможно, именно в группе с доходом в 3-4 млн. рублей на члена семьи сосредоточились работники, которые воспринимают сложившуюся для себя ситуацию с оплатой их труда как несправедливую. Так, в связи с особенностью экономической политики белорусский рынок труда недостаточно дифференцирует оплату труда в зависимости от квалификации и умений работников. Это стимулирует эмиграционные настроения высококвалифицированных кадров в Республике Беларусь.

Одной из наиболее острых проблем сохранения интеллектуального капитала является старение научных кадров в контексте эмиграции их более молодой части, а также в целом старения населения. В этой связи значительно актуализируется проблема удержания в стране не только ученых высшей квалификации, но особенно перспективной, интеллектуально растущей молодежи, обладающей значительными потенциальными возможностями возвышения своего интеллектуального капитала.

Необходимо отметить, что Республика Беларусь является не только донором, но и реципиентом интеллектуального капитала. В 2011г. в стране насчитывалось 230 аспирантов-иностранцев. Кроме того, в 2011/2012 учебном году у нас обучались 10,7 тыс. иностранных студентов. В международной статистике образования студенческая мобильность считается важным показателем качества национальной высшей школы. Страны ОЭСР, как правило, больше принимают студентов, чем отправляют учиться за рубеж. Индикатором привлекательности образования является рост количества выпускников, обучающихся в аспирантуре. Привлечение зарубежной молодежи на этот уровень способствует усилению научного потенциала и будущему рекрутированию высококвалифицированных иммигрантов [2].

Исходя из того, что Беларусь в основном является страной-донором интеллектуального капитала, назревает необходимость более активного регулирования процессов внешней интеллектуальной миграции. Снижение же активности в регулировании может привести к усилению несбалансированности профессионально-квалификационной структуры высококвалифицированных работников; росту масштабов потерь национальной интеллектуальной собственности; недоиспользованию в национальных целях профессиональных знаний, приобретенных интеллектуалами на родине.

Регулирование миграционных процессов предложено проводить по следующим направлениям:

- обеспечение мобильности и развитие системы научных и образовательных контактов на государственном уровне для обмена опытом и получения новых знаний;
- обеспечение более высокого уровня оплаты труда кандидатов и докторов наук за счет бюджетных и внебюджетных источников, а также увеличение их пенсий путем
- совершенствования пенсионного обеспечения;

- поощрение достижений ученых в области НИОКР, фундаментальных и прикладных исследований;
- реализация негосударственных программ, финансируемых за счет бизнеса, для обеспечения ученых дополнительной оплатой труда на родине;
- слияние исследовательских институтов родственных направлений;
- выделение правительственных именных грантов на продолжение исследований в национальных институтах для обеспечения возможности плодотворного сотрудничества ученым, решающим сходные научные проблемы;
- создание «гостевых» лабораторий с привлечением средств иностранных научных фондов и обществ с целью обновления исследовательского оборудования и повышения материальной заинтересованности ученых;
- реализация программ создания рабочих мест для этнических белорусов, проживающих за рубежом и имеющих высокий научный статус;
- создание компьютерного пояса в рамках СНГ, позволяющего объединить научный потенциал входящих в него стран;
- увеличение количества аспирантов и магистрантов из числа граждан не только Беларуси, но и других государств;
- развитие международного сотрудничества путем расширения взаимодействия с зарубежными фондами, участия в международных программах по обмену студентами, стажерами и преподавателями и реализации совместных со странами СНГ научных проектов, сотрудничества с академиями наук, НИИ, университетами других стран, увеличения количества дву- и многосторонних соглашений в области научно-технического сотрудничества для активного включения ученых в международную научную жизнь;
- распространение надбавок за ученые степени и звания на иностранных работников.

#### Список использованных источников

1. Человеческий капитал: уехать нельзя остаться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www. Belinstitute.eu](http://www.Belinstitute.eu).
2. Вышэйшыя навучальныя установы Рэспублікі Беларусь 2011-2012: справочник Міністэрства асветы. – Мінск, 2012. – С. 171.



**Валевич Роза Петровна,**  
кандидат экономических наук, профессор,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)

#### **ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В СТРАНАХ ЕЭП**

Целью объединения экономик трех стран – России, Беларуси, Казахстана – в единое экономическое пространство, является их экономическое развитие, при котором будет обеспечено значительное улучшение качества жизни людей этих стран по всем параметрам, и в первую очередь, качественное изменение потребления продуктов питания, сближение его с медицинскими нормами и показателями достигнутыми средним классом в экономически развитых странах.

Сравнение объемов фактического потребления продуктов питания и динамики его развития в странах ЕЭП показывает, что к этапу их объединения, они подошли с разными уровнями потребления и пониманию его качества (табл. 1).

**Таблица 1 – Динамика развития потребления основных продуктов питания в странах ЕЭП (в среднем на душу населения, кг., в год)**

Продукция	Беларусь					Россия					Казахстан				
	Мед. норма	Факт		2011 в % к		Мед. норма	Факт		2011 в % к		Мед. норма	Факт		2011 в % к	
		2005	2011	норме	2005		2005	2011	норме	2005		2005	2011	норме	2005
Хлеб и хлебопродукты	105	102	81,6	77	80	110	112,8	98,4	80,5	87,2	110,4	114	124,8	113	109,5
Молоко и молочные продукты	393	289,2	292,2	74,1	100,7	380	243,6	262,8	69,2	107,9	405	189,6	228	56,3	120,2
Мясо и мясопродукты	80	62	70	87,5	112,9	84	64,8	80,4	81,4	124,1	81,6	39,6	66	80,9	166,7
Рыба и рыбопродукты	18,2	18,6	12,6	69,2	67,7	20	11,9	16	80	134,4	18	8,4	10,8	60	128,6
Масло растительное (жиры)	13,2	14,7	18,4	139,4	125,2	13	11,6	13,8	106,2	118,9	9	10,8	19,2	213,3	177,8
Яйца, шт	294	192	180	61,2	93,7	280	204	216	77,1	105,9	291,6	108	150	51,4	138,9
Картофель и картофеле продукты	121	82,8	63,6	37,4	76,8	105	78	63,6	60,6	81,5	97,2	46,8	48	45,7	102,5
Овощи и бахчевые	124	85,2	84	67,7	98,6	146	90	98,4	67,4	109,3	146,4	70,8	87,6	59,8	123,7
Сахар	33	39,1	47	142,4	120,2	38	37	41	110,2	110,8	37,2	28,8	38,4	103,2	133,3
Плоды и ягоды	78	47	58	74,4	123,4	80	45	59	73,8	131,11	112,8	36	58,8	52,1	163,3

Источник: рассчитано на основе данных национальных статистических комитетов Республики Беларусь, Российской Федерации, Казахстана.

Анализ вышепредставленной информации свидетельствует об увеличении объемов потребления продуктов питания, некотором улучшении его качества за счет роста потребления мясных, молочных, рыбных продуктов, овощей, плодов и ягод; уменьшении потребления картофеля, хлеба и хлебопродуктов; приближении потребления к медицинским нормам, а по ряду продуктов даже к их превышению (маслу растительному и жирам, сахару – в Белоруссии и России; хлебу и хлебопродуктам, маслу растительному и жирам, сахару – в Казахстане). При этом, самые высокие темпы роста потребления в исследуемом периоде практически по всем товарным группам были достигнуты в Казахстане.

Сравнение медицинских норм потребления, которые приняты в странах ЕЭП позволяет утверждать, что несмотря на некоторые расхождения их абсолютных размеров, они ориентированы на соблюдение национальных традиций и на прежние представления о культуре питания, их нельзя признать прогрессивными. Как и ранее, нормы ориентированы на высокую калорийность питания (не менее 3500 калорий), они не учитывают произошедших изменений под воздействием научно-технического прогресса в содержании труда, появившихся в экономически развитых странах тенденций «оздоровления» питания (по международным стандартам ВОЗ питание считается сбалансированным при условии, что доля белков в рационе человека будет составлять 10-15%, жиров – 15-30%, углеводов – 55-75%).

Важнейшим условием обеспечения роста потребления продуктов питания стала продуманная и реализуемая в этих странах политика обеспечения национальной продовольственной безопасности. В Республике Беларусь выполнение заданий Программы продовольственной безопасности позволило значительно нарастить объемы производства сельскохозяйственной продукции и обеспечить удовлетворение потребности белорусов в основных продуктах питания за счет отечественного производства, при этом по ряду товарных позиций страна имеет возможности для наращивания экспорта сельскохозяйственной и продовольственной продукции (прогнозируется увеличить объем экспорта с 2,2 в 2010 году до 7,2 млрд. долларов США в 2015 году). Российские специалисты предлагают ряд интересных и действенных мер по повышению продовольственной безопасности (рациональное использование природных ресурсов, повышение качества сельскохозяйственной продукции, создание благоприятных условий для ведения сельскохозяйственного производства, льготное кредитование при покупке продуктивных животных, обновление машинного парка, обновление породного состава продуктивных животных, повышение урожайности сельскохозяйственных культур, привлечение довольных инвестиций в сельское хозяйство, привлечение на село молодых специалистов, внедрение новых технологий в сельское хозяйство, регулирование импортных закупок), при реализации которых потребуются изменить белорусскую экспортную политику на рынках России. Для решения проблемы обеспечения продовольственной безопасности казахские специалисты предусмотрели в своих планах еще более широкий спектр мероприятий по повышению результативности сельскохозяйственного производства и ликвидации внутренних и внешних угроз для осуществления этих программ и увеличения экспортного потенциала. Краткий обзор итогов и планов стран единого экономического пространства по укреплению продовольственной безопасности показывает, что у сообщества имеются реальные возможности для решения этой проблемы, но потребуются провести еще большую дополнительную работу по унификации и согласованию действий по формированию эффективно функционирующей системы, при которой будут учтены и реализованы интересы трех стран.

Прежде всего, необходимо:

а) привести к единым нормам национальные документы, регулирующие процессы обеспечения продовольственной безопасности и развития рынка продовольственных товаров;

б) устранить возникающие проблемы по вопросам объемов и структуры экспорта и импорта, с учетом того, что у потребителей должны быть реальные возможности

удовлетворять потребности в качественных продуктах питания произведенных как внутри страны (80-85%), так и импортируемых;

в) разработать единые стандарты и требования к качеству продукции;

г) согласовать порядок регулирования цен( в этом плане полезным опыт США, где фермерам выплачиваются компенсации, дотации и прямые субсидии, если рыночная цена на сельхозпродукцию установились ниже планки , определенной государством;

д) определить единую методику исчисления и уплаты налогов (в Китае, например, отменен сельхозналог на тех территориях, которые работают в условиях «особой экономической зоны»);

е) провести совместные исследования усилиями трех стран по вопросам обоснования медицинских норм потребления с учетом новых и современных требований к культуре питания и необходимости сохранения здоровья населения;

ж) обосновать, с учетом рекомендаций экспертов ФАО, единые пороговые значения критериев при которых будет обеспечена продовольственная безопасность единого экономического пространства, созданы условия для обеспечения рациональной структуры питания и полного удовлетворения потребностей населения в соответствии с перспективными научнообоснованными медицинскими нормами потребления, развиваться не только внутренний экспорт продовольствия, но экспорт в другие страны (по оценкам международных экспертов, мировая потребность в продуктах питания будет возрастать, особенно в странах БРИК.

#### **Список использованных источников**

1. Продовольственная безопасность Республики Беларусь – Мониторинг - 2012: в контексте вызовов современности / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013.

2. Ильина, З. Таможенный союз: безопасность в сфере продовольствия (методические и практические аспекты) / З. Ильина, С. Бубен, Г. Баран // Аграрная экономика. – 2013. – №10(221). – С. 2-18.

3. Глотов, О. Продовольственная безопасность Российской Федерации: риски и угрозы, основные направления государственно экономической политики / О. Глотов // Известия Тульского государственного ун-та. Экономич. и юрид. науки. – 2011. – № 1-2. – С. 240-246.

4. Оценка отсутствия продовольственной безопасности: целенаправленные концепции и показатели для принятия конструктивных решений: Круглый стол, Рим, 12-13 сентября 2011 г. [Электронный ресурс] // Комитет по всемирной продовольственной безопасности. – Режим доступа: <http://www.fao.org/cfs/cfs-hone/cfsraundtablel/ru>.

-----

***Вертинская Татьяна Сергеевна,***

*кандидат экономических наук,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ИНТЕГРАЦИЯ РЕГИОНОВ СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ПРОСТРАНСТВА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Перспективы функционирования Евразийского союза, в формировании которого активное участие принимает Республика Беларусь, несомненно, в перспективе будут связаны с условиями постиндустриального развития. Поэтому в научном и практическом плане важно сформулировать концептуальный подход к трансформации интеграционных



взаимосвязей между странами и регионами и определить те возможные изменения в приоритетах и механизмах региональной интеграции, которые будут вызваны новой стадией общественного и социально-экономического развития.

В соответствии с наиболее устоявшейся точкой зрения, постиндустриальная экономика характеризуется следующими свойствами. Это экономика высокотехнологичных сфер и производств, где преобладает сектор услуг. Здесь высока роль человеческого потенциала и новое качество труда с акцентом на творческое и интеллектуальное начало, что выражается в новых механизмах мотивации трудовой деятельности, связанных не столько с материальными благами, сколько с профессиональной реализацией, участием в управлении. Обобщенно говоря, постиндустриальная экономика – это экономика знаний, информационная экономика, сервисная экономика, экономика участия и т.п. [1].

Какими изменениями в механизме региональной интеграции может сопровождаться формирование постиндустриальной экономики? В первом приближении предположительно это следующие аспекты:

- появляются или становятся приоритетными новые объекты интеграционных отношений (сфера услуг, инновации, наука, образование и др.);
- ощутимыми должны стать не только экономические эффекты, но и социальные, экологические выгоды интеграции, развитие человеческого потенциала;
- в механизме региональной экономической интеграции акцент делается на эффективность управления, качество формируемых институтов, применяемые управленческие инструменты;
- конкуренция между участниками интеграционных связей дополняется сотрудничеством, кооперированием, новыми формами социально-экономического взаимодействия;
- развитие информационной экономики и внедрение информационно-коммуникационных технологий «сокращают» расстояние и делают доступными территориально удаленные страны и регионы, это позволяет развивать международные и межрегиональные связи «вширь», делать процесс региональной интеграции пространственно более равномерным.

Еще один важный вывод – отмеченные выше изменения в логике региональной экономической интеграции потенциально повышают роль регионального (местного) уровней управления. Это объясняется тем, что регион в системе управления интеграционными связями имеет специфику. Местные органы власти как выразители интересов местного сообщества, по сравнению с другими субъектами интеграционных отношений, в большей мере ориентированы на достижение социальных и экологических эффектов (повышение уровня и качества жизни, благоприятная экологическая среда). Включение в интеграционные связи инновационной сферы, высокотехнологичных производственных предприятий зависят от территориального контекста (обеспеченности регионов инфраструктурой, высококвалифицированными кадрами, уровня доходов населения и т.п.), что также повышает значимость регионального уровня управления интеграцией. Причем в достижении поставленных целей значительная роль принадлежит общественной составляющей, связанной с активизацией участия самого населения регионов в управлении.

Можно сформулировать теоретическое положение о том, что объективно существует тенденция к усилению регионализации процессов экономической интеграции и необходимость разработки и реализации концепции региональной конкурентоспособности как одного из базисных элементов модели интеграции стран на евразийском пространстве в условиях постиндустриального развития.

Конкурентоспособность регионов в такой модели рассматривается как комплексная категория, включающая экономическую, экологическую, социальную, инновационную и институциональную составляющие. Она характеризует способность регионов с участием органов государственного управления наднационального, национального и субнационального (регионального и местного) уровней и всего местного сообщества в целом воспроизводиться на новой качественной основе. Причем речь идет о задействовании внешнеэкономического фактора для формирования более привлекательных по сравнению с

другими регионами условий для экономической деятельности, а также проживания и отдыха населения. Конкурентоспособность регионов включает принцип конкуренции и соперничества хозяйствующих субъектов, проявление инициативы и состязательности членов местного сообщества, органов местного управления и самоуправления одного административно-территориального и территориального образования по сравнению с другим за лучшие ресурсы, производственные факторы и фирмы, расположенных на территории.

Приоритетными направлениями международного сотрудничества регионов в такой модели должны стать следующие направления:

1. Реализация совместных проектов в обустройстве территории различными видами инфраструктуры (транспорт, энергетика, информационно-коммуникационные сети, внешнеторговая инфраструктура и др.).

2. Сотрудничество в инновационной и образовательной сферах.

3. Совместная разработка и внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, а также производство соответствующей продукции.

Какие новые механизмы интеграции регионов в контексте повышения их конкурентоспособности могут быть задействованы?

Во-первых, нематериальные аспекты производства товаров, услуг и их поставка на внешние рынки следует рассматривать как новый подход к формированию механизмов интеграции. Это может выражаться, например, в использовании в практике управления конкурентоспособностью регионов технологий маркетинга, разработки «брендов» городов и населенных пунктов интегрируемых стран.

Во-вторых, с целью вовлечения в интеграционные отношения всех участников регионального процесса (государственные промышленные предприятия и объекты сферы услуг, малый и средний бизнес, общественные организации, местные органы власти и др.) преобладающей формой интеграции должны стать так называемые сетевые структуры. Одним из наиболее ярких примеров структур сетевого типов являются кластеры. В контексте рассматриваемой проблемы речь идет об инновационных кластерах, связывающих экономики регионов стран-партнеров и нацеленных на разработку и внедрение новых технологий в сферу услуг в аспекте человеческого развития (медицина, транспорт, образование, жилищно-коммунальное хозяйство). Сетевые структуры могут стать катализаторами включения в интеграционные связи административно-территориальных единиц разного уровня (международные сети крупных агломераций, малых и средних городов, инновационных зон).

В-третьих, новые механизмы интеграции должны обеспечивать решение двуединой задачи: усиливать взаимосвязанность экономик регионов в рамках регионального объединения и одновременно способствовать выравниванию уровней социально-экономического развития регионов, смягчению существующей региональной дифференциации и устранению фрагментарности единого экономического пространства. Это обеспечивается, с одной стороны, формированием «точек роста», концентраций материальных, человеческих и финансовых ресурсов на развитие регионов, обладающих высоким интеграционным потенциалом. С другой стороны, необходимо применение инструментов и реализация стратегий, увязывающих функционирование экономики регионов и их внешнеэкономических связей, а также обеспечивающих взаимопроникновение различных видов формируемых пространств (единого экономического, информационного, технологического, социального и т.п.).

В-четвертых, в объединительном процессе регионов более заметную роль должны занять местные инициативы населения, институтов гражданского общества, которые следует рассматривать как своего рода инновационные проекты, где предполагается использование имеющихся региональных резервов для расширения экспортных возможностей (местное сырье, природные, рекреационные ресурсы, неиспользуемые объекты недвижимости, навыки и традиции местного населения и т.д.).

Между тем, следует понимать, что в данном случае представлены теоретические выкладки. В то время как в реальности процесс активного включения в процесс евразийской интеграции регионального (местного) уровня сопряжен с угрозами и рисками. Во-первых, существует опасность реализации преимущественно имитационной модели интеграции на уровне регионов стран-членов евразийской интеграции, которая в значительной мере отражает сложившуюся до сих пор схему участия регионов во внешнеэкономических связях. Это означает недостаток системообразующих интеграционных проектов, охватывающих экономику региона в целом, его ресурсы, инфраструктурные объекты. Во-вторых, развитие международных экономических связей регионов может пойти по пути преобладания лишь экономической составляющей, причем ориентированной на краткосрочные эффекты. В то время как социальные, экологические, человеческие выгоды интеграции, связанные с реализацией интересов местных сообществ стран-партнеров, не обеспечиваются. Следовательно, повышение конкурентоспособности экономик регионов в ходе интеграции не происходит. В-третьих, серьезной угрозой для экономической интеграции может стать отсутствие интеграционной политики по сплочению и взаимодействию экономик регионов стран-партнеров по региональному блоку на наднациональном уровне и, следовательно, недоучет региональных интересов в ходе строительства регионального экономического объединения. Это произойдет, если действующая «повестка дня» евразийской интеграции будет оставаться без участия регионального и местного уровней управления. В-четвертых, негативным последствием процесса евразийской интеграции может стать усиление как существующих социально-экономических неравенств в силу действия «интеграционного фактора», так и появление новых видов региональных диспропорций в результате более активного включения в процесс интеграции регионов-лидеров, обладающих высоким внешнеэкономическим потенциалом. В итоге – рост числа регионов «отстающих» от мировых стандартов уровня жизни и общественное непринятие евразийской интеграции. В-пятых, практическая реализация концепции интеграции «конкурентоспособные экономики регионов стран-членов ЕЭП» может привести к усилению конкуренции между регионами в ущерб их интеграции. Например, стремление к расширению рынков сбыта высоко конкурентной продукции может переориентировать производителей отдельных регионов на рынки третьих стран с высоким уровнем доходов населения. Возможно также, что регионы, обладающие высоким социально-экономическим потенциалом, начинают ориентироваться на наращивание конкурентных преимуществ на базе собственных ресурсов и «уходить» от налаживания межрегиональных кооперационных связей. Все это требует учета при формировании и реализации политики евразийской интеграции.

#### **Список используемых источников**

1. Иноземцев, В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Введение / В. Иноземцев. – М.: Логос, 2000.

-----

***Володькин Андрей Александрович,***

*кандидат исторических наук,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ**

Значение международной торговли для формирования постиндустриальной экономики не подлежит сомнению – международная конкуренция и разделение труда

являются ключевыми катализаторами процессов модернизации и реструктуризации экономики в большинстве стран мира. На сегодняшний день можно выделить три уровня регулирования международной торговли: глобальный – в рамках ГАТТ-ВТО, двухсторонний и в рамках региональных интеграционных объединений. Именно о последнем из них далее пойдет речь. До сих пор не прекращаются дискуссии о том, является ли региональная интеграция стимулом к развитию мировой торговли, либо напротив, ее ограничителем, способствующим переориентации и замыканию торговых связей интегрирующихся стран друг на друге. Определенным шагом в направлении прояснения этого вопроса стали предложенные Всемирным банком в первой половине 1990-х гг. критерии оценки соответствия интеграционных группировок интересам международной экономики. Чтобы не перечислять тут эти критерии, отметим лишь, что в конечном счете все они сводились к тому, способствует или нет данное интеграционное объединение либерализации и упрощению международной торговли.

Какие же цели преследует торговое регулирование в рамках Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России (ЕЭП)? Как отмечает член Экспертного совета Института ЕвразЭС Ю.Кофнер, целью ЕЭП является либерализация внешнеэкономических отношений внутри объединения и осуществление коллективного протекционизма за его пределами [1]. Половина из 17 т.н. «базовых» соглашений, образующих основу ЕЭП, в той или иной степени затрагивает регулирование торговой сферы – принципы и правила конкуренции, доступа к транспортным услугам, субсидирования в сферах промышленности и сельского хозяйства, определяющие границы государственного вмешательства в экономическую деятельность; защиту интеллектуальной собственности и единые технические регламенты, а также регулирование участия поставщиков из стран-участниц в государственных и муниципальных закупках [2].

Характеризуя эффективность торговых механизмов объединения, член Коллегии Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) Т.Д. Валовая отметила на Петербургском экономическом форуме 2013 г., что рост торговли между Россией и партнерами по Таможенному союзу/ЕЭП значительно обогнал темпы ее роста в других частях мира [3]. Однако даже статистика ЕЭК говорит о том, что динамика внутренней и внешней торговли стран-членов ЕЭП существенно менялась на протяжении 2010-2013 гг. и рост, имевший место в начале, сменился затяжным спадом уже во втором квартале 2012 г. Таким образом, формирование ТС/ЕЭП привело лишь к весьма ограниченному росту торговли (табл. 1).

**Таблица 1 – Темпы роста совокупного внутреннего и внешнего товарооборота стран ЕЭП (в % к аналогичному периоду предыдущего года) [4; 5; 6; 7; 8; 9]**

Годы	2010				2011				2012				2013		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Рост внутр. торговли	25,5	27,8	31	31	46,2	39,8	35,2	19,7	21	8,1	2,4	1,2	-8,9	-6	-4,7
Рост внешн. торговли	46,1	43,2	26,7	22,7	29	43,1	32,9	26,5	18,1	-1,5	-1,3	-1,3	-1,6	-2,2	1,8

Несмотря на заявления председателя Совета ЕЭК В. Христенко о крайне позитивной оценке формирования ТС/ЕЭП со стороны ЕБРР, эксперт этой структуры Э. Берглоф отметил на том же Петербургском экономическом форуме, в частности, весьма неравномерное распределение преимуществ в рамках объединения с явным преобладанием интересов России. В 2010 г. при формировании ТС в качестве общей ставки внешнего таможенного тарифа в основном была принята российская ставка, которая была намного выше, чем у Беларуси и, особенно, Казахстана [3]. Таким образом, двум из трех членов группировки пришлось поднимать ставку тарифа, что идет вразрез с одним из упомянутых критериев оценки соответствия интеграционных объединений интересам мировой

экономики, предложенных Всемирным банком, согласно которому общий таможенный тариф должен стремиться к самому низкому, а не самому высокому из применявшихся в интегрирующихся странах. Конечно, с учетом того, что в рамках Таможенного союза было принято решение о приоритете норм ВТО над нормами ТС, а Россия первой из тройки смогла стать членом этой организации, можно предположить, что российская ставка тарифа была принята, как наиболее согласованная с ВТО. И все же это не снимает вопрос о преобладании в ТС/ЕЭП ограничительных, протекционистских тенденций, направленных на защиту, прежде всего, российских производителей. Об этом же свидетельствует и статистика торговли участников объединения с третьими странами, в которой у всех трех государств проявились тенденции к снижению импорта и увеличению экспорта, что безусловно можно считать положительным моментом с точки зрения укрепления их платежного баланса [3].

Еще одним поводом для критики является поспешность с которой форсируется переход от стадии таможенного союза к следующей ступени интеграции – общему рынку. Как известно, у стран Евросоюза этот переход занял более 20 лет, здесь же его предлагается осуществить менее, чем за 5. И это при том, что, судя по огромному количеству всевозможных изъятий и исключений из общих правил – в том числе, особенно болезненного для Беларуси вопроса об экспортных пошлинах на нефтепродукты, даже процесс формирования евразийской «тройкой» таможенного союза еще никак нельзя назвать завершенным. И это наводит на мысль о преимущественно политическом характере процесса евразийской интеграции, лишенном последовательной стратегии интеграции экономик. Однако в условиях, когда во всех трех государствах сложились достаточно авторитарные модели управления с высокой степенью концентрации и централизации власти, делать ставку именно на политическую интеграцию было бы в корне неверно.

В связи с этим наиболее оптимальным путем развития интеграции в рамках ТС/ЕЭП представляется не дальнейшее нагромождение институциональных структур и формальное перескакивание на новую ступень интеграции, а более полное использование экономических механизмов того же таможенного союза. Например, не лишним было бы сконцентрировать внимание на упрощении торговых процедур в целях дальнейшей либерализации внешней торговли. Тем более, как свидетельствуют доклады Всемирного банка по индексу ведения бизнеса (Doing Business), страны евразийской «тройки» имеют весьма низкий рейтинг в сфере внешнеторговых процедур – гораздо ниже, чем по таким направлениям, как инвестиции или процедуры банкротства [3]. Это указывает на наличие дополнительных барьеров в процессах регулирования внешней торговли в этих государствах. Реализовать поставленную президентами Беларуси и России задачу по кардинальному улучшению рейтинга деловой привлекательности своих стран без устранения этих барьеров будет весьма проблематично. Как отмечает региональный советник Европейской комиссии ООН по торговле М. Апостолов, анализ структуры показателей докладов «Doing Business» позволяет сделать первичные выводы о наиболее проблемных моментах в сфере регулирования внешней торговли и сконцентрироваться на поиске путей их решения как на национальном уровне, так и на уровне регионального интеграционного объединения [3]. Упрощение процедур внешней торговли и подачи торговой информации в рамках ЕЭП должно содействовать решению двойной задачи: укреплению торговых связей внутри самого объединения и дальнейшей интеграции входящих в него государств в мировую торговую систему.

#### **Список использованных источников**

1. Кофнер, Ю. Единое экономическое пространство (ЕЭП) / Ю. Кофнер // Евразийский коммуникационный центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasec.com/pozitsija/2688/>.

2. Единое экономическое пространство // Википедия, свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/ Единое\\_экономическое\\_пространство](http://ru.wikipedia.org/wiki/Единое_экономическое_пространство).

3. Апостолов, М. Механизмы упрощения процедур торговли в региональной торговой интеграции / М. Апостолов // Евразийская Экономическая Комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/seminar/Documents/article%20on%20МА%20presentation%20v3%20clean.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/seminar/Documents/article%20on%20МА%20presentation%20v3%20clean.pdf).

4. Объемы, темпы и пропорции развития взаимной торговли государств - членов ТС и ЕЭП // Евразийская экономическая комиссия, Департамент статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/trade/vzaim\\_stat/iCU201112/Documents/i201112\\_1.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/trade/vzaim_stat/iCU201112/Documents/i201112_1.pdf).

5. Объемы, темпы и пропорции развития взаимной торговли государств - членов ТС и ЕЭП // Евразийская экономическая комиссия, Департамент статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/trade/vzaim\\_stat/iCU201311/Documents/i201311\\_1.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/trade/vzaim_stat/iCU201311/Documents/i201311_1.pdf).

6. Объем внешней торговли Таможенного союза // Евразийская Экономическая Комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/trade/vneshtorg/Documents/Files/table\\_201112\\_1.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/trade/vneshtorg/Documents/Files/table_201112_1.pdf).

7. Итоги внешней торговли Таможенного союза со всеми странами // Евразийская Экономическая Комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/trade/vneshtorg/Documents/Files/ALLusd201112\\_1.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/trade/vneshtorg/Documents/Files/ALLusd201112_1.pdf).

8. Итоги внешней торговли Таможенного союза со всеми странами // Евразийская Экономическая Комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/trade/vneshtorg/eCU201212/Documents/ALLusd201212\\_1.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/trade/vneshtorg/eCU201212/Documents/ALLusd201212_1.pdf).

9. Итоги внешней торговли Таможенного союза со всеми странами // Евразийская Экономическая Комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/trade/vneshtorg/eCU201311/Documents/ALLusd201311\\_1.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/trade/vneshtorg/eCU201311/Documents/ALLusd201311_1.pdf).

-----

***Жук Надежда Петровна,***

*кандидат экономических наук,*

*ФГБУН «Институт проблем региональной экономики Российской академии наук»*

*(г. Санкт-Петербург, Российская Федерация)*

## **ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ АГЛОМЕРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ\***

Изучение аспектов пространственного распределения экономической активности, связанных с анализом роли инноваций, каналов их распространения, изменения роли и функций институтов, экономики образования, формированию региональных инновационных систем и т.п. приобретает особую актуальность в контексте развития новых теорий регионального роста и изучения постиндустриальных агломераций.

Считается, что в процессе своего развития агломерация проходит определенный рубеж, на котором нематериальные факторы производства – интеллектуальные ресурсы

---

\* Подготовлено в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 14-22-01012 «Интеграционный потенциал малых и средних городов Беларуси и России: оценка и механизм реализации в условиях евразийской интеграции».

(наука, образование, инновации, информационная среда) достигают такого уровня концентрации, что вызывают формирование новой модели экономики – экономики знаний.

Как отмечает профессор Сергей Петрович Капица – «сегодня экономика знаний определяет развитие общества и бросает вызов привычной концепции рынка, поскольку распространить рыночные законы на знания невозможно. Знания обладают способностью бесконтрольно умножаться и распространяться – поскольку обмен идеями ведет к приумножению знаний каждого индивидуума. В конечном итоге система образования и формирует экономику знаний. Специалисты только сейчас начинают понимать, какое место занимает экономика знаний в нашем мире» [1].

В результате интеллектуальные ресурсы оказывают влияние на развитие агломераций наравне с промышленностью [2]. При этом роль интеллектуальных ресурсов повышается на всех стадиях воспроизводственных процессов, в сфере управления и организации городской среды, то есть затрагиваются не только сферы производства, но и оказывается влияние на качество жизни городского населения. Население агломераций (в силу транспортной доступности и единства информационного поля) имеет доступ к большему разнообразию товаров и услуг, большим вариациям возможностей для профессиональной реализации, организации досуга. Доступ к информации становится неотъемлемым атрибутом городской среды постиндустриальной агломерации – беспроводные сети доступа в интернет, реклама и информация в виде QR кода, который считывается с помощью современных смартфонов, системы отслеживания интенсивности авто трафика в режиме реального времени и т.д. Управление информационными потоками, каналами распространения информации – становятся самостоятельными сферами экономической деятельности.

Пространственная концентрация экономической деятельности, процессы кластеризации и урбанизации сопровождаются усилением взаимодействия экономических агентов, институтов, отдельных индивидов, особенно в условиях единой информационной среды. «Благодаря сближенности, в агломерациях взаимодействующих объектов повышается доля ближних связей, замыкающихся в территориально небольших агломерационных ареалах» [3].

В условиях сетевой экономики происходит интенсивное замещение «тяжелых и материальных» субстанций «легкими и информационными» при интенсивном росте «интеллектуальной составляющей» производимой продукции [4]. Мобильная связь, IT коммуникации, интернет занимают все более и более значимое место в инфраструктуре экономики, что вызывает переход отдельных сфер экономической деятельности и жизнедеятельности горожан в виртуальное пространство, яркими примерами является интернет коммерция, электронные платежи коммунальных услуг, социальные сети и т.д.

Именно сети выступают проводниками информации, знаний, компетенций, а также являются неотъемлемым элементом институциональной среды, влияющей на свойства экономического пространства. Связь материальных и институциональных компонентов не раз подчеркивалась исследователями, например, А.Г. Гранберг отмечает: «Материальные компоненты пространств сочетаются с институциональными – устанавливаемыми и саморазвивающимися формами правового, политического, социального, экономического регулирования соответствующих пространств» [5]. В силу пространственной концентрации эти процессы ярко выражены в агломерациях.

Процессы формирования сетевых форм организации часто охватывают не только город, но и выходят на уровень межрегиональных, международных сетевых взаимодействий. Эти процессы являются общим следствием процессов глобализации, Однако именно в крупных городах концентрация и соседство субъектов инновационной, образовательной, научной деятельности выводят данную сферу на новый качественный уровень за счет положительных экстерналий в виде эффектов перелива (spillover) – высокой скорости распространения информации, знаний и инноваций, активных кооперационных связей, формирования специальных институтов поддерживающих и развивающих экономику знаний грантовые фонды, венчурное инвестирование, программы поддержки, и т.д.

Соседство генераторов инноваций, новых знаний и потребителей информации, нововведений и инноваций в условиях открытой информационной и развитой коммуникационной среды способствуют интенсивному развитию инновационной сферы, усилению кооперационных связей, формированию новых элементов инфраструктуры инновационной экономики, например, технопарков, бизнес-инкубаторов, наукоградов, внедренческих зон и т.д.

Как результат, взаимопроникновение отдельных элементов инновационных систем, развитие сетевых организаций, усиление позиций городов-генераторов знаний, обеспечивают распространение инноваций, обмен между источниками новых технологий, в том числе социальных и организационных. Данный процесс получил название «диффузия инноваций». Диффузия инноваций – распространение нововведений в процессе научно-технической, производственной и организационно-экономической деятельности предприятия. Диффузия инноваций может осуществляться на коммерческой и некоммерческой основе. В рамках диффузии инноваций осуществляется, во-первых, коммерческая или некоммерческая передача инновации, а во-вторых, инжиниринг [6].

Данная тенденция подтверждается теорией диффузии инноваций, изложенной Т. Хагерстрандом [7; 8]. Частная, первоначально довольно узкая теория диффузии нововведений переросла в авторитетную, влиятельную научную школу (Лундскую школу), благодаря усилиям Т.Хегерстранда и небольшой группы примкнувших к нему исследователей.

Одно из основных положений работ Т. Хагерстранда, связанное с пространственным аспектом распространения инноваций, имеет непосредственное отношение к агломерационным процессам, а именно, что скорость диффузии инноваций зависит в большей степени не от фактического расстояния между объектами, а от трансляционной способности и интенсивности контактов между этими объектами. Данные характеристики свойственны в большей степени именно экономическим агентам крупных городов, агломераций.

Следует отметить, что в условиях современной открытой экономики в силу глобализационных процессов агломерации оказываются неминуемо вовлечены в систему глобальных взаимодействий. Международная торговля, свободное перемещение капиталов, деятельность транснациональных корпораций, миграция населения и трудовых ресурсов, интеграционные процессы – интенсивное развитие этих и других форм международных связей в совокупности с повышением информационной открытости и мобильности перемещений технологий способствует росту агломераций, и в особенности интернационализации экономики знаний.

Национальная среда функционирования экономики сменяется на международную. ТПК сменяются кластерами, замкнутыми на трансрегиональный – глобальный масштаб экономики, и конкурирующими в соответствующем масштабе, это касается и кластеров инновационной экономики.

Что касается инновационных процессов, то они становятся все более интернациональными. Это связано с развитием международных кластеров, активным распространением инновационных сетей, созданием глобальных структур поддерживающих развитие инновационного процесса, изменением самой структуры инновационного процесса – инновации стали более открытыми, более мобильными, значительно интенсифицировались кооперационные связи.

Агломерационные эффекты создают условия для интенсивных коммуникаций инновационных, образовательных, научных субъектов, вследствие этих взаимодействий формируется инновационная система, обладающая уникальными свойствами и характеристиками, включенная в систему международных глобальных взаимодействий, в поле международной конкуренции и сотрудничества. Влияние глобализации также повысило скорости генерации и соответственно устаревания инноваций, включая фирмы в гонку «инновационного вооружения». Поддерживать такие скорости инновационного обновления



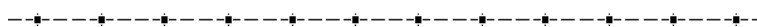
своими силами сложно даже высокотехнологичным крупным фирмам, не говоря о более мелких инновационных предприятиях. Сохранять инновационную активность на постоянной основе становится возможным только в особой инновационной среде, предполагающей открытые коммуникации, обмен идеями, гибкость, мобильность и готовность к изменениям. Одним из выражений данной тенденции стало распространение концепции открытых инноваций [9].

Открытые инновации предполагают возможность использования фирмами внешних идей, знаний, компетенций, и даже технологий. В традиционной модели фирма замкнута на собственные НИОКР, в концепции открытых инноваций разработанные технологии, инновации, результаты исследований могут быть переданы и другим фирмам. Этот процесс реализуется через взаимодействие между предприятиями, научными и образовательными учреждениями, инновационные агентства, центры трансфера технологий и т.д. Как следствие этого подхода фирма опирается не только на свои ресурсы и компетенции, но и черпает их извне, тем самым повышая свою конкурентоспособность в условиях динамично изменяющихся условий внешней среды. Использование данного ресурса становится возможным в условиях эффективного взаимодействия участников инновационной системы.

Таким образом, агломерационные эффекты, выражающиеся в пространственной концентрации экономической деятельности, сопровождаются усилением взаимодействия экономических агентов, институтов, отдельных индивидов, в условиях формирования единой информационной среды. В контексте инновационного развития, в силу пространственной концентрации и усиления кооперационных связей инновационная система агломерации получает дополнительные импульсы для развития и постепенно переходит в новое качество постиндустриальной агломерации.

#### Список использованных источников

1. В мире науки. – 2003. – № 10.
2. Княгинин, В. От полюсов роста к умным городам / В. Княгинин // GRADO. – 2011. – № 1. – С.40.
3. Лаппо, Г. Городские агломерации СССР - России: особенности динамики в XX в. / Г. Лаппо // Российское экспертное обозрение. – 2007. – № 4-5 (22).
4. Kevin Kelly. New Rules for the New Economy [Electronic resource] / Kevin Kelly // WIRED. – September, 1997. – Mode of access: [http://www.wired.com/wired/archive/5.09/newrules\\_pr.html](http://www.wired.com/wired/archive/5.09/newrules_pr.html).
5. Гранберг. А.Г. Программа фундаментальных исследований пространственного развития России и роль в ней Северо-Западного региона / А.Г. Гранберг // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2009. – № 1(38). – С.5.
6. Междисциплинарный словарь по менеджменту // общ. ред. С.П. Мясоедова. – М.: Дело, 2005. – С. 166.
7. Hagerstrand, T. Innovation diffusion as a spatial process / T. Hagerstrand. – Chicago: University of Chicago Press, 1968.
8. Хегерстранд, Т. Диффузия инноваций как пространственный процесс / Т. Хегерстранд. – М., 1993. – 94.
9. Chesbrough, H. Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology / H. Chesbrough. – Harvard Business School Press, 2003.



**Никифорова Лина Юрьевна,**  
кандидат экономических наук,  
ФГБУН «Институт проблем региональной экономики Российской академии наук»  
(г. Санкт-Петербург, Российская Федерация)

## **РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ МАЛЫХ ГОРОДОВ\***

Основными чертами постиндустриальной экономики являются: развитие сферы услуг (третичного сектора экономики); развитие науки и внедрение научных достижений в экономику; изменение характера трудовой деятельности, повышение роли умственного труда (развитие человеческого капитала) [1].

Переход экономики к постиндустриальному развитию связан с преодолением ряда проблем, связанных с институциональным обеспечением. Институциональные условия постоянно взаимодействуют с процессами трансформации экономики, ускоряя или замедляя ее развитие. Процесс перехода от индустриального общества к постиндустриальному в основном предполагает использование конкурентных преимуществ национальной экономики: накопленный экономический потенциал, ресурсы, человеческий капитал и т.д.

Существует мнение, что носителями такой экономики являются крупные города. Такие характеристики, как плотность связей, качество жизни, особые экономические отношения и т.д. делают крупные города движущей силой перехода к постиндустриальной экономике.

Но и они сталкиваются с вызовами несоответствия требованиям постиндустриального общества, в них возникает социальная напряженность. Для преодоления этих проблем проводятся разные мероприятия – редевелопмент городской среды, создание новых поселений под «задачу». В качестве еще одного инструмента снижения социальной напряженности можно предложить разработку программы добровольного переселения населения, высвобождающегося в результате перехода к постиндустриальной экономике, в сельскую местность и малые города.

Очевидно, что при таком социально-экономическом положении, в котором находится большинство малых городов, говорить о привлекательности их для жизни и переезда туда не приходится. Чтобы изменить ситуацию, среди всего прочего необходимо менять институциональные условия их развития, тем более в целях формирования постиндустриальной экономики.

Россия и Республика Беларусь являются странами небольших городов. На долю малых населенных пунктов в России и в Беларуси приходится 85% и 81% соответственно.

Малые города играют важную роль в системе расселения. Они являются центрами («столицами») прилегающих территорий, сохраняют тесную связь с землей и сельским хозяйством, что в условиях кризиса делает их более устойчивыми. В тоже время современное развитие малых городов связано с серьезными проблемами. Среди них миграция молодежи, низкая производительность труда, низкая конкурентоспособность продукции, устаревшие технологии и т.д.

Существуют разные подходы к классификации малых городов в зависимости от разных классификационных признаков [2; 3]. В общем виде по стартовым условиям и потенциалам развития можно сформировать следующую классификацию малых городов:

- города, расположенные в составе крупной агломерации (Москва, Санкт-Петербург, Минск) и в зонах влияния крупных и больших городов;
- города, расположенные на основных осях развития – международных коммуникационных коридорах;

---

\* Подготовлено в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 14-22-01012 «Интеграционный потенциал малых и средних городов Беларуси и России: оценка и механизм реализации в условиях евразийской интеграции».

- научно-производственные города и ЗАТО;
- города – центры сельскохозяйственной территории;
- города – туристско-рекреационные и природоохранные центры;
- приграничные города;
- монопрофильные города.

В контексте развития внешнеэкономических отношений особое внимание стоит уделить двум группам – приграничным городам и городам, находящимся в зоне влияния международных коммуникаций.

В отношении городов, находящихся на осях развития международных коммуникаций, развитие связано в первую очередь с:

- использование преимуществ благоприятного расположения для экономического развития городов за счет привлечения инвестиций, активизация инновационной деятельности и развития научно-технологического комплекса;
- повышение конкурентоспособности на основе взаимного сотрудничества и специализации пространственно взаимосвязанных малых городов;
- создание сервисных предприятий, например, по обслуживанию авто- и железнодорожных грузо- и пассажиропотоков, трубопроводных транспортных систем.

Для малых городов приграничного типа приоритетами развития являются:

- разработка предложений по улучшению транспортной, энергетической, информационной доступности малых городов с минимизацией рисков и усилением социально-экономических эффектов;
- стимулирование развития культурного обмена и туризма для активизации местных и межрегиональных трансграничных контактов;
- развитие инфраструктуры обслуживания в приграничных малых городах и модернизация сети пограничных переходов;
- формирование идеологического облика малых населенных мест;
- развитие совместной туристической инфраструктуры для организации приграничного культурно-познавательного, этнического, экологического, аграрного и самодетельного туризма.

В целом оценивая перспективы развития малых городов (всех групп) в постиндустриальном обществе становится очевидным, что в основном они связаны с развитием сектора услуг (туризм, аутсорсинг, инновационные площадки и т.д.). Но для этого необходимо изменить существующие институциональные условия развития малых городов.

Институциональные условия являются результатом проявления функций института. К основным институциональным условиям относятся: возможности, ограничения, правила, обязанности, роли и социальные статусы. Отличие институциональных условий, например, от факторов заключается в том, что если каждый отдельный фактор может иметь узконаправленное воздействие на объект, то институциональное условие влияет на всех хозяйствующих субъектов экономики [4].

Выделяют следующие основные группы институциональных условий, определяющих: характер частной собственности; характер конкуренции; характер обмена; характер труда; результаты деятельности [4].

Институциональные условия регулируют основные сферы воспроизводства экономики и направления общественной жизни. Они могут появляться и реализовываться как на формальном уровне - в форме различных законодательных и правовых документов, так и неформальном – в виде норм поведения, обычаев, традиций, устойчивой системы ценностей.

Институциональные условия являются неотъемлемой частью институциональной среды и во многом определяют ее структуру, содержание и функции. Институциональная среда включает в себя наиболее общие политические, экономические и социальные правила, которые формируют общую основу для процессов производства, обмена, распределения и

потребления, а также определяют порядок и рамки осуществления экономической деятельности и поведения хозяйствующих субъектов. Институциональные условия рассматриваются как базовые регуляторы взаимодействия экономических агентов в различных ситуациях. При этом соблюдение этих условий может носить и добровольный, и принудительный характер.

Экономические институты в условиях перехода к постиндустриальному обществу выступают ни как пассивная среда, в которой протекают определенные экономические отношения и процессы, а как среда, обеспечивающая оптимальное функционирование общественно-хозяйственного взаимодействия людей, групп и сообществ на каждом этапе становления постиндустриальной экономики.

По отношению к малым городам под институциональными условиями можно понимать совокупность организаций, формальных и неформальных норм и правил, создаваемых при участии государства и реализующих механизм стратегического устойчивого развития и снижения рисков малого города [5].

При переходе к постиндустриальной экономике в малых городах необходимо создать такую систему институциональных условий, в рамках которой основной целью участников хозяйственной деятельности было бы не только удовлетворение собственных потребностей, но и долгосрочное социально-экономическое развитие с использованием современных научно-технических знаний. В связи с этим представляется важным разработка долгосрочной государственной стратегии, которая включала бы: институциональную политику, цели, задачи, механизмы создания новых и совершенствование существующих институциональных условий, методы осуществления институциональных изменений.

Одним из основополагающих моментов постиндустриального развития является повышение роли человеческого капитала. Резервы человеческого фактора следует рассматривать как главные возможности инвестирования. Творческие способности человека, его способность создавать новые знания и технологии, а также воплощение их в жизнь станут основой будущей экономики.

Малые города способны повлиять на развитие человеческого капитала, так как они являются хранителями генофонда страны, а посредством формирования соответствующих институциональных условий могут предоставить населению более благоприятные условия жизнедеятельности и реализации себя.

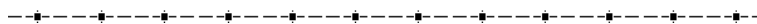
Также для всех без исключения малых городов (вне зависимости от функциональных и территориальных характеристик) основным направлением укрепления и развития их экономической базы, решения социальных проблем, а соответственно создание предпосылок постиндустриального развития, является изменение институциональных условий развития малого и среднего бизнеса.

Важно отметить, что институциональные условия для формирования постиндустриальной экономики малых городов это не просто государственная поддержка. К институтам развития малых городов следует относить и формальные нормы, закрепленные в документах стратегического характера, направленные на долгосрочное повышение устойчивости их развития и снижение зависимости от внешних и внутренних угроз.

#### **Список использованных источников**

1. Постиндустриализм. Опыт критического анализа. – М.: Научный эксперт, 2012.
2. Анимича, Е.Г. Малые и средние города региона: тенденции и стратегия социально – экономического развития / Е.Г. Анимича, И.А. Медведева, В.А. Сухих. – Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2004.
3. Ничкасов, А. Малые города Беларуси: прошлое, настоящее, будущее / А. Ничкасов, Э. Клевко // Архитектура и строительство. – 2008. – № 2. – С.13-20.
4. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. на русский язык: А.Н. Нестеренко. – М.: 1997.

5. Пьянкова, С.Г. Формирование институтов развития монопрофильных территорий: зарубежный и отечественный опыт / С.Г. Пьянкова // *Фундаментальные исследования*. – 2011. – №12. – С.422-427.



**Овечкина Ольга Михайловна,**  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*УО «Частный институт управления и предпринимательства»*  
*(г. Санкт-Петербург, Российская Федерация)*

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК МЕХАНИЗМ ИНТЕГРАЦИИ БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕСА В МИРОХОЗЯЙСТВЕННУЮ СИСТЕМУ**

Основной характеристикой современного мирохозяйственного развития являются инновационные (позднелат. *innovatio*, англ. *innovation* – нововведение) процессы на различных уровнях и в различных формах, определяющие создание, распространение и использование новшеств (т.е. совокупности новых идей и предложений, которые потенциально могут быть осуществлены и при условии масштабности их использования и эффективности результатов могут стать основой нововведения) [1, с. 311-312]. В связи с этим решение стратегических задач Республики Беларусь требует оперативного реагирования на усложнения и ускорения изменений в международных системах.

Освоение зарубежных рынков характеризуется неопределенностью, связанной, во-первых, с восприятием товара потребителем, во-вторых, с изменениями размеров рынков, в-третьих, с развитием производственных технологий, а также темпами, характером их применения и возможностями снижения себестоимости, в-четвертых, с особенностями, структурой и действиями конкурентов. Это в свою очередь требует четкого представления, какие преимущества обеспечивают конкурентные позиции на рынке, будут ли данные преимущества приняты потребителями, смогут ли предприятия пользоваться этими преимуществами длительное время.

Важно, что конкурентные преимущества завоевываются и удерживаются только при постоянном совершенствовании всех сфер деятельности, что является трудоемким и, как правило, дорогостоящим процессом. Так, преимущества высокого ранга (связанные с наличием у субъектов хозяйствования высокой репутации, квалифицированного персонала, патентов, системы НИОКР, развитого маркетинга, основанного на использовании новейших технологий, современного менеджмента, долговременных связей с покупателями, развитой логистической системой и т. д.) дольше сохраняются и позволяют достигать более высокой прибыльности. Преимущества низкого ранга (связанные с наличием дешевой рабочей силы, доступностью источников сырья и т. д.) не столь устойчивы, так как могут быть скопированы конкурентами. Инновационный процесс позволяет компаниям переходить к реализации конкурентных преимуществ более высокого ранга. Для удержания лидирующего положения сроки внедрения инноваций должны, по крайней мере, равняться срокам их возможного повторения конкурентами или превосходить их.

Основой конкурентоспособности должны являться уникальные активы предприятия либо особая компетентность в важных для конкретного бизнеса сферах деятельности.

В работе «Немецкая идеология» К. Маркс и Ф. Энгельс, увязывая системы управления с экономическим развитием, определяют способствующие, противодействующие и нейтральные [3; сс.62-64; 69-70]. В этой связи, согласно диалектическим принципам, структура системы управления, несомненно, должна соответствовать условиям и обстоятельствам, то есть под воздействием изменений она должна трансформироваться, чтобы не оказаться сдерживающим (а тем более тормозящим) фактором. На уровне международного обмена проявляется конкурентоспособность страны, а вместе с этим и качество ее экономического роста. Продвижение Республики Беларусь по пути интеграции в мировое экономическое пространство

зависит от механизма расширения и углубления ее связей с внешним миром и, в первую очередь, от системы организации и управления бизнесом, которая должна быть адаптирована к динамично меняющимся условиям рынка и обострившейся конкурентной борьбе.

Важнейшими компонентами международных интегрированных производственных систем является организация и распределение производственных операций и иных функций в объединенной структуре, которые именуют цепочкой создания стоимости, охватывающей различные звенья: от разработки технологий и собственно производства до распределения и маркетинга, а также активная инновационная деятельность. Примером тому может быть ОАО «ХОЛДИНГ БЕЛАЗ». Реализация конструкторско-технологических идей создателей карьерной техники позволяет с одной стороны удерживать высокие конкурентные позиции на мировом рынке, а с другой стороны стимулирует активную инновационную деятельность других производителей, например, авиакосмического комплекса – для производства беспилотного карьерного автомобиля, «Белшины» – для производства техники с большой грузоподъемностью (500 и более тонн). Между тем, по данным Министерства экономики Республики Беларусь, по итогам 2013 г. в республике достигнут только критический уровень наукоемкости – 1%.

Для белорусских производителей важно осознание того, что основой успешного бизнеса являются системная аналитика, инновационность и совершенствование продвижения продукта:

1. Интернационализация бизнеса вынуждает компании учитывать национальные особенности зарубежных рынков и международные политико-правовые аспекты. Это требует комплексного и системного анализа среды бизнеса.

2. Преимущества перестали быть статическими, они изменяются под воздействием инновационного процесса (изменяются технологии производства, методы управления, способы доставки, сбыта, сервисного сопровождения продукции и т. д.). Поэтому для достижения и удержания конкурентоспособности на зарубежных рынках требуется постоянное внедрение нововведений, разработка и комбинирование методов активной информационно-коммуникационной и маркетинговой деятельности.

3. Государство и территория рассматриваются как основа стратегии компании, а не только как место, где компания осуществляет свою деятельность. В связи с этим необходимо активно использовать географическое положение, развивать товаропроводящую сеть и систему логистики, обеспечивающую постоянное присутствие белорусской продукции на зарубежных рынках.

Представляются возможными следующие направления совершенствования механизма мирохозяйственных связей Беларуси.

*Во-первых*, структурная перестройка экономики, основанная на создании наукоемких высокотехнологичных объединений для развития производств V и VI укладов (информационно-коммуникационных, нанотехнологических, биотехнологических) и экспортоориентированных интегрированных кластеров, требует и будет способствовать усилению взаимосвязи образования, науки и бизнеса в решении проблемы дефицита высококвалифицированных компетентных кадров. Задача современных условий – непрерывный профессиональный рост, основами которого являются фундаментальность знаний (знание базовых дисциплин), инструментальность знаний (способность их практического применения в решении назревших задач), а также инновационность знаний (привнесение принципиально новых идей и концепций), что позволит получать практически значимые результаты.

*Во-вторых*, формирование национальной инновационной системы требует создания условий, регламентирующих и стимулирующих инновационную и предпринимательскую активность, а именно: законодательства, инфраструктуры и механизмов финансирования. Так, совершенствование таможенного и налогового законодательств, оптимизация процедур и упрощение оформления экспортно-импортных операций, приведет к сокращению как временных, так и финансовых издержек, а также к созданию привлекательных условий для иностранных инвесторов.

*В-третьих*, активизация кооперации отечественных производителей и банков с зарубежными партнерами, а также создание производственных, сборочных, финансовых

(банковских) филиалов за рубежом позволит укрепить позиции белорусского бизнеса на внешних рынках и, кроме того, активное освоение субъектами хозяйствования разнообразных форм интеграционных образований будет способствовать укреплению их конкурентоспособности (на базе обмена технологиями, консолидации научных и конструкторских идей) и расширению границ международного бизнеса.

*В-четвертых*, разработка единой территориально-межотраслевой электронной информационно-коммуникационной сети (например, на базе Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен) позволит преодолеть информационный «голод» субъектов хозяйствования о конъюнктуре отечественного и зарубежных рынков, устранить межведомственные информационные барьеры, повысить эффективность управления товаропроводящими сетями и логистической системой в масштабах страны и за рубежом, активизировать использование территориального преимущества, обеспечить постоянное присутствие белорусских товаров за рубежом и реальное увеличение экспортных возможностей страны. В дополнение к этому реализация комплекса мер по развитию инфраструктуры внешнеторговой деятельности, решение задач по формированию международных транспортных коридоров и мультимодальных транспортных сетей как основы транспортной инфраструктуры обеспечит активизацию международного торгового сотрудничества.

*В-пятых*, решение задач импортозамещения должно быть направлено на достижение предпочтения потребителем отечественной продукции, что исключает прямое копирование импортных образцов и технологий, так как прямые заимствования не способствуют достижению устойчивой конкурентоспособности.

*В-шестых*, создание предприятий-спутников при крупных системообразующих производителях активизирует развитие малого и среднего бизнеса в производстве деталей, составляющих, элементов, подсобного материала и позволит разгрузить крупных производителей от необходимости использования не наукоемких, технологически упрощенных, не требующих высококвалифицированного труда процессов. Предприниматель среднего и низшего звена, работающий по заказам крупного производителя, может быть вовлечен в межотраслевую кооперацию. Кроме того, решение проблемы сервисного сопровождения продукции в цепочке «производство → сбыт → послепродажное и послегарантийное обслуживание → утилизация» может быть осуществлено частично за счет малого бизнеса (например, производство сопутствующих товаров, разработка и производство упаковочной и сувенирной продукции, создание сервисных центров проката и утилизации продукции отечественных производителей).

*В-седьмых*, ускорение приватизации предприятий, производящих потребительскую продукцию, используемую на уровне домохозяйств, приведет к необходимости гибкого реагирования на изменения спроса и потребительских предпочтений, а именно: снижением себестоимости производимого товара и услуг, насыщением потребительского рынка качественным разнообразным по номенклатуре и ассортименту отечественным товаром, а международные холдинговые структуры пищевой отрасли с определяющей ролью белорусских производителей в условиях продовольственного кризиса позволят завоевывать новые рынки, снижать издержки, вести более эффективную инновационную политику.

*В-восьмых*, многовекторность мирохозяйственных связей Республики Беларусь в определенной степени оправдывает себя, вместе с тем, диверсификация белорусского экспорта может быть достигнута за счет активизации экспорта образовательных и логистических услуг, что не только позволит расширить его географию, но и увеличить объем.

Обеспечение устойчивого динамичного развития Республики Беларусь, производство высокотехнологичной и высококачественной конкурентоспособной продукции, завоевание экспортных рынков товаров и услуг является достаточно сложным процессом, требующим освоения технологий и экономических механизмов, господствующих в конкурентной среде, а также выбора оптимальных форм интеграции белорусских субъектов хозяйствования в международный бизнес. В противном случае внешнеэкономическая деятельность белорусского бизнеса не сможет достигнуть желаемой конкурентоспособности.

## Список использованных источников

1. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Минск: МФЦП, 2002. – 1008 с.
2. Маркс, К., Энгельс, Ф. Немецкая идеология / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения: в 50 т. – 2-е изд. – М., 1955. – Т.3. – С.7–544.

-----

**Почекина Виталина Витальевна,**

*кандидат экономических наук, доцент,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ОСОБЕННОСТИ СКАНДИНАВСКОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Понятие «скандинавская модель» означает совокупность общих черт экономического, социального и политического развития стран Северной Европы (Швеции, Финляндии, Дании, Норвегии и Исландии), а также концепций и тенденций общественного развития, включая исторические социально-культурные особенности данного региона\*.

Формирование «скандинавской модели» базируется на следующих особенностях: сходные природно-географические условия, общие границы и традиционные исторические связи, языковая, религиозная и культурная, а также ментальная близость. Все страны Северной Европы относятся к группе так называемых малых стран (критерии отнесения к малой стране – это абсолютные объемы ВВП, промышленного производства и другие абсолютные показатели).

Высокий уровень развития. Скандинавские страны входят в первые 12-15 наиболее высокоразвитых государств мира по показателям ВВП и промышленного производства на душу населения и в первую пятерку – по показателю «индекс человеческого развития».

Схожесть сырьевых и трудовых ресурсов. *Природные ресурсы:* лес, в том числе высококачественный хвойный, железная руда (в Финляндии и Швеции, которая по запасам и добыче железной руды занимает 2-е место в Западной Европе), цветные металлы (например, в Норвегии находится одно из крупнейших в мире месторождений титановых и молибденовых руд; Финляндия лидирует в Западной Европе по запасам и добыче медной руды цинка, а по запасам и добыче хрома занимает 3-4-е место в мире; Швеция находится на 2-3-м месте в Западной Европе по добыче меди, свинца и цинка). В Швеции, Норвегии и Финляндии найдены месторождения урана, а также значительные запасы никеля, ванадия, кобальта, серебра золота и других цветных металлов. Из неметаллических полезных ископаемых эти страны богаты различными строительными и поделочными материалами, асбестом, графитом; Норвегия – гранитом, сланцем, мрамором; Дания - известняком, глиной и гранитом.

Страны Северной Европы в различной степени обеспечены энергосырьем. Норвегия располагает большими запасами нефти и газа (месторождения в Северном море) и гидроэнергоресурсами. Швеция и Финляндия лишены нефти и газа (в Финляндии нет каменного угля, но есть значительные запасы торфа), однако активно развивают атомную энергетику.

*Трудовые ресурсы* традиционно отличаются высоким качеством (высокий уровень образования и профессионально-квалификационной подготовки), довольно высокой стоимостью рабочей силы (неблагоприятные демографические тенденции: низкие темпы естественного прироста и высокая доля старших возрастных групп), высокой трудовой

---

\* Строго говоря, Финляндия – североευропейское, но не скандинавское государство, однако в литературе скандинавскими странами называют все пять стран.



активностью женщин, доля которых особенно значительна среди работников умственного труда.

Ясное понимание и на предпринимательском, и на государственном уровне важности «человеческого фактора» как главнейшего условия для динамичного социально-экономического развития и эффективного функционирования компаний – характерная особенность «скандинавской модели».

Развитие предпринимательства и формы хозяйственной деятельности. По сравнению с другими странами Западной Европы (Великобританией, Францией, Германией и др.) государства Скандинавского региона позднее вступили на путь развития рыночных отношений компании малых стран Северной Европы по масштабам своей деятельности в целом уступают фирмам более крупных развитых стран. Однако несколько компаний входят в первую сотню 500 крупнейших европейских фирм, и первую очередь это общепризнанные лидеры, вошедшие в первую двадцатку европейских фирм: *Эрикссон* Л.М. (Швеция) и *Нокиа* (Финляндия).

Весьма высокая степень монополизации экономики: иногда одна-три компании господствуют в отдельной отрасли национального хозяйства. По степени монополизации малые страны Северной Европы обгоняют многие развитые, в том числе крупные, государства – как в промышленности, так и в банковской сфере.

Причины высокой степени монополизации экономики: во-первых, в условиях менее емкого внутреннего рынка малых стран монополизировать производство того или иного товара или услуги сравнительно легче, так как конкуренция существенно затруднена; во-вторых, существует необходимость выхода на внешние рынки, и она предопределяет образование таких ТНК в малых странах, которые могли бы сравниться по размерам капитала и конкурировать с фирмами ведущих стран. Поэтому наиболее мощные компании в малых странах сосредоточены именно в экспортноориентированных отраслях. В отраслях, работающих на внутренний рынок, степень монополизации значительно меньше.

В банковском секторе стран Северной Европы лидируют шведские банки *Свенска хандельсбанкен* и *Скандинависка эншилльда банкен*, норвежский *Ден норске банк*, датский *Ден Данске банк* и финский *Мерита*. Как правило, каждый крупный банк в регионе является ядром какой-либо финансовой группы семейного характера. Широко известны такие семейства, как, например, Валленберги в Швеции или Альстремы в Финляндии.

В предпринимательской структуре Скандинавских стран большое место занимает малый и средний бизнес. Доля малых фирм в общем их числе составляет около 95%, на крупные приходится менее 1%. Удельный вес малых и средних фирм в обороте составляет 30-35%, в добавленной стоимости – около – 40-45%, а в числе занятых – более 50%. Малый и средний бизнес активно поддерживается государством и преобладает в сфере услуг.

Особенностью Скандинавских стран являются сильные позиции кооперативного сектора. Кооперативные объединения охватывают сельское хозяйство, торговлю, жилищное строительство и другие отрасли хозяйства. Многие кооперативные объединения (например, *Эка* и *Валио* в Финляндии) являются весьма крупными по масштабам своей деятельности и входят в списки ведущих компаний своих стран.

Факторы экономического роста: *инвестиционный фактор* (норма накопления, т.е. отношение валовых инвестиций в основные фонды к стоимости ВВП, в них довольно высокая, особенно в Норвегии и Финляндии, – 25-30% (кроме кризисных лет); *научно-технический прогресс* (доля расходов как частных, так и государственных, на НИОКР в ВВП постоянно растет и в среднем несколько превышает средний уровень по промышленно развитым странам). По отдельным направлениям НИОКР страны Северной Европы лидируют среди всех высокоразвитых стран.

Характерна общность отраслевой структуры экономики. Отраслевая структура Скандинавских государств соответствует структуре экономики РСРЭ: доля сельского хозяйства и добывающей промышленности в ВВП составляет от 2 до 4% (в Исландии – 9% из-за активного развития рыболовства); обрабатывающая промышленность и строительство

– 25-30% ВВП, сфера услуг – 65-75%. За последние десятилетия происходили сдвиги, аналогичные структурным изменениям в мировом хозяйстве, а именно: рост доли сферы услуг, падение доли сельского хозяйства, возрастающее значение новейших наукоемких отраслей.

Промышленность представлена двумя крупными комплексами отраслей: *лесная промышленность* (деревообработка и целлюлозно-бумажное производство) и *металлопромышленность* (металлургия, металлообработка и машиностроение, в том числе автомобилестроение, судостроение, производство оборудования для всего комплекса отраслей лесной и пищевой промышленности, производство средств связи, электротехнического и электронного оборудования). В *Норвегии* важнейшим отраслевым комплексом являются *нефте-* и *газодобыча*. На их основе развивается нефтепереработка и химическая промышленность. В других государствах региона эти отрасли развиваются на основе импортируемого сырья. *Пищевая промышленность* достигла особенно высокого уровня развития в *Дании*.

Сельское хозяйство. Особые климатические условия определили развитие во всех Скандинавских странах (особенно в Дании) мясо-молочного направления в сельском хозяйстве.

Государственный механизм. В странах Северной Европы государственная собственность незначительна. Под госсектором понимается степень активности участия государства во всех экономических и социальных процессах, что количественно выражается в доле госрасходов в ВВП (значительно выше, чем в других странах Европы, - около 60%); в уровне налогообложения (традиционно один из самых высоких среди РСРЭ); в удельном весе налогов в госбюджете и в ВВП; в масштабах государственного потребления (высок: от 22 до 28%); в численности государственных служащих (самые крупные масштабы занятости в госсекторе среди развитых стран – от 25 до 32%). Доля в НИОКР – 40-50%.

Скандинавские страны имеют чрезвычайно мощный госсектор и четкую социальную направленность государственной политики, поскольку в послевоенный период социально-экономическое и политическое развитие этой группы стран строилось на идеях социал-реформизма и построения «государства всеобщего благоденствия». Цель – достижение стабильного экономического роста при низких темпах инфляции и полной занятости на базе развития смешанной экономики и выравнивание доходов различными мер государственной политики (налоговых и трансфертных).

Проблема северных стран – бюджетный дефицит.



***Пылин Артём Геннадьевич,***

*кандидат экономических наук,*

*Институт экономики Российской академии наук (г. Москва, Российская Федерация)*

## **ТРАНЗИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАН ЮЖНОГО КАВКАЗА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИХ ЭКОНОМИКИ**

Страны региона, лежащего на стыке Европы и Азии, между Каспийским и Черным морями, между богатыми углеводородами прикаспийскими государствами и их крупными импортерами – ЕС и Турцией, обладают уникальным транзитным потенциалом, который выступает одним из факторов их экономического развития. В этой связи, государства Южного Кавказа находятся в зоне геополитических и экономических интересов мировых и региональных держав. Результатами реализации этих интересов стал транспортный проект ТРАСЕКА, нефтепровод Баку–Тбилиси–Джейхан, газопровод Баку–Тбилиси–Эрзерум и другие проекты. ЕС активно продвигает проект газопровода «Nabucco-West». Если Азербайджан и Грузия посредством упомянутой инфраструктуры активно взаимодействуют

со странами ЕС и Турцией, то Армения во многом развивается в условиях транспортной изоляции.

**Среди трех стран Южного Кавказа только Грузия является чистым экспортером транзитных услуг, а остальные – выступают в качестве нетто-импортеров.** Так, за период 2005-2012 гг. экспорт транспортных услуг Азербайджана вырос более чем в три раза и достиг 740,5 млн долл., а импорт – в 2,5 раза и составил 965,8 млн долл. (здесь и далее расчеты автора по данным [1]). Большой объем импорта транспортных услуг обусловлен транзитоемкостью экспорта страны, главные рынки которого располагаются в ЕС, странах Азии (Индия, Индонезия, Израиль и Турция) и США. Наиболее выраженным транзитным потенциалом обладает Грузия, по территории которой осуществляется транзит азербайджанских углеводородов в Турцию и ЕС, а также российского газа в Армению. В рассматриваемый период экспорт транспортных услуг Грузии вырос более чем в 2,5 раза и достиг 852,3 млн долл.; импорт рос чуть быстрее и в 2012 г. составил 804,8 млн долл. Развитие транзитного потенциала Армении сдерживается региональными конфликтами и нерешенными проблемами. За данный период экспорт транспортных услуг Армении вырос лишь в 1,9 раза и составил 177,4 млн долл., а импорт – более чем в два раза – до 473,7 млн долл.

Среди стран Южного Кавказа наиболее полно использует свое транзитное положение Грузия, где экспорт транспортных услуг устойчиво составляет 5-6% ВВП. В Азербайджане и Армении этот показатель составляет лишь 1-2% ВВП, что во многом объясняется в первом случае крупным размером экономики, а во втором – транспортной блокадой. При этом в последние годы в Армении наметилась определенная тенденция роста данного показателя, а в Азербайджане – спада.

**Развитие транзитного потенциала государств Южного Кавказа тесно связано с добычей и транспортировкой углеводородов в регионе.** После образования новых независимых государств развитие транспортных систем на Южном Кавказе преимущественно определялось, с одной стороны, потребностями крупного экспортера углеводородов – Азербайджана, заинтересованного в выходе на мировые рынки сбыта, а с другой – крупными импортерами энергоносителей (ЕС, Турция и США), стремившихся диверсифицировать источники поставок нефти и газа. Однако для этого необходимо было создать новую систему магистральных нефте- и газопроводов, идущих из Азербайджана в Турцию и ЕС. В условиях нагорнокарабахского конфликта между Азербайджаном и Арменией, транзитной территорией для прокладки трубопроводов по транспортировке азербайджанских углеводородов была выбрана Грузия.

Первый магистральный экспортный нефтепровод Баку-Новороссийск удалось восстановить, реконструировать и сдать в эксплуатацию в 1997 г., а в 1999 г. был построен нефтепровод Баку-Супса. Однако интенсивный рост добычи нефти и газа во второй половине 2000-х гг. на морских месторождениях предопределил строительство более крупных трубопроводов. В 2006 г. был сдан в эксплуатацию основной экспортный нефтепровод региона Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД). С ноября 2008 г. по нефтепроводу БТД началась транспортировка казахской нефти, а с июня 2010 г. – туркменской нефти. В 2007 г. был построен Южнокавказский газопровод Баку-Тбилиси-Эрзурум для поставок газа с месторождения Шах-Дениз в Турцию. Газопровод Баку-Ново-Филя, идущий от столицы Азербайджана до российской границы (Дагестан), позволяет поставлять газ в Россию. Газопровод Гази-Магомед-Астара-Бинд-Бианд соединяет Азербайджан и Иран.

Имеются и некоторые перспективные проекты для экспорта природного газа в ЕС в рамках «Южного газового коридора», среди которых – Трансадриатический газопровод (TAP) и связанный с транспортировкой сжиженного природного газа (СПГ) проект «Азербайджан-Грузия-Румыния Интерконнектор» (AGRI), а также проект Транскаспийского газопровода (ТКГ). Однако в последнем случае главной проблемой реализации проекта остается неопределенный статус Каспийского моря.

Армения также стремится обеспечить себя устойчивыми поставками энергоносителей. Построенный в 2009 г. газопровод из Ирана уменьшил риски прекращения газоснабжения в случае выхода из строя по каким-либо причинам действующего газопровода, идущего из России через Грузию. Планируется также строительство продуктопровода из Ирана.

**Реализация транзитного потенциала стран Южного Кавказа определяется их участием в развитии международных транспортных коридоров (МТК): Европа-Кавказ-Азия (ТРАСЕКА) и «Север-Юг».** Для Азербайджана и Грузии развитие транспортных коммуникаций в направлении «Восток – Запад» представляется ключевым. В мае 2011 г. была активизирована работа по строительству железной дороги Баку–Тбилиси–Карс (БТК), которая соединит железнодорожные сети Азербайджана, Грузии и Турции. Осуществление проекта ведется с 2007 г. Новая железнодорожная магистраль будет способствовать увеличению грузооборота и быстрой транспортировке грузов из Азии в Европу. Как ожидается, по железнодорожной магистрали БТК будет транспортироваться 30 млн т грузов в год. По последним данным, грузинский участок этой железной дороги будет завершен в 2015 г.

Этот проект является частью еще более крупного проекта по соединению железных дорог Южного Кавказа с ЕС через Турцию. По программе развития железных дорог Турции, ведется строительство подводного железнодорожного тоннеля «Мармарай» под проливом Босфор в Стамбуле, что обеспечит прямую связь с общеевропейской сетью железных дорог. В перспективе проект БТК станет частью железнодорожного скоростного коридора Европа–Кавказ–Азия.

МТК «Север-Юг» призван обеспечить транспортную связь между странами Балтии и Индией через Иран. В сентябре 2000 г. между Россией, Ираном и Индией было подписано Соглашение о создании МТК «Север-Юг». Позднее к данному соглашению присоединились и другие страны, в том числе Азербайджан и Армения. Данный коридор предусматривает три основных маршрута следования грузов относительно Каспийского моря, в том числе по западной ветви: направление Астрахань–Махачкала–Самур, далее по территории Азербайджана до планируемой пограничной станции Астара. По территории Ирана транзит должна обеспечивать строящаяся железная дорога Астара–Решт–Казвин, которая соединит азербайджанскую Астару с иранскими городами.

Участие в МТК «Север-Юг» представляется крайне важным для Армении, которая находится в транспортной блокаде со стороны Азербайджана и Турции. Благодаря этому коридору, связывающему Грузию и Иран через Армению, республика сможет снизить транзитные риски развития экономики, что приобретает особую значимость в случае реализации проекта БТК. В частности, строительство железной дороги Иран–Армения позволит армянской стороне пользоваться альтернативным путем транспортировки энергоресурсов и других товаров, получив выход на внешний мир. В настоящее время все железнодорожное сообщение Армении с зарубежными странами осуществляется только через Грузию.

**Специфика развития транспортных коммуникаций на Южном Кавказе связана с рядом трудностей, в том числе с наличием в регионе нерешенных территориальных проблем,** что приводит к прекращению действия некоторых трансграничных железнодорожных маршрутов и формированию альтернативных транспортных систем [2]. Так, например, упомянутые проекты строительства железных дорог, реализуемые Азербайджаном и Турцией, Арменией и Ираном призваны заменить железнодорожные маршруты, на которых ранее прекращено движение поездов: Ереван–Джульфа–Мегри–Миндживан–Баку и Баку–Тбилиси–Гюмри–Карс. Железнодорожное сообщение между Грузией и Россией (через Абхазию: Сочи–Сухуми–Тбилиси–Ереван) было также прервано еще в начале 1990 гг. Взамен функционируют железнодорожно-паромные переправы: порт Кавказ (Россия) – порт Потти (Грузия), порт Ильичевск (Украина) – порт Потти. Такие перевозки морским путем существенно удлиняют время следования грузов и удорожают их

стоимость. Отсутствие железнодорожного сообщения между Россией и Грузией также сдерживает рост их двусторонней торговли.

Реализация транзитного потенциала стран региона обеспечивалась до сих пор преимущественно значительным ростом транспортировки нефти, нефтепродуктов и газа. Этому способствовали не только запуски нефтепровода БТД и Южнокавказского газопровода, но и модернизация действующих и строительство новых морских портов. Так, например, в Грузии с 1999 г. действует нефтяной терминал в порту Супса, а в 2008 г. открыт нефтяной терминал компании ГНКАР в Кулеви. Однако для более широкого использования своего транзитного потенциала странам региона необходимо развивать транспортную инфраструктуру для транспортировки разнообразных грузов, в том числе товаров с высокой степенью обработки. Это особенно важно в контексте обеспечения транзита товаров в направлении Китай–ЕС.

**Для повышения транзитного потенциала странам Южного Кавказа необходимо повышать качество транспортной инфраструктуры, создавать современные логистические центры, развивать пограничные пункты пропуска (ППП).** В настоящее время государства региона различаются *по уровню развития транспортной инфраструктуры*. По данным Всемирного экономического форума (ВЭФ), более высокий уровень развития транспортной инфраструктуры отмечается в Азербайджане (55 место из 148 стран мира) и Грузии (58), Армения пока несколько отстает по этому показателю (67) [3]. Причем в большей степени развита инфраструктура железнодорожного транспорта, особенно в Грузии (35) и Азербайджане (36). Однако качество автомобильных дорог еще оставляет желать лучшего в Армении (82) и Азербайджане (74), в отличие от Грузии (60). Наиболее высокое качество инфраструктуры воздушного транспорта и портовой инфраструктуры достигнуто в Азербайджане (48 и 60 места соответственно).

Страны региона пока сильно отстают по развитию торгово-логистической среды и системы пограничных пунктов пропуска. В рейтинге Всемирного банка по эффективности логистики (индекс LPI) в 2012 г. относительно высокие позиции занимала лишь Грузия (77 место из 155 стран мира), значительно хуже позиции Армении (100) и Азербайджана (116) [4]. При этом основными проблемами логистики Азербайджана и Армении являются низкая эффективность таможенного и пограничного контроля, компетентность и качество логистических услуг. В этой связи, мощным толчком к развитию транзитного потенциала Азербайджана послужит строительство нового международного морского торгового порта в пригороде Баку (поселок Алят), где будет создан большой логистический центр. Строительство нового порта началось в ноябре 2010 г., а завершится должно в 2015 г. В рамках строительства Южной железной дороги (Иран-Армения) обсуждается также возможность строительства логистического центра на базе станции Ерасх.

Таким образом, государства Южного Кавказа, благодаря крайне выгодному географическому положению, обладают значительным транзитным потенциалом, возможности которого еще далеко не исчерпаны. Специфика транзитного потенциала региона определяется значительной ролью в нем транспортировки углеводородов при наличии нерешенных территориальных вопросов. В результате Азербайджан и Грузия в большей степени ориентируются на развитие направления «Восток–Запад», тогда как Армения – на «Север – Юг». Решение сохраняющихся проблем способствовало бы развитию торговых связей стран Южного Кавказа не только с третьими странами, но и друг с другом, что в итоге стимулировало бы экономический рост в регионе.

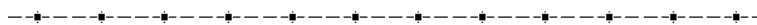
#### **Список использованных источников**

1. World Bank database. World Development Indicators [Electronic resource]. – October 2013. – Mode of access: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.

2. Цветков, В.А. Проблемы интеграции и инновационного развития транспортных систем России и стран Южного Кавказа / В.А. Цветков, К.Х. Зоидов, А.А. Медков. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – С. 7-12.

3. Schwab, K. The Global Competitiveness Report 2013–2014 / К. Schwab // World Economic Forum. – Geneva, 2013. – Pp. 108-109, 114-115, 192-193.

4. Connecting to Compete 2012. Trade Logistics in the Global Economy // The World Bank. – Washington, DC 2012.



*Абрамчук Нина Александровна,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

*Абрамчук Дарья Владимировна,  
УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ВЫЯВЛЕНИЕ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ТОВАРНЫХ ПОДГРУПП БЕЛОРУССКОГО ЭКСПОРТА**

Для выявления наиболее перспективных товарных подгрупп белорусского экспорта рассматриваются три критерия отнесения товарной позиции к перспективной.

*Первый критерий: соответствие уровню конкурентоспособности.*

Данный критерий использует подход Хаусмана и Клингера [1] и в отношении товаров характеризуется превышением экспортной доходности товарной позиции над средним уровнем доходности экспортного портфеля Беларуси. Для оценки уровня экспортной доходности товара рассчитывается индекс, который отражает средний уровень подушевого дохода стран мира, имеющих сравнительное преимущество в экспорте рассматриваемого товара.

*Второй критерий: степень освоения экспорта нового товара.*

Указанный критерий также использует подход Хаусмана и Клингера [2; 3] и в отношении товаров характеризуется наибольшей степенью технологической близости новой товарной позиции к товарам, в торговле которыми страна уже обладает выявленными сравнительными преимуществами. Предполагается, что в структуре экспортного портфеля Беларуси товары находятся на определенном «расстоянии» друг от друга, отражающем степень адаптации имеющихся в стране производственных факторов к производству новых перспективных товаров.

*Третий критерий: оптимальное сочетание соответствия первым двум критериям.*

Этот критерий в отношении товаров характеризуется наилучшим решением по выполнению одновременно максимизации уровня экспортной доходности товарной позиции, выявленной в соответствии с первым критерием, и минимизации «расстояния», определенного в соответствии со вторым критерием.

Для Беларуси предлагаемая методика учитывает, с одной стороны, товары, которые экспортируются развитыми странами, с другой стороны, товары, имеющие наибольшую степень технологической близости по отношению к товарам, в торговле которыми страна уже имеет сравнительные преимущества.

Расчеты, проведенные в соответствии с указанными критериями для белорусского экспорта на уровне товарных подгрупп по четырехзначному коду ТН ВЭД ТС, позволили определить 111 перспективных позиций для реализации их на внешнем рынке по следующим группам товаров:

1. По группе 87 «Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности» выявлены четыре перспективные товарные позиции из 16-ти:

Части и принадлежности моторных транспортных средств товарных позиций 8701 – 8705, включая бамперы, принадлежности кузовов, тормоза и пр. (код ТН ВЭД ТС 8708);

Автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, предназначенные главным образом для перевозки людей, включая грузопассажирские автомобили-фургоны и гоночные автомобили (код ТН ВЭД ТС 8703);

Кузова (включая кабины) для моторных транспортных средств товарных позиций 8701 – 8705 (код ТН ВЭД ТС 8707);

Части и принадлежности к мотоциклам, мопедам, коляскам для людей, не способных передвигаться (код ТН ВЭД ТС 8714).

2. По группе 31 «Удобрения» определена одна перспективная товарная позиция из пяти:

Удобрения животного или растительного происхождения, смешанные или несмешанные, химически обработанные или необработанные; удобрения, полученные смешиванием или химической обработкой продуктов растительного или животного происхождения (код ТН ВЭД ТС 3101).

3. По группе 84 «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части» выявлено 37 перспективных товарных позиций из 87-ми. Первые пять из них:

Горелки топочные для жидкого топлива, распыленного твердого топлива или для газа; топки механические (код ТН ВЭД ТС 8416);

Оборудование для производства массы из волокнистых целлюлозных материалов или для изготовления или отделки бумаги или картона (код ТН ВЭД ТС 8439);

Газогенераторы или генераторы водяного газа с очистительными установками или без них (код ТН ВЭД ТС 8405);

Горны и печи промышленные или лабораторные, включая мусоросжигательные печи, неэлектрические (код ТН ВЭД ТС 8417);

Машины, аппаратура и оснастка (кроме станков товарных позиций 8456 – 8465) для подготовки или изготовления пластин, цилиндров или других печатных форм; пластины, цилиндры и другие печатные формы (код ТН ВЭД ТС 8442).

4. По группе 39 «Пластмассы и изделия из них» определены 10 перспективных товарных позиций из 26-ти. Первые пять из них:

Целлюлоза и ее химические производные, в первичных формах, в другом месте не поименованные или не включенные (код ТН ВЭД ТС 3912);

Покрытия для пола из пластмасс, самоклеящиеся или несамоклеящиеся, в рулонах или пластинах; покрытия для стен или потолков из пластмасс (код ТН ВЭД ТС 3918);

Акриловые полимеры в первичных формах (код ТН ВЭД ТС 3906);

Полимеры стирола в первичных формах (код ТН ВЭД ТС 3903);

Силиконы в первичных формах (код ТН ВЭД ТС 3910).

5. По группе 85 «Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности» выявлены 33 перспективные товарные позиции из 48-ми. Первые пять из них:

Печи и камеры промышленные или лабораторные электрические, промышленное или лабораторное оборудование для термической обработки материалов (код ТН ВЭД ТС 8514);

Схемы печатные (код ТН ВЭД ТС 8534);

Аппаратура электрическая для коммутации или защиты электрических цепей или для подсоединений к электрическим цепям или в электрических цепях на напряжение более 1000 В (код ТН ВЭД ТС 8535);

Арматура изолирующая для электрических машин, устройств или оборудования (код ТН ВЭД ТС 8547);

Машины и аппараты для электрической, лазерной или другой световой или фотонной, ультразвуковой, электронно-лучевой, магнитно-импульсной или плазменно-дуговой низкотемпературной пайки, высокотемпературной пайки (код ТН ВЭД ТС 8515).

6. По группе 02 «Мясо и пищевые мясные субпродукты» определены только три перспективные товарные позиции из 10-ти:

Пищевые субпродукты крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, лошадей, ослов, мулов или лошаков, свежие, охлажденные или замороженные (код ТН ВЭД ТС 0206);

Баранина или козлятина свежая, охлажденная или замороженная (код ТН ВЭД ТС 0204);

Мясо и пищевые мясные субпродукты, соленые, в рассоле, сушеные или копченые; пищевая мука тонкого и грубого помола из мяса или мясных субпродуктов (код ТН ВЭД ТС 0210).

7. По группе 72 «Черные металлы» выявлено 14 перспективных товарных позиций из 29-ти. Первые пять из них:

Проволока из коррозионнотойкой стали (код ТН ВЭД ТС 7223);

Проволока из прочих легированных сталей (код ТН ВЭД ТС 7229);

Прокат плоский из прочих легированных сталей, шириной 600 мм или более (код ТН ВЭД ТС 7225);

Сталь коррозионнотойкая в слитках или прочих первичных формах; полуфабрикаты из коррозионнотойкой стали (код ТН ВЭД ТС 7218);

Прутки из коррозионнотойкой стали прочие; уголки, фасонные и специальные профили из коррозионнотойкой стали (код ТН ВЭД ТС 7222).

8. По группе 73 «Изделия из черных металлов» определены 9 перспективных товарных позиций из 26-ти. Первые пять из них:

Конструкции шпунтовые из черных металлов; уголки, фасонные и специальные профили сварные, из черных металлов (код ТН ВЭД ТС 7301);

Изделия из черных металлов, используемые для железнодорожных или трамвайных путей (код ТН ВЭД ТС 7302);

Пружины, рессоры и листы для них, из черных металлов (код ТН ВЭД ТС 7320);

Винты, болты, гайки, глухары, ввертные крюки, заклепки, шпонки, шпильки, шайбы и аналогичные изделия, из черных металлов (код ТН ВЭД ТС 7318);

Фитинги для труб или трубок, из черных металлов (код ТН ВЭД ТС 7307).

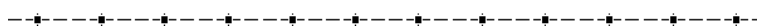
Реализация выявленных товарных позиций на внешнем рынке будет способствовать товарной диверсификации белорусского экспорта и повышению эффективности внешней торговли страны, что является одним из важнейших аспектов формирования внешнеэкономической стратегии Республики Беларусь.

#### **Список использованных источников**

1. Hausmann, R., Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space / R. Hausmann, B. Klinger // Center for International Development at Harvard University, Working Paper, 2006. – № 128.

2. Hausmann, R. The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage / R. Hausmann, B. Klinger // Center for International Development at Harvard University, Working Paper, 2007. – № 146.

3. Hausmann, R. The Product Space Conditions the Development of Nations / R. Hausmann, C.A. Hidalgo, B. Klinger, A.-L. Barabási // NBER Working Papers Series, 2007. – № 317.





*Алнжар Аюб Али,  
аспирант, УО «Белорусский государственный университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛАРУСИ И ЛИВИИ

Стратегически важной целью для Республики Беларусь и Ливии является определение их внешнеэкономического потенциала, места в международном разделении труда, обеспечение плавности вхождения в мирохозяйственные связи. Внешнеторговый потенциал представляет собой комплексную характеристику, отражающую материальные и интеллектуальные возможности участия государства в торговом сотрудничестве с другими странами. Республика Беларусь и Ливия располагают достаточно большим внешнеторговым потенциалом.

Структура экономики Беларуси и Ливии всегда была ориентирована на внешние рынки. Внешнеторговая квота (отношение объема внешнего товарооборота к ВВП) в Республике Беларусь и Ливии составляет более 100%, что является важным значением внешней торговли и внешнеторговой политики для белорусского и ливийского государств, а также необходимости постоянного повышения эффективности внешнеэкономической деятельности.

Поэтому нами исследованы действия мультипликатора внешней торговли и его влияние на экономические интересы Беларуси и Ливии.

В открытой экономике, с одной стороны, импорт иностранных товаров и услуг, суммируется с предложением благ отечественного производства ( $Y_S = C + S + I^m$ ), а с другой – к национальному спросу прибавляется экспорт ( $Y_D = Y + X$ ). Поэтому условие равновесия на рынке благ с учетом международной торговли принимает вид:  $I + X = C + S + I^m$ .

Принимая во внимание воздействие на национальный доход экспорта и импорта, можно получить следующее уравнение:  $Y = C + S + I^m - X + X$ .

Это уравнение с учетом функциональных зависимостей можно переписать в следующей форме:  $Y = C + S + I^m - X + X$ .

Отсюда получается:  $dY = \frac{1}{1 - \alpha} dI^m + \frac{1}{1 - \alpha} dX$ , где  $\frac{1}{1 - \alpha}$  - мультипликатор.

Из данного уравнения следует два вывода: 1) автономный экспорт оказывает на величину национального дохода точно такое же воздействие, как и автономные инвестиции; 2) величина мультипликатора при подключении функции импорта уменьшается по сравнению с его значением в условиях закрытой экономики, так как в его знаменателе появляется определенная положительная величина. Таким образом, прирост национального дохода при автономном экспорте составит:  $\Delta Y = \frac{1}{1 - \alpha} \Delta X$ .

В дальнейшем нами рассматривалось, что экономика республики осуществляет внешнюю торговлю со многими странами мирового сообщества, однако проводились исследования внешней торговли Беларуси с Ливией. Тогда  $I_1 + X$ , а  $I_2 + X$ . Если национальный доход нашей страны увеличивается, то растет и ее импорт. Но поскольку импорт нашей страны является экспортом Ливии, то возрастает национальный доход Ливии. Рост же национального дохода приводит к увеличению ее импорта, а значит и к увеличению экспорта страны-контрагента, т.е. экспорт перестает быть автономной величиной.

В этих условиях равновесие на рынке благ каждой из стран можно выразить следующими уравнениями:

$$\begin{aligned} Y_1 &= C_1 + S_1 + I_1^m - X_1 \\ Y_2 &= C_2 + S_2 + I_2^m - X_2 \end{aligned}$$

Если учесть, что  $X_1 = \dots$ , а  $X_2 = \dots$ , то приведенные выше уравнения примут следующий вид:  $Y_1 = \dots + \dots + \dots - \dots$   
 $Y_2 = \dots + \dots + \dots - \dots$ .

Продифференцируя два данных уравнения, можно получить мультипликатор внешней торговли.

Он будет вычисляться по следующей формуле:

$$\frac{1}{(1 - \dots + \dots - \dots) * I(2)}, \quad (1)$$

Наличие зависимости между экспортом и национальным доходом существенно усложняет мультипликатор внешней торговли, так как мультипликатор, включает в себя переменные, относящиеся к внешней торговле. При этом по своей величине мультипликатор внешней торговли больше мультипликатора инвестиций.

Рост автономных инвестиций в нашей стране вызывает увеличение ее национального дохода с помощью обычного мультипликационного процесса. Увеличение национального дохода приводит к увеличению импорта. Поскольку импорт нашей страны является в то же время экспортом Ливии, постольку национальный доход последней также будет возрастать. По мере его роста станет увеличиваться импорт Ливии или, что тоже самое, возрастать экспорт Беларуси, а, следовательно, и ее национальный доход. Действие мультипликатора внешней торговли не бесконечно. Мультипликатор имеет затухающий характер, величины очередных приростов неуклонно сокращаются, так как значение предельной склонности к потреблению импортных товаров меньше единицы. Через определенный промежуток времени возмущение, вызванное приростом инвестиций в одной из стран, сглаживается, системы вновь приходят в состояние равновесия.

Допустим, что национальный доход в каждой из двух стран в базисный период находится в равновесном состоянии: в Беларуси  $ПСП_1 = I_1 = \dots$  в Ливии  $ПСП_2 = I_2 = \dots$ .

Значение мультипликатора составит для Беларуси – 2,0 и для Ливии – 2,5. Допустим, что в Беларуси произошло увеличение инвестиций в объеме 100 единиц.

Инвестиционный импульс обеспечивает в Беларуси рост национального дохода на 200 денежных единиц (100\*2) и импорта на 50 денежных единиц (200\*0,25). Импорт Беларуси равен экспорту Ливии. Экспорт Ливии обеспечит рост ее национального дохода на 125 денежных единиц (50\*2,5) и импорта на 25 денежных единиц (125\*0,2). По этой же схеме процесс мультиплицирования будет развиваться и в последующие периоды с затухающим эффектом. Практически процесс мультиплицирования национального дохода занял шесть периодов. Прирост национального дохода для Беларуси можно получить по следующей формуле:  $\Delta = \frac{100}{(1 - \dots + \dots - \dots) * I(2)}$

Инвестиционный импульс обусловил Ливии прирост экспорта на 50 денежных единиц. Поскольку влияние автономного экспорта на величину национального дохода такое же, как и автономных инвестиций, постольку национальный доход Ливии в итоге вырос на 166,7 единиц. Это же можно получить путем умножения прироста экспорта на мультипликатор внешней торговли:  $\Delta = \frac{50}{(1 - \dots + \dots - \dots) * I(2)}$

Таким образом, внешняя торговля выступает в роли своеобразного передаточного механизма, с помощью которого от одной стороны к другой передаются колебания национального дохода, а, следовательно, и занятости населения. Можно проследить не

только прирост национального дохода в результате инвестиционного импульса, но и динамику платежного баланса. Как только Беларусь увеличила свой импорт на 50 денежных единиц в первом периоде, так сразу же нарушилось равновесие в платежном балансе и Беларуси и Ливии. В Беларуси возник дефицит платежного баланса, так как она, увеличив импорт, сохранила свой экспорт на прежнем уровне. В Ливии, наоборот, появился избыток платежного баланса, поскольку при увеличении экспорта объем импорта остался неизменным. В ходе дальнейшего развития внешней торговли дефицит торгового баланса Беларуси с наступлением каждого очередного периода сокращается равно, как уменьшается избыток торгового баланса Ливии.

Это свидетельствует о действии кейнсианского механизма восстановления равновесия платежного баланса в ходе осуществления внешнеторговых связей. Специфика механизма заключается в том, что он базируется на изменении национального дохода. При классическом подходе автоматический механизм восстановления равновесия платежного баланса основывался на изменениях уровня цен или обменного курса.

По Дж.М. Кейнсу утраченное равновесие платежного баланса полностью не восстанавливается, хотя величина дефицита (избытка) существенно уменьшается. Именно поэтому беспрепятственное развитие внешнеторговых отношений в соответствии с кейнсианской концепцией предполагает необходимость регулирования со стороны государства. Только посредством государственного регулирования можно полностью устранить нарушенное равновесие торгового баланса.

**Таблица 1 – Действие мультипликатора внешней торговли для Беларуси и Ливии, млрд. долл.**

	X (РБ)	I (РБ)	Y (РБ)	IM (РБ)	X (Ливия)	Y (Ливия)	IM (Ливия)
0	-	1,89	4,4037	0,5082249	0,5082249	1,773705	0,161093185
1	0,1610932	-	0,3753471	0,0433183	0,0433183	0,1511808	0,0137306954
2	0,0137307	-	0,0319925	0,0036922	0,0036922	0,0128858	0,0011703288
3	0,0011703	-	0,0027269	0,0003147	0,0003147	0,0010983	0,0000997524
4	0,0000998	-	0,0002324	0,0000268	0,0000268	0,0000936	0,0000001

В первый период инвестиционный импульс в размере 1,89 млрд. долл. обеспечивает Беларуси рост национального дохода в размере 4,4037 млрд. долл. и импорта в размере 0,508 млрд. долл. Импорт Беларуси равен экспорту Ливии. Экспорт Ливии обеспечивает рост национального дохода на 1,773 млрд. долл. и импорта на 0,16109 млрд. долл. По этой же схеме процесс мультиплицирования будет развиваться и в последующие периоды с затухающим эффектом. Практически процесс мультиплицирования национального дохода занял 4 периода.

Сам мультипликатор внешней торговли для Беларуси и Ливии будет равняться

$$\frac{1}{(1 - \frac{1}{1 + 0,0908})} =$$

#### Список использованных источников

1. Агапова, Т.А. Макроэкономика: учебник МГУ им. Ломоносова / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. – 6-е издание. – М.: 2004. – С. 115-141.
2. Мэнкью, Н.Г. Макроэкономика / Н.Г. Мэнкью; под ред. Р.Г. Емцова. – 6-е издание. – М.: МГУ, 2006. – С. 91-135.
3. Фомичев, В.И. Международная торговля: учебник / В.И. Фомичев. – 2-е издание. – М.: 2008. – С. 56-67.

-----  
*Анажар Махмуд Али,*  
*аспирант, УО «Белорусский государственный университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Электронная торговля и электронный бизнес в целом являются комплексной инновацией и определяющей чертой постиндустриальной экономики. Они не только предлагают новые инструменты и технологии производства и сбыта продукции и услуг реального сектора экономики, но и формируют новую среду общественной деятельности, существенно и стремительно изменяющую характер мировой экономики. Глобальная е-коммерция, созданная благодаря конвергенции информационных и коммуникационных технологий, обеспечивает новые возможности как для крупнейших транснациональных компаний, так и для представителей малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей, которые расширяют и рационализируют свою работу за счет сокращения издержек и выхода на новые рынки.

По сути, в электронной торговле наблюдается рождение новой подотрасли (в информационном кластере), которая стремительно формируется не только компьютерным сектором и системами связи, но и провайдерами, оказывающими множество интернет-услуг, и компаниями, обеспечивающими веб-хостинг (техническую поддержку собственного е-бизнеса фирм), и многочисленными сервисными службами. Ими не только предоставляются разнообразные технологии и услуги (например, управление сетью, системы оплаты через Интернет), но и гарантируются безопасность и надежность электронной торговли.

На рост последней все больше влияет не только совершенствование ее сервисов и технологических возможностей, но и увеличение количества пользователей мобильных устройств (смартфонов и планшетов). К примеру, на iPhone в 2013 г. приходилось 5,4% мобильного трафика (в 2012 г. – 2,45%). Одновременно электронная торговля и смежные с ней сферы деятельности собирают значительные инвестиции во многих странах мира и существенно стимулируют рост количества новых высокотехнологичных рабочих мест. Бурное развитие е-коммерции определяется востребованностью ее услуг, совершенствованием информационных технологий и телекоммуникаций, а также социальной, культурной, коммерческой, правительственной и правовой поддержкой. В большинстве промышленно развитых стран (США, Канаде, Японии, Великобритании, Новой Зеландии, Финляндии) инфраструктура электронной торговли и подготовка кадров широко развернута и быстро модернизируется, чтобы можно было эффективно вести бизнес как на внутренних, так и на региональных и мировом рынках, а также ускоренно формировать экономику и культуру информационного общества. В Беларуси построение последнего также является государственным приоритетом. При этом информационно-коммуникационным технологиям отводится роль необходимого инструмента социально-экономического прогресса как одного из ключевых факторов инновационного роста экономики. Приняты Стратегия развития информационного общества до 2015 г. и Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 гг., предусматривающие совершенствование в том числе и услуг электронной торговли [1]. Таким образом, об электронной торговле необходимо судить как о стратегической инновации, важной в части развития деловой среды и повышения конкурентоспособности предприятий.

В связи с развитием электронного бизнеса и внедрением технологий электронной торговли в практику предприятий и банков произошли изменения в характере проведения коммерческих и финансовых транзакций, а также в разработке и внедрении деловых стратегий, и в собственно технологиях торгово-экономических отношений. Все эти новые

явления в международной торговле говорят об актуальности теоретического исследования такой сложной, многоплановой и недостаточно исследованной области, как выявление роли электронного бизнеса и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в развитии международных торгово-экономических отношений. Особую актуальность эти исследования имеют для восстановления и дальнейшего развития экономики современной Ливии.

Электронный бизнес становится одним из важнейших факторов успешного функционирования любой экономической системы, оказывая воздействие на развитие и модернизацию торгово-экономических отношений. Поэтому, исследования подобных трансформаций весьма актуальны и своевременны, так как возникающие в бизнесе организационные схемы базируются на сетевом принципе и на сетевом взаимодействии, которое становится фундаментальным принципом, а сами сети – основополагающим инструментом новой организационной схемы в торгово-экономических отношениях, в которых осуществляется современное высокотехнологичное управление на базе электронной инфраструктуры.

Международные торгово-экономические отношения на современном этапе включают тесное взаимодействие электронного, виртуального и реального секторов экономики. Технологии электронного бизнеса дают возможность создать виртуальную корпорацию для эффективной организации глобальной деятельности посредством использования электронной почты, сети Интернет, глобальных каталогов товаров и услуг, современной логистики и видеоконференций. Они объединяют компании и их филиалы, расположенные в разных географических точках мира, чтобы обеспечить своевременную доставку комплектующих, товаров и услуг, а также взаимодействие между всеми звеньями международного бизнеса.

Электронный бизнес и сетевые технологии стали важнейшим фактором модернизации традиционной экономики, в том числе методов управления в корпорациях и некоммерческих организациях. Учет перечисленных тенденций и подходов применения технологий электронного бизнеса важен для совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью и диверсификации экономики Ливии.

По результатам исследований Deutsche Bank в 2012 году наиболее быстрорастущими экономиками мира на ближайшие годы станут страны Африки (в ближайшие годы на этом континенте в шесть раз вырастут доходы от продажи нефти) и беднейшие страны Азии. Лидером составленного Deutsche Bank рейтинга, по темпам роста ВВП в ближайшие годы станет Ливия. Второе и третье места займут Монголия и Ирак.

Анализ мирового опыта показывает, что в начале экономического развития национального хозяйства спрос на технологии электронного бизнеса бывает довольно скромным. На более высоких стадиях развития экономики они становятся столь же необходимыми, как услуги банков, финансовых компаний и т.п., работа которых невозможна без развитой информационной инфраструктуры. Однако главным фактором применения технологий электронного бизнеса в торгово-экономических отношениях является степень развития информационно-телекоммуникационной инфраструктуры.

Динамичный рост сферы электронного бизнеса является одной из глобальных тенденций в современной экономике. В целом, в экономиках современных государств формируется новый технологический информационный уклад. Важнейшим приоритетом становится комплексное применение современных информационных технологий для производства и торговли. Это обусловлено общим требованием современного социально-экономического развития, согласно которому отдельные части экономики должны соответствовать друг другу, а значительные дисбалансы могут иметь место только в течение весьма короткого промежутка времени. Отсюда следует, что применение технологий электронного бизнеса должно осуществляться в четком соответствии с потребностями внешнеэкономической деятельности и торговли.

По прогнозам, в начале XXI века торговля и услуги, как и прежде, будут опережать материальное производство по темпам роста. Доля этой сферы в ВВП развитых стран

повысится к 2015 году до 72-73 %. Во многом, это обусловлено развитием информационно-коммуникационных технологий и электронной торговли. Применение технологий и инструментов электронного бизнеса (применительно к торгово-экономическим отношениям – технологий электронной торговли) стало возможным, благодаря развитию технологий Интернет, электронного документооборота, логистики и электронных платежных систем. Поэтому и само понятие электронного бизнеса постепенно все более рассматривается как общая форма оказания информационно-коммуникационных услуг в сфере торговли, производства и внешнеэкономической деятельности.

Кроме того, электронный бизнес и электронная торговля, в частности, развивается как специфика современного этапа глобализации и начинает занимать все более заметное место как в мировой торговле товарами и услугами, так и во внутригосударственной торговле [2]. Использование в торговле и закупках современных информационно-коммуникационных технологий, и, прежде всего, Интернет, становится в настоящее время главным фактором, обеспечивающим существенное сокращение расходов на проведение торговых операций и рационализацию экспортно-импортной деятельности, за счет упрощения торговых и транспортных процедур. Вследствие этого, вопросы теории и практики электронной торговли становятся объектом внимания международных организаций и форумов: Всемирной торговой организации (ВТО), Всемирной организации охраны интеллектуальной собственности (ВОИС), Всемирного банка и многих других, деятельность которых связана с международной торговлей [3].

Важнейшим фактором современного развития электронной торговли является применение систем кодирования информации о предприятиях и производимых ими товаров и формирования глобальной системы их идентификации, что имеет решающее значение для роста их экспорта, решения задач импортозамещения, защиты прав потребителей. В этой связи, ускорение процессов внедрения электронных форм представления информации, электронного документооборота, составляющих основу электронной торговли, включая сферу государственных закупок, актуально для современной Ливии и является важным фактором в дальнейшем развитии внешней и внутренней торговли.

#### **Список использованных источников**

1. Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] // Министерство информатизации и связи Республики Беларусь. – Режим доступа: [www.mpt.gov.by/new/modules/dep/index.php?sub&id=17](http://www.mpt.gov.by/new/modules/dep/index.php?sub&id=17).
2. Хаммер, М. Бизнес в XXI веке: повестка дня. Что необходимо сделать каждой компании, чтобы стать лидером рынка в текущем десятилетии / М. Хаммер. – М., 2005.
3. Панышин, Б.Н. Электронная торговля: теория и практика: курс лекций / Б.Н. Панышин. – Минск: БГУ 2009. – 383с.: ил.

-----

*Андилевко Татьяна Валерьевна,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Одним из очевидных проявлений становления постиндустриальной экономики является активное развитие туристско-рекреационной сферы. Растущий авторитет международного туризма, его экономическая, политическая и социальная значимость в жизни современного общества признаны практически всеми государствами. Всемирная

туристская организация (ЮНВТО) опубликовала следующие статистические данные и наблюдения о развитии туризма за прошедшие десятилетия:

- Все большее число направлений открыто и проинвестировано в туризме, превращая туризм в основную движущую силу социально-экономического прогресса через доходы от экспорта, создания рабочих мест и предприятий, развитие инфраструктуры.
- За последние шесть десятилетий туризм претерпел расширение и диверсификацию, став одним из крупнейших и наиболее динамично развивающихся секторов экономики в мире.
- Несмотря на периодические потрясения, международные туристские визиты показали непрерывный рост – с 25 миллионов в 1950 году до 278 миллионов в 1980 г., 677 млн. в 2000 году и 1087 млн. в 2013 году [1].

Успешное развитие туристической отрасли в экономиках разных стран обусловлено ее уникальной способностью объединять взаимодействия множества отраслей, успешно пользоваться достижениями научно-технического прогресса и бесконечно по-новому применять их для удовлетворения растущего туристического спроса. В настоящее время международный туризм принято рассматривать как один из важнейших рычагов, ускоряющих развитие, оптимизирующих платежный баланс, улучшающих структуру экономики и увеличивающих валютные резервы страны. Ориентация на строительство экспортного туристского сектора позволяет вовлекать в международный обмен страны, которые ранее активно не участвовали в международных экономических отношениях. Поэтому сегодня рынок международного туризма представляет собой арену жесткой конкурентной борьбы, развернувшейся между странами за внедрение в сознание массового потребителя преимуществ своих дестинаций.

Эпоха постиндустриальной экономики внесла существенные изменения в развитие международного туризма, в первую очередь, использованием информации как факторного ресурса (информационное общество), т.е. информационно-коммуникативной революцией, глобализацией и виртуализацией экономики (развитие Интернет технологий).

Основой современной концепции развития международного туризма в постиндустриальной экономике является новое качество и структура предлагаемого к продаже туристического продукта. Современный потребитель туристических услуг рассматривает новые впечатления как способ социальной стратификации, а не новые приобретения, как было в индустриальную эпоху. Из всех факторов производства туристских услуг информация выходит в современном мире на первое место, придавая традиционным ресурсам необходимую избыточность или превращая нересурсы (потенциал) в ресурсы [2].

Изменившие современный мир процессы глобализации в туристском секторе экономики сферы услуг отразились в создании глобальных союзов, альянсов и транснациональных корпораций. Туристические предприятия, сливаясь в туристические корпорации, становятся мощными межотраслевыми производственно-хозяйственными комплексами, включающими предприятия самых различных отраслей, обслуживающих туристический бизнес. Оснащение современными автоматизированными системами управления и связи позволяют им оперативно изучать и удовлетворять потребности и интересы туристов.

Помимо крупных корпораций, в настоящее время получили широкое развитие гостиничные комплексы, которые предоставляют туристам услуги не только по их размещению, но и широкий комплекс других услуг, например, питание в ресторане при отеле, предоставление залов для проведения совещаний, приобретение билетов на транспорт, вызов такси, экскурсионное обслуживание, организация развлечений, торговля сувенирами и прочими товарами. Крупнейшие гостиничные комплексы объединяются через автоматизированные системы управления и распределения гостиничного фонда в так называемые «цепи», что позволяет быстро и точно учитывать каждую сделку и с минимальными затратами времени производить резервирование мест в гостиницах, на транспорте, без задержки выдавать всю расчётную документацию и осуществлять платежи.

Одновременно существуют значительные различия в предоставляемых услугах, в том числе туристских, в двух самых мощных хозяйствующих субъектах мировой экономики - США и ЕС. Первые производят и вводят в коммерческий оборот массовую и максимально стандартизированную услугу, больше характерную для идеологии индустриального общества (больше шаблонных и дешевых товаров и услуг для массового потребителя). Объединенная Европа предпочитает индивидуализированное и качественное потребление товаров и услуг (самые строгие стандарты качества в мире), что характерно для постиндустриальной идеологии потребления. В США поднимают уровень потребления и жизни, страны ЕС – качество потребления и, соответственно, жизни. Именно поэтому 85% гостиничных мест в США продается в рамках стандартизированных гостиничных цепей, в Европе 70% гостиниц являются частными (семейными) и не входят в отельные цепочки [2].

Развивая национальный туристский комплекс с ориентацией на экспорт услуг на рынки постиндустриальных стран, Республика Беларусь должна учитывать эту разницу в формировании потребительской идеологии, отдавая предпочтение европейской модели.

Международные исследования свидетельствуют о том, что роль и место конкретного государства на мировом туристическом рынке напрямую зависят от конкретных усилий по формированию туристской политики на государственном уровне, представляющей собой систему методов, мер и мероприятий социально-экономического, правового, внешнеполитического, культурного и иного характера. Туристская политика государства, как правило, включает все характерные черты его общей политики и специфические факторы, под влиянием которых она формируется:

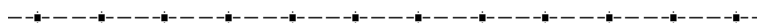
- природные условия страны (географическое положение, климат, рельеф, флора, фауна), воздействующие на туристскую политику в зависимости от их наличия или отсутствия, рационального или нерационального использования в целях туризма;
- транспортные условия, определяющие доступность объектов туристского интереса;
- социальные, экономические, правовые условия развития туризма;
- туристские ресурсы как возможный источник факторного дохода и, соответственно, средство развития туристской инфраструктуры [2].

Вместе с тем следует отметить, что туристская политика государства в постиндустриальную эпоху не может строиться исходя исключительно из его внутренних условий. Любое государство, выходящее на международный туристский рынок, вступает в сложную систему конкурентных отношений с другими государствами и даже с целыми мировыми регионами.

Учитывая вышеизложенное, перспективы развития туристского комплекса в Республике Беларусь, на наш взгляд, зависят от усиления государственного регулирования туристской сферы на общенациональном уровне в сочетании с эффективной стратегией продвижения национальных туристических продуктов. От того, насколько правильно и эффективно будет учтена постиндустриальная специфика в туристской политике белорусского государства, будут зависеть его роль и место на мировом туристском рынке.

#### **Список использованных источников**

1. World Tourism Barometer // World Tourism Organization UNWTO [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: <http://www.unwto.org/ru>. – Data of access: 03.04.2014.
2. Ковалев, Д.А. Мировой туризм в постиндустриальной экономике / Д.А. Ковалев. – Москва, 2005. – 42 с.





**Балан Ольга Викторовна,**  
*аспирант, УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **СТАНОВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В ПОЛЬШЕ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ**

В настоящее время интеграционные процессы между Беларусью, Казахстаном и Россией выходят на новый уровень развития – в связи с вступлением в силу с 1 января 2012 г. пакета соглашений о Едином экономическом пространстве (ЕЭП). Формирование Таможенного союза и ЕЭП в перспективе образует фундамент Евразийского экономического союза, предполагающего в том числе углубленную интеграцию стран-участниц в финансовой сфере.

Наиболее глубокая форма интеграции финансового рынка в настоящее время достигнута только в Европейском союзе (далее – ЕС). На самых ранних стадиях интеграции финансовых рынков ЕС инвестиционные фонды были выделены в отдельную немаловажную область. Ввиду этого, особый интерес представляет рассмотрение интеграционного опыта постсоветских стран – участниц ЕС в сфере коллективного инвестирования.

Наибольшее внимание по становлению института инвестиционных фондов среди постсоветских стран – участниц ЕС заслуживает опыт Польши, в частности по следующим причинам:

1) в рассматриваемой группе стран сектор инвестиционных фондов наибольшее развитие получил именно в Польше;

2) появление инвестиционных фондов в Польше было связано со стремлением развить рыночные институты и привести их в соответствие с законодательством преследуемой интеграционной группировки, что наиболее близко и актуально для Беларуси в настоящее время;

3) в Польше был выбран наиболее сдержанный и постепенный подход к появлению рыночных институтов, что не привело к каким-либо экономическим потрясениям и кризисным явлениям;

4) за всю историю функционирования фондов в Польше не было выявлено ни одного случая мошенничества либо нечестного поведения со стороны управляющих фондами;

5) Польша наиболее близка к Беларуси по размеру территории и количеству населения.

Появление и развитие инвестиционных фондов в Польше в значительной степени связано с ее стремлением вступить в ЕС, в отличие от других развивающихся стран, где фонды первоначально создавались для обслуживания процесса приватизации. Уже в сентябре 1989 г. Польша подписала соглашение о торговле и торговом сотрудничестве с Европейским сообществом, в мае 1990 г. была подана официальная заявка на соглашение о соответствии, переговоры начались в декабре того же года. Через год Польское правительство подписало соглашение, которое устанавливало партнерские отношения между Европейским сообществом и Республикой Польша. Документ инициировал процесс интеграции Польши в ЕС, установив правовые основы для целенаправленного движения страны к экономическому, политическому, научному и культурному союзу.

Основы рынка капиталов были заложены в марте 1991 г. Законом о торговле ценными бумагами и трастовых фондах. Данный документ предусматривал создание только открытых фондов, закрытые фонды могли создаваться согласно Коммерческому кодексу. Закон определил и основной орган регулирования – Комиссию по ценным бумагам, функции которой почти полностью идентичны функциям Комиссии по ценным бумагам и биржам США. В апреле 1991 г. также начала функционировать фондовая биржа, торговля на которой была полностью автоматизирована.

В июле 1992 г. появились первая управляющая компания, Pioneer Poland, основанная Pioneer Group Inc. (Бостон, Массачусетс), и ее инвестиционный фонд. Примечательно, что порог вступления был достаточно низкий – около 40 долл. США в эквиваленте. Фонд имел право инвестировать до 10% своих активов за рубеж, его инвесторы могли свободно переводить средства между фондами. Кроме того, Pioneer также предлагал пенсионный сберегательный план для своих инвесторов. До 1995 г. это был единственный инвестиционный фонд в Польше, когда появилось несколько новых фондов.

До 1998 г. не существовало отдельного законодательного акта по регулированию исключительно инвестиционных фондов. Принятие Закона об инвестиционных фондах в его первой редакции повлияло на увеличение числа управляющих компаний в 4 раза.

Важным стимулом развития фондов, как и в большинстве развитых стран, стала пенсионная реформа, начатая в 1999 г., участие в которой было обязательным для всего населения в возрасте до 30 лет. Именно поэтому активы польских пенсионных фондов росли быстрее, чем в Чехии и Венгрии, где участие было необязательным [1, с.104].

В декабре 2001 г. был введен налог на прирост капитала с начальной ставкой 20%, с января 2004 г. – 19%. Инвестиционные фонды получили новый импульс в качестве альтернативного инструмента сбережения, в основном по причине отложенного обязательства по уплате налога – в момент продажи паев инвестором. В 2002-2003 гг. наибольшее развитие получили закрытые фонды. Их сертификаты были освобождены от уплаты налога на прирост капитала до конца 2003 г. В этот же период наблюдается значительное снижение розничных депозитов в банковском секторе Польши. Изменения в потребительских предпочтениях, движение всех видов процентных ставок, устанавливаемых Национальным банком Польши, налогообложение процентного дохода, а также быстрое и комплексное развитие альтернативных форм инвестирования послужили причиной долгосрочного отказа домашних хозяйств от традиционных депозитов. Структура сбережений домашних хозяйств изменилась в пользу инвестиционных фондов, облигаций, страхования и акций в силу более высокого процента и налоговых причин.

Интеграционный процесс продвигался одновременно с трансформацией экономической и политической систем. В результате, во многих случаях не потребовалось особых изменений в этих сферах при вступлении в ЕС. Более того, с самого начала процесса трансформации финансовые институты ЕС были представлены в польской финансовой системе, являясь одними из самых активных инвесторов в процессе приватизации [2, с.10].

Польский закон об инвестиционных фондах был адаптирован к общим стандартам Европейского союза после присоединения в мае 2004 г., когда была принята его новая редакция. С этого момента, паи польских фондов могут продаваться в любой стране-участнице ЕС, а зарубежные фонды получили доступ к польскому рынку. Также Закон предусмотрел возможность создания новых видов фондов, уже существующих в развитых странах, – хедж-фонды, фонды фондов и зонтичные фонды. Закон в редакции 2004 г. полностью освободил фонды от корпоративного подоходного налога.

Таким образом, само вступление в ЕС в 2004 г. существенно не изменило административную и нормативно-правовую структуру. Несмотря на это, или, возможно, в связи с достигнутой конвергенцией, членство в ЕС послужило дополнительным импульсом для развития финансового сектора Польши и его более тесной интеграции с финансовыми рынками других стран-участниц. Рынок больше не закрыт для зарубежных инвестиционных фондов, а национальные фонды значительно расширили диапазон доступных продуктов. Кроме того, возможность покупки паев зарубежных инвестиционных фондов, в частности в рамках одной финансовой группы, значительно повысила интерес общественности к этому институту. В период с 2005 по середину 2007 г. активы под управлением увеличивались до 60% в год, некоторые фонды в этот период росли до 100% в год [3, с.5].

За всю историю реформ в Польше был единственный крупный скандал, связанный со сбором средств под нереально высокие проценты. Он имел место еще до создания фондовой биржи, т.е. до появления первого инвестиционного фонда, и компании удалось

собрать около 3-4 млн долл. США. Однако после этого законодательство было ужесточено, и у населения не успело возникнуть столь сильного, как в России после истории с «МММ», «Тибетом», «Чарой» и т.д., недоверия к паевым финансовым структурам. Не было в Польше и банковского кризиса – за всю историю реформ разорилось всего несколько мелких банков.

Следует отметить, что наряду с классическими инвестиционными фондами в 1993 г. в Польше также были созданы специальные фонды для обслуживания процесса массовой приватизации, которые со своей стороны повлияли на повышение финансовой грамотности населения и повысили интерес общественности к фондовому рынку.

Таким образом, последовательные реформы, развитие законодательства о фондах, направленного на интеграцию, и инфраструктуры рынка, пенсионная реформа, налоговые стимулы, отсутствие крупных скандалов и банкротств в значительной степени содействовали развитию инвестиционных фондов в Польше и их беспрепятственной и безболезненной интеграции в ЕС.

В силу углубления интеграции с Казахстаном и Россией, Республике Беларусь следует принять ускоренные шаги по развитию законодательства и рынка инвестиционных фондов с учетом его интеграции и гармонизации законодательства со странами Единого экономического пространства. Непринятие таких мер может привести к утечке капитала с рынка страны в силу отсутствия подобного института мобилизации и приумножения средств граждан и институциональных инвесторов, в частности в силу того, что законодательство Республики Беларусь предусматривает возможность инвестирования в паевые инвестиционные фонды России. Гармонизация законодательства в сфере инвестиционных фондов должна осуществляться параллельно с гармонизацией законодательства в области рынка ценных бумаг в целом, что будет способствовать либерализации международного рынка капитала при одновременном обеспечении прав и законных интересов инвесторов. Интеграция финансовых рынков будет способствовать более эффективному использованию «избыточных» сбережений в одних регионах и привлечению дополнительных инвестиций – в других. За счет преодоления границ национальных рынков для эмитентов финансовых инструментов снизятся издержки привлечения инвестиций, а для инвесторов – повысятся возможности диверсификации инвестиционных портфелей и снизятся риски инвестирования.

Нормативные акты, регулирующие деятельность по коллективному инвестированию в странах ЕС могут быть приняты за основу при формировании правовой базы коллективного инвестирования в ЕЭП. При этом значительное внимание необходимо уделить документам, принятым в ЕС в последние годы и направленные на решение актуальных проблем деятельности фондов в посткризисный период.

#### **Список использованных источников**

1. Financial System Development in Poland 2002-2003 // National Bank of Poland. – 2004. – 252 p.
2. Janc, A. Financial System in Poland / A. Janc, M. Jurek, P. Marszalek // Financialisation, Economy, Society and Sustainable Development. – 2013. – Studies in Financial Systems. – № 7. – 236 p.
3. Bialkowski, J. Emerging Market Mutual Fund Performance: Evidence for Poland / J. Bialkowski, R. Otten. – 2009. – 30 p.

-----

*Береснев Дмитрий Викторович,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

*Пикта Ольга Михайловна,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ВНЕШНЕТОРГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕКОТОРЫХ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ**

При анализе внешнеторговой деятельности некоторых постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы, сопоставимых с Республикой Беларусь по количеству населения, а также не обладающими выходом к морю, можно выявить ряд схожих черт и тенденций.

Так, во всех рассматриваемых постсоциалистических странах с переходной экономикой экспорт товаров за период 1996-2012 гг. значительно вырос: в Словакии в 10,6 раза, в Венгрии в 8,1 раза, в Беларуси в 7,9 раза, а в Чехии в 7,1 раза. Это связано, прежде всего, с изначально низкой базой в этих странах в 90-е, когда они еще не в полной мере завершили рыночные преобразования в своих экономиках. Для сравнения в таких развитых странах как Австрия и Швейцария данный показатель вырос только в 3 раза.

Кроме того, общей чертой для стран, представленных в выборке, является увеличение за исследуемый период отношения стоимостного объема экспорта товаров к валовому внутреннему продукту (экспортная квота), которое в странах с переходной экономикой произошло в большей степени, чем в развитых странах.

Так, в Словакии этот показатель увеличился более чем на 50 процентных пунктов с 35,4 до 86,9%, в Венгрии – с 27,5 до 82,0%, в Чехии – с 33,8 до 79,9%, а в Беларуси – с 39,9 до 72,8%. Для подтверждения данного тезиса можно отметить, что экспортная квота в Австрии и Швейцарии увеличилась только на 15,6 и 10,2% соответственно.

Несмотря на то, что экспорт товаров Республики Беларусь за исследуемый промежуток времени вырос почти в 8 раз и составил 46,1 млрд. долл. США в 2012 году (для объективности нужно отметить, что в 2013 году он снизился до 37,2 млрд. долл. США в результате существенного сокращения экспортных поставок нефтепродуктов в Европу и продукции машиностроения в Россию), его значение в пересчете на душу населения (4,9 тыс. долл. США) значительно ниже, чем во всех странах, представленных в выборке. Так, в Венгрии экспорт товаров на душу населения в 2 раза, а в Чехии и Словакии – в 3 раза выше, чем в Республике Беларусь.

Для всех представленных в выборке стран в 90-е и начале 2000-х было характерно наличие отрицательного сальдо внешней торговли товарами, отношение которого к ВВП в Словакии и Беларуси превышало минус 10%.

Вместе с тем, в большинстве анализируемых стран его отрицательная величина с каждым годом становилась все меньше и вот уже несколько последних лет сальдо внешней торговли товарами в этих странах является устойчиво положительным.

Так, в Чехии отрицательно сальдо в размере минус 5,8 млрд. долл. США (минус 9% ВВП) в 1996 году сменилось положительной величиной равной 16,7 млрд. долл. США (8,5% ВВП) в 2012 году. В Словакии данный показатель изменился с минус 1,9 млрд. долл. США (минус 9,1% ВВП) в 1996 году до 3 млрд. долл. США (3,3% ВВП) в 2012 году, а в Венгрии – с минус 3,4 млрд. долл. США (минус 7,4% ВВП) в 1996 году до 8,7 млрд. долл. США (7% ВВП) в 2012 году.

В то же время, для Республики Беларусь проблема отрицательного сальдо внешней торговли товарами по-прежнему актуальна – его отрицательная величина за исследуемый период 5 раз превышала минус 10% ВВП. Позитивная ситуация 2012 года, когда отрицательное значение сальдо внешней торговли товарами сложилось наименьшим за весь

исследуемый период, чему способствовал существенный рост экспорта нефтепродуктов, органических растворителей и смазочных материалов, имела место недолго и в 2013 году сальдо внешней торговли товарами ухудшилось, сложившись на уровне минус 5,7 млрд. долл. США (около минус 8% ВВП).

Одним из важнейших факторов роста, как экспорта, так и в целом экономики страны, являются прямые иностранные инвестиции, привлечение которых не только способствует насыщению предприятий финансовыми средствами, но и ведет к трансформации и модернизации экономики страны.

Из всех анализируемых стран Республика Беларусь выделяется как невысоким уровнем среднегодового объема ПИИ, который за период 1996-2012 гг. составил около 887 млн. долл. США (в Венгрии этот показатель составил 11,6 млрд. долл. США, в Чехии – 5,6 млрд. долл. США, в Словакии – 2,1 млрд. долл. США), так и чрезвычайно низким объемом накопленных инвестиций на душу населения в 2012 году. Так, объем накопленных инвестиций на душу населения в Беларуси в 2012 году составил всего 1554 долл. США, в то время как в Венгрии он сложился на уровне 29596 долл. США на человека, в Словакии – 22093 долл. США, в Чехии – 12988 долл. США.

Соответственно, прямые иностранные инвестиции можно выделить в качестве одного из основных факторов, положительно влияющих на состояние и сбалансированность внешней торговли товарами страны.

Безусловно, получение положительного эффекта на экономику страны от притока прямых иностранных инвестиций редко бывает моментальным. Зачастую это длительный процесс. Однако, так или иначе, результат этого процесса будет четко просматриваться в изменении, как структуры экспорта, так и всей структуры экономики страны.

При анализе товарной структуры экспорта исследуемых стран Европы в 1996 году (структура экспорта Беларуси представлена за 1998 год ввиду отсутствия более ранних данных) и в 2012 году был также подтвержден тезис о положительном влиянии прямых иностранных инвестиций на товарную структуру экспорта, снижению его импортоемкости и росту добавленной стоимости при производстве экспортируемой продукции.

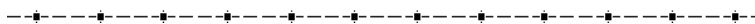
Так, качественное изменение товарной структуры экспорта четко прослеживается в Венгрии, Словакии и Чехии, где на смену продукции сырьевой направленности и полуфабрикатов пришли высокотехнологичные товары с высокой долей добавленной стоимости. Преобладание в этих странах в 1996 году таких товаров как каменный уголь, нефтепродукты, алюминий необработанный, лесоматериалы, прокат, прутки и прочие изделия из железа и черных металлов, мясо птицы и свинина сменилось увеличением доли в экспорте легковых автомобилей и запчастей к ним, а также уверенным закреплением в структуре экспорта таких новых высокотехнологичных и наукоемких товаров, как сотовые телефоны, мониторы и компьютеры.

Вместе с тем, в структуре экспорта Республики Беларусь преобладание полуфабрикатов, сырья и продукции с невысокой долей добавленной стоимости по сравнению с 1996 годом только увеличилось. Так, доля нефти, нефтепродуктов, органических растворителей, смазочных материалов, сыров, прутков из железа в 2012 году превысила 50% от общего объема экспорта. Это говорит о низкой товарной диверсификации экспорта товаров Республики Беларусь и о необходимости наращивания экспорта, прежде всего, высокотехнологичных товаров.

#### **Список использованных источников**

1. Статистические данные Организации Объединенных Наций по международной торговле товарами UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database) [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>. – Дата доступа: 15.03.2014.

2. Статистические данные Международного валютного фонда (WorldEconomicOutlookDatabaseOctober 2013) [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>. – Дата доступа: 15.03.2014.



**Вацило Анна Александровна,**  
*магистр экономических наук, аспирант,*  
*Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **РЕАЛИЗАЦИЯ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПОСРЕДСТВОМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Геоэкономическая стратегия заключается в достижении политических целей преимущественно долгосрочными экономическими методами перераспределения мирового дохода и ресурсов, созданием конкурентоспособных условий хозяйствования в регионе. Геоэкономика изучает воздействие различных экономических, экологических и демографических факторов в тесной связи с пространственным положением страны или региона, их природными ресурсами и климатическими условиями. Геоэкономика наделяет особым значением коммуникации будущего и технологии создания преференциального режима для ускорения оборачиваемости промышленного, торгового и финансового капиталов.

Для Республики Беларусь, закупающей энергоресурсы, – инновационная направленность является основным фактором экономической стабильности и единственным способом сохранить конкурентоспособность в постиндустриальном мире. Инновационное развитие транспортно-логистической системы одновременно предполагает улучшение качества транспортных услуг, совершенствование планирования, реализации и контроля над потоком товаров, их запасов и сервиса, а также создание новых транспортных коридоров, что позволяет высвободить значительные бюджетные средства для модернизации и реструктуризации экономики.

Перспективы транспортно-логистической деятельности характеризуются прежде всего эффектом интеграции, ведущим к существенному снижению затрат и росту качества обслуживания грузоотправителей и грузополучателей. В процессе взаимодействия участники цепочки активно используют такие преимущества логистических информационных систем, как электронные средства управления транспортно-складскими технологиями, электронный обмен данными.

В целом информационная проблематика в транспортной логистике определяется следующими направлениями:

- исследование информационных потоков, которые динамично меняются с изменением форм собственности, диверсификации предприятий, усложнением и повышением открытости рынка транспортных услуг;
- разработка информационных и программных систем для автоматизации управления компаниями;
- разработка программно-технологических комплексов для решения задач бизнес-планирования в транспортных, экспедиторских и агентских компаниях;
- совершенствование систем мобильной связи для транспорта;
- интернет-технология в организации, обеспечении и управлении транспортными процессами.

Мировой опыт свидетельствует о том, что важнейшим фактором экономического роста является формирование транспортно-логистической системы, охватывающей различные сферы деятельности в стране. В индустриально развитых странах логистика давно

поставлена на службу повышения эффективности управления движением материальных потоков. В современной рыночной среде процесс совершенствования логистического управления товародвижением объективно приводит к усилению интеграции организаций, участвующих в перемещении товаров.

Развитие транспортно-логистической деятельности в зарубежных странах осуществляется посредством законодательно-правового и тарифно-налогового государственного регулирования [1, с.34]. В развитых странах происходит переход от изолированного физического перемещения материальных потоков к координированному взаимодействию структурных подразделений – поставщиков, перевозчиков, экспедиторов, потребителей. Современные мировые тенденции развития рынка транспортных услуг характеризуются привлечением инвестиций в создание крупных логистических центров. Почти все существующие транспортно-логистические центры за рубежом создавались при активном участии и всесторонней поддержке правительств соответствующих государств. Эволюция логистических систем за рубежом доказывает, что они становятся одним из важнейших стратегических инструментов в конкурентной борьбе не только для отдельных организаций, но и страны в целом.

В Республике Беларусь сложилась несколько иная ситуация. В силу объективных причин исторического, экономического характера имеет место определенное технологическое отставание в области транспортной логистики. Это происходит из-за специфичности развития самих логистических систем, обусловленных целым рядом причин [2, с. 79]:

- необходимы достаточно прочные связи между производителями, поставщиками и потребителями, которые должны быть объединены в одну систему;
- создание логистических систем требует капитальных вложений и подчас достаточно значительных;
- темпы развития производственной, технической и технологической базы логистики в разных отраслях экономики в последние годы очень высоки и требуют практически постоянного внесения улучшений или внедрения новых продуктов, что требует значительных единовременных затрат;
- постоянное совершенствование технологий предполагает интенсивную подготовку кадров по специальности «логистика», переподготовку и повышение квалификации в этой области персонала среднего и высшего менеджмента.

Транспортно-логистический комплекс Республики Беларусь имеет значительный потенциал для увеличения своего вклада в общий объем валового национального продукта. В первую очередь это относится к международным перевозкам, эксплуатации транспортных коридоров. При организации транспортировки товаров в международном сообщении необходимо постоянно проводить работу по устранению различного рода импортных и экспортных ограничений, введению стандартов на технические параметры путей сообщения и подвижного состава, средств выполнения погрузочно-разгрузочных работ. Все это должно облегчить и упростить оформительские процедуры, ускорить и, в конечном счете, удешевить перевозки. Проводимые мероприятия создают условия для координации инвестиций в создание межнациональной логистической инфраструктуры.

Без участия и поддержки государства невозможно создать инновационную транспортно-логистическую систему страны. В качестве основного механизма поддержки со стороны государства выступает создание нормативно-правовой базы национальных государственных стандартов, отраслевых нормативных документов в сфере транспортно-логистической деятельности в Республике Беларусь, гармонизированных с международными стандартами.

В нашей стране определились следующие основные задачи транспортно-логистической отрасли в области перевозки грузов:

- обеспечение согласованного развития единой транспортной системы Республики Беларусь, координация работы, рациональное распределение объемов перевозок,

планирование оптимальных пропорций между различными видами транспорта и отраслями народного хозяйства страны;

- создание рыночных условий при формировании схем перевозок грузов, устранение нерациональных перевозок, сокращение сроков доставки грузов, обеспечение их сохранности;
- сокращение транспортных издержек, повышение эффективности использования транспортных средств;
- внедрение современной техники и новых технологий в организацию и управление перевозочным процессом;
- повышение темпов обновления подвижного состава, совершенствование его структуры.

Направления развития транспортно-логистической деятельности в Республике Беларусь:

- формирование единой транспортно-логистической системы на основе существующей транспортной системы и создания мультимодальных транспортно-логистических центров и мультимодальных терминальных комплексов;
- разработка правовой базы для привлечения инвестиций отечественных и зарубежных компаний в инфраструктуру транспортно-логистической системы, а также нормального ее функционирования;
- создание развитой инновационной инфраструктуры транспортно-логистических центров и связывающих их транспортных коммуникаций;
- внедрение автоматизированной системы контроля, учета и анализа параметров работы транспортных средств;
- формирование условий для интеграции национальных транспортных систем в общеевропейскую и мировую транспортные системы, включающих создание правовой основы международных взаимоотношений в области транспортно-логистической деятельности, в первую очередь – между государствами-участниками СНГ.

Для того чтобы не отстать от индустриально развитых стран с инновационной транспортно-логистической инфраструктурой, следует в кратчайшие сроки перевести транспортный комплекс Беларуси на инновационный путь развития. Для этого необходимо:

- создать благоприятную среду для формирования и внедрения эффективных логистических схем доставки грузов в различных видах сообщения и продвижения их на рынок транспортных услуг;
- осуществить глубокие структурные преобразования в системе управления транспортным комплексом на основе разработки и реализации эффективных механизмов управления инновационным процессом на транспорте общего и необщего пользования, выводя услуги транспорта из государственной собственности в соответствии с международным опытом.

Принимаемые меры по развитию и совершенствованию транспортно-логистической деятельности позволят обеспечить комплекс транспортных услуг более высокого качества, увеличение транзитных грузопотоков через территорию Беларуси, а также интеграцию республики в европейскую транспортную систему. Предстоит еще большая работа по созданию надлежащих условий дорожного сервиса на всех транспортных коридорах республики, снижению времени простоя на границе, поиску источников финансирования и механизмов реализации разработанных программ и мероприятий в сфере государственного регулирования транспортно-логистической деятельности Беларуси.

#### **Список использованных источников**

1. Иванов, Ф.Ф. Транспортно-логистическая система Республики Беларусь: (формирование и развитие) / Ф.Ф. Иванов. – Минск: Право и экономика, 2011. – 159 с.
2. Пелих, С.А. Формирование региональных и отраслевых логистических систем: теория, методология, практика / С.А. Пелих, Ф.Ф. Иванов, М.В. Городко. – Минск: Право и экономика, 2011. – 322 с.



-----

*Гавриленко Виктор Григорьевич,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВОВЫХ МЕХАНИЗМОВ РЕАЛИЗАЦИИ СУВЕРЕНИТЕТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С МИРОВЫМ СООБЩЕСТВОМ В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА**

Формирование правовых механизмов реализации суверенитета в системе экономических отношений Республики Беларусь с мировым сообществом в условиях Евразийского союза осуществляется уже более десяти лет. Реально он начался с подписания между Россией, Беларусью, Казахстаном и Украиной Соглашения о формировании Единого экономического пространства от 19 сентября 2003 г. на саммите в Ялте.

Были зафиксированы и четко определены возможности создания соответствующих институциональных органов международной организации, в связи с чем были трудности в унификации таможенного тарифа. Одна из причин снижения уровня унификации заключается в том, что все решения по изменению ставок таможенного тарифа, как известно, принимаются национальными органами стран-участниц, а не единым наднациональным органом. В то же время ЕврАзЭС – это перспективная региональная организация, действующая с учетом основных принципов Евросоюза, которая имеет четкие экономические цели и действенную институциональную структуру. Как считают некоторые ученые, в ЕврАзЭС, создана полноценная зона свободной торговли без изъятий и ограничений [1, с. 28-36]. Так, например, товарооборот России со странами ЕврАзЭС составил в 2004 г. 26,5 млрд. долл., увеличившись за пять лет более чем в 2,5 раза. В настоящее время Евразийское экономическое сообщество наполняется реальным экономическим содержанием. Реализуются многосторонние проекты, прежде всего в ключевых секторах экономики – энергетике и транспорте. В долгосрочной перспективе возможно образование и валютного союза.

В целях технического обеспечения разработки проектов документов была образована экспертно-организационная группа ЕЭП (Орггруппа ЕЭП) при Интеграционном комитете ЕврАзЭС. В нем сторонам удалось подготовить многостороннее Соглашение о формировании Единого экономического пространства, Концепцию формирования Единого экономического пространства, которые были подписаны главами государств 19 сентября 2003 г. в г. Ялте. К Соглашению о формировании Единого экономического пространства была сделана оговорка со стороны Украины, согласно которой республика будет принимать участие в его функционировании в пределах, соответствующих ее конституции. Данные документы были ратифицированы парламентами стран-участниц ЕЭП к маю 2004 г.

Принятое Соглашение, а также концепция явились основой теоретической и практической модели интеграции, в которой определено, что **Единое экономическое пространство** - это *экономическое пространство, объединяющее таможенные территории сторон, на котором функционируют механизмы регулирования экономик, основанные на единых принципах, обеспечивающих свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, и проводится единая внешнеторговая и согласованная в той мере и том объеме, в каких это необходимо для облегчения равноправной конкуренции и поддержания макроэкономической стабильности, налоговой, денежно-кредитной и валютно-финансовая политика* [1, с. 30].

Для сохранения суверенитета в каждой из стран данного объединения был заложен принцип разноразмерной, разноскоростной интеграции. В итоге государства – члены ЕЭП вправе самостоятельно определять скорость своего интеграционного движения, но не могут блокировать продвижение других партнеров.

Немаловажное значение для формирования ЕЭП является создание **зоны свободной торговли**, представляющую собой *особую организацию межгосударственной торговли группой*

*взаимозаинтересованных стран, в границах которых устанавливается свободное (без каких бы то ни было количественных ограничений и тарифных барьеров) перемещение товаров и услуг, произведенных на территории стран-участниц зоны свободной торговли с сохранением национального суверенитета при разработке правил торговли со странами, не входящими в зону свободной торговли [2, с. 121].*

Государства-участники зоны свободной торговли применяют согласованные ставки и порядок взимания налога на добавленную стоимость во взаимной торговле и по отношению к товарам из других государств. Во многом, порядок функционирования зоны свободной торговли осуществляется межгосударственным секретариатом, учрежденным в одном из государств-членов. В то же время имеют место существенные различия зон свободной торговли и свободных экономических зон в виде свободных гаваней и т.п., которые, как правило, образуются государствами односторонне на собственной территории с целью привлечения различными таможенными, налоговыми и т.п. льготами иностранных инвесторов, транспортных и т.п. предприятий, которые не представляют образование международно-правового характера.

На чем основывается действие таможенного союза в точки зрения сформированных международно-правовых правил. Как установлено в Генеральном соглашении по тарифам и торговле 1947 года, основные правила создания таможенного союза являются:

- установление единой таможенной территории;
- образование единого внешнего таможенного тарифа;
- принятие единых основных таможенных правил;
- введение свободного обращения товаров (товары внутри таможенного союза обращаются без взимания таможенных пошлин и экспортно-импортных налогов, а также без применения экспортно-импортных квот и лицензий);
- учреждение единой таможенной службы либо организация тесного взаимодействия и сотрудничества национальных таможенных служб между собой.

Порядок функционирования таможенного союза требует изменений в механизме управления интеграционными процессами, и главным его элементом становится своего рода наднациональный институт, обеспечивающий единую таможенно-тарифную политику и приспособление внутренних рынков к возникающим общим интересам.

Как показывает мировая практика, в настоящее время эффективно функционирует в режиме таможенного союза лишь Европейский союз, который управляется посредством механизма наднациональных институтов, а именно Европейской Комиссии предоставлены права органа, которому делегированы некоторые полномочия национальных органов исполнительной власти. В то же время, следует отметить, что это приводит к уменьшению суверенного состояния этих стран. Как показывает практика, при нормальном функционировании экономики эта передача части полномочий способствует более тесной интеграции экономик данных стран. В то же время, ухудшение экономического состояния населения ведет к активизации в политике направлений по деинтеграции, вызывает созданий общественных объединений националистического толка.

Главами государств ЕврАзЭС в течение 2008-2010 годов был сформирован Таможенный союз трех государств – Беларуси, Казахстана, России. Здесь прослеживается общая закономерность в динамике интеграционных процессов – от создания зоны свободной торговли, к таможенному союзу и в итоге – к формированию полноценного Единого экономического пространства.

Следует заметить, что сущность преобразования зоны свободной торговли в таможенный союз состоит в создании государствами-участниками наднационального органа, которому они передают свои полномочия в сфере таможенного регулирования как в отношениях между собой, так и в отношениях с другими странами. В наличии такого органа и заключается отличие зоны свободной торговли от таможенного союза.

Развитие такой динамики не может не беспокоить государства-участницы о необходимости сохранения национального (государственного) суверенитета. В этой связи следует определиться с главными принципами дальнейшей интеграции.

Как известно, к основополагающим принципам Соглашения о формировании ЕЭП относятся:

- формирование экономического союза, при этом исключение из целей создание политического союза;
- создание правовой системы на основе норм и правил, действующих в ВТО;
- использование положительного интеграционного опыта Европейского союза;
- проведение поэтапной интеграции;
- применение к интеграционному процессу разноскоростного и разноуровневого подходов;
- открытость для присоединения, а в последующем и вступления в ЕЭП других стран;
- разработка мероприятий, направленных на гармонизацию макроэкономической политики в налогообложении, обменных курсах, процентных ставках, единых правилах валютного регулирования.

Все это должно сопровождаться следующими мероприятиями:

- создание единого рынка для свободного движения товаров, капитала, рабочей силы и услуг;
- защита инвестиций, как отечественных, так и иностранных;
- проведение единой конкурентной политики;
- установление общих правил в области регулирования деятельности естественных монополий;
- унификация практики предоставления субсидий, отказа от антидемпинговых и иных защитных мер;
- гармонизация технических и регулирующих стандартов и регламентов, а также иных нетарифных барьеров;
- упрощения трудовой миграции.

В настоящее время ЕЭП действует на территории России, Беларуси и Казахстана с 1 января 2012 года.

Единым постоянно действующий регулирующим органом Таможенного союза и Единого экономического пространства является Евразийская экономическая комиссия (далее - Комиссия). Ее основной задачей является обеспечение условий функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также выработка предложений в сфере экономической интеграции в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Правовой основой функционирования Комиссии является Договор о Евразийской экономической комиссии (далее – Договор) и Регламент работы Евразийской экономической комиссии (далее – Регламент).

**Договор о Евразийской экономической комиссии**<sup>\*</sup> вступил в силу 2 февраля 2012 года, ратифицирован Законом Республики Беларусь от 13 декабря 2011 года «О ратификации Договора о Евразийской экономической комиссии» [3]. Суть его заключается в том, что Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация (в дальнейшем именуемые Сторонами) в продолжение Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10 октября 2000 года и Договора о создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза от 6 октября 2007 года, учредили **Евразийскую экономическую комиссию** (далее – Комиссия) как единый постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Данный Договор основывается на общепризнанных принципах и нормах международного права, и исходит из взаимной заинтересованности в эффективном обеспечении функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Основной задачей учрежденной Комиссии является обеспечение условий функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также выработка предложений в сфере экономической интеграции в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства.

---

<sup>\*</sup>Регистрационный номер Национального реестра 3/2756. Дата включения в Национальный реестр 14 декабря 2011 г.

Комиссия должна осуществлять свою деятельность на основе следующих принципов:

- обеспечение взаимной выгоды, равноправия и учета национальных интересов Сторон;
- экономическая обоснованность принимаемых решений;
- открытость, гласность и объективность.

Сферы народного хозяйства, в которых учрежденная Комиссия осуществляет свою деятельность в пределах полномочий, предусмотренных рассматриваемым Договором, международными договорами, формирующими договорно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также решениями Высшего Евразийского экономического совета:

- таможенное администрирование;
- таможенно-тарифное и нетарифное регулирование;
- техническое регулирование;
- зачисление и распределение ввозных таможенных пошлин;
- установление торговых режимов в отношении третьих стран;
- санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры;
- статистика внешней и взаимной торговли;
- макроэкономическая политика;
- конкурентная политика;
- промышленные и сельскохозяйственные субсидии;
- естественные монополии;
- энергетическая политика;
- государственные и (или) муниципальные закупки;
- взаимная торговля услугами и инвестиции;
- транспорт и перевозки;
- валютная политика;
- трудовая миграция;
- финансовые рынки (банковская сфера, сфера страхования, валютный рынок, рынок ценных бумаг);
- охрана и защита результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации товаров, работ и услуг;
- иные сферы.

Порядок осуществления деятельности Евразийской экономической комиссии определен в **Регламенте работы Евразийской экономической комиссии, утвержденное Решением Высшего Евразийского экономического совета 18 ноября 2011 года № 1**, вступившего в силу 18 ноября 2011 года, в котором, согласно его Преамбуле, им определяются правила формирования и работы Совета Евразийской экономической комиссии, Коллегии Евразийской экономической комиссии, Департаментов Евразийской экономической комиссии, комиссии по этике и консультативных органов.

#### Список использованных источников

1. Григорян, С.А. Теоретические аспекты создания единого экономического пространства в рамках Евразийского экономического сообщества (Часть 1) / С.А. Григорян, А.С. Григорян // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2011. – №7. – С.28-36.
2. Смирнова, М.Н. Этапы формирования Таможенного союза / М.Н. Смирнова // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2010. – № 8. – С. 121-126.
3. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 141, 2/1876 // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь.

*Джахангири Кухиаки Мехди Хасан,  
аспирант, УО «Белорусский государственный университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИРАНА И БЕЛАРУСИ**

Развитие системы социально-экономического прогнозирования в Иране и Беларуси требует совершенствования методологических подходов к прогнозированию платежного баланса. Анализ проведенных ранее исследований в данной области позволил установить степень разработанности методологических подходов, систематизировать имеющиеся эмпирические разработки, выявить их преимущества и недостатки и в результате - выделить основные направления их дальнейшего совершенствования.

Нами определены методологические подходы к прогнозированию платежного баланса, которые отвечают следующим основным требованиям [2]:

- позволяют получать набор параметров, необходимых для оценки устойчивости платежного баланса, то есть прогноз платежного баланса должен носить комплексный характер, не ограничиваясь отдельными статьями;
- обеспечивать возможность наиболее полного учета внешнеэкономических угроз и прочих рисков платежного баланса, а также оценки влияния мер макроэкономической политики путем моделирования необходимого набора факторов (в зависимости от положенных в основу прогноза теоретических подходов);
- позволять разрабатывать прогнозы на сценарной основе и осуществлять их оперативную корректировку в зависимости от изменяющихся факторов формирования платежного баланса.

Разработке эмпирических моделей прогнозирования отдельных показателей платежного баланса иранские и белорусские исследователи уделили достаточно внимания. При этом большинство работ посвящено показателям внешней торговли товарами и услугами, в то же время как методология прогнозирования других статей счета текущих операций и статей счета операций с капиталом и финансовых операций является менее разработанной.

Исследование операций с финансовыми инструментами, фиксируемых в платежном балансе, свидетельствуют о том, что они оказывают все возрастающее влияние на состояние финансовой системы Ирана и Беларуси, формирование официальных валютных резервов, масштабы инвестиционной деятельности в экономике. В последние годы в составе финансового счета произошли существенные изменения, связанные с реструктуризацией его основных агрегатов в пользу операций частного сектора экономики (банков и нефинансовых предприятий). Частный сектор сегодня определяет более 90 – 92% всего трансграничного оборота капитала (суммарного объема его экспорта и импорта). Напротив, сектор госуправления устойчиво снижает активность операций по активам и обязательствам, преимущественно за счет ускоренного погашения внешних долгов.

Анализ трансграничного движения капитала по кругу банковского сектора и нефинансовых организаций позволил сделать ряд выводов. Прежде всего, в последние годы наблюдается тенденция устойчивого сокращения чистого вывоза капитала из страны. С другой стороны, наблюдается динамичный приток в экономику Ирана и Беларуси иностранного капитала. Например, в Республике Беларусь чистая международная инвестиционная позиция на 01.01.2013 г. составила 30,2 млрд. долларов США, из них прямые инвестиции – 17,2 млрд. долларов США, другие инвестиции – 8,6 млрд. долларов США [1].

Наряду с этим проведена исследовательская работа по разработке методических подходов к прогнозированию параметров платежного баланса во взаимосвязи с развитием белорусской экономики. Предложенные подходы ориентированы, во-первых, на

сравнительно агрегированный состав компонент баланса, и, во-вторых, на модифицированную структуру прогнозной модели платежного баланса страны, отличную от его традиционного аналитического представления. Разработанная нами модифицированная структура обеспечивает полную сопоставимость с отчетными платежными балансами, что позволяет осуществлять анализ перспективных изменений в составе баланса в контексте складывающихся в ретроспективном периоде тенденций.

Также целесообразно, для целей прогнозных макроэкономических расчетов, осуществлять агрегирование всех операций с финансовыми инструментами в рамках сектора органов государственного управления (республиканских, областных, районных и органов денежно-кредитного регулирования), с одной стороны, и частного сектора (коммерческих банков нефинансовых организаций и домашних хозяйств), - с другой. Так, группировка операций с активами и обязательствами раскрывает возможность исследований трансграничного движения капитала, связанного с государственным регулированием экономики и с реакцией реального сектора, домашних хозяйств на изменение макроэкономической обстановки в стране. В свою очередь, она предполагает использование разных методических подходов к прогнозированию. Исследования показывают, что масштабы операции с активами и обязательствами по сектору госуправления целесообразно устанавливать экзогенно, например, в привязке к графику обслуживания государственного внешнего долга страны. Для прогнозирования операций с капиталом негосударственного сектора требуются иные методы, учитывающие складывающиеся закономерности экспорта и импорта частных инвестиций, выявленные, например, на основе регрессионно-статистических исследований [3].

По каждому из счетов и агрегатов платежного баланса были проведены регрессионные исследования с целью оценки влияния на них ключевых макроэкономических факторов. На предмет выявления статистически устойчивых взаимосвязей исследована широкая система макроэкономических показателей, характеризующих [4]:

1) уровень деловой и инвестиционной активности в белорусской экономике (объемы производства и динамика ВВП страны, валового накопления, инвестиций в основной капитал);

2) внешнеэкономическую деятельность Беларуси (экспорт и импорт товаров и услуг, нефтепродуктов, других экспортируемых товаров);

3) инфляционную ситуацию в экономике, изменение курсовой и кредитной политики (индексы изменения номинального и реального курса рубля, потребительских цен, оптовых цен производителей промышленной продукции, ставки по кредитам, предоставляемым предприятиям белорусскими коммерческими банками в рублях и валюте, др.);

4) изменение уровня жизни (изменение реальных располагаемых доходов населения, реальной начисленной заработной платы);

5) ситуацию на мировых рынках сырья и капитала (мировые цены на нефть, динамика роста мировой экономики в привязке к темпам роста экономики США, изменение стоимости заемных средств на мировом рынке капитала, в качестве индикаторов которых использован представительный круг процентных ставок США, в частности, учетная ставка федеральной резервной системы, доходность долгосрочных и среднесрочных государственных облигаций США, процентные ставки, под которые коммерческие банки кредитуют первоклассных заемщиков и др.);

6) трансграничное движение капитала во взаимоотношениях Беларуси с остальным миром (активы, обязательства частного сектора экономики, нелегальный отток капитала и др.).

Проведенное исследование позволило сформулировать 48 линейных многофакторных регрессионных уравнений, которые характеризуются надежными статистическими критериями. Они предназначены для использования в общей системе макроэкономических прогнозных расчетов для оценки разных аспектов взаимоотношений белорусской и иранской экономик с остальным миром на основе моделирования агрегатов платежного баланса.

На основе лучших по статистическим критериям регрессионных уравнений разработан инструментарий прогнозирования платежного баланса, который представлен в формате балансово-эконометрической модели, предназначенной для прогнозирования на среднесрочную перспективу в предположении сохранения сложившихся в ретроспективном периоде взаимосвязей между макроэкономическими переменными. Она включает 21 уравнение, в том числе 9 балансовых соотношений, 8 регрессионных и 4 вспомогательных уравнения. В расчетах используется 36 переменных, из которых 15 – задаются экзогенно, а остальные рассчитываются на основе уравнений модели.

Регрессионные многофакторные уравнения используются при прогнозировании таких агрегатов баланса, как экспорт и импорт товаров, услуг, сальдо прочих операций текущего счета, сальдо прочих операций с капитальными трансфертами, обязательства и активы частного сектора (включая чистые ошибки и пропуски). Прогноз агрегатов платежного баланса, связанных с операциями сектора государственного управления, осуществляется экзогенно; среди них – доходы к выплате по сектору госуправления, капитальные трансферты сектора госуправления в части списания долга и др. Углубленная структура балансово-эконометрической модели представлена в таблице 1 – характеристики некоторых включенных в нее регрессионных уравнений [5].

**Таблица 1 – Характеристики отдельных регрессионных уравнений прогнозной модели платежного баланса Беларуси**

Обозначение переменной	Управление/независимые переменные	Регрессионные коэффициенты	t - статистика
XТ	<b>Экспорт товаров</b> *) ( $R^2 = 0,95$ )		
XN	Экспорт нефтепродуктов, млн. тонн	0,61502	4,8
$C_{Urals}$	Цена на российскую сырую нефть сорта Urals, долл./барр.	0,52960	3,0
	Свободный член уравнения	3,02539	11,6
MT	<b>Импорт товаров</b> ( $R^2 = 0,99$ )		
GDP	Валовой внутренний продукт, млн. долл.	-0,11821	-5,6
RK	Индекс изменения реального курса рубля, в % (2006 = 100%)	-304,164	-2,8
APS	<b>Активы частного сектора</b> *) ( $R^2 = 0,99$ )		
XS	Экспорт товаров и услуг, млн. долл.	0,86589	97,4
$IR_{NR}$	Учетная ставка федеральной резервной системы США, номинальная ставка % годовых	0,17881	2,2

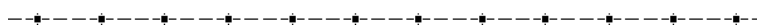
Примечание – \*) – Регрессионное уравнение – в масштабе логарифмических величин.

Для проведения прогнозных расчетов по модели на среднесрочную перспективу были использованы данные Сценарных условий и среднесрочной программы социально-экономического развития страны, разрабатываемых Минэкономики Беларуси. Расчеты опирались на три варианта прогноза, которые отличаются как изменением мировых цен на нефть, так и прогнозируемой динамикой макроэкономических показателей – ВВП, инвестиций в основной капитал, потребительских цен и др.

В заключении следует отметить, что в ходе исследования основные выводы и практические рекомендации направлены на совершенствование методов анализа и прогнозирования макроэкономических процессов с использованием инструментария платежного баланса, а сформулированные предложения направлены на преодоление рисков перспективного развития белорусской и иранской экономик с целью поддержания стабильной макроэкономической ситуации и дальнейшего роста производства.

## Список использованных источников

1. Бюллетень банковской статистики / Национальный банк Республики Беларусь. – 2013. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2013/bulletin2013\\_5.pdf](http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2013/bulletin2013_5.pdf).
2. Водянов, Д.А. Развитие российской экономики в зеркале платежного баланса: методы анализа и прогнозирования / Д.А. Водянов. – М: «Современная экономика и право», 2006. – С. 56-75.
3. Полоник, С.С. Экономическая безопасность Республики Беларусь в условиях финансового кризиса: внешнеэкономические и финансовые аспекты / С.С. Полоник. – Минск: НИЭИ Минэкономики РБ, 2009. – 372 с.
4. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь: аналитическое обозрение // НБРБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 10.08.2013.
5. Пешко Д.А. Платежный баланс (сравнительный анализ, интегральная оценка, краткосрочный прогноз) / Д.А. Пешко, С.С. Полоник / Информстат Минстата Республики Беларусь. – Минск, 2009. – Ч. 1. – С. 134.



*Дикович Андрей Сергеевич,*

*аспирант, ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Многочисленные исследования указывают на внешнюю торговлю как на один из важнейших факторов в обеспечении устойчивого экономического роста и развития как национальной, так и региональной экономики. Однако следует отметить, что высокая степень открытости делает экономические системы уязвимыми к экзогенным шокам, особенно в условиях низкой товарной и географической диверсификации.

Экономика Гомельской области является экспортоориентированной. В течение последних нескольких лет отмечается неуклонный рост объемов внешнеторгового оборота. Три четверти всей произведенной продукции поставляется на рынки стран ближнего и дальнего зарубежья. В число ведущих экспортеров области входят ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод», ОАО «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга «Белорусская металлургическая компания», РУП ПО «Белоруснефть», ОАО «Гомсельмаш», ОАО «Гомельский химический завод», ОАО «Гомельский завод литья и нормалей», ОАО «Речицкий метизный завод», ОАО «Рогачевский молочноконсервный комбинат».

Если рассматривать экспорт на душу населения, как критерий результативности внешней торговли, представляющийся наиболее подходящим в условиях значительного отклонения рыночного курса национальной валюты от паритетного, приводящего к соответствующему искажению долларového эквивалента ВВП и ВРП, то несмотря на внушительные успехи, Гомельская область, существенно отстает от аналогичных показателей большинства малых стран Западной Европы.

Рассмотрение вопроса страновой диверсификации имеет определяющее значение с позиции анализа комплекса относительных показателей, характеризующих структуру экспорта в разрезе стран и их группировок и отражающих зависимость региональной экономики от рынков этих стран. Проведение подобного анализа позволяет выявить основные векторы внешнеторговой политики, определить зависимость от политической и



экономической конъюнктуры в странах-партнерах и как следствие степень подверженности экзогенным шокам.

В настоящее время география внешнеторговых связей Республики Беларусь очень обширна. По данным за 2013 год продукция Гомельской области экспортировалась в 114 стран мира. В развитии внешнеторговых отношений Гомельской области можно выделить два основных региональных вектора: дальнейе зарубежье – страны ЕС и ближнее зарубежье – страны СНГ. Активно ведется работа по интенсификации торговых отношений с Венесуэлой, Вьетнамом и Индией.

Однако при всей многочисленности торговых партнеров на первых десять приходится 88,24 % экспорта, на первые пять – 80,6 %. Основными внешнеторговыми партнерами Гомельской области являются Россия, Германия, Украина, Польша, Италия Литва. На торговлю с указанными странами в 2012 г. приходилось 85,3 % внешнеторгового оборота области, 82,5 % - экспорта и 88 % - импорта.[1, с. 16]

Традиционный анализ географической структуры внешней торговли Гомельской области показывает, что основные торговые партнеры региона – страны СНГ. В разные годы на них приходилось от 55,5 % до 70,3 % внешнеторгового оборота области. При этом удельный вес стран ЕЭП во внешней торговле области в 2012 г. составил 59,1 %.

Что касается внешней торговли Гомельской области со странами вне СНГ, то в 2012 г. она достигла своего наибольшего значения и составила 3691,3 млн долл. США или 35,7 % от внешнеторгового оборота региона. Среди стран вне СНГ особо выделяется ЕС, на который в 2012 г. приходилось 28,2 % внешнеторговых операций области.

Результат расчета коэффициентов географической диверсификации, предпринятый автором для выборки из 10 стран показал, что Республика Беларусь в целом и Гомельская область в частности находится на опасно высоком уровне географической концентрации экспорта и существенно уступают по значению этого показателя не только развитым странам Западной Европы, но и попавшим в выборку странам ЦВЕ.

Высокий уровень открытости при низкой географической диверсификации экспорта обуславливает существенные риски, связанные со значительным снижением спроса на товары производителей Гомельской области со стороны основных стран-партнеров и вытеснения с их рынков продукции Гомельского региона. Широко известен пример, когда финансовый кризис 2009 года и неблагоприятная обстановка на мировых рынках привела к сокращению экспорта Республики Беларусь на 34,6 %, при сокращении мировой торговли на 22,4 % [2, с. 6].

Анализ концентрации экспорта Гомельской области в страны и группы стран с учетом номенклатуры товаров и динамики ее изменения в 2009-2011 гг. позволяет сделать выводы, что наиболее концентрированными рынками в экспорте Гомельской области являются рынки стран вне СНГ. При этом следует помнить, что повышение концентрации экспорта с учетом товарной номенклатуры отражает сокращение количества экспортируемых товарных позиций или же увеличение доли отдельных товаров в общем объеме их поставок на внешние рынки.

Правительством Республики Беларусь и областными органами власти прилагаются усилия по повышению географической диверсификации экспорта. Наряду с укреплением позиций на традиционных рынках путем расширения номенклатуры экспортируемой продукции, предпринимаются меры по расширению географии поставок за счет выхода на новые рынки, куда раньше продукция Гомельского региона не поставлялась.

В ряде стран Азии и Латинской Америки созданы совместные предприятия по сборке и производству сельскохозяйственной техники по белорусским технологиям. В 2014 г. запланировано участие предприятий Гомельской области в работе региональных бизнес-форумов в Латвии, Литве, Польше и Вьетнаме.

В Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011-2015 гг. географическая диверсификация экспорта была названа одним из важнейших приоритетов экспортной политики в среднесрочной перспективе.

В целях географической диверсификации экспорта региона наиболее рациональным решением представляется концентрация работы в рамках специально выделенной группы стран – не более десяти, в качестве наиболее крупных потенциальных импортеров продукции предприятий Гомельской области, в противовес существующей практике всеобщего охвата. По каждой из этих стран, с учетом структуры импорта, национальных стандартов в области качества, производственных и технологических возможностей предприятий гомельского региона, принимая во внимание уровень соответствия структуры потенциального экспорта ключевым тенденциям инновационного развития Республики Беларусь и формирования инновационно-проводящих структур, необходимо разработать среднесрочные планы развития внешнеторговых отношений. Целью таких планов должно быть поступательное усиление присутствия гомельских товаропроизводителей на рынках выбранных стран, стимулирование к построению долгосрочных отношений, а не заключению разовых контрактов на поставку продукции. Выполнение планов должно обеспечиваться за счет включения регионального компонента в мероприятия направленные на улучшение имиджа Беларуси и белорусских товаров в целевых странах, стимулирования инвестиций в экономику Гомельской области, модернизации участвующих в исполнении программ предприятий с учетом национальных норм и стандартов в области качества стран-импортеров.

Более заметную роль в двухстороннем взаимодействии предприятий Гомельской области с потенциальными импортерами должна играть Торгово-промышленная палата, которая должна выражаться в организации и поддержке, прежде всего, прямых международных контактов между представителями крупнейших предприятий региона и компаний потенциальных контрагентов за рубежом, проведении презентаций предприятий области на международных форумах и выставках.

Разработка и реализация подобных планов должна основываться на принципах взаимности и не противоречить стратегическим интересам партнеров, поскольку направлена на организацию более тесных и устойчивых связей в экономиках стран. Для предприятий региона и Республики Беларусь в целом это будет означать открытие новых рынков сбыта и доступ к современным технологиям.

Проведенный анализ внешней торговли Гомельской области позволяет сделать следующие выводы и определить направления повышения эффективности и сбалансированности внешней торговли региона:

1. Экономика Гомельской области является экспортоориентированной. Три четверти всей произведенной продукции поставляется на рынки стран ближнего и дальнего зарубежья, а объем внешнеторгового оборота в период с 2009 г. по 2013 г. вырос в 1,75 раза.

2. Основные торговые партнеры региона – страны СНГ. В 2012 году на торговлю с ними приходилось 64,3 % внешнеторгового оборота. При этом удельный вес России в внешней торговле Гомельской области в 2012 г. составил 58 %. Подобная ситуация вызывает опасения, поскольку экономика региона в значительной мере попадает под влияние процессов происходящих в стране-партнере.

3. Особый интерес представляет вектор внешней торговли направленный на страны вне СНГ. Занимая в 2012 г. 35,7 % во внешнеторговом обороте Гомельской области страны на эти страны приходится 50,3 % экспорта региона, но при этом товарная номенклатура поставляемых товаров является ограниченной.

4. Несмотря на предпринимаемые правительством и областными органами власти меры, по географической диверсификации экспорта Гомельской области к настоящему моменту не удалось существенно изменить ситуацию.

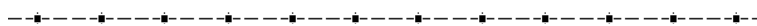
5. В целях страновой диверсификации экспорта Гомельской области наиболее целесообразным представляется концентрация работы в рамках специально выделенной небольшой группы стран, в качестве наиболее крупных потенциальных импортеров продукции гомельских предприятий. По каждой из этих стран, с учетом группы стратегических факторов, необходимо разработать среднесрочные планы развития

внешнеторговых отношений, целью которых было бы усиление присутствия товаров из Гомельского региона на рынках выбранных стран.

#### Список использованных источников

1. Внешняя торговля Республики Беларусь, 2012 г.: стат. сб. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 312 с.

2. Шмарловская, Г.А. Многовекторность внешней торговли Республики Беларусь в посткризисный период / Г.А. Шмарловская // Вестник Полоцкого государственного университета. – Серия D Экономические и юридические науки. – 2012. – № 5. – С. 2–8.



**Журавлев Юрий Александрович,**

*магистр экономических наук, аспирант,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

В целях минимизации отрицательного торгового сальдо Республики Беларусь с Китайской Народной Республикой в стратегию развития внешнеэкономических отношений необходимо внести определенные коррективы по следующим направлениям.

##### *1. Инвестиционные товары.*

При заключении в будущем связанных кредитных соглашений, в случае наличия в Беларуси производства товаров, аналогичных поставляемых из Китая по данным соглашениям (черные металлы, трубы и другие изделия из металла, шины и т.п.), следует настаивать на заключении контрактов на встречную поставку других товаров из Беларуси в Китай с выходом на «нулевое» сальдо по каждому блоку связанных контрактов [1].

##### *2. Потребительские товары.*

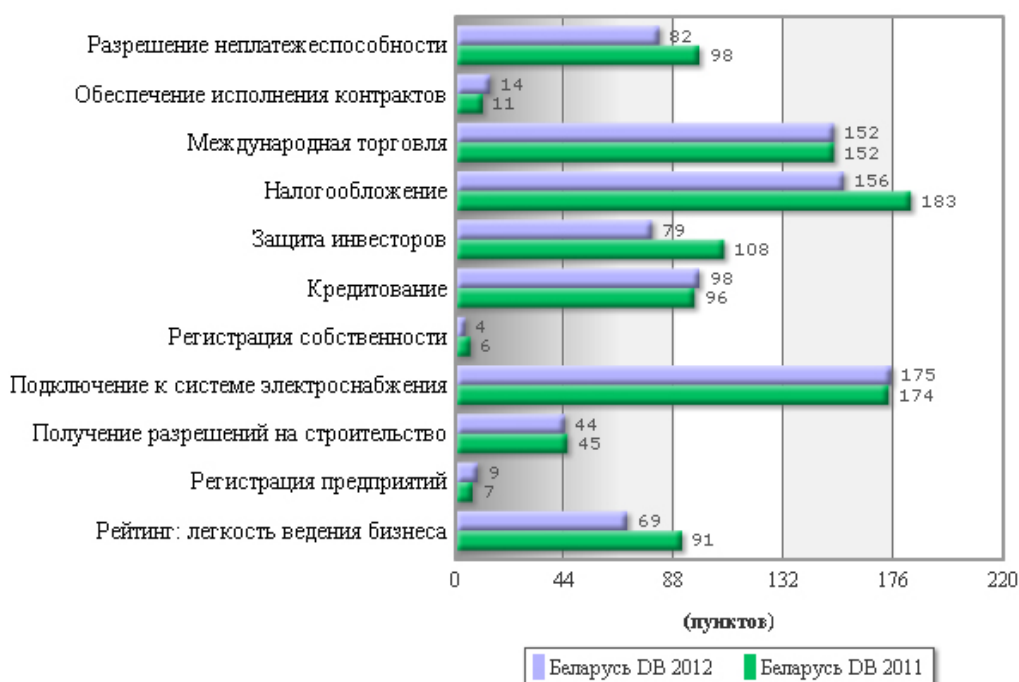
Следует однозначно признать долгосрочное конкурентное преимущество китайских производителей товаров массового спроса (стоимость рабочей силы, масштабность производств, наличие инвестиционного потенциала и др.). В этой связи в секторе товаров широкого потребления перспективным представляется налаживание кооперационных связей с китайскими компаниями. Примером успешной кооперации является создание СП «Горизонт – Мидея».

Развитие собственного производства потребительских товаров легкой и мебельной промышленности может быть эффективным только для средне- и высокодоходных сегментов рынков России и Европы при условии привлечения мировых брендов и технологий, использовании отечественного трудового потенциала и сырьевой базы после модернизации перерабатывающих предприятий (кожа, лен, лесопереработка).

Примером служит создание абсолютно нового производства на «Ивацевичидрев» с использованием современных австрийских технологий с добавленной стоимостью на одного работающего 127 тыс. долларов США. Китайская сторона проявила повышенный интерес к проекту и ведет переговоры по промышленной кооперации с белорусским производителем ламинированных плит.

##### *3. Совершенствование условий осуществления внешнеторговых операций.*

По оценке Всемирного банка в рейтинге «Ведение бизнеса» Беларусь в 2012 году занимала 152 место среди 183 стран мира по показателю «Условия международной торговли», что отражено на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса».**

В сопоставимой по масштабам Чехии (53 место), при оформлении экспортной сделки экспортер готовит 4 документа, тратит 17 дней и 1060 долларов США. Белорусский экспортер в расчете на стандартный контейнер готовит 8 документов, тратит 16 дней и 1772 доллара.

Сокращение времени на проведение экспортного контракта на один день увеличивает экспорт более чем на 1 %, каждый день экономии равнозначен приближению поставщика к покупателю на 70 км [2].

#### *4. Совершенствование механизмов государственной поддержки внешней торговли.*

Китай расходует на эти цели 7 % бюджета, Чехия – 2,5 %, Словакия – 2,3 %, Россия – около 2 %. Средний совокупный объем мер поддержки экспорта в зарубежных странах в стоимостном выражении составляет порядка 6,3 цента на 1 доллар экспортной продукции. В Беларуси в 2011 году – менее 3 центов, концентрируясь в основном на развитии производств.

Необходимо завершить создание системы: экспортный банк – страховое экспортное общество – агентство внешнеэкономической информации. Экспортно-импортный банк, кредитные, страховые и информационные агентства должны взять на себя не только финансовую поддержку, но и организационную (построение схемы оплаты), и информационно-аналитическую (сбор и предоставление информации о контрагентах, семинары для экспортеров и т.д.) [3].

#### *5. Повышение объема экспорта услуг в КНР.*

Их целесообразно наращивать, прежде всего, за счет:

- транзита китайских товаров в Европу;
- увеличения услуг связи и коммуникаций, в том числе в сфере обработки данных дистанционного зондирования Земли и другой космической информации (Республика Беларусь запустила спутник, который в своем сегменте разрешающей способности создания снимков является несомненным лидером, что признано даже Российской Федерацией);
- образовательных услуг (подготовка кадров высшей научной квалификации в области математики, энергетики, лазерной физики, биотехнологий, материаловедения, нанотехнологий и в других сферах, формирующих современный экономический уклад V-VI уровней);

- услуг здравоохранения, туризма для формирующегося среднего класса КНР.  
*б. Расширение спектра консультационных и инжиниринговых услуг.*
- развитие аутсорсинга в сфере программирования, где у белорусского Парка высоких технологий имеется большой организационный опыт, а у Китая – стремление составить конкуренцию Индии;
- создание технологий и аппаратуры по очистке воды и воздуха на основе нанотехнологий, в чем остро нуждаются индустриальные центры и крупные города Китая, а в Республике Беларусь имеется значительный опыт разработки таких технологий.
- для аграрных районов Китая (район Внутренней Монголии, северные и северо-западные провинции), в силу схожести с белорусскими подходами к социально-экономическим механизмам развития, был бы интересен опыт создания (строительства «под ключ») агрогородков и их функционирования, как специфической формы социально-экономической организации общества.

При формировании и реализации корректив в стратегию внешнеэкономического взаимодействия с КНР следует учесть ряд геополитических и геоэкономических факторов [4].

#### Факторы, благоприятствующие Беларуси в развитии отношений с КНР:

- Китай не рассматривает Республику Беларусь, в отличие от Российской Федерации, в качестве своего конкурента за ресурсы и рынки сбыта в силу масштабов. Это дает основание полагать, что предложения о разработке совместных мер по выходу на сбалансированное торговое сальдо может быть встречено с пониманием, с учетом высокого уровня внешнеполитических отношений и стратегического партнерства, что закреплено соответствующими международными актами;
- сохраняющееся преимущество (по отношению к российской, европейской и американской) по цене белорусской продукции;
- общие подходы у двух государств к механизмам экономического развития (стремление к инновационности в экономике, значение дисциплины и порядка на производстве и в обществе, программное управление, отношение к коррупции, как к «безусловному злу» и другие);
- схожие подходы к решению глобальных и региональных проблем;
- отрицание «абсолютных истин» либеральных экономических теорий, построение собственной модели развития с особой ролью государства, основанной на национальном менталитете, культуре и истории.

Обмен и учет взаимного опыта в таком строительстве может стать основой формирования особого рода отношений Беларуси и Китая, том числе в области экономической идеологии.

#### Факторы, не благоприятствующие Беларуси в развитии отношений с КНР:

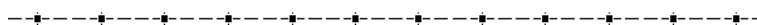
- значительное «транспортное плечо», что предполагает приоритет развития кооперативных связей над торговыми;
- ограниченные (по сравнению с Россией) возможности продвижения в Европу товаров, созданных на совместных с КНР предприятиях.

Евросоюз сохраняет высокий уровень защиты от поставок на свой рынок белорусской продукции. Так, при средневзвешенном тарифе ЕС на уровне 5,2 % пошлина на белорусские грузовые автомобили достигает – 17 %, тягачи – 16 %, сыры – 45 %, творог – 78 %, молоко – 65 %, масло – 82 %, сахар – 67 %, говядину – 90 %. Главными сдерживающими факторами развития экспорта в ЕС являются импортные квоты, антидемпинговые и защитные меры в отношении продукции текстильной, химической и металлургической промышленности, санитарные и фитосанитарные меры – сельскохозяйственной и пищевой продукции.

В этих условиях целесообразно прорабатывать проекты создания совместных российско – белорусско – китайских предприятий, и «тройственных корпораций» с другими партнерами из стран ЕЭП и ЕврАзЭС.

### Список использованных источников

1. Погорлецкий, А.И. Экономика зарубежных стран: учеб. для вузов / А.И. Погорлецкий. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 648 с.
2. Дюмулен, И.И. Международная торговля услугами / И.И. Дюмулен. – М.: Экономика, 2003.
3. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / М.И. Плотницкий [и др.]; под общ. ред. М.И. Плотницкого, Г.В. Турбан. – Минск: Современ.шк., 2006. – 663 с.
4. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сборник. – Минск, 2010.



**Инажар Абубекер Али,**  
*аспирант, УО «Белорусский государственный университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### ОЦЕНКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ БЕЛАРУСИ И ЛИВИИ

Среди стран Северной Африки Ливия резко выделяется по темпам развития своей экономики и величине валового продукта, приходящегося на душу населения. За первые десять лет независимости ВВП республики увеличился в три раза. Среднегодовые темпы его роста составили за этот период 12%. Более высокими темпами развивалась промышленность, прежде всего нефтедобывающая (в среднем 17% в год).

**Таблица 1 – Структура ВВП Ливии (2000-2012 гг.)**

Наименование показателя, % от общего объема ВВП	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2010 г.	2012 г.
Структура ВВП по расходам:					
Потребительские расходы – всего	67,0	39,7	33,1	39,4	34,2
Расходы домашних хозяйств	46,4	22,2	18,6	22,0	25,1
Государственные расходы	20,6	17,5	14,5	17,4	19,1
Экспорт товаров и услуг	35,2	77,8	83,1	61,1	65,5
Импорт товаров и услуг	15,3	33,2	30,6	38,0	39,0
Структура добавленной стоимости:					
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство	8,09	4,56	4,56	6,1	6,0
Сфера производства, всего	53,7	68,0	68,1	55,0	57,1
Добывающая промышленность	48,0	63,6	63,6	45,7	48,2
Обрабатывающая промышленность	0,0	2,6	2,6	1,5	1,8
Строительство	5,7	4,4	4,4	3,5	3,8
Услуги:	38,2	27,4	27,4	23,1	23,6
Оптовая и розничная торговля, отели и рестораны	9,5	7,3	7,3	6,8	6,9
Услуги связи и транспорта	6,8	5,0	5,0	4,7	4,9
Туризм	21,9	15,1	15,1	11,6	11,8

Экономика Ливии сильно зависит от объемов нефти и газа. Экспортная выручка, полученная от нефти, создает устойчивость национальной валюты, сдерживает инфляцию, осуществляет рациональный импорт, а также для инвестирования в развитие промышленности и реализации социальных программ.

Ливия является лидером на африканском континенте по размеру подтвержденных запасов нефти. Они составляют от 3,1 до 4,1 млрд. т или 2,2-3,0% от доказанных запасов нефти во всем мире. Добыча нефти в Ливии составляет более 1,72 млн. баррелей в сутки. По этому показателю Ливия занимает 18 место в мире. По разведанным запасам нефти Ливия занимает пятое (после Саудовской Аравии (25,2%), ОАЭ (9,4%), Кувейта (9,3%) и Ирака (10,8%)) место среди стран - членов ОПЕК и девятое место в мире.

Международные эксперты считают, что темпы роста ВВП Ливии в 2014 году увеличатся на 16 процентов. В более отдаленной перспективе также будет наблюдаться экономический рост, но уже более сдержанный. В 2015 году он составит 16,5 процента, в 2016-м – 13,2 процента.

Необходимо выделить ключевые риски, с которыми может столкнуться ливийская экономика. В первую очередь, они связаны с «продолжающейся политической нестабильностью» и проблемами, связанными с обеспечением национальной безопасности. Кроме того, экономика Ливии сильно зависит от мировых цен на нефть, которые в последнее время не стабильны.

Внешнеэкономические связи Ливии. Традиционно основными партнерами Ливии во внешнеэкономических связях были ведущие страны капиталистического мира, участвовавшие в 1970-х - начале 1980-х гг. в создании крупных промышленных и сельскохозяйственных объектов на территории Джамахирии. Сотрудничество осуществлялось как на основе межправительственных соглашений, так и по контрактам, заключенным с частными корпорациями и фирмами.

Среди крупных итальянских фирм, работавших в Ливии, выделяются концерн «СНАМ-Проджетти», благодаря которому действуют нефтеперерабатывающие заводы и нефтехимические комплексы в Эз-Завии, Мерса-эль-Бреге, Рас-Лануфе, «Фиат», построивший авто- и тракторосборочный заводы.

Германия занимала второе (после Италии) место во внешнеэкономических связях Ливии. Экономическое сотрудничество между двумя странами особенно активно начало развиваться с 1975 г., когда было подписано межправительственное соглашение, в соответствии с которыми фирмам ФРГ были предоставлены широкие льготы, включая отмену таможенных ограничений и двойного налогообложения при импорте товаров. По мнению геологов, оценки запасов газа на уже открытых месторождениях могут быть пересмотрены в сторону повышения. Перспективными считаются районы, граничащие с газодобывающими провинциями Алжира, а также участок континентального шельфа у г. Мерса-эль-Брега.

Продолжают укрепляться экономические связи Ливии с Республикой Беларусь. Ливия 'заинтересована в использовании белорусского опыта поисково-разведочных работ и нефтедобычи. Нашли применение на нефтяных полях североафриканской страны и передовые белорусские технологии.

Большие перспективы расширения двухстороннего сотрудничества есть и по другим направлениям. К примеру, в развитии агропромышленного комплекса Ливии и обеспечении продовольственной безопасности. 90% территории этой страны составляет пустыня. Для сельскохозяйственного производства пригодны только участки земли лесистого плато на северо-востоке страны и в прибрежной части на северо-западе. Здесь выращивается около 80% всего объема сельхозпродукции, в том числе пшеница, картофель, капуста, лук, помидоры, маслины, овощи и фрукты, цитрусовые и бахчевые культуры. Однако с учетом неблагоприятных климатических условий, бедности почв и нехватки воды местное производство не может обеспечить потребности населения в продуктах питания. Примерно 75% всего объема продовольственных товаров на ливийском рынке составляют импортные поставки: итальянские спагетти, польское молоко, украинские колбасы (не содержащие свинины) и т.д. Белорусская продукция должна занять достойное место в этом ряду продовольственных товаров. Некоторый опыт в завоевании вкусов арабских потребителей у

белорусов уже есть – с 2007 г. в незначительном объеме сухое молоко сюда экспортирует предприятие ОАО «Беллакт».

Развитие сельского хозяйства и повышение плодородия местных земель является важнейшей задачей экономических реформ, которые осуществляются в Ливии на протяжении последних лет. Благодаря принятым мерам вклад агропромышленного комплекса в ВВП этой страны в последние пять лет заметно увеличился - с 2,7% в 2005 г. до 4,1% в 2012-г. Ливийские аграрии по-прежнему испытывают потребность в современной сельхозтехнике, оборудовании и технологиях. В июне 2012 г. ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев» начало поставлять мебель в Ливию. «Пинскдрев» прорабатывает варианты дальнейшего развития взаимовыгодного сотрудничества с ливийской стороной. *Перспективы развития товарооборота Ливии и Беларуси.* Товарооборот между Ливией и Беларусью не соответствует уровню политических отношений. В 2008 году, который был самым удачным, товарооборот составил 19,2 млн. долларов. В последние годы Беларусь поставляла в Ливию дорожную технику, автомобили специального назначения, части к машинам и тракторам, шины, полуфабрикаты из углеродистой стали.

Развитию сотрудничества поспособствовало участие белорусских компаний, министерств и ведомств в национальной экспозиции Республики Беларусь в рамках 38-ой Триполийской международной выставки, которая состоялась в апреле 2009 года. На ней была представлена продукция 70 предприятий и организаций Беларуси.

На третьем заседании белорусско-ливийской комиссии по экономическому, торговому и научно-техническому сотрудничеству, которое состоялось в октябре 2009 года, принято решение о создании совместного предприятия по производству белорусских тракторов, есть договоренность о реализации других совместных проектов. В частности, в области производства автомобильной и дорожно-строительной техники, строительства и архитектуры, фармацевтики, образования, спорта и туризма.

В Ливии реализуется масштабная программа социального развития стоимостью в миллиарды долларов, которая предусматривает большой объем строительных работ. В частности, возведение ряда университетов, строительство аэро- и морских портов, железнодорожных станций, курортов и заводов по опреснению воды с помощью современных нанотехнологий.

В результате проведенного анализа нами были выявлены основные направления перспективного направления внешнеэкономического развития Республики Беларусь и Ливии:

Ливия заинтересована в импорте следующих категорий:

- промышленной продукции, в том числе современной сельхозтехники, оборудования, технологий;
- продукции нефтехимии – шины и волокна, удобрения;
- ИТ-услуг;
- продовольственных товаров.

Беларусь заинтересована в импорте следующих категорий:

- нефть, нефтепродукты;
- природный газ.

Планируется реализация совместных проектов:

- производства автомобильной и дорожно-строительной техники;
- строительства и архитектуры;
- фармацевтики;
- образования;
- спорта и туризма.

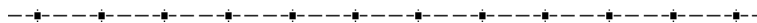
Существуют хорошие возможности для восстановления и развития сотрудничества в области образования. Белорусские учебные заведения заслуженно пользуются авторитетом за высокое качество обучения. Система образования Беларуси располагает



высококвалифицированными кадрами, которые могли бы работать в учебных заведениях Ливии.

В области здравоохранения взаимовыгодное сотрудничество может осуществляться за счет командирования на контрактной основе медицинского персонала, оказания консультативных услуг врачами-специалистами при местных клиниках.

Перспективными представляются развитие контактов в области туризма и культуры, активизация межмуниципальных и межрегиональных связей, создающих климат доверия, открытости и партнерского взаимопонимания.



*Колесникова Ирина Витальевна,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ИНФЛЯЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОРОГОВОГО ЗНАЧЕНИЯ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ ДЛЯ БЕЛАРУСИ**

Поддержание устойчивого роста основных макроэкономических показателей возможно при помощи инструментов денежно-кредитной политики. Именно поэтому, одной из основных проблем регулирования экономики вообще и белорусской, в частности, является выбор оптимальной денежно-кредитной политики, призванной в условиях макроэкономической стабильности сохранить высокие темпы экономического роста или поддерживать оптимальные темпы роста. Следует отметить, что в общем случае, макроэкономическая стабильность является лишь средством для поддержания роста. Однако на практике органы регулирования (или независимые денежные власти – Национальный банк) должны определить в каждый данный момент (или в определенный отрезок времени) на что должна быть направлена политика: максимальное приближение к потенциальному ВВП (уменьшение разрыва ВВП) или снижение инфляции до оптимального уровня. При этом первоочередным вопросом становится определение этого самого оптимального уровня инфляции, приемлемого для страны, то есть не влияющего отрицательно на экономический рост. Последнее особенно важно, поскольку большинство последних эмпирических исследований доказывает, что теоретическое положение о нейтральности денег по отношению к росту существует только в долгосрочном периоде (20 лет и более), в то время как в краткосрочном периоде существует trade-off (компромисс) между инфляцией и ростом, когда при высокой инфляции рост замедляется или сменяется рецессией, и наоборот. При этом прямой (или обратной) зависимости на всем отрезке изменения переменных не существует. Более того, существует пороговое значение уровня инфляции, до которого она способствует росту (являясь как бы «смазкой» экономического механизма), но после которого она начинает препятствовать этому росту. Это пороговое значение разное у разных стран и может быть рассчитано только эмпирическим путем на основе статистических данных.

Известно, что в реальной экономике, экономический рост сильно влияет на рост благосостояния. В своем основополагающем исследовании Лукас(1987) [1] показывает, что даже небольшое увеличение темпов роста влияет на благосостояние значительно больше, чем устранение колебаний экономического цикла. Однако в недавнем исследовании Barlevy (2004) [2] показывает, что в реальных стохастических моделях эндогенного роста стабилизация колебаний экономических циклов стимулирует средний рост и, следовательно, стабилизация экономического цикла имеет гораздо большее влияние на рост благосостояния, чем рассчитано Лукасом. При этом применение модели эндогенного роста в исследовании Barlevy радикально меняет взгляд на политику экономической стабилизации. Наша задача состоит в том, чтобы оценить, при каком пороговом значении инфляции денежно-кредитная

политика должна быть направлена на стимулирование роста либо макроэкономическую стабилизацию (снижение инфляции).

Это предполагает, что если темпы экономического роста увеличиваются при наличии волатильной инфляции, то инфляция может способствовать росту благосостояния за счет увеличения среднего темпа роста. Чтобы рассчитать вероятное пороговое значение инфляции, мы используем стохастическую модель эндогенного роста.

Для этого применяется следующая модифицированная спецификация модели Khan and Senhadji [3]:

$$d(y_t) = \beta_0 + \mu_i + \beta_1 \cdot (1 - D_t) (\pi_t - k) + \beta_2 D_t (\pi_t - k) + \beta_3 L_t + \beta_4 I_t + \beta_5 Impt + \beta_6 Expt + \beta_7 Devt + \epsilon_t, \quad (1)$$

где  $d(y_t)$  – темп роста ВВП,  $\pi_t$  – темп роста инфляции (индекс потребительских цен),

$k$  – пороговый уровень инфляции;

$L_t$  – темп роста занятых в экономике;

$I_t$  – доля инвестиций в ВВП;

$Impt$  – доля импорта в ВВП;

$Expt$  – доля экспорта в ВВП;

$t$  – временной индекс, призванный отразить шоки (кризис, девальвация и др.);

$Devt$  – темпы девальвации;

$\epsilon_t$  – остатки регрессии.

$D_t$  – фиктивная переменная равная 1, если  $\pi_t > k$ , и 0, если  $\pi_t <$  или  $= k$ .

Порог введен в уравнения роста в недифференцированной форме и имеет нелинейную форму. Поэтому мы не можем применить обычный метод наименьших квадратов (МНК). Вместо этого мы применяем условный метод наименьших квадратов (Chan, 1998 и Hansen, 2000) [4]. Основная идея этого метода заключается в минимизации суммы квадратов остатков с параметром  $k$ . Предположим,  $s_1(k)$  – остатки регрессии, то

$$k^* = \text{argmin}(s_1(k)), \quad (2)$$

Опуская дальнейшие технические подробности, доступные по запросу, перейдем к полученным результатам.

Для удлинения ряда мы использовали поквартальные данные, вместо годовых, по всем переменным, начиная с 2000 года до 2012 года.

Тест Грейнджера на проверку экзогенности регрессоров показал, что взаимосвязь между ростом и регрессорами не имеет обратной казуальности, то есть рост определяется выбранными переменными, но не наоборот. А потому расчет модели оправдан. Результаты расчетов представлены в таблице 1.

**Таблица 1 – Расчет порогового уровня инфляции**

Метод расчета	Значение порога	Остатки регрессии
Метод фиксированных эффектов	8,93%	112,28
МНК	9,02%	183,35

Результаты F- test, говорят о том, что расчеты по методу фиксированных эффектов более достоверны (это видно и по меньшему значению остатков регрессии в таблице), поскольку применение этого метода лучше улавливает временные шоки. Тем не менее, оба метода дали похожие результаты: уровень пороговой инфляции составляет около 9%. При этом результаты статистически значимы при 10% уровне, то есть в 90% случаев при контроле на другие факторы, уровень инфляции выше 9% отрицательно влияет на экономический рост при прочих равных условиях.

**Таблица 2**

Инфляции ниже порогового уровня	0.36** (0.32)
Инфляции выше порогового уровня	-0.25* (0.27)
Темпы роста занятых в экономике	0.73 (1.0)
Доля инвестиций в ВВП	0.35* (0.09)
Доля экспорта в ВВП	0.29*** (0.03)
Доля импорта в ВВП	0.32 (0.53)
Константа	-11.3* (5.17)
R-квадрат	0,54
Число наблюдений	52

Примечание – \*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ .

Как видно из таблицы, коэффициент при инфляции ниже порогового уровня является статистически значимым и имеет положительный знак, в то время как темп инфляции выше порога, будучи также статистически значимым, имеет отрицательный знак. Это очевидно доказывает нелинейность отношений между ростом и инфляцией. По сути же это означает, что усилия по снижению инфляции ниже порогового уровня при данном состоянии экономики Беларуси не только нерациональны, но могут привести даже к отрицательным последствиям для темпов роста, в то время как увеличение инфляции свыше порогового значения (9%) влияет на темпы экономического роста отрицательно.

Темпы роста занятых статистически незначимы для темпов роста, в то время как увеличение инвестиций оказывает положительное влияние на рост, хотя коэффициент при этой переменной меньше 1. Значимое влияние на рост оказывает изменение доли экспорта в ВВП, то есть при росте объема экспорта на 1% темпы роста ВВП увеличиваются на 0,3%.

#### Список использованных источников

1. Lucas, Robert E. Models of Business Cycles / Robert E. Lucas. – Oxford: Basil Blackwell, 1987.
2. Barlevy, Gadi. The Cost of Business Cycles Under Endogenous Growth / Gadi. Barlevy // American Economic Review. – 2004. – 94 (4). – Pp. 964–990.
3. Khan, Mohsin and A.S. Senhadji. Threshold Effects in the Relationship between Inflation and Growth / Khan, Mohsin and A.S. Senhadji // IMF Staff papers. – 2001. – Vol. 48. – № 16.
4. Chan, K. and Tsay, R. Limiting Properties of the Least Squares Estimator of a Continuous Threshold Autoregressive Model / K. Chan and R. Tsay // Biometrika. – 1998. – Vol. 85. – №. 2. – Pp. 413–26.

-----  
*Мартынова Лилия Андреевна,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ЗНАЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Внешнеэкономический потенциал страны – комплексная характеристика, которая отражает материальные и интеллектуальные возможности участия того или иного государства в торговом сотрудничестве с другими странами.

Республика Беларусь располагает достаточно большим внешнеэкономическим потенциалом. Занимая в Европе по территории 0,9%, по численности населения – 1,4% и соответственно 0,15% и 0,18% в мировом сообществе, Беларусь специализируется на

производстве продукции машиностроения, химической, и нефтехимической, легкой и пищевой промышленности, а также животноводства, льноводства и картофелеводства.

Роль и значение внешнеэкономического потенциала для развития национальной экономики определяются совокупностью факторов:

- выгодное экономико-географическое положение;
- развитая система транспортных коммуникаций и производственная инфраструктура;
- многоотраслевой промышленный комплекс;
- научный и инновационный потенциал;
- значительные природные ресурсы, наличие ряда важных полезных ископаемых;
- высокий уровень образования, система подготовки кадров;
- внешнеэкономические связи, способствующие расширению внешних рынков.

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ, а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира.

Объем внешней торговли РБ в 2013 году составил 89 699 млн долл. США, что на 20% меньше чем в 2012 году. Снижение динамики экспортно-импортных операций в 2013 году связано как с уменьшением долларовых цен на сырье и материалы (прежде всего на энергоносители, удобрения), так и сокращением физических объемов поставок [6].

Важнейшими экономическими показателями, определяющими внешнеэкономический потенциал страны, являются:

- объем производства ВВП, в том числе на душу населения. Беларусь занимает лидирующие позиции среди стран СНГ, уступая только России; в 2013 году объем ВВП составил 636 784 млрд. руб., на душу населения – 67 271 тыс. руб. [6];
- удельный вес экспорта товаров и услуг в ВВП;
- доля экспорта промышленных товаров в общем объеме экспорта товаров.

Для Республики Беларусь внешнеэкономический потенциал имеет важное значение, так как по мировым масштабам она является небольшой европейской страной с открытой экономикой, в которой доля экспорта составляет около 2/3 валового внутреннего продукта.

Экономика Беларуси в значительной мере зависит от условий и результатов внешней торговли. Объем внешней торговли РБ в 2013 году составил 89 699 млн долл. США, что на 20% меньше чем в 2012 году [6]. В Беларуси доля экспорта в ВВП составляет 84%, что характеризует открытость экономики. В США этот показатель равен 13%, в Индии – 22%, Китае – 27%, России и Великобритании – порядка 30%, Польше – 42%, Украине – 50%. Однако эти страны, в отличие от Беларуси, могут позволить себе стимулировать экономику, увеличивая в том числе внутренний спрос.

Учитывая высокую экспортную ориентированность белорусской экономики, темпы ее роста будут взаимосвязаны с динамикой развития стран – основных торговых партнеров: России, Германии, Китая, Венесуэлы, Украины, на долю которых приходится более половины экспорта белорусских товаров.

Основу внешнеэкономического потенциала составляет промышленность (более 60% ВВП), в том числе на долю машиностроения, химию и нефтехимию приходится более 40% валовой продукции. Среди стран СНГ Республика Беларусь уверенно держит лидирующие позиции по производству тракторов, грузовых автомобилей, химических нитей и волокон; первое место по производству обуви, телевизоров, холодильников, мяса, молока, картофеля, яиц на душу населения.

Беларусь имеет значительные резервы для увеличения экспорта услуг, особенно туристических, поскольку располагает богатым природным и историко-культурным потенциалом для развития международного туризма.

Внешнеэкономический потенциал страны не ограничивается оценкой возможности экспорта и импорта товаров и услуг, а включает также валютно-финансовые и кредитные отношения, инвестиции, туристический обмен, международную миграцию населения и т.д.

Также важную роль в развитии внешнеэкономического потенциала Беларуси имеют свободные экономические зоны (СЭЗ). В настоящее время в мире функционируют около 5 тыс. СЭЗ различного типа и через них проходят до 30% мирового товарооборота. Свободные экономические зоны позволяют активно формировать экономику открытого типа. В них возможно создание особо благоприятного режима для деятельности зарубежного капитала. За счет привлечения иностранных инвестиций и прогрессивных технологий, а также экспорта производимой продукции СЭЗ способствуют ускоренному развитию не только отдельных регионов, но и страны в целом. В настоящее время в Республике Беларусь действуют шесть свободных экономических зон: «Брест», «Гомель-Ратон», «Минск», «Витебск», «Могилев», «Гродноинвест». На **1 марта 2014 года** в СЭЗ работает **494** резидентов свободных экономических зон, на которых занято свыше 147 тыс. человек [7].

Однако существуют и факторы, сдерживающие экономический рост Республики Беларусь:

- ограниченность собственной сырьевой и топливно-энергетической базы;
- высокая ресурсоемкость экономики;
- зависимость от поставок сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий из России и других стран СНГ;
- неразвитость рыночной инфраструктуры.

Наращивание экспортного потенциала страны является одним из важнейших приоритетов социально-экономического развития РБ [3], для полной реализации которого потребуются:

- Повышение качества и конкурентоспособности продукции, производительности труда. Усиление конкурентных позиций на мировых рынках белорусских производителей-экспортеров за счет внедрения новых технологий, обеспечивающих соответствие продукции требованиям международных стандартов;
- Создание новых экспортоориентированных производств на основе отечественных научно-технических разработок;
- Активное применение новых форм торговли (создание белорусских торговых компаний за рубежом, финансово-промышленных групп с иностранными партнерами; открытие сборочных производств с одновременным формированием сетей технических центров и т.д.);
- Совершенствование механизма управления и регулирования внешнеэкономической деятельности;
- Ускорение инновационного процесса;
- Усиление открытости национальной экономики;
- Привлечение внутренних и внешних инвестиций.

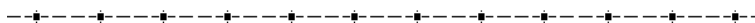
#### **Список использованных источников**

1. Бункина, М.К. Национальная экономика: учеб. для вузов / М.К. Бункина. – М.: Логос, 2003.
2. Национальная экономика Беларуси: учеб. / В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2006.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Минск: Юнипак, 2004.
4. Национальная экономика Беларуси: практикум для студентов эк. спец. и слушателей системы переподготовки кадров / С.Н. Лебедева [и др.]. – Гомель: УО «Белорусский торгово-эк. ун-т потребит. кооперации», 2009.

5. Материалы сайта Министерства иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство иностранных дел Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by>.

6. Материалы сайта Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.

7. Материалы сайта Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by>.



***Милашевич Елена Александровна,***

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Экспорт услуг здравоохранения включает экспорт медицинских услуг, образовательных и прочих деловых услуг. Анализ видов экспорта услуг здравоохранения показывает, что удельный вес медицинских услуг в общем объеме составляет 18,3%, образовательных – 42,5%, прочих деловых услуг – 37,6%.

В связи с внедрением новых медицинских технологий, методов лечения, зарубежного опыта, полученного специалистами после стажировки в ведущих клиниках дальнего и ближнего зарубежья, появлением новых лекарственных средств, медицинского оборудования, изделий медицинского назначения, а также с учетом развития телемедицины, спектр платных медицинских услуг иностранным гражданам в медицинских учреждениях Республики Беларусь постоянно расширяется.

Наибольший удельный вес в экспорте услуг здравоохранения занимает Россия – 57,4%, на втором месте Украина – 16,4%, на третьем месте Казахстан – 4,4%. Преобладающая часть экспорта услуг здравоохранения Республики Беларусь приходится на страны СНГ [1].

Из стран вне СНГ наибольший удельный вес из 119 стран мира занимает Ливия – 4,2%, затем следует Израиль – 1,1%, на такие страны, как Китай, Латвия, Литва, США приходится менее 1% в экспорте Республики Беларусь услуг здравоохранения [1].

Наибольший удельный вес в общем экспорте услуг здравоохранения Республики Беларусь занимают областные и Минский городской исполкомы, на их долю приходится 36% всего экспорта услуг здравоохранения, на долю Минздрава приходится 27,2%, на третьем месте Федерация профсоюзов Беларуси – 17,6% [2].

Лидерами по оказанию экспорта услуг здравоохранения являются г. Минск, Гомельская и Витебская области, наименьший вклад в экспорт услуг здравоохранения Республики Беларусь внесли Гродненская и Могилевская области [2].

К наиболее перспективным направлениям экспорта медицинских услуг относятся следующие передовые направления белорусской медицины:

- 2013 год: проведение операции по одновременной замене двух тазобедренных суставов без переливания донорской крови; проведение второй в мире операции по аутотрансплантации легкого; пересадка сердца ребенку; проведение оперативного вмешательства при мерцательной аритмии без единого разреза;
- 2012 год: операция по пересадке комплекса «печень-почка»; одновременная пересадка пациенту сердца и почки; пересадка донорской артерии;
- 2011 год: пересадка клеток щитовидной железы от живого донора;

- 2009 год: первая пересадка сердца взрослому человеку; одновременная пересадка почки и поджелудочной железы пациенту, страдающему сахарным диабетом;
- 2008 год: первая пересадка печени;
- 2004 год: лечение варикозного расширения вен лазером;
- 2003 год: проведение первой в мире операции по удалению тромба ультразвуком.

Привлекают иностранных пациентов в Республику Беларусь следующие факторы: удобное географическое положение в центре Европы; хорошее транспортное сообщение; сравнительно небольшое расстояние от любой европейской страны до Минска; Минск - одна из самых гостеприимных, чистых и безопасных столиц Европы; умеренный климат, не требующий периода акклиматизации; отсутствие природных и социальных катаклизмов; клиники Республики Беларусь оснащены новейшим оборудованием, благодаря которому есть возможность проводить сложные операции; у врачей имеется большой опыт, приобретенный во время обучения на родине и практики за рубежом; в Республике Беларусь проводятся операции по трансплантации органов и тканей как детям, так и взрослым; в большинстве медицинских центров созданы условия для комфортного пребывания пациентов, лечащихся на платной основе.

Иностранцам гражданам в Республике Беларусь оказываются высокотехнологичные медицинские вмешательства: эндоскопическая пластика диафрагмальных грыж; полостные реконструктивные хирургические медицинские вмешательства на желчевыводящих путях; лапароскопические операции на внутренних половых органах у женщин; гистероскопические вмешательства по поводу внутренних патологий у женщин; реконструктивные хирургические операции на органах малого таза при их выпадении, осложненном уретральной или анальной инконтиненцией, с использованием аллопротезирования; микрохирургические операции на стекловидном теле и сетчатке глаза с применением эндолазеркоагуляции и другие.

Привлекают иностранных пациентов и цены на медицинские услуги, в том числе высокотехнологичные: трансплантация сердца в Республике Беларусь стоит 70-100 тысяч долларов (в России 250, в Израиле от 300, в Германии 380 тысяч), аортокоронарное шунтирование 7-9 тысяч (в России 13, Болгарии 17, Израиле 40, Германии 36), тотальное эндопротезирование тазобедренных и коленных суставов 5-7 тысяч (в России 8-10, в Германии 10-20, в США свыше 23 тысяч долларов) [3].

В современных условиях оказание медицинских услуг является актуальным направлением постиндустриального развития экономики Республики Беларусь. Для повышения конкурентоспособности экспорта медицинских услуг в Республике Беларусь необходима реализация ряда мероприятий:

1. совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей вопросы оказания платных услуг в области здравоохранения иностранным гражданам на территории Республики Беларусь;
2. организация оказания медицинских услуг белорусскими врачами-специалистами за рубежом в рамках международного сотрудничества;
3. формирование информационной открытости рынка медицинских услуг, организация проведения рекламных компаний по созданию благоприятного имиджа и доверия к белорусскому здравоохранению;
4. сотрудничество с зарубежными специалистами в области здравоохранения для изучения международного рынка медицинских услуг в других странах;
5. разработка системы мер по материальному стимулированию врачей-специалистов, оказывающих медицинские услуги за рубежом;
6. льготная стоимость виз или полная их отмена для иностранных пациентов, въезжающих в Республику Беларусь для получения медицинских услуг, а также для лиц, их сопровождающих;
7. проведение конференций и семинаров по вопросам организации экспорта медицинских услуг;

8. введение механизма страхования профессиональной ответственности медицинских работников; сотрудничество организаций здравоохранения со страховыми компаниями по оказанию медицинских услуг иностранным гражданам;

9. проведение работы по совершенствованию презентационных, информационно-справочных и рекламных материалов о возможностях получения медицинского образования и высокотехнологических видов медицинской помощи в Республике Беларусь (на русском и английском языках);

10. совершенствование интернет-сайтов Министерства здравоохранения, управлений здравоохранения, облисполкомов, комитета по здравоохранению Мингорисполкома, республиканских организаций здравоохранения;

11. организация маркетинговой и рекламной компании со СМИ с целью наращивания экспорта медицинских услуг, расширение сотрудничества с ГУ «ЦентрКурорт», ОАО «Белпрофсоюзкурорт», УП «Белагроздравница», Министерством спорта и туризма;

12. организация предоставления гостиничных, туристических, издательских, транспортных услуг, предоставляемых иностранным гражданам, способствующих увеличению экспорта медицинских услуг;

13. создание комфортных условий в организациях здравоохранения для пребывания иностранных граждан и повышения спроса на лечение в Республике Беларусь;

14. развитие международного сотрудничества в соответствии с основными приоритетами и направлениями развития здравоохранения в Республике Беларусь: расширение сотрудничества с международными организациями (ВОЗ, Глобальным Фондом по борьбе со СПИДом, туберкулезом и малярией, ООН, Международного агентства по атомной энергии, Детского Фонда ООН (ЮНИСЕФ), Советом по здравоохранению при Интеграционном Комитете ЕврАзЭС и др.) для реализации международных проектов в сфере здравоохранения;

15. аккредитация белорусских клиник, оказывающих медицинские услуги иностранным пациентам, по международным стандартам;

16. развитие государственно-частного партнерства (привлечение частного бизнеса в строительство объектов здравоохранения, в производство медицинского оборудования, создание систем управления инфраструктурой, применение информационных технологий в здравоохранении, организация сотрудничества с ведущими зарубежными клиниками и т.д.).

#### **Список использованных источников**

1. Данные Министерства экономики Республики Беларусь.
2. Данные Министерства здравоохранения Республики Беларусь.
3. Министр здравоохранения – об итогах развития медицины в Беларуси к 2013 году и отличиях частной медицины от государственной [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doctora.by>. – Дата доступа: 05.10.2013.



*Мочалов Максим Евгеньевич,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **СТАТИСТИКА УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ В РАМКАХ ВТО**

В настоящее время в средствах массовой информации публикуется достаточно большое количество статей, которые дают неоднозначную оценку деятельности Всемирной торговой организации (ВТО). Изучение информации об урегулировании споров в рамках ВТО может позволить оценить активность и эффективность участия членов в процедуре



урегулирования споров в рамках этой международной организации, основываясь на статистических данных. Это может дать более точное представление о том, действительно ли ВТО осуществляет свою деятельность относительно нейтрально, или действует в интересах каких-либо стран, либо групп стран.

На сегодняшний день наибольшее количество споров в рамках ВТО было инициировано странами, имеющими наибольший вес в мировой торговле – США и ЕС (102 и 86 споров соответственно). На третьем месте с большим отрывом находится Канада, инициировавшая 32 спора [1].

США и Европейский Союз, так называемые страны «большой двойки», являются наиболее активными участниками системы урегулирования споров в ВТО. На их долю приходится 41% всех споров, рассматриваемых в этой организации с момента её создания в 1995 году.

В то же самое время и с США и ЕС имело место наибольшее количество споров со стороны других членов ВТО. В процентном отношении против ЕС и США рассматривалось 42% всех споров, или 192 случая [1].

**Таблица 1 – Споры против стран [1]**

Против страны	Инициировано споров	Против страны (продолжение)	Инициирован о споров (продолжение)	Против страны (продолжение)	Инициирован о споров (продолжение)
США	119	Египет	4	Румыния	2
ЕС	73	Перу	4	Тринидад и Тобаго	2
Китай	29	Южная Африка	4	Венесуэла	2
Индия	23	Бельгия	3	Армения	1
Аргентина	22	Колумбия	3	Хорватия	1
Канада	17	Эквадор	3	Дания	1
Япония	15	Ирландия	3	Малайзия	1
Корея	15	Словакия	3	Молдова	1
Бразилия	14	Таиланд	3	Нидерланды	1
Мексика	14	Чехия	2	Пакистан	1
Австралия	13	Франция	2	Панама	1
Чили	13	Греция	2	Польша	1
Турция	9	Гватемала	2	Швеция	1
Доминиканская республика	7	Венгрия	2	Украина	1
Филиппины	6	Никарагуа	2	Великобритания	1
Индонезия	5	Португалия	2	Уругвай	1

Таким образом, ЕС и США, на долю которых приходится порядка 28% мировой торговли, имеют более значительный вес в рамках системы урегулирования споров ВТО – более 40%. В то же самое время, приведённая выше информация не позволяет сделать вывода о том, что ЕС и США каким-либо образом доминируют в ВТО, оказывая давление на других членов этой организации через Организацию по разрешению споров. Как видно из таблицы 1, именно на страны «большой двойки» приходится наибольшее количество обращений по рассмотрению споров.

Данные о спорах, инициированных какой-либо страной, или против какой-либо страны, приведенные выше, дают общее представление о том, насколько та, или иная страна активно участвует в предлагаемой ВТО процедуре урегулирования споров и насколько часто против неё выдвигаются претензии другими членами этой организации. Для оценки же степени юридического влияния более крупных стран в благоприятном для них исходе процедуры рассмотрения споров, можно изучить данные о результативности рассмотрения споров государств по отношению друг к другу [3].

Таблица 2 – Процент выигранных и проигранных претензий по паре истец-ответчик

ИСТЕЦ	ОТВЕТЧИК																	
	Австралия	Аргентина	Бразилия	Гватемала	Доминиканская Республика	Египет	ЕС	Индия	Индонезия	Канада	Корея	Мексика	США	Таиланд	Турция	Чили	Япония	Всего
Антигуа и Барбуда													56 9					56 9
Австралия							58 40				100 16		73 22					72 78
Аргентина																90 21		90 21
Бразилия		65 31					59 53			29 24			86 86					64 194
Венесуэла													100 4					100 4
Гватемала							100 7											100 7
Гондурас					82 11		100 7											91 18
ЕС		100 12						100 2	80 5	56 12	67 11		63 255			100 4	100 2	74 303
Индия							64 14						58 34		100 3			64 51
Индонезия											15 52		60 15					38 67
Канада	100 5		100 5				50 9						26 85				100 2	53 106
Китай													100 77					100 77
Коста-Рика													100 6					100 6
Корея							22 9						67 136					60 145
Малайзия													100 2					100 2
Мексика				100 21			100 7						6 33					77 61
Новая Зеландия										100 5			93 84					95 89
Норвегия													100 77					100 77
Пакистан													90 7					90 7
Перу							100 1											100 1
Польша														50 12				50 12
США	67 3	100 2					80 33	100 12	43 7	85 32	67 19	75 28					75 13	79 149

Продолжение таблицы 2

ИСТЕЦ	ОТВЕТЧИК																	
	Австралия	Аргентина	Бразилия	Гватемала	Доминиканская Республика	Египет	ЕС	Индия	Индонезия	Канада	Корея	Мексика	США	Таиланд	Турция	Чили	Япония	Всего
Таиланд							100 6						80 17					<b>90</b> <b>23</b>
Турция						9 35												<b>9</b> <b>35</b>
Филиппины			0 4															<b>0</b> <b>4</b>
Швейцария													100 77					<b>100</b> <b>77</b>
Чили		63 16											60 15					<b>61</b> <b>31</b>
Эквадор							100 7											<b>100</b> <b>7</b>
Япония									75 9	78 9			48 213					<b>57</b> <b>231</b>
Средний % выигрыша	83	88	50	100	82	9	74	100	68	69	64	75	65	50	100	97	83	<b>71</b>
<b>Всего претензий</b>	<b>8</b>	<b>61</b>	<b>9</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>35</b>	<b>193</b>	<b>14</b>	<b>21</b>	<b>82</b>	<b>98</b>	<b>28</b>	<b>1254</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>25</b>	<b>17</b>	<b>1892</b>

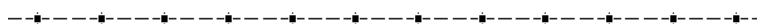
Источник: Bernard Hoekman, Henrik Horn и Petros C. Mavroidis.

Как видно из приведенной выше таблицы наиболее эффективно свои интересы отстаивали Китай и Швейцария. Каждая из этих стран добилась признания неправомерными 77 претензий в споре с США (100% от всех выставляемых претензий). Но необходимо отметить, что, несмотря на подтверждение ОРС претензий Китая в споре с США, Китай посчитал, что принятые США меры по исправлению ситуации являются недостаточно приемлемыми [3]. Наиболее же эффективно защищался Египет, против которого признали действительными только 9% претензий. Но это может быть связано с небольшим количеством претензий, которых было всего 35. Наибольшее же количество претензий было выставлено к США, из которых 65% было признано действительными. Достаточно успешная защита своей позиции в случае с США может быть показателем наличия более значительных юридических возможностей с их стороны. Утверждать о наличии больших юридической возможностей на стороне США при выставлении претензии другому участнику ВТО достаточно сложно, так как процент успешных претензий со стороны США незначительно выше среднего значения успешности признания претензии действительной 79% (США) – к 71% (среднее значение).

Таким образом, данные статистики рассмотрения споров не подтверждают предположение о том, что США и ЕС могут использовать орган по рассмотрению ВТО в целях обеспечения своих интересов. Несмотря на то, что страны «большой двойки» наиболее активно учувствуют в инициировании споров, против этих же стран и выдвигается наибольшее количество претензий, большинство из которых признаются правомерными.

## Список использованных источников

1. Статистика споров Всемирной Торговой Организации [Электронный ресурс] / Всемирная Торговая Организация. – Режим доступа: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_by\\_country\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm). – Дата доступа: 21.03.2014.
2. *Winners and Losers in the Panel Stage of the WTO Dispute Settlement System* (Henrik Horn, Louise Johannesson, Petros C. Mavroidis) Oxford University Press : Oxford, UK.
3. Материалы сайта Всемирной Торговой Организации [Электронный ресурс] / Всемирная Торговая Организация. – Режим доступа: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds379\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds379_e.htm). – Дата доступа: 06.06.2013.



*Нестерович Дарья Андреевна,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### СИСТЕМА НАДНАЦИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СТРАНАХ ЕС

Более 20 млн малых и средних предприятий (МСП) ЕС играют важную роль в экономике, составляя 99,8% всех предприятий. На них работают 66,5% занятых в экономике, а это почти 87 млн человек. В последние три года все больше стран ЕС отмечают восстановление МСП после кризиса. Однако все же МСП пострадали от кризиса больше, чем крупные предприятия. Хотя в 2008-2011 годах МСП были более устойчивы к кризису, в 2012 году занятость на них уменьшилась на 0,7% (610000 рабочих мест), а вклад в формирование ВВП – на 1,3% (с 3,44 трлн евро в 2011 году до 3,39 трлн евро в 2012 г.). В 2012 году снижение добавленной стоимости в средних предприятиях составило 17 млрд евро, в микро-предприятиях – 14 млрд, в малых – 13,2 млрд, в то время как в крупных – 8,6 млрд евро [1].

Улучшение качества работы и успешное противостояние кризису МСП во многом объясняются разнообразными мерами поддержки, оказываемыми с 2008 года малому и среднему бизнесу со стороны наднациональных органов ЕС и отдельных стран-членов. В 2010-2012 годах было принято около 2400 мер поддержки МСП, то есть в среднем около 800 мер в год и почти 90 мер в среднем по стране. Особую роль в преодолении кризиса и создании благоприятных условий для МСП сыграл принятый в 2008 году Акт о малом бизнесе.

Акт о малом бизнесе – документ, направленный на создание благоприятной бизнес-среды для МСП. Он состоит из 10 принципов поддержки МСП и ряда законодательных инициатив, соответствующих принципу «Сначала думай о малом». Данный принцип является основой документа, хотя формально не входит в список из 10 представленных в документе. Он заключается в том, что при принятии каких бы то ни было решений необходимо сперва убедиться в том, что они не окажут негативного влияния на малый и средний бизнес. Принципы, представленные в Акте о малом бизнесе – следующие:

1. Создать условия функционирования, в которых отдельные предприниматели и семейный бизнес будут успешно и прибыльно работать.
2. Гарантировать возможность начать свой бизнес заново честным предпринимателям, которые обанкротились.
3. Разрабатывать нормы и правила в соответствии с принципом «Сначала думай о малом».
4. Требовать от органов власти учитывать потребности МСП.
5. Адаптировать государственную политику к нуждам МСП: облегчить участие МСП в государственных закупках и лучше использовать возможности поддержки МСП.
6. Упростить доступ МСП к финансированию и развивать юридическую и деловую

среду, в которой приветствуется своевременная оплата коммерческих сделок.

7. Помочь МСП лучше использовать потенциал Единого рынка
8. Поощрять совершенствование навыков и все формы инноваций в МСП.
9. Давать возможность МСП превращать трудности, связанные с необходимостью заботы об окружающей среде, в новые возможности.
10. Поощрять МСП и получать выгоду от расширения рынков [2; 3].

С момента опубликования Акта о малом бизнесе для развития межфирменного сотрудничества в рамках ЕС было создано Бюро по сближению предприятий, действует Европейская ассоциация венчурного капитала, способствующая развитию малых высокоприбыльных фирм. Еврокомиссия организовала Комитет по упрощению процедур в сфере предпринимательства. Сеть информационных предпринимательских центров позволяет применять единые методики и схожие требования к отбираемым предпринимательским проектам, а также повысить эффективность использования финансовых ресурсов.

За пять лет действия Акта сократилось среднее время (с 9 до 5 дней) и стоимость (с 463 до 372 евро) открытия бизнеса. За период с 2008 по 2010 годы были приняты все законопроекты, предусмотренные Актом о малом бизнесе (кроме постановления о Статусе европейской частной компании). Особенно помогает МСП директива об электронных счетах-фактурах, поскольку электронный вариант счета-фактуры приравнивается к бумажному. Фирмы с оборотом менее 2 млн евро могут воспользоваться альтернативной схемой учета денежных средств, которая позволяет отсрочить проведение бухгалтерских операций для вычисления НДС до тех пор, пока к ним не поступят платежи клиентов. Органы власти обязаны оплатить товары и услуги МСП в течение 30 дней. Это является своего рода гарантией безопасности для МСП. Упрощены административные процедуры при подаче заявки на предоставление товаров и услуг для государственных закупок. Кроме того, у МСП теперь есть больше возможностей для подачи совместных заявок. Для оказания МСП помощи в освоении рынков стран вне ЕС Еврокомиссия в ноябре 2010 года открыла в Китае Центр МСП стран ЕС. Подобные центры уже открыты или будут открыты в других странах с быстро растущей экономикой. В настоящее время Еврокомиссия собирается внести изменения в Акт о малом бизнесе и принять новые законы, направленные на дальнейшее совершенствование деловой среды для МСП. Планируется довести снизить время, необходимое для открытия фирмы, до трех дней, а стоимость – до 100 евро [4; 5].

ЕС оказывает поддержку МСП в различной форме: грантов, ссуд, а в некоторых случаях, гарантий. МСП могут получить и нефинансовую поддержку, например, услуги по консультированию. Схемы поддержки можно разделить на четыре категории: тематическое финансирование, помощь структурных фондов, финансовые инструменты поддержки, поддержка интернационализации.

Одной из крупных комплексных программ, включающих в себя тематическое финансирование и финансовую поддержку, была Рамочная программа стимулирования конкурентоспособности и инноваций (СІР), действовавшая с 2007 по 2013 годы. Программа СІР была нацелена на содействие росту малых и средних предприятий (МСП) и создание новых рабочих мест через повышение конкурентоспособности и развитие инноваций. СІР — это один из европейских институтов развития с фокусом на развитии МСП, в т.ч. за счет использования инноваций (новых знаний, технологий) и интернационализации (международная кооперация, выход на новые рынки и т.д.). Более 315000 МСП получили помощь на общую сумму в 30 млрд евро, что помогло им создать около 380000 рабочих мест. С 1 января 2014 г. стартовала новая комплексная программа ЕС для поддержки конкурентоспособности предприятий, малых и средних предприятий («COSME»), которая будет проходить по 2020, с запланированным бюджетом в 2,3 млрд. евро.

Цели программы:

- облегчить доступ к финансированию для малых и средних предприятий;
- создать благоприятные условия для создания бизнеса и его роста;

- развить предпринимательскую культуру в Европе;
- повысить устойчивость конкурентоспособности компаний ЕС;
- помочь малым предприятиям работать за пределами своих стран и улучшить их доступ к рынкам и т.д.

Государства-партнеры «Восточного партнерства», т.ч. и Беларусь имеют возможность участия в данной программе.

Тематическое финансирование в настоящее время осуществляется по таким направлениям, как окружающая среда, энергетика и транспорт (LIFE+), инновации и исследования (Горизонт-2020, EUREKA), образование и обучение (Erasmus), культура и СМИ (Creative Europe).

Распространенным элементом системы государственной поддержки инновационного процесса в странах ЕС стали схемы государственного кредитования, которые реализуются через специально создаваемые структурные фонды, а также банки развития. Они призваны помочь устранить неравномерность развития разных регионов Европы. С 2007 по 2013 год структурные фонды поддержали около 200000 проектов, разработанных МСП, включая 78000 старт-апов, в результате чего было создано 268000 рабочих мест. Наиболее известный структурный фонд – Европейский фонд регионального развития. Функции финансирования и кредитования проектов эффективно выполняют специализированные институты – банки развития. После вступления в Евросоюз в странах центральной и восточной Европы сеть таких банков стала расширяться. В настоящее время банки развития действуют в Венгрии и Польше, Чехии и Словакии, Болгарии и Румынии, странах Балтии. Одной из основных задач этих банков является предоставление «пакета» услуг малым и средним предприятиям на исследования и разработки или на реконструкцию и модернизацию производств [5; 6]. Помимо того, источниками финансирования МСП могут служить: проект «Совместные европейские ресурсы для микро- и средних предприятий», проект «Совместные мероприятия по поддержке институтов микрофинансирования в Европе», Европейский инвестиционный фонд, Европейский инвестиционный банк, программа “PROGRESS” по микрофинансированию.

Интернационализацию МСП поддерживают такие проекты, как Европейская политика соседства и ряд программ, направленных на содействие в выходе и закреплении на рынках стран Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, Китая и Японии.

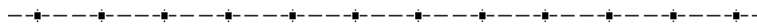
Интегрированные услуги в области поддержки развития бизнеса и инноваций и консультационные услуги МСП оказывает Европейская сеть поддержки предпринимательства. Сейчас EEN охватывает 52 страны, в том числе 28 стран ЕС, 2 страны - потенциальных члена ЕС (Республика Македония и Турция) и другие третьи страны. Со стороны партнеров сети значительно возрос интерес к сотрудничеству с третьими странами. Из бывших стран СССР услугами сети EEN пользуются Армения, Молдова, Россия и Украина.

Таким образом, в ЕС оказывается эффективная поддержка МСП: создается благоприятная деловая среда для их функционирования и действуют программы, оказывающие всестороннюю поддержку МСП.

#### **Список использованных источников**

1. A Recovery on the Horizon: Annual Report on European SMEs 2012/2013.
2. «Think Small First», A Small Business Act for Europe: Communication(2008) 394 final, Brussels, 25.06.2008.
3. Thinking Big for Small Businesses: What the EU does for SMEs. Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2011 – 24 pp.
4. SBA Review: What has been done and what is to be done for Europe’s SMEs – Memo/11/109, Brussels, February 2011.
5. For a European Industrial Renaissance: Communication(2014) 14/2, Brussels, 22.1.2014.

6. European Union Support Programmes for SMEs: An overview of the main funding opportunities available to European SMEs – European Commission, January 2012.



*Никитина Эльвира Игоревна,*  
*аспирант, ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Экспортная деятельность является составляющей производственно-финансовой деятельности организации и характеризуется полной самостоятельностью в выборе иностранного контрагента, товарной номенклатуры, в определении стоимости контракта, объемов, цены и сроков поставки. Поэтому ключевое значение приобретает исследование факторов, оказывающих влияние на эффективность проведения экспортных операций.

На этапе формирования экспортного потенциала предприятия оказывают влияние факторы внутреннего состояния, к которым относят следующие: систему стратегического планирования предприятия; систему маркетингового планирования; организацию производства и условия труда; уровень качества производимой продукции, работ и услуг; уровень издержек и цену; инновационную политику; долю импорта в цене экспортного ассортимента; финансовое состояние предприятия.

Термин «фактор» определяется как движущая сила какого-нибудь процесса или явления. Понятие «фактор эффективности экспорта» следует определить как обстоятельство, существенно воздействующее на эффективность экспорта предприятия. Фактор является многомерной характеристикой деятельности организации, экспортной тактики и стратегии, внешнего рынка, товара или отрасли. Он описывается при помощи набора переменных, которые одномерны и измеримы.

В современной экономической литературе существуют различные подходы к классификации факторов, оказывающих влияние на экспортный потенциал. Выделяют несколько групп факторов: характеристики предприятия (размер, международная компетентность, международный опыт работы и т. д.), отрасли и рынка; психологические характеристики; выбор целевого сегмента.

Проанализировав доступные источники [1; 2; 3; 4], нами предпринята попытка объединить факторы, оказывающие влияние на экспортный потенциал в следующие группы:

*По степени распространения – специфические и общие.* Общие факторы характерны для всех отраслей экономики. Специфическими являются те, которые действуют в условиях отдельной отрасли или предприятия.

*По длительности воздействия – постоянные и переменные.* Постоянные факторы оказывают влияние на изучаемое явление непрерывно на протяжении всего исследуемого периода (отчётного периода, производственного цикла, срока жизни товара и т.п.). Воздействие же переменных факторов – разовое, нерегулярное.

*По сфере возникновения – внешние и внутренние.* Внутренними называют факторы, на которые предприятие может воздействовать. Внешние факторы (конъюнктура рынка, инфляционные процессы, условия поставок сырья, материалов, их качество, стоимость и др.), отражаются на результатах работы предприятия. Их исследование позволяет точнее определить степень воздействия внутренних факторов и обеспечить более достоверный прогноз развития производства.

*По характеру действия – интенсивные и экстенсивные.* К экстенсивным относятся факторы, которые связаны с количественным, а не качественным приростом результативного показателя, например, увеличение объема производства продукции путем расширения посевной площади, увеличения поголовья скота, количества рабочих и т.д. Интенсивные

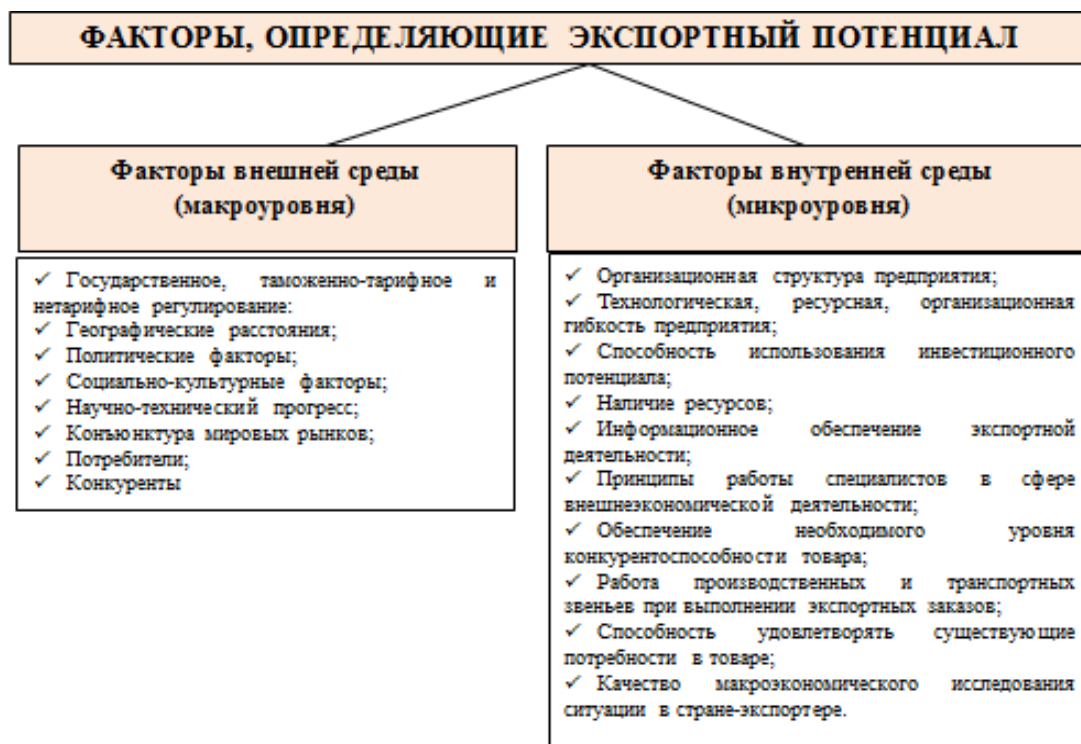
факторы характеризуют качественные изменения в процессе производства, например, повышение урожайности сельскохозяйственных культур в результате применения новых видов удобрений.

*По степени воздействия - основные и второстепенные.* К основным относятся факторы, которые оказывают наиболее заметное влияние на результат. Другие называют второстепенными. Нужно заметить, что, в зависимости от обстоятельств, один и тот же фактор может быть и основным, и второстепенным.

*По степени контроля – контролируемые и не контролируемые.* Контролируемыми можно считать факторы, которые предприятия могут изменять в выгодном для себя направлении. Не контролируемые факторы делятся на контролируемые и неконтролируемые государством. К контролируемым государством факторам относятся те, которые государство может изменять в целях повышения эффективности экспорта предприятий.

Необходимо учитывать, что внешняя среда организации, действующей на международной арене, существенно отличается от внешней среды предприятия, работающего на национальном рынке. Причем наиболее важно учитывать воздействие внешней среды потенциального зарубежного рынка, на котором планирует функционировать экспортоориентированное предприятие, рассматривающее внешнеэкономическую деятельность как одно из приоритетных направлений. Хотя, неоспорим тот факт, что в условиях глобализации влияние международной среды испытывают и организации, функционирующие на внутреннем рынке, как правило, в области конкуренции с мировыми производителями аналогичных товаров

Проведенное исследование позволило выявить ключевые факторы, влияющие на экспортный потенциал, которые представлены на рисунке 1.



**Рисунок 1 – Факторы, определяющие экспортный потенциал предприятия.**

Источник: собственная разработка автора на основании источников [1; 2; 3;4].

Необходимо отметить, что факторы микроуровня экспортного потенциала, представленные рисунок 1, являются реакцией возникающей на воздействие макроэкономических факторов. Факторы внутренней среды определяют уровень конкурентоспособности экспортируемой организацией продукции, а одновременное



исследование и учет макроэкономических факторов обеспечит предприятию-экспортеру успех в конкурентной борьбе с зарубежными производителями аналогичных товаров.

Развитие экспортного потенциала предприятия – достаточно сложное и многоплановое явление. Экспортная деятельность субъектов предпринимательства каждой страны затрагивает политические и экономические интересы других стран, поэтому при построении концепции учитывается множество факторов и контуров управления.

Глобальный рынок создает равные экономические условия для всех субъектов международной деятельности. Государственное регулирование на уровне стран-участников внешнеэкономической деятельности направлено на использование преимуществ международного разделения труда с позиций приращения овеществленного труда в результате проведения внешнеторговых операций и обеспечения экономической безопасности.

Управление эффективностью реализации экспортного потенциала направлено на увеличение объемов экспорта организации в стоимостном выражении и снижение издержек. Этого можно достичь за счет: увеличения физического объема производства и поставки продукции, услуг, объектов интеллектуальной собственности и других элементов экспортного потенциала на внешние рынки; повышения цены единицы экспортного ассортимента за счет увеличения их качества или лидерских позиций предприятия на сегментах зарубежного рынка; снижения издержек производства и реализации экспортируемой продукции; удлинения жизненного цикла позиций экспортного ассортимента; организации сервисного предпродажного и послепродажного обслуживания за рубежом [1].

Многие из названных элементов управления экспортным потенциалом происходит как на стадии производства, так и на стадии реализации. В процессе исследования делается акцент на элементы управления, которые в реальных условиях внешнеэкономической деятельности белорусских предприятий дают ощутимый результат повышения эффективности реализации их экспортного потенциала и могут дополнить технологии, существующие в экономической науке.

В связи с большим вниманием, которое уделяется сегодня внешнеторговым операциям со стороны субъектов экономической деятельности, возникает потребность в анализе процессов международной торговли и факторов, влияющих на конечный результат для каждой из сторон. Поэтому проблема анализа факторов развития и формирования экспортного потенциала занимает первостепенное значение в вопросах выживания предприятия на международном рынке и повышения эффективности его деятельности.

#### **Список использованных источников**

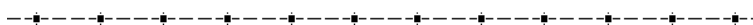
1. Ускова, С.И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / С.И. Ускова. – Режим доступа: <http://science-bsea.narod.ru>. – Дата доступа 27.03.2014.

2. Макконел, К.Р., Брю, С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: т.1 / К.Р. Макконел, С.Л. Брю; пер. с англ. – М.: Республика, 1995. – 400 с.

3. Векторы внешнеэкономической деятельности / В.М. Руденков [и др.] под общ. ред. В.М. Руденкова // Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2010. – 528 с.

4. Асаилов, А.А. Экспортный потенциал региона и механизм его развития (На примере Республики Дагестан): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.А. Асаилов. – Махачкала, 2001. – 195 с.

5. Дэниелс, Джон Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба; пер. с англ.. – 6-е изд. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – 456 с.

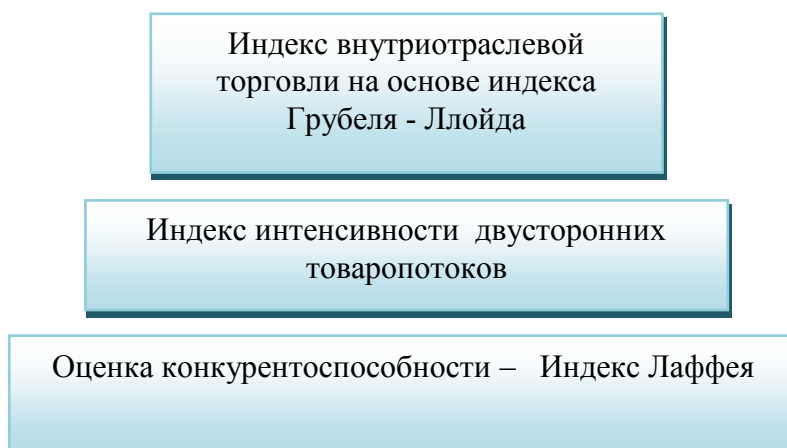


## ИНДИКАТОРЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА БЕЛАРУСИ С РОССИЕЙ, УКРАИНОЙ И КАЗАХСТАНОМ

Страны ЕЭП и Украина находятся на стадии экономического развития, когда требуются стратегические решения, направленные на формирование новых механизмов экономического роста, позволяющих задействовать имеющийся потенциал развития [1, с. 3]. Необходимым условием определения дальнейшего развития внешнеторговых отношений и интеграции, является определение комплекса индикаторов внешнеторгового оборота потребительского рынка. Методическая основа разрабатываемого комплекса для Республики Беларусь с учетом интеграции в ЕЭП задается следующими направлениями:

- какие товарные группы имеют конкурентное преимущество;
- определение степени предпочтения торговых партнеров для Беларуси;
- определение товарообмена Беларуси с Россией, Украиной и Казахстаном.

Исходя из перечисленных направлений, учитывая логику и ряд методических подходов [2, с. 25], реализованных в построении системы индикаторов для евразийской интеграции [3, с. 38] для эмпирического анализа, предложим следующий комплекс индикаторов (рис. 1).



**Рисунок 1 – Индикаторы внешнеторгового оборота потребительского рынка.**

1. В своем большинстве оценка конкурентоспособности, основывается только на экспорте, однако этот подход не достаточен для выявления конкурентоспособности конкретной отрасли в экспорте страны, так как он не учитывает соотношение экспорта и импорта, то есть торговый баланс. Недостаток, присущий коэффициенту Баласса, устранен в индексе Лаффея [4], который определяется следующим образом:

$$LFI_j^i = \frac{x_j^i - \sum_{j=1}^N x_j^i}{x_j^i + \sum_{j=1}^N x_j^i} = \frac{x_j^i - \sum_{j=1}^N x_j^i}{\sum_{j=1}^N x_j^i + x_j^i} \quad (1)$$

где  $x_j^i$  и  $m_j^i$  – экспорт и импорт продукции  $j$  страны  $i$ ;

$N$  – число видов продукции.

На основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь были определены коэффициенты LFI для 8 подгрупп потребительских товаров (табл. 1).

**Таблица 1 – Ключевые конкурентоспособные потребительские товарные позиции экспорта Республики Беларусь с 2009-2012 гг.**

Код МСТК	Наименование раздела, отдела МСТК	2009 LFI	2010 LFI	2011 LFI	2012 LFI
0	Пищевые продукты и живые животные	1,802	2,893	1,741	1,615
00	Живые животные, кроме животных включенных в отдел 03	-0,019	0,004	0,014	0,001
01	Мясо и мясопродукты	1,157	1,290	0,936	1,069
02	Молочные продукты и яйца птицы	2,308	2,947	2,050	2,029
03	Рыба (неморские млекопитающие), ракообразные, моллюски и водные беспозвоночные и заготовки из них	-0,261	-0,148	-0,125	-0,163
04	Зерновые и продукты из них	-0,285	-0,134	-0,080	-0,176
05	Овощи и фрукты	-0,331	-0,330	-0,212	-0,297
06	Сахар, изделия из сахара и меда	0,378	0,341	-0,019	0,106
07	Кофе, чай, какао пряности и продукты из них	-0,324	-0,298	-0,196	-0,224

Беларусь имеет конкурентные преимущества по экспорту продовольственных товаров, в частности, мяса и пищевых мясных субпродуктов, а также молочной продукции, в первую очередь молока и сливок сгущенных, масла сливочного, сыров и творога. Причем по молоку и молочной продукции индекс Лафеля на протяжении всего периода имеет стабильное значение – 2.

2. На торгово-интеграционные взаимоотношения нужно смотреть не только через призму только экспорта или только импорта, необходимо оценить степень интенсивности двусторонних товаропотоков между странами [5, с. 13; 6, с.12] – участницами ЕЭП и Украиной. В общем виде индекс интенсивности двухсторонних потоков представлен формулой, которую мы преобразуем:

$$I_{ij} = \frac{X_{ij} \cdot M_j}{X_i \cdot M_j - M_i \cdot X_j} \quad (2)$$

где  $I_{ij}$  – коэффициент интенсивности двусторонних товаропотоков страны  $i$  в страну  $j$ ;

$X_i$  – общий объем экспорта страны  $i$ ;

$X_{ij}$  – экспорт страны  $i$  в страну  $j$ ;

$M_j$  – общий объем импорта страны  $j$ ;

$M_i$  – общий объем импорта страны  $i$ .

Используя данные о внешней торговле Беларуси, России, Украины и Казахстана, рассчитаем коэффициенты интенсивности двусторонних товаропотоков между Беларусью и странами ЕЭП и Украиной за период 2003-2012гг. (табл. 2).

Рассчитанные коэффициенты интенсивности двусторонних товаропотоков Беларуси с Россией, Украиной и Казахстаном за 2003-2012 гг. позволяет сделать вывод, что этот коэффициент значителен. На протяжении исследуемого периода значение коэффициента для Украины существенно вырос в 2,26 раза, для Казахстана наибольшее значение было достигнуто в 2010 г. и составил 8,94, однако отрицательная динамика наблюдается для России, значение коэффициента упало в 2,56 раза.

Таким образом, исследование индекса интенсивности позволяет сделать вывод, что для Республики Беларусь наиболее перспективными государствами ЕЭП с целью последующего развития интеграционных отношений являются Украина и Россия.

**Таблица 2 – Коэффициент интенсивности двусторонних товаропотоков между Беларусью с Россией, Украиной и Казахстаном**

	<b>Россия</b>	<b>Украина</b>	<b>Казахстан</b>
2003	49,01	11,40	6,19
2004	44,93	12,56	6,40
2005	30,61	16,65	7,01
2006	25,72	16,91	6,76
2007	22,98	13,99	6,37
2008	18,16	16,14	4,79
2009	21,36	21,77	6,45
2010	24,25	25,22	8,94
2011	19,84	21,93	7,92
2012	19,08	25,79	6,85

3. Анализ внутриотраслевой торговли Беларуси проведем с помощью индекса Грубеля-Ллойда [7; 8]. Внутриотраслевая торговля определяется как двусторонний обмен товарами в пределах стандартных индустриальных классификаций. Классически индекс рассчитывается по формуле, которую мы модифицируем:

$$GL_i = \frac{X_i + M_i}{X_i + M_i + X_j + M_j}, \quad (3)$$

где  $X_i$  – обозначает совокупный экспорт сектора  $i$ ;

$M_i$  обозначает совокупный импорт сектора  $i$ ; модули в числителе дают абсолютное значение.

**Таблица 3 – Индекс внутриотраслевой торговли Республики Беларусь с Россией, Украиной и Казахстаном за 2010-2012 гг.**

<b>Код ТН ВЭД</b>		<b>с Россией</b>	<b>с Украиной</b>	<b>с Казахстаном</b>
01-05	Живые животные; продукты животного происхождения			
	2010	4,05	0	1,03
	2011	4,03	0	23,39
	2012	7,11	0	43,36
06-14	Продукты растительного происхождения			
	2010	59,59	0	26,42
	2011	42,13	39,01	32,49
	2012	78,97	19,98	8,65
15-24	Жиры и масла животного или растительного происхождения и т.д.			
	2010	97,97	0	37,37
	2011	79,36	0	27,52
	2012	75,00	0	9,83
50-63	Текстильные материалы и текстильные изделия			
	2010	4,75	61,53	0
	2011	7,41	83,32	0
	2012	6,61	33,01	0
63-67	Обувь, головные уборы, зонты и т.д.			
	2010	81,37	-	0
	2011	88,07	-	0
	2012	91,85	-	0

Анализ таблицы 3 позволяет сделать вывод, что взаимная торговля Республики Беларусь с Россией имеет достаточно высокий уровень, особенно такими товарами: продукты растительного происхождения; жиры и масла; обувь, головные уборы, зонты. За представленный период значительно выросла взаимная торговля с Украиной продуктами животного происхождения и в 2012 г., однако сократилась торговля продуктами растительного происхождения и готовыми пищевыми жирами. С Казахстаном взаимная торговля потребительскими товарами находится на относительно низком уровне.

После расчета приведенного комплекса индикаторов торговли можно сделать вывод о перспективности дальнейшего развития внешнеторговых отношений Беларуси с Россией, Украиной и Казахстаном.

### Список использованных источников

1. Широ́в, А.А. Прогнозирование динамических и структурных характеристик развития Единого экономического пространства/ А.А. Широ́в, М.С. Гусев // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 3. – С. 3-15.

2. Вертинская, Т.С. Методические основы разработки комплекса индикаторов для оценки экономической интеграции регионов стран – членов ЕЭП / Т.С. Вертинская // Евразийская экономическая интеграция – 2013. – №2 (19). – С. 21-44.

3. Система Индикаторов Евразийской Интеграции ЕАБР 2009 / Е.Ю. Винокуров [и др.]. – Алмата, 2009. – с. 160.

4. Lafay, G. The Measurement of Revealed Comparative Advantages / G. Lafa, M.G. Dagenais, P.A. Muetseds // International Trade Modeling. – London, Chapman and Hill, 1992. – P. 209-234.

5. Тимофеев, А.В. Торгово-экономическое сотрудничество России со странами – участниками ШОС: тенденции развития и перспективы: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.14 / А.В. Тимофеев; ФГБОУ ВПО Саратов. гос. соц.- эконом. ун-т. – Ростов-на-Дону, 2013. – 29 с.

6. Умерова, И.А. Экономические связи между странами-членами ЕС как фактор регионального единства и развития : автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.14/ И.А. Умерова; Росс. ун-т друж. народ. – Москва, 2009. – 22 с.

7. Grubel, H.G. The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade/ H.G. Grubel, P.J. Lloyd// Economic Record. – 1971. – № 47 (4). – P. 494–517.

8. Сергун, И.П. Перспективы участия России в интеграционных процессах в Юго-Восточной Азии: на примере опыта создания зоны свободной торговли Китая – АСЕАН: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.14/ И.П. Сергун; Саратов. гос. соц.- экон. ун-т. – Саратов, 2013. – 28 с.

-----

**Пашкевич Инга Васильевна,**

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ ЕЭП**

Взаимная торговля, а также освоение рынков третьих стран являются важной частью общей экономической политики, проводимой в рамках Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации (ЕЭП). Во всём мире огромный вклад в решение этой задачи вносит так же малый и средний бизнес. Учитывая уникальную способность малого бизнеса смягчать последствия структурных преобразований в экономике, быстро адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка,

быстро генерировать и использовать технические и организационные нововведения, с его помощью можно решать задачи не просто роста экспорта, а роста высокотехнологичного экспорта. Это особо актуально для стран с переходной экономикой, к которым относятся Беларусь, Казахстан и Россия. Поэтому очень важно создать благоприятные условия для развития и поощрения экспортной деятельности малых и средних предприятий (МСП), как на национальном, так и на наднациональном уровне.

Опыт стран ЕС свидетельствует о необходимости согласования экспортной кредитной и страховой политики участников регионального объединения. Управлением и согласованием экспортной деятельности стран ЕС занимается специальный орган – Группа по координации политики в области страхования, гарантий и финансовых кредитов. Страны ЕС согласовывают свою политику кредитования экспорта промышленных товаров в части определения минимального размера и платежей наличными, минимальной ставки по кратко-, средне- и долгосрочным кредитам, а также срокам кредитования в зависимости от экспорта в развитые, развивающиеся страны либо страны с переходной экономикой.

Сравнительный анализ инструментов стимулирования экспорта продукции субъектов МСП представлен в таблице 1.

**Таблица 1 – Стимулирование экспорта продукции субъектов малого и среднего бизнеса в России, Беларуси и Казахстане**

	<b>Россия</b>	<b>Казахстан</b>	<b>Беларусь</b>
Финансирование и кредиты	+	+	+
Количество затрат, возмещаемых субъектам МСБ при выходе на внешние рынки	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>3</b>
Наличие специального экспортного кредитного агентства или специального банка экспортно-импортных операций	-	+	-
Страхование экспортных операций	+	+	+
Представительская поддержка/ выставочно-ярмарочная деятельность	+	+	+
Информационно-консультативные и рекламные услуги	+	+	+
Участие в сети Евро Инфо Центров	+	-	-

Среди стран ЕЭП система государственной поддержки экспортной деятельности МСП наименее развита в Беларуси. Здесь предприятия данного типа испытывают острую нехватку денежных средств и сложность доступа к финансированию и страхованию экспортных рисков. Также процедура получения экспортного кредита сопряжена с подготовкой большого количества документов, и соответственно с высокими издержками. Назрела объективная необходимость создания в стране специального экспортного агентства, имеющего департамент поддержки малых и средних предприятий. Данное агентство должно быть наделено полномочиями осуществлять кредитование МСП, выпускающих конкурентоспособные на внешних рынках товары и услуги.

В сфере финансовой поддержки экспорта МСП целесообразнее всего взять за основу опыт Казахстана, где Фондом развития предпринимательства Даму размещаются средства через банки второго уровня для обеспечения потребностей сектора МСП в кредитных ресурсах по льготным процентным ставкам, финансируются лизинговые сделки. Деятельность данного фонда финансируется из республиканского бюджета. Для осуществления финансовой поддержки торговых экспортных операций представителей малого и среднего бизнеса обрабатывающего сектора экономики, включающей в себя *страхование* экспорта и *кредитование* торговых экспортных операций, а также ряда сопутствующих услуг, создано АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант». «КазЭкспортГарант» наделён полномочиями осуществлять поддержку

экспортных операций путем страхования экспортных сделок, в том числе, с использованием инструментов торгового финансирования (экспортных аккредитивов). Кредитование покупателей казахстанской экспортной продукции несырьевого сектора предполагается осуществлять путем фондирования данной сделки за счет потраншевого выделения средств из республиканского бюджета на увеличение уставного капитала «КазЭкспортГарант». Данные средства будут использоваться револьверно, что обеспечит большой охват и расширение географии экспорта. Кредитно-страховая поддержка должна будет реализовываться на принципах государственно-частного партнерства между «КазЭкспортГарант», экспортерами, импортерами и обслуживающими их банками.

Потенциальными участниками кредитно-страховой поддержки должны стать действующие или вновь созданные экспортоориентированные предприятия обрабатывающего сектора экономики (приоритет – МСБ), иностранные импортеры казахстанской продукции, казахстанские и иностранные банки, осуществляющие торговое финансирование.

Целесообразность переноса казахстанского опыта в Беларусь и Россию заключается в том, что в Беларуси вообще нет специальной организации, осуществляющей кредитование экспорта (кредитных ресурсов коммерческих банков недостаточно для финансирования экспортных операций), а в России МСП Банк только кредитует экспортные операции, но не использует других финансовых инструментов (финансирование лизинговых сделок, экспортные аккредитивы). Более того, ни Россия, ни тем более Беларусь, не компенсируют такое количество затрат предпринимателям, выходящим на внешние рынки, как Казахстан. В Беларуси финансовая поддержка предпринимателей осуществляется Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей путем предоставления финансовых средств на возвратной возмездной или безвозмездной основе (займы) и путём предоставления имущества на условиях лизинга (финансовой аренды). Облсиполкомы и Минский горисполком могут, помимо этого, также предоставлять субсидии для возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами, субсидии для возмещения расходов на выплату лизинговых платежей по договорам лизинга (финансовой аренды) и субсидии для возмещения части расходов, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях либо с их организацией. В России, помимо вышеперечисленных, осуществляются компенсации затрат на сертификацию, на защиту интеллектуальной собственности, затрат по разработке средств индивидуализации юридического лица. Самый обширный список компенсации затрат МСП, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, предоставляет Республика Казахстан. Это:

1) затраты, связанные с продвижением (брендинг) и раскруткой конкретной продукции, услуг на внешнем рынке:

- реклама отечественной продукции: затраты на рекламную компанию и рекламу за рубежом через средства массовой информации (печатные, телевидение, радио, интернет), а также на рекламу в общественных местах (баннеры, изготовление и трансляция аудио-видеороликов);
- участие в зарубежных выставках: затраты на оплату регистрационного взноса; на аренду выставочных площадей; на изготовление (аренду) выставочных стендов; на изготовление рекламно-раздаточных материалов; на перелет экономическим классом двух сотрудников субъекта индустриально-инновационной деятельности, принимающих участие в выставке; на проживание двух сотрудников субъекта индустриально-инновационной деятельности, принимающих участие в выставке;
- разработка и издание каталога: затраты, связанные с разработкой, переводом на иностранные языки и изданием специализированного каталога для распространения за рубежом;
- открытие, содержание представительства, офиса, склада, шоу-комнаты, торговой точки за рубежом: затраты, связанные с регистрацией представительства; затраты на оплату аренды площадей/помещений и коммунальные расходы;

- 2) затраты на проведение процедур, связанных с регистрацией товарных знаков и сертификацией продукции в целях экспорта за рубеж;
- 3) затраты на оплату услуг по обучению сотрудников, занятых в сфере управления экспортом, в том числе в сфере производства экспортоориентированной продукции, за рубежом, а также с приглашением иностранных экспертов-консультантов на предприятия – субъекты индустриально-инновационной деятельности;
- 4) затраты на привлечение франшизы;
- 5) затраты по оплате услуг на создание и запуск интернет-ресурса субъекта индустриально-инновационной деятельности;
- 6) затраты на оплату услуг по маркетинговым исследованиям: по исследованию рынка конкретной страны конкретной продукции с привязкой к стране экспорта; затраты, связанные с разработкой экспортной стратегии субъекта индустриально-инновационной деятельности с приложением плана мероприятий на первые три года по выходу на внешние рынки.

В части обеспечения информационной поддержки МСП целесообразнее всего использовать опыт Российской Федерации: присоединиться Республики Беларусь и Республики Казахстан к российской сети Евро Инфо Корреспондентских Центров (ЕИКЦ). Российский ЕИКЦ является членом и официальным информационным агентом общей сети Евро Инфо Центров (EnterpriseEuropeNetwork, или EEN).

ЕИКЦ-Россия позволяет МСП-экспортёрам получить следующие виды информационной поддержки:

- законодательство ЕС и России в области предпринимательской и внешнеэкономической деятельности;
- тарифная политика и таможенное регулирование в странах ЕС и России;
- единый рынок ЕС и предоставляемые им возможности для продвижения продукции и услуг российских предприятий;
- проводимые конкурсы государственных закупок (тендеры) ЕС и возможности участия в них российских предприятий;
- стандарты качества и другие требования ЕС к товарам и услугам;
- проекты Евросоюза в области содействия развитию предпринимательской деятельности и возможностях доступа российских малых и средних предприятий к источникам финансирования (фондам) ЕС.

Помимо базовых консультаций по возможностям и требованиям российских и европейских рынков предприятиям предлагаются услуги по юридическому сопровождению, переводу, представительские услуги и др.

Российская сеть ЕИКЦ признана **ключевым** инструментом содействия в продвижении продукции МСП на международные рынки в рамках приоритетного направления по модернизационному сотрудничеству с ЕС.

### Список использованных источников

1. Ермошин, А.М. Экспортный потенциал малого и среднего бизнеса России и меры государственной поддержки [Электронный ресурс] / А.М. Ермошин // По материалам проекта Тасис «Поддержка экспортно-ориентированных инновационных МСП». – Режим доступа: [http://www.tacis-ru.com/ru/](#) – Дата доступа: 31.03.2014.
2. Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара (Институт Гайдара) [Электронный ресурс] // Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России / Приходько С.В. [и др.]. – Москва, 2007. – Режим доступа: <http://www.iep.ru/ru/stimulirovanie-eksportnoi-deyatelnosti-v-zarubezhny-strana-i-praktika-podderzhki-eksporta-v-rossii.html>. – Дата доступа: 31.03.2014.
3. Стратегия «Казахстан-2050». Новый политический курс состоявшегося государства: Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана



[Электронный ресурс] / Официальный сайт Президента Республики Казахстан. – 14 декабря 2012 г. – Режим доступа: [http://www.akorda.kz/ru/page/page\\_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-14-dekabrya-2012-g\\_1357813742](http://www.akorda.kz/ru/page/page_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-14-dekabrya-2012-g_1357813742). – Дата доступа: 31.03.2014.

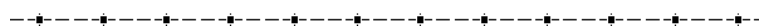
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 г., № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_156924/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156924/). – Дата доступа: 31.03.2014.

5. Отчёт об исследовании возможностей поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов МСП в рамках Программы ОАО «МСП Банк» [Электронный ресурс]. – Москва, 2012. – Режим доступа: [www.mspsbank.ru/files/analytical\\_center/...reports/.../VED2012\\_07\\_26.p](http://www.mspsbank.ru/files/analytical_center/...reports/.../VED2012_07_26.p). – Дата доступа: 31.03.2014.

6. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сборник [Электронный ресурс] / Официальный сайт национального статистического комитета Республики Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/small/2013/SMALL\\_AND\\_MEDIUM-SIZED\\_BUSINESS\\_2013.rar](http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/small/2013/SMALL_AND_MEDIUM-SIZED_BUSINESS_2013.rar) – Дата доступа: 31.03.2014.

7. Сборник инструментов государственной поддержки индустриально-инновационного Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mint.gov.kz/readmore.php?id=137>. – Дата доступа: 31.03.2014.

8. Точицкая, И. Система стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси в контексте международного опыта [Электронный ресурс] / И. Точицкая / Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ. – Минск, 2012. – Режим доступа: [www.research.by/](http://www.research.by/). – Дата доступа: 31.03.2014.



***Радовская Надежда Францевна,***  
*аспирант, УО «Белорусский государственный университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **РЕЭКСПОРТ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Мировая экономика последних десятилетий характеризуется опережающим ростом международной торговли и увеличением экономической интеграции. По данным Доклада о мировой торговле 2013 Всемирной Торговой Организации (ВТО) с 1980-х гг. по настоящее время темпы роста мировой торговли в среднем вдвое превысили темпы роста мирового производства [1, с. 5]. При этом реэкспорт промежуточных продуктов составил порядка 30% общего объема международной торговли, увеличившись почти на 10 проц. пунктов менее чем за 20 лет [1, с. 6].

Сущность реэкспорта заключается в экспорте иностранных товаров, услуг, капитала, полностью или частично импортированных ранее, не приобретших в результате их переработки статуса отечественных.

Экономическая целесообразность реэкспорта обусловлена, в первую очередь, снижением транспортных расходов за счет усовершенствования логистической составляющей внешнеэкономической деятельности. Для посредников, осуществляющих торговый реэкспорт, основным экономическим стимулом выступает достижение эффекта масштаба в силу расширения рынка сбыта за счет иностранных рынков, а также улучшение условий сотрудничества с торговыми партнерами по мере усиления дилерской доли.

При технологическом реэкспорте сравнительным преимуществом реэкспортера является стоимость процессов переработки (сборки, сортировки, адаптации и т.п.), а также

географическая близость к конечному потребителю. Основным экономическим стимулом для реэкспортера является участие в глобальных цепочках стоимости, что дает доступ к определенным технологиям, а также влечет за собой развитие сектора сопутствующих услуг (транспорт, логистика, строительство, деловые услуги) и повышение занятости населения.

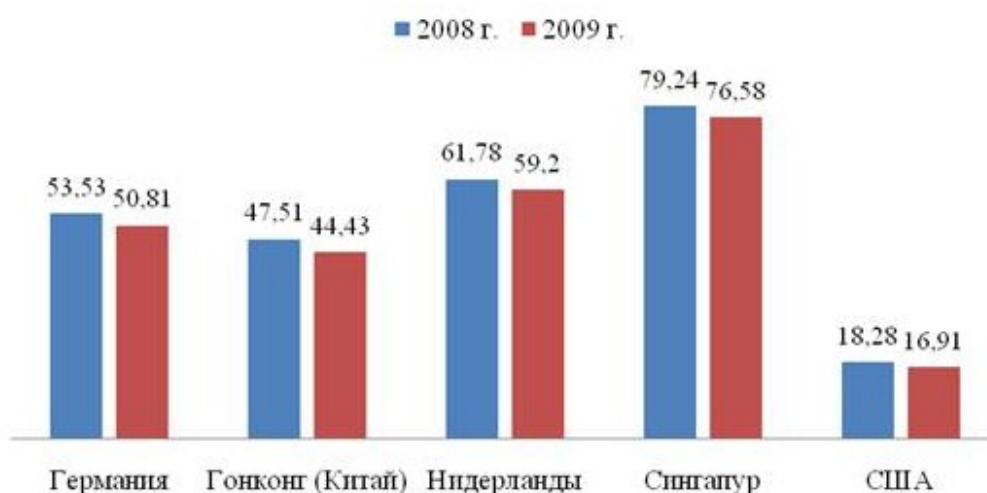
Для конечных потребителей реэкспорта (или последующего за ним реэкспорта (*re-re-exporting*)) основным его преимуществом является снижение цены за счет оптимизации логистической составляющей при одновременном улучшении качества обслуживания (доступность, расширение спектра сопутствующих услуг) [2, с. 4].

В связи с ростом глобализации расширяются формы реэкспортных поставок, а также их масштабы. Усиление международной специализации стран и регионов, а также международное кооперирование производственных процессов влекут за собой рост реэкспортных потоков в международной торговле за счет реализации продуктов для и после переработки. В докладе о мировой торговле 2013 отмечена положительная корреляция между доступом к импортным ресурсам и экспортным потенциалом, это означает, что чем больше страна вовлечена в глобальные цепочки производства, тем больше растет ее экспорт [1, с. 6]. В связи с этим, реэкспорт позволяет странам участвовать в международном производстве, а посредническая роль реэкспорта на макроэкономическом уровне выходит за рамки трансграничной реализации.

Страны, внешняя торговля которых характеризуется использованием импортных активов в производстве части или всей экспортной деятельности, относят к реэкспортным экономикам (*re-export economy*) [3, с. 5]. В условиях недостаточности ресурсов для производства и последующего экспорта конкурентоспособной продукции, а также в целях диверсификации внешней торговли страны реализуют сравнительное преимущество в реэкспортных поставках иностранных товаров.

Для развивающихся стран реэкспорт является альтернативной формой внешней торговли как в условиях недостаточности ресурсов, так и с целью сокращения вывоза полезных ископаемых. Несмотря на свой преимущественно теневой характер, реэкспорт в таких странах играет значимую роль в обеспечении занятости населения, насыщении рынка товарами, а также расширении внешнеторговых связей и развитии рыночной конъюнктуры.

Для выявления роли реэкспорта в экономике стран используется показатель доли реэкпортируемого промежуточного импорта, к которому относят промежуточный импорт, прямо или косвенно используемый для производства экспорта товаров и услуг (рис. 1).



**Рисунок 1 – Динамика доли промежуточного импорта, используемого для производства экспорта товаров и услуг, в общем объеме промежуточного импорта страны, в 2008-2009 гг.**  
Источник: собственная разработка по [4].

Данный показатель рассчитывается ОЭСР для стран-членов и демонстрирует зависимость конкурентоспособности страны от импортируемых ресурсов.

Данные иллюстрируют, что рассматриваемые страны используют (прямо или косвенно) свой промежуточный импорт преимущественно для дальнейшего экспорта. Исключение составляют США, где основная часть промежуточного импорта используется для потребления. Учитывая долю реэкспорта в размере 12% экспорта, можно утверждать о превалировании конкурентного преимущества внутренних ресурсов США. Что касается Гонконга, то с учетом 96%-ной доли реэкспорта в экспорте данные рисунка 1 свидетельствуют о высокой добавленной стоимости производства экспорта из импортных ресурсов. Отрицательная динамика доли промежуточного импорта для производства экспорта в указанный период демонстрирует снижение конкурентного преимущества импортируемых ресурсов на фоне падения деловой активности во время глобального экономического кризиса.

Таким образом, реэкспорт играет все возрастающую роль в мировой экономике за счет реализации сравнительного преимущества в условиях ограниченности ресурсов. Реэкспорт влечет за собой повышение уровня технологического развития, рост постиндустриального сектора и занятости населения.

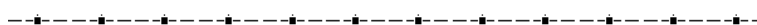
### Список использованных источников

1. World Trade Report 2013 // World Trade Organization [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access : [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/world\\_trade\\_report13\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf). – Date of access: 15.12.2013.

2. Andriamananjara, S. Transshipment in the United States / S. Andriamananjara, H. Arce, M.J. Ferrantino // University of Minnesota: Research in Agricultural and Applied Economics [Electronic resource]. – 2004. – Mode of access: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/15871/1/wp04004b.pdf>. – Date of access : 15.05.2013.

3. Soon T.-W., Tan C. S. The Lessons of East Asia. Singapore: Public policy and Economic Development // World Bank [Electronic resource]. – 1993. – Mode of access: [http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1993/10/01/000009265\\_3970716142554/Rendered/PDF/multi0page.pdf](http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1993/10/01/000009265_3970716142554/Rendered/PDF/multi0page.pdf). – Date of access : 11.04.2013.

4. Re-exported intermediates as a % of total intermediate imports 2008-2009 // OECD Statistics [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access : <http://stats.oecd.org/#>. – Date of access: 15.10.2013.



*Рослякова Наталья Андреевна,*

*Институт экономических исследований Дальневосточного отделения  
Российской академии наук (г. Хабаровск, Российская Федерация)*

### ПОТЕНЦИАЛ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ ЦЕНТРОВ РОССИИ\*

Существенное значение для развития экономики несет транспортно-транзитная инфраструктура. В условиях усиливающегося международного товарообмена важно формировать мощные транспортные полигоны. Такие полигоны с одной стороны должны иметь концентрацию разнообразных транспортных магистралей и быть обеспеченными специализированной инфраструктурой (складские, погрузо-разгрузочные комплексы,

---

\* Подготовлено в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 14-22-01012 «Интеграционный потенциал малых и средних городов Беларуси и России: оценка и механизм реализации в условиях евразийской интеграции».

стоянки транспорта, источники энергии для транспорта и т.д.), чтобы минимизировать издержки смены видов транспорта. С другой стороны такие полигоны должны находиться во взаимодействии с экономически мощными партнерами.

Не смотря на то, что морское побережье Российской Федерации составляет около 60 тыс. км., существует небольшое количество транспортных полигонов, обладающих выгодным экономико-географическим положением. Можно выделить: на юге полигон около морских портов Туапсе и Новороссийск; на северо-западе полигон у портов Финского залива (Высоцк, Санкт-Петербург, Приморск, Усть-Луга); на юге Дальнего Востока полигон у тихоокеанских портов (Восточный, Ванино, Находка, Владивосток, Пригородное, Де-Кастри, Посьет).

В относительной близости от указанных полигонов расположено 14 из 24 (не считая Российскую Федерацию) крупнейших экономик мира (здесь и далее ВРП стран приведен по данным Всемирного Банка за 2012 г. [1]). Экономическими партнерами южного полигона являются страны южной Европы (Италия, Испания, Турция) с суммарным ВРП в пределах 4.13 трлн. долл. Северо-запад соседствует с высокоразвитыми странами северной Европы (Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды, Швеция, Норвегия) с суммарным ВРП 10.8 трлн. долл. Юг Дальнего Востока имеет границу с КНР - одной из мощнейших экономик мира (8.2 трлн. долл., второе место в мире в 2012 г.). Также в непосредственной близости от российского Дальнего Востока расположена третья экономика мира - Япония (6.0 трлн. долл.)

Каждый из обозначенных полигонов сочетает разные виды транспорта. Помимо портовых комплексов транспортная инфраструктура данных полигонов представлена: финальными участками нефтегазопроводной инфраструктуры, железнодорожной сети.

Для обеспечения загрузки портов дальневосточного полигона создана нефтепроводная система Восточная Сибирь – Тихий океан (ВСТО) с плановой мощностью в 30 млн.т. в год. По данным 2013 г. в рассматриваемых дальневосточных портах 83 – 100% нефти поступало по трубопроводам. Также создан газопровод на о. Сахалин, который подходит к порту Пригородное на юге острова и доставляет 100% всего транспортируемого газа. На о. Сахалин существует нефтепродуктопровод, по которому в порт доставляется 100% его объема. Для дальневосточных материковых портов большое значение имеет подвозящий железнодорожный транспорт, который представлен конечными участками Транссибирской и Байкало-Амурской магистралей по ним к портам доставляется 100% угля и нефтепродуктов, до 17% нефти. Не смотря на то, что полигон юга Дальнего Востока существенно отстает по плотности автомобильных дорог от двух других (плотность ниже в среднем в 6 раз), роль этого транспорта также существенна. Так в 2013 г. порядка 63% лесных грузов доставлялось автотранспортом. Для о. Сахалин автомобильный транспорт является ведущим в доставке угля (91%).

Для северо-западного полигона был создан нефтепровод Балтийская трубопроводная система (БТС) с проектной мощностью 74 млн.т. в год. Аналогично дальневосточному полигону 100% нефти в порты Ленинградской области поступает по трубопроводу. Наличие железнодорожного транспорта выражается высокой плотностью железных дорог (Ленинградская область занимает 5 место в Российской Федерации [2]), что делает его значимым для доставки большего ассортимента товаров, нежели на Дальнем Востоке. Им доставляется 100% минеральных удобрений, черных металлов, угля; до 56% нефтепродуктов и контейнеров, отправляемых из порта Санкт-Петербург. Автомобильный транспорт также играет важную роль, им доставляется порядка 42% контейнеров и 14% нефтепродуктов для порта Санкт-Петербург. Отличительной особенностью данного полигона является использование преимуществ развитого речного сообщения. Транспортный полигон имеет порядка 1200 тыс. км. водных путей с гарантированными габаритами судовых ходов (для сравнения в дальневосточном полигоне водные пути 1830 тыс. км.) и выход через Волго-Балтийскую систему каналов в Черное и Каспийское моря, через Беломорско-Балтийский

канал в Белое и Баренцево моря Северного Ледовитого океана. Как следствие доставка в порт Санкт-Петербург до 30% нефтепродуктов осуществляется речным транспортом.

Рассматривая южный полигон стоит сказать, что, аналогично, абсолютно больший объем нефти и до 27% нефтепродуктов доставляется трубопроводным транспортом. Для навалочных (уголь) и генеральных грузов (черный металл) абсолютную важность имеет железнодорожный транспорт. Значимость автомобильного транспорта выражается в высокой плотности автомобильных дорог (Краснодарский край занимает 13 место в Российской Федерации [2]). Он превалирует в доставке зерновых грузов.

В 2013 г. объем переработки грузов в морских портах Российской Федерации составил 589 млрд.т. [3]. Три рассматриваемых транспортных полигона в общем объеме грузопереработки заняли 84.7%. Наиболее мощным является северо-западный, его доля 34.3% от общего объема. Далее следует южный полигон с долей в 26.4%. И в портах юга Дальнего Востока было переработано 24% общероссийского объема грузов.

При этом существенно отличаются режимы работы морского транспорта данных полигонов. Порты Черного моря являются незамерзающими и работают круглогодично. Все указанные порты северо-запада, напротив, замерзающие и круглогодичная работа обеспечивается ледокольным флотом. Тихоокеанские порты Восточный, Находка и Посыет незамерзающие, а Ванино, Владивосток, Пригородное и Де-Катри требуют ледокольного сопровождения в зимнее время.

Если рассмотреть транзитную ориентацию трех данных полигонов, то очевидно, что ярко выраженную транзитную специфику имеет только южный полигон. Доля транзита в 2013 г. составила 27.2% от общего объема переработки груза, что в абсолютных цифрах составляет 42.35 млрд.т. Транзит северо-западного полигона составляет порядка 1.9% от указанного объема транзита южного полигона. Транзит портов юга Дальнего Востока в пределах 1%. Важно сказать, что подавляющее большинство объема транзитных грузов южного полигона составляет нефть. Ее доля в общем объеме транзита доходит до 98%.

Определив, что не все полигоны специализируются на транзите грузов, рассмотрим экспортно-импортную ориентацию полигонов. Наибольший вклад в экспорт для всех полигонов вносят следующие грузы: нефть, нефтепродукты, уголь, черные металлы. Суммарно доля этих товаров в объеме экспортных отправок достигает 76.2% для южного полигона, 75.8% для дальневосточного, 71.1% для северо-западного. То есть, можно сделать вывод, что с точки зрения экспортной ориентации данные полигоны идентичны. При этом каждый имеет и специфические экспортные товары: южный – зерно (9.6% от объема переработки порта), дальневосточный – сжиженный газ и лесные грузы, северо-западный – контейнерные грузы и минеральные удобрения.

Импорт в основном составляют контейнерные грузы. Для полигона на юге Дальнего Востока они занимают 80.1% всего объема импорта. Для полигона на Северо-западе 78.5% от всего объема импорта. Для полигона на юге России 66% от всего объема импорта. Большую долю составляют генеральные, в том числе рефгрузы. Здесь можно выделить южный полигон, для которого в импорте 5.5% занимает сахар и 5.8% наливные пищевые продукты.

Не смотря на то, что рассмотренные полигоны в целом весьма похожи, с точки зрения специфики хозяйственной деятельности, очевидна разница в развитии территорий, на которых они расположены.

Санкт-Петербург и Ленинградская область, субъекты на территории, которых расположен северо-западный транспортный полигон, интенсивно использует свой транспортно-логистический потенциал. Доля транспорта в структуре ВДС 10.9% (здесь и далее доли ВДС приведены по данным [2]), а прибыль в 2011 г. составил 43.313 млрд. руб. (рассчитано по данным [4]). Как следствие, активно развивает производственно-инвестиционный комплекс. Доля обрабатывающей промышленности в структуре ВДС составляет 23.8% в Ленинградская область и 24.1% в Санкт-Петербурге. В инвестициях

преобладает вложение в транспортную сферу, но кроме того, в 2011 г. инвестиции в обрабатывающую промышленность составили 118.6 млрд. руб.

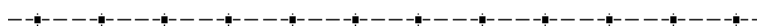
Краснодарский край, субъект на территории, которого расположен южный транспортный полигон, имеет долю транспорта в структуре ВДС 15.8%, а прибыль в 2011 г. составила 30.341 млрд. руб. В структуре ВДС доля обрабатывающей промышленности составляет 10.1%, сельского хозяйства 12.2%. Основным направлением инвестиций является транспорт, при этом инвестиции в промышленность составили 71.6 млрд. руб., в сельское хозяйство 18.7 млрд. руб.

На территории Приморского, Хабаровского краев и Сахалинской области, расположен дальневосточный полигон. Благодаря финальным частям Байкало-Амурской и Транссибирской магистралей, трубопроводам и морским портам транспортные предприятия региона получили лишь 12.171 млрд. руб. прибыли. Доля транспорта в ВДС составляет 21% в Приморском крае, 16,5% в Хабаровском, 4,3% в Сахалинской области. Однако преобладающим видом деятельности в Приморском и Хабаровском краях является оптовая торговля. Промышленность (добывающая) преобладает только в Сахалинской области, доля составляет 58.9%. Как следствие, значительные инвестиции в промышленность осуществляются только в Сахалинской области, в 2011 г. они составили 117.2 млрд. руб. Аналогично другим полигонам, для Хабаровского (104.1 млрд. руб.) и Приморского (146.6 млрд. руб.) краев характерны основные вложения в транспортную инфраструктуру. Обрабатывающая промышленность в регионах занимает порядка 9% в структуре ВДС. При этом инвестиции в промышленность (добывающую и обрабатывающую) в двух субъектах едва достигли 37 млрд. руб.

Очевидно, что при доминировании транспортной составляющей для экономики всех трех полигонов, при смещении инвестиционных приоритетов в сторону развития транспорта, наличие и развитие промышленности позволяет поставлять для международного обмена продукцию более высоких переделов, с большей добавленной стоимостью и, в конечном итоге, получать большую прибыль. Из анализа видно, что дальневосточные регионы имеют прибыль на 30-40% меньше, чем западные регионы. Это можно связать с исключительной специализацией на экспорт самых малообработанных ресурсов.

#### **Список использованных источников**

1. Рейтинг стран мира объему ВВП в 2012 г. [Электронный ресурс] / The World Bank. GDP ranking. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
3. Данные о прибытии грузов морские порты в 2009-2013 г. [Электронный ресурс] / Единая межведомственная информационно-статистическая система. – Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=35032&referrerType=0&referrerId=947078>.
4. Транспорт и связь в России. 2012: стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 319 с.



***Сибирская Альбина Васильевна,***

*магистр экономических наук,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **СХОДСТВО ТЕМПОВ ИНФЛЯЦИИ СТРАН ЕВРАЗЭС КАК КРИТЕРИЙ КОНВЕРГЕНЦИИ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН**

В начале 1970-х Дж. Флемингом был выдвинут критерий сходства темпов инфляции в теории оптимальных валютных зон. В своей работе, он определил ряд условий,

способствующих установлению равных темпов инфляции между странами валютного союза, например, сходство темпов экономического роста, уровня занятости и т.д.

Дж. Флеминг считал, что различные темпы инфляции влекут различные уровни цен, и, соответственно, различные уровни покупательной способности национальных валют.

Рассматривая опыт уже функционирующего экономического пространства трех стран ЕврАзЭС, критерии сходства темпов инфляции прописаны в Соглашении о согласованной макроэкономической политике стран ЕЭП (далее – Соглашение): годовая инфляция не должна превышать 5 % наименьшего показателя. В Европейском Союзе критерием конвергенции прописан другой уровень колебаний – не более 1,5 % среднего показателя инфляции трех государств – членов, цены в которых отличаются наибольшей стабильностью.

Фактические колебания между уровнями инфляции стран ЕврАзЭС можно изучить в таблице 1 и рисунок 1.

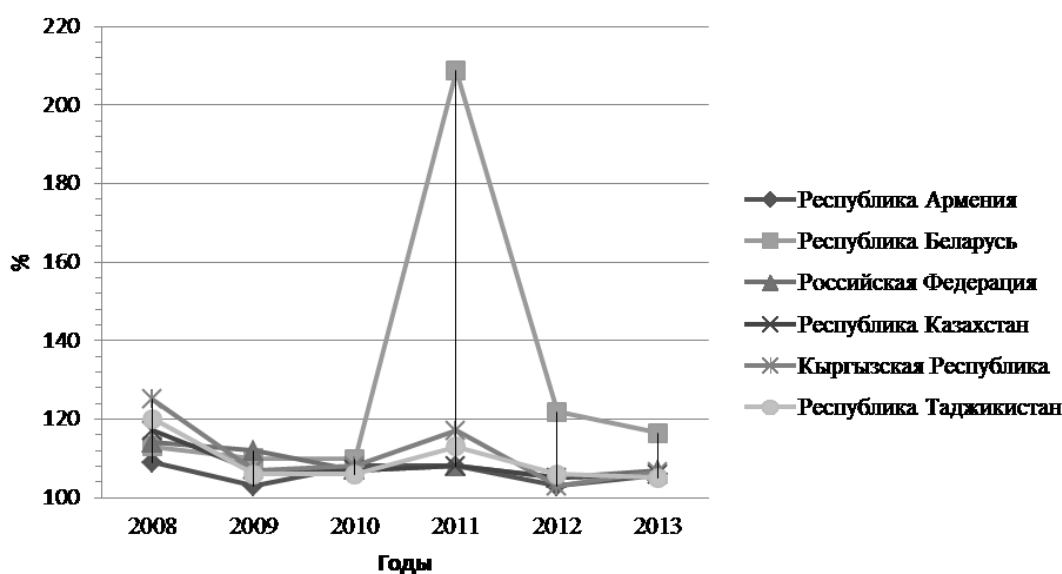


Рисунок 1 – Колебания между уровнями инфляции стран ЕврАзЭС за 2008-2013 гг., %.

Источник: составлено автором.

Таблица 1 – Темпы инфляции стран ЕврАзЭС и Республики Армения за 2008-2013 гг., %

Страна	Годы						Темп роста, %				
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Республика Армения	109	103	108	108	103	105,8	94,5	104,9	100,0	95,4	102,7
Республика Беларусь	113	110	109,9	208,7	121,8	116,5	97,3	99,9	189,9	58,4	95,6
Российская Федерация	114	112	107	108	105	106,8	98,2	95,5	100,9	97,2	101,7
Республика Казахстан	117	107	107	108	105	105,8	91,5	100,0	100,9	97,2	100,8
Кыргызская Республика	125	107	108	117	103	106,6	85,6	100,9	108,3	88,0	103,5
Республика Таджикистан	120	106	106	113	106	105,1	88,3	100,0	106,6	93,8	99,2
Коридор колебаний	16	9	3,9	100,7	18,8	11,4					

Источник: данные национальных статистических комитетов стран.

Согласно критериям ТОВЗ и условиям конвергенции, прописанных в Соглашении, колебания между уровнями инфляции превышают допустимые и находятся в пределах между 3,9 % (минимальное значение в 2010 г.) и 100,7 % (максимальное значение в 2011 г.). Уровень инфляции анализируемых стран нельзя назвать стабильным (рис. 1).

Относительной стабильностью отличается уровень инфляции в Армении и в Казахстане.

В Республике Таджикистан наблюдается с 2012 года стабилизация уровня инфляции. Основным фактором снижения темпов роста потребительских цен являются мировые цены на продовольственную продукцию, которые за последние годы имели тенденцию к снижению. Кроме того, снижению инфляции способствовало снижение темпов роста денежной массы и дефицита государственного бюджета.

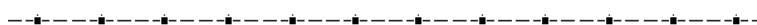
В Кыргызской Республике также, как и в Таджикистане, замедление темпов инфляции обусловлено снижением цен на продовольственную продукцию, в частности на хлебобулочные изделия и крупы.

В Беларуси с 2005 по 2011 годы был достигнут и поддерживался низкий уровень инфляции благодаря «курсового якоря», в качестве которого использовался американский доллар, а затем и российский рубль. Сдерживание роста инфляции осуществлялось инструментами монетарной политики: замедление роста наличной денежной массы и увеличения депозитов в белорусских рублях физических лиц. Уровень инфляции в Республики Беларусь в 2008-2010 гг. практически достиг уровня инфляции стран – участниц ЕЭП.

Инфляция для Казахстана на начальном периоде развития рыночной экономики, как и у остальных стран, была серьезной проблемой. В 1990х года она превышала 2000% в год. Однако правительству Казахстана удалось стабилизировать показатели инфляции вследствие жесткой денежно-кредитной политики и снизить уровень инфляции в среднем до 7-8 %.

Увеличению в 2011 году инфляции на 0,5 % послужила так называемая «гречневая лихорадка», которая повлекла за собой увеличение цен и на остальные продукты питания.

Экономика Российской Федерации в 2008 году пострадала от мирового валютного кризиса. Инфляция стала снижаться только ко второй половине 2011 года. Положительную роль в снижении темпов роста инфляции сыграли принятые Правительством Российской Федерации в конце 2010-начале 2011 года меры по насыщению продовольственных рынков, в том числе по стимулированию импорта, а также стабильность курса рубля и снижением мировых цен на зерно и большинство видов продовольствия с середины первого полугодия 2011 года.



*Тамкович Сергей Александрович,  
Государственный таможенный комитет Республики Беларусь  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ – НЕОБХОДИМОСТЬ, ДИКТУЕМАЯ ВРЕМЕНЕМ**

В настоящее время с развитием технологий высокоскоростного доступа в Интернет, с появлением беспроводных мобильных устройств – смартфонов и планшетов, глобальная мировая торговля товарами и услугами переживает фундаментальные изменения. Потребители товаров и услуг совершают покупки по виртуальным каналам сбыта, которые обладают большей доступностью, чем традиционные – физические. В свою очередь, для производителей и поставщиков товаров и услуг электронная коммерция быстро стала успешным инструментом для организации сбыта своей продукции. Это обуславливается



значительными преимуществами электронной коммерции по сравнению с традиционными формами ведения бизнеса.

Термин «электронная коммерция» имеет несколько определений. В «Типовом законе об электронной торговле», принятом комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) электронная коммерция определяется как «сделки, заключающиеся с помощью электронного обмена данными и других средств передачи данных, которые предусматривают использование альтернативных бумажным формам методов передачи и хранения информации». В данной статье «электронная коммерция» определяется как любая коммерческая сделка, подготовленная и проведенная полностью или частично с помощью Интернета, и рассматривается в рамках трансграничного взаимодействия, а именно, электронная коммерция, которая включает более чем одну страну в сделке.

Темпы увеличения мировой электронной коммерции из года в год показывают неуклонный рост. В соответствии данными исследований европейской торговой он-лайн ассоциации ЕМОТА, объем электронной коммерции в Европейском союзе за 2013 г. составил более €350млрд. и по прогнозам к 2018 г., достигнет уровня €578млрд., а доля транс-граничных электронных продаж вырастет более чем в два раза: с €44млрд. в 2013 г. до € 116 млрд. к 2018 г. [1]. Согласно исследованиям консалтинговой компании Forester, объем электронной коммерции США составляет почти 5% от всех розничных продаж. Доходы от электронной коммерции продолжают расти по всему миру: в США, Западной Европе и Китае будут приносить в этом году более \$800 млрд. в онлайн-продажах [2]. В дальнейшем данный рост будет увеличиваться в силу возрастания объема использования мобильных устройств, которые будут применяться для проведения электронных торговых операций. Глобальное использование планшетных компьютеров подойдет к отметке 1 млрд. к 2018 году, что почти в три раза больше нынешнего уровня [1].

Принимая во внимание описанные выше тенденции роста доходов электронной коммерции несложно спрогнозировать возникновение целого ряда проблем, которые могут проявиться в результате репероформирования традиционных форм торговли в электронные. В результате такого репероформирования обязательно возникнет необходимость принятия участвующими странами защитных мер таможенно-тарифного регулирования трансграничной электронной коммерции с целью исключения потерь таможенных доходов и создания благоприятной конкурентной среды.

Попробуем рассмотреть два простых примера, которые в общих чертах иллюстрируют основную суть проблемного поля. На примере Николая, жителя Республики Беларусь, который посетил Amazon.com и приобрел напечатанную книгу, написанную французским автором, которая была доставлена в Республику Беларусь с помощью службы почтовой доставки со склада Amazon.com в Германии. Ещё Николай приобрел и загрузил с сайта электронную книгу. Кроме того, он оформил трехмесячную подписку, которая дает ему право скачать любую электронную книгу, музыкальные файлы и программное обеспечение в течение этого времени. В данном рассматриваемом примере доход от продажи товаров и услуг получил Amazon.com, а в бюджет Республики Беларусь поступит только пошлина от таможенного оформления почтового отправления печатной книги, потому как последняя является физическим товаром. Другой пример, фирма-резидент Республики Беларусь, назовем её условно «Вымпел», она разрабатывает игры, программы для смартфонов и планшетов, продаёт их с помощью своего сайта, который зарегистрирован и находится в США. В этом случае фирма «Вымпел», получая прибыль от покупателей из разных стран, не заплатит ничего в бюджет Республики Беларусь, кроме подоходного налога своих наемных работников. И это только простые примеры, не говоря уже об услугах по хранению цифрового контента и других услугах, которые могут быть предоставлены с помощью новейших облачных технологий, или игровой он-лайн бизнес, который собирает миллионные прибыли. Понятно, что не без помощи всякого-рода офшоров и других налоговых убежищ, но именно электронная коммерция делает эти убежища гораздо более

привлекательными. Хотелось бы заметить, что указанная выше проблема, не относится исключительно к компаниям или плательщикам, которые намеренно обходят закон. Проблема также существенна для всех, кто подчиняется закону.

Проблема таможенного регулирования электронной торговли с помощью тарифов возникла уже на заре зарождения электронной коммерции. Но пока были не столь очевидны убытки, чтобы отдельные государства и мировое сообщество в целом всерьёз задумались об этой проблеме. Если обратится к истокам, то мы увидим, что США впервые провозгласили принцип освобождения электронной коммерции от всех налогов дабы не воспрепятствовать развитию последней. Они первые в 1998 году приняли закон о налоговой свободе в Интернет, действие которого не раз продлевалось. Теперь же, когда объемы электронной коммерции стали настолько существенны, что стали составлять конкуренцию реальному торговому сектору США, некоторые из деловых кругов высказывают мнения о пересмотре этой позиции приводя при этом конкретные цифры. В докладе из университета Теннесси было озвучено, что потеря доходов в 2008 году для государственных и местных органов власти могут составить порядка \$ 33,6млрд., из которых, по оценкам, \$ 17,8 млрд. от продаж через Интернет [4].

Европейский союз в отличие от США напротив более заинтересован в скорейшем устранении пробела налогообложения в сфере электронной коммерции и выстраивает свою внутреннюю и внешнюю налоговую политику на основе концепции максимально жёсткого государственного регулирования электронных экономических отношений, исходя из приоритетов бюджетных и налоговых интересов. С целью реализации этого власти отдельных европейских стран (Франция, Швейцария, Германия) инициировали создание механизма идентификации субъектов электронной коммерции, ведущих законную деятельность. Для этого на всех сайтах компаний, которые работают законно, размещается специальный опознавательный знак с идентификационным номером, который позволяет потребителю проверить факт регистрации субъекта электронной коммерции в налоговых органах. Поэтому при покупке товаров в таких электронных магазинах государство предоставляет потребителям гарантии защиты их прав. Естественно, что пользователи сети для исключения рисков предпочитают работать именно с теми компаниями, которые имеют на своем сайте такой идентификационный номер. Гарантией служит обязанность компании не только встать на налоговый учёт, но подписать соглашение о предоставлении исчерпывающей информации о движении денежных средств через электронные платёжные системы, которые в настоящее время не обеспечивают доступность компетентным органам для проведения контроля [4. с.20]. На международном уровне в 1998 году во время конференции в Оттаве под названием «Мир без границ: Понимая потенциал электронной коммерции», страны-участницы организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), её комитет по вопросам налогообложения (CFA) пришли к выводу, что принципы налогообложения, которыми руководствуются правительства в отношении к обычной торговле, должны также применяться ими к электронной коммерции.

С учетом изложенного выше, становится очевидным, что реализация таможенного регулирования транс-границной электронной торговли становится архиважной задачей на пути формирования электронной экономики, управляемой электронным правительством, для каждого отдельно взятого государства в составе глобальной системы миро-хозяйственных электронных связей. Для реализации этой задачи необходимо принять ряд организационных, законодательных и других инициативных мер не только на национальном уровне, но и на международном – наднациональном. Конечно, на пути реализации данной задачи, безусловно, придется столкнуться с целым рядом проблем, лежащих не только в технической плоскости, но и в других сферах сетевого взаимодействия пользователей. Попробуем дать характеристику основным из них.

**Отсутствие географических границ.** Имеющаяся нынешняя архитектура киберпространства отвергает концепцию географических границ. Интернет не привязан к какому-либо центральному компьютеру или месту управления, не имеет какой-либо

организационной структуры и вообще какого-либо физического месторасположения и, следовательно, географических границ. В сети функционируют миллионы маршрутизаторов («routers»), которые в каждый момент времени определяют наиболее оптимальный путь для передачи данных в системе. Администраторы, обеспечивающие техническую поддержку системы, не контролируют информацию, которая передается через их компьютеры. Техническая природа Интернета построена таким образом, что отслеживание передачи информации либо воспрепятствование передаче информации в сети весьма затруднительно. С технической точки зрения не имеет никакого значения, передается ли информация в пределах одной страны или через границы нескольких государств. Если для потребителей месторасположение электронного магазина не имеет значения, то для таможенных органов оно является решающим для определения страны происхождения или поставки товара.

**Анонимность участников электронной коммерции.** Благодаря технической природе Интернета участники электронной коммерции имеют возможность оставаться анонимными не только по отношению друг к другу, но и по отношению к фискальным органам. Доменное имя в интернет-адресе или в адресе электронной почты может указывать лишь на государство возможного местонахождения юридического или физического лица, участвующего в сделке, однако не позволяют это лицо идентифицировать. До настоящего времени отсутствует техническая возможность установления личности участника электронной коммерции, в первую очередь имя (наименование) и фактическое местонахождение, на основании его IP-адреса. В лучшем случае IP-адрес позволяет определить только страну и город, где было установлено сетевое соединение. Кроме того, существуют специальные средства, позволяющие скрывать истинный IP-адрес компьютера. Отсюда вытекают проблемы определения резидентства участвующего лица и конечного места доставки товара для применения того либо иного таможенного режима.

**Анонимность движения оцифрованных товаров.** Поскольку отсутствуют в Интернете границы, то естественно, оцифрованные товары (услуги), пересылаемые (предоставляемые) по каналам связи движутся от поставщиков к потребителям анонимно. К ним невозможно применить какие-либо формы таможенного контроля. Для этих целей таможенным органам пришлось бы осуществлять постоянный мониторинг передачи данных в Интернете. Вместе с тем на сегодняшний день объем информации, передаваемой в Интернете, достиг таких масштабов, что государства не в состоянии их контролировать. Кроме того, необходимо учитывать, что информация передается пакетами данных, содержание которых технически невозможно определить. Более того, передаваемая информация может быть защищена либо закодирована.

С целью решения описанных выше вопросов было высказано множество мнений и вариантов. К примеру, было предложено создать так называемый «Глобальный налоговый фонд» GTF (*GlobalTaxFund*) в который будут взиматься фиксированные налоги вне зависимости от источника происхождения налогооблагаемой базы. Глобальный фонд GTF будет главным наднациональным институтом. Чтобы трансграничные доходы электронной коммерции облагались налогом, страны должны заключить с GTF соответствующий договор. GTF должен стать главным администратором осуществляющим введение и контроль налоговых поступлений глобальной электронной коммерции. Также выдвигалась инициатива введения в обиход юридического термина «Постоянное представительство», который определял бы компьютерное оборудование, либо сервер, на котором предприятие осуществляет свои бизнес-функции. Данное представительство после соответствующей регистрации могло быть наделено определенным юридическим статусом, который, впоследствии использовался бы для квалификации сделок.

Поскольку вопросы таможенного обложения оцифрованных товаров и услуг находятся в плоскости глобальных проблем развития и нормативного регулирования самой сети Интернет, решение данной проблемы путем усилий какой-либо отдельной страны представляется неисполнимым. Здесь нужны совместные усилия и комплексный подход

стран мирового сообщества в разработке стратегий и тактик по решению предстоящих вопросов таможенного регулирования транс-границной электронной коммерции.

Формирующееся на основе договора стран о таможенном союзе Единое экономическое пространство, по мнению автора, должно учесть вопросы налогового и таможенного регулирования электронной коммерции с целью недопущения потери поступлений в бюджеты стран-участников, а также с целью соблюдения авторских прав и противодействию незаконного оборота контрафактной и общественно-вредной оцифрованной продукции. Для реализации этого страны-участницы могут договориться о создании единого фискального органа, в обязанности которого будут входить вопросы разработки единой таможенно-тарифной и ограничительной политики осуществления деятельности в области транс-границной электронной коммерции.

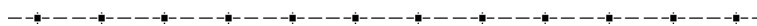
### **Список использованных источников**

1. Devenuto, W. Latest developments and data on e-commerce / W. Devenuto//See how e-commerce is doing [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: <http://www.emota.eu/#!/statistics/ccor>. – Date of access: 20.03.2014.

2. Widder, Z. Take Your eCommerce Business Global / Z. Widder // Executive Overview: The eCommerce Globalization Playbook [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: [http://www.forrester.com/Take+Your+eCommerce+Business+Global/fulltext/-/E-RES115747?isTurnHighlighting=false&highlightTerm=Forecast,%202013%20To%202018%20\(US\)](http://www.forrester.com/Take+Your+eCommerce+Business+Global/fulltext/-/E-RES115747?isTurnHighlighting=false&highlightTerm=Forecast,%202013%20To%202018%20(US)). – Date of access: 20.03.2014.

3. Marketplace equity Act of 2011 // Committee on judiciary house of representatives one hundred twelfth congress [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: [http://judiciary.house.gov/\\_files/hearings/printers/112th/112-157\\_75308.PDF](http://judiciary.house.gov/_files/hearings/printers/112th/112-157_75308.PDF) . – Date of access: 20.02.2013.

4. Корень, А. В. Налогообложение субъектов электронной коммерции: проблемы и перспективы: монография / А.В. Корень – Владивосток: Изд-во ВГУЭС., 2010. – 176 с.



***Филитович Анастасия Валерьевна,***

*магистр экономических наук, аспирант, ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»*

*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА САХАРА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В условиях глобализации мировой рынок сахара претерпевает значительные изменения вследствие обширных геополитических процессов и структурных реформ отдельных стран, направленных на развитие сельского хозяйства как важнейшей отрасли экономики. Изучая и анализируя экономические аспекты мировой сахарной промышленности, следует принимать во внимание сложный характер взаимосвязей, определяющих структуру потребления и производства сахара. Более того, следует учитывать сезонный характер производства данного вида продукции, основное влияние на который оказывают погодные условия.

Современная структура мирового рынка сахара складывалась в течение нескольких столетий в значительной степени под влиянием сырьевых товаропотоков от развивающихся (или ранее колониальных и зависимых) стран в сторону метрополий и лишь в незначительной степени, в обратном направлении – движением готовой продукции к конечному потреблению. Именно в промышленно развитых странах, особенно в странах Западной Европы (в частности в ЕС), находится основное число компаний, осуществляющих

переработку сахарного сырья как произведенного на месте, так и импортного, а также крупнейшие торговые компании, контролирующие мировой рынок сахара.

Специфика мирового рынка сахара заключается, в первую очередь, в том, что он представлен двумя рынками: преференциальным (или контролируемым) и свободным. Преференциальный рынок сахара включает поставки сахара на особых условиях в рамках двусторонних соглашений, заключаемых между правительствами экспортирующих и импортирующих стран (реальную же поставку товара осуществляют частные компании). Эти соглашения создают гарантированный рынок для оговоренных объемов сахара, иногда на точно установленных условиях, включающих цены, даты отгрузки и т.д. Преференциальный рынок охватывает торговлю между странами ЕС и ассоциированными с ЕС развивающимися странами. Остальной сахар, поступающий в мировую торговлю, реализуется на свободном рынке. Свободный рынок сахара определяется как чистый объем торговли мирового рынка за минусом объемов сахара, проданного через преференциальный рынок. Свободным рынок называется потому, что цены на нем не регулируются, несмотря на попытки в рамках международного соглашения по сахару удержать их в определенных пределах [1, с.212].

Одной из отличительных особенностей рынка сахара является то, что для производства данного продукта используется как собственное сырье (сахарная свекла), так и покупное (сахар-сырец). Существенной особенностью рынка сахара также является высокий уровень товарности сырья, что обусловлено использованием его преимущественно в производстве.

Сахар является одним из самых популярных продуктов, которые торгуются на товарных биржах по всему миру. Производство продукта из сахарного тростника составляет около 75% от общего объема производства сахара, а соответственно из сахарной свеклы - 25% [2, с. 186].

Крупнейшим производителем сахара в мире является Бразилия. Страна производит 24% мирового производства сахара (39,6 млн. тонн). Также Бразилия является крупным экспортером данного товара (47% мирового экспорта). Этот факт делает мировые цены на сахар, в большей части, зависимыми от Бразилии. Вторым крупнейшим продуцентом сахара в мире является Индия, занимающая 17% мирового рынка. В 2013 г. в этой стране было произведено 28,3 млн. тонн, что превысило показатели 2000 г. на 28% или 8,3 млн. тонн. Производство в этой стране характеризуется высокой изменчивостью (стандартное отклонение производства составляет более 5 млн. т за последние 20 лет). Источником этого изменения, в первую очередь, является погода.

К крупнейшим производителям сахара в мире также относятся Евросоюз, Китай, США, Таиланд, Мексика, Австралия и Пакистан. По данным Минсельхоза США в 2013 г. на Бразилию, Индию, Таиланд и Китай приходилось около 50% производства. Стоит также отметить роль таких стран, как Китай и Таиланд, доля которых в объеме мирового производства сахара составила 13% в 2013 г. На страны Евросоюза в 2013 г. пришлось 9% от суммарного объема производства сахара в мире. 27 стран ЕС произвели 15,3 млн. т сахара в 2013 г., что оказалось на 15% меньше, чем было произведено в 2000 г. Снижение было вызвано введением квот на производство сахара по решению ВТО в 2005 г.

Республика Беларусь занимает 20 место среди стран-производителей сахара. Удельный вес Беларуси в мировом производстве составляет 1,73%. По этому показателю Беларусь опережает Италию, Австрию, Чехию, Швецию, Данию, Грецию, Словакию и другие европейские страны.

Активное наращивание объемов производства сахара в мире и преимущественно в странах Юго-Восточной Азии связано, прежде всего, с увеличением их внутреннего совокупного потребления. В 2013 г. на развивающиеся страны приходилось 75% мирового потребления сахара, и, как ожидается, именно эти страны в обозримом будущем будут определять мировой спрос. Мировое потребление сахара стабильно росло в течение последних десяти лет в среднем на 1,5-2% в год. Рост потребления обусловлен

преимущественно ростом доходов населения, ростом самого населения и переходом на другой рацион питания. Однако, еще ни разу спрос не превысил предложение.

Первая десятка стран-потребителей сахара покрывает 64% от общего мирового потребления. В 2013 г. мировое потребление сахара достигло рекордного предкризисного уровня 2007 г. и составило 160 млн. т. сахара в год. Индия занимает второе место по производству сахара и одновременно выступает его крупнейшим потребителем. В 2013 г. Индия потребила 25 млн. т. сахара, что в 2 раза превышает уровень 1990 г. Тенденции роста потребления сахара в Индии отчасти обусловлены тем, что выпуск сахарного тростника в этой стране обычно осуществляется циклами по 6-8 лет: после 3-4 лет высокого уровня производства следуют 2-3 года низкого. В периоды спада производства баланс спроса и предложения в стране ухудшается, и потребление растет.

Основными факторами, определяющими ситуацию на мировом рынке сахара, являются:

- погода;
- обменный курс бразильского реала к доллару США;
- изменения в структуре потребления в развивающихся странах;
- процентные ставки;
- привлекательность сахара, как альтернативной инвестиции;
- политические решения;
- цены на нефть.

Основными факторами, обуславливающими ситуацию на национальном рынке сахара, являются: производство сахара из собственного сырья; объемы закупок сахара-сырца и продажи изготовленного из него продукта на внутреннем и внешнем рынках; производство заменителей сахара; меры государственного регулирования; экспортно-импортная политика государства; уровень цен на этот продукт на внутреннем рынке; уровень цен на мировом рынке; ограниченность платежеспособного спроса; нестабильность курса валют и др.

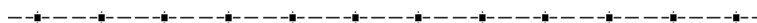
Рынок сахара (как и любой другой продовольственный рынок) эффективно функционирует лишь тогда, когда экономические интересы сельскохозяйственных, агросервисных, перерабатывающих и торгующих структур совпадают. Несмотря на то, что каждый из партнеров стремится достичь максимальных конечных результатов при минимальных затратах, именно на договорной основе достигается сбалансированность спроса и предложения на рынке сахара.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать следующие выводы. Во-первых, сахар является сырьевым, стратегическим товаром, спрос на который слабо эластичен по цене. Анализ динамики производства и потребления в целом дает основания предполагать, что мировой рынок сахара будет развиваться достаточно активно. Поскольку сахар является сезонным продуктом, то на устойчивость цены рассчитывать не приходится.

Во-вторых, одними из главных тенденций развития мирового рынка сахара являются изменение структуры его потребления, характеризующиеся увеличением спроса на сахар со стороны предприятий пищевой промышленности и снижением потребления среди населения, а также возросшая роль производства этанола.

#### **Список использованных источников**

1. Лещиловский, П.В. Экономика предприятий и отраслей АПК / П.В. Лещиловский.– Минск: БГЭУ, 2003. –310 с.
2. Рынки продуктов и сельскохозяйственного сырья / под ред. З.М. Ильиной. – Минск: Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2004. – 320 с.



**Червинская Ирина Александровна,**  
*магистр экономических наук,*  
*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **АНТИДЕМПИНГОВЫЕ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ БЕЛАРУСИ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА**

Таможенный тариф долгое время являлся ключевым средством регулирования импортных потоков. Однако после заключения Генерального соглашения по тарифам и торговле в 1947 г. в мировой экономике происходит либерализация условий торговли, снижение уровня тарифной защиты стран, ликвидация нетарифных барьеров. Вместе с тем, на фоне сокращения возможных мер для защиты внутреннего рынка увеличивается конкуренция между странами. Это приводит к формированию новых подходов к обеспечению защиты экономических интересов государств.

Так, не смотря на общую тенденцию к либерализации, большинство международных торговых соглашений, включая регламенты ВТО, допускают возможность применения защитных мер. Хотя формально соответствующие нормы характеризуются как исключительные, распространенность их использования и избирательность применения существенно снижают ценность достигнутых договоренностей по либерализации международной торговли и искажают условия конкуренции на национальных рынках. Согласно регламенту ВТО для защиты национальных производителей от конкуренции со стороны иностранных компаний, страны-участницы могут использовать только «разрешенные меры», применяемые согласно установленным довольно жестким регламентам и к определенным товарам и услугам. Список разрешенных мер для ограничения импорта и предотвращения недобросовестной конкуренции в рамках соглашений ВТО довольно короткий, и может быть представлен следующим образом:

- антидемпинговые меры;
- компенсационные меры;
- специальные защитные меры.

Система антидемпингового регулирования, в виду своего небольшого срока применения и функционирования, является для Республики Беларусь достаточно новым механизмом внешнеторгового регулирования. В настоящее время правовой основой применения мер по защите внутреннего рынка Таможенного союза выступает ряд международных договоров, действующий в рамках ЕЭП. Прежде всего, это Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам [1] регулирующие отдельные вопросы импорта товаров из третьих стран. Согласно ему решение о применении антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер принимается ответственным органом – Комиссией Таможенного союза. Их введению должно предшествовать соответствующее разбирательство, в ходе которого определяется серьезность ущерба отрасли экономики государств ЕЭП или угрозы его причинения. Регламентирован процесс проведения разбирательства, в том числе порядок определения нормальной стоимости товара, демпинговой маржи, экспортной цены товара, принципы признания специфической субсидии и оценке ее размера.

При формировании Единого экономического пространства возникла необходимость выработки общих подходов к переходу от мер, применяемых отдельными государствами-участниками, к соответствующим мерам на общей таможенной территории интеграционного объединения. В целях согласованного применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в торговле государств ЕЭП с третьими странами, а также определения порядка зачисления и распределения соответствующих пошлин в 2010 году было принято Соглашение о порядке применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в течение переходного периода [2]. Основным принципом распространения пошлин введенных отдельными государствами и признания

результатов расследований стала доля выпуска национальных производителей. В частности, если на долю государства, которым была применена соответствующая мера, приходится существенная часть, но не менее 25 процентов от общего объема производства стран ЕЭП, то такая мера распространяется в отношении импорта товара из третьих стран на единую таможенную территорию. При этом срок ее действия аналогичен ранее действующей мере на национальном уровне.

Вместе с указанным соглашением для повышения эффективности работы органов проводящих расследования, обеспечения доступа к информации, имеющей, в том числе конфиденциальный характер, был принят Протокол о порядке предоставления органу, проводящему расследования, сведений, содержащих конфиденциальную информацию, для целей расследований, предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам [3]. Это позволило согласовать обмен данными между членами ЕЭП о внешней торговле, внутреннем рынке, в том числе информацию об объемах производства товаров, загрузке мощностей, объема реализации, себестоимости, прибылях и убытках национальных предприятий, величине инвестиций. В дальнейшем для повышения согласованности действующего законодательства с динамично развивающимися процессами интеграции и создания наднациональных органов в Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам были внесены изменения [4], коснувшиеся в частности уточнения роли Комиссии таможенного союза.

К настоящему времени на территории Таможенного союза действуют единые антидемпинговые и специальные защитные меры на такие товары как легкие коммерческие автомобили, зерноуборочные комбайны и модули, никельсодержащий плоский прокат из коррозионностойкой стали, полиамидные технические нити, подшипниковые трубы, некоторые виды стальных труб, крепежные изделия, подшипники качения, карамель, стальные кованные валки для прокатных станов, металлопрокат с полимерным покрытием, трубы из коррозионной стали, угли активированные, ванны чугунные эмалированные, графитированные электроды, холоднодеформированные бесшовные трубы из нержавеющей стали. Страны Таможенного союза отказались от антидемпинговых мер, действующих в рамках отдельных государств-участниц, вместе с тем, в Республике Казахстан продолжают действовать ранее введенные специальные защитные меры на вату и изделия из нее, а также некоторую кондитерскую продукцию [5].

Относительная новизна и высокая актуальность для Республики Беларусь такого аспекта международной экономики как использование специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер требует подготовки квалифицированных национальных кадров, владеющих современными знаниями по различным аспектам внешней торговли. Это предполагает развитие учебных программ высших учебных заведений, дополнение их специальными курсами по такой проблеме, как минимизации вероятности введения антидемпинговых санкций по отношению к белорусским товаропроизводителям, проведения соответствующих обучающих семинаров для белорусских производителей и экспортеров, издание информационно-справочной литературы по данному вопросу.

#### **Список использованных источников**

1. Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 25 января 2008 года // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3052&print=1>. – Дата доступа: 12.03.2014.
2. Соглашение о порядке применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в течение переходного периода от 19 ноября 2010 года // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа:



<http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3073&print=1>. – Дата доступа: 12.03.2014.

3. Протокол о порядке предоставления органу, проводящему расследования, сведений, содержащих в том числе конфиденциальную информацию, для целей расследований, предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3074&print=1>. – Дата доступа: 12.03.2014.

4. Протокол о внесении изменений и дополнений в Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 25 января 2008 года // Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3080&print=1>. – Дата доступа: 12.03.2014.

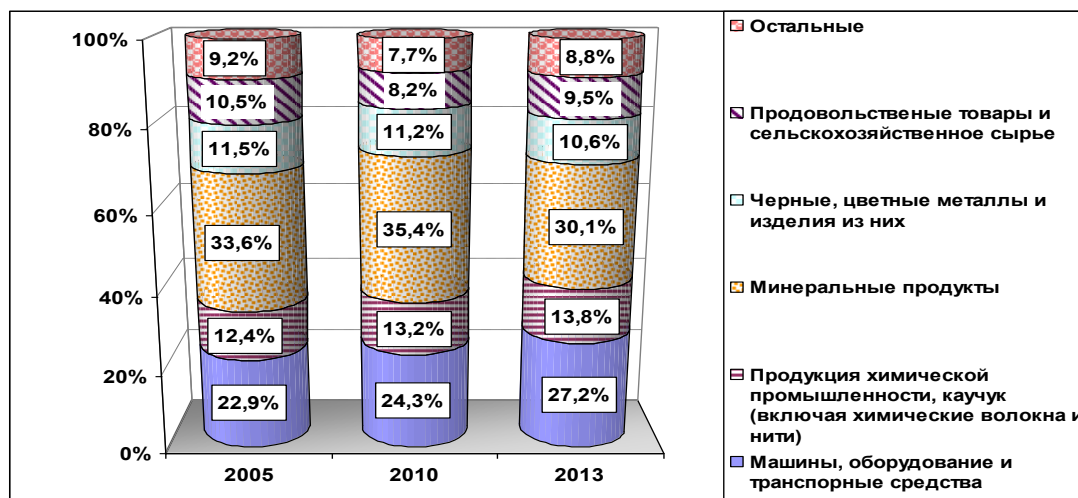
-----

**Червинский Евгений Александрович,**

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СПРОСА НА ИМПОРТ ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В соответствии со сложившейся мировой практикой, для моделирования импортных потоков применялись линейные регрессионные уравнения спроса, в которых в качестве эндогенных переменных выступали объемы импорта, а в качестве экзогенных использовались показатели дохода и цен. В отечественных трудах посвященных анализу потоков импорта в большинстве случаев рассматриваются показатели, выраженные в денежном эквиваленте. Такой выбор соответствует методологии Национального банка Республики Беларусь и Государственного таможенного комитета Республики Беларусь, он обеспечивает сопоставимость различных товарных групп и позиций, основной объем статистической информации по внешнеторговой деятельности представлен именно стоимостными показателями (рис. 1).



**Рисунок 1 – Структура импорта товаров в Республику Беларусь.**

Источник: расчеты автора на основе статистических сборников «Внешняя торговля Республики Беларусь».

В группу «Машины оборудование и транспортные средства» вошли товары разделов ТН ВЭД РБ № 16 «Машины, оборудование и механизмы, их части; аудио- и видеоаппаратура, телевизоры; их части и принадлежности», № 17 «Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности» и № 18 «Приборы и аппараты оптические, фотографические, измерительные, медицинские; часы, их части и принадлежности».

Данные для исследования были получены из статистических сборников Национального статистического комитета Республики Беларусь «Внешняя торговля товарами Республики Беларусь», «Квартальные расчеты валового внутреннего продукта Республики Беларусь», «Социально-экономическое положение Республики Беларусь, данных Национального банка Республики Беларусь по обменному курсу и индексам курса белорусского рубля.

В качестве возможной экзогенной переменной для описания динамики доходов рассматривались показатели валового внутреннего продукта, реальных денежных доходов населения, заработной платы и ряд других. В ходе исследования был сделан выбор в пользу показателя ВВП, как по модельным характеристикам, так и из экономических предпосылок. Для характеристики ценовых показателей использовался реальный обменный курс белорусского рубля по отношению к доллару США. К преимуществам данного показателя следует также отнести то, что реальный обменный курс характеризует не только изменение цен в государствах торговых партнерах, но при его расчете используются внутри белорусские индексы инфляции, что позволяет соотнести изменение внутренних и внешних цен. Исходя из предпосылок экономической теории, можно ожидать, что рост ВВП будет стимулировать спрос на иностранную продукцию и способствовать увеличению стоимостных объемов импорта в республику. В свою очередь, снижение ВВП будет вести к уменьшению поставок товаров из-за рубежа. Также предполагается положительная корреляция между индексом реального обменного курса белорусского рубля и объемом импорта.

После изучения модельных свойств временных рядов экономических показателей в помесечной, поквартальной, полугодовой и годовой детализации, был сделан вывод о том, что лучшими модельными параметрами (уровнем корреляции, значимостью переменных) обладают данные в поквартальном представлении. Чтобы снизить негативные эффекты, связанные с проблемой гетероскедастичности, к статистическим данным было применено логарифмирование. Это целесообразно и с позиции последующего экономического анализа полученных моделей, поскольку коэффициенты корреляции переменных в логарифмическом виде имеют смысл эластичностей. Для получения сопоставимых показателей валовой внутренний продукт, который в статистике Национального статистического комитета Республики Беларусь приводится в белорусских рублях, был пересчитан в доллары США по средневзвешенному квартальному курсу, рассчитываемому Национальным банком Республики Беларусь.

Помимо упомянутых экзогенных показателей в моделях использовались фиктивные переменные для отражения аномальных изменений в динамике импорта, связанных с единичными случаями макроэкономических, законодательных, кризисных и прочих воздействий. К ним, в частности, относится изменение методики начисления НДС в торговле с Российской Федерацией, обусловившей значительный рост импорта в конце 2004 г. и последующее его падение в начале 2005 г.

Для сезонного сглаживания временных рядов применялась процедура Census X12 реализованная в статистическом пакете Eviews. По ее итогам наличие сезонной составляющей было диагностировано для временных рядов валового внутреннего продукта, а также импорта товаров групп «Машины оборудование и транспортные средства». Для временного ряда индексов реального обменного курса белорусского рубля по отношению к доллару США гипотеза о наличии сезонной компоненты была отклонена.

Поскольку большинство временных рядов порождаемых экономическими процессами являются нестационарными, то для построения адекватных моделей использовалась определенная исследовательская процедура. На первом этапе устанавливался тип нестационарности, для чего проверялись гипотезы о наличии единичных корней в авторегрессионных моделях описывающих поведение анализируемых процессов. Эта задача решалась с помощью расширенного теста Дики-Фуллера (*ADF*), теста Филлипса-Перрона (*PP*) и теста Квятковского-Филлипса-Шмидта-Шина (*KPSS*). Критические значения рассматривались для пятипроцентного уровня значимости. По результатам тестов временные ряды  $Mach_i$ ,  $GDP_i$  и  $RER_i$ , признаны интегрируемыми первого порядка –  $I(1)$ .

Так как временные ряды являются нестационарными, то непосредственное применение классических методов статистических оценок, таких как метод наименьших квадратов, метод максимального правдоподобия, может привести к получению «ложной регрессии». Для построения состоятельных моделей применялся механизм коинтеграции, основанный на процедуре Энга-Грэйнджера. Для коинтегрированных между собой временных рядов допустимо построение модели коррекции ошибок – *ECM*, учитывающей как долгосрочное равновесие между исследуемыми показателями, так и краткосрочный механизм коррекции, за счет которого описываемый процесс возвращается к своей основной траектории. Проведенные тесты свидетельствуют о наличии коинтеграционных связей между переменными и о возможности построения модели *ECM* для группы машиностроительного импорта. В результате проведенной работы было получено следующее модельное уравнение:

$$\begin{aligned} \Delta Mach_i = & \underset{(0,0000)}{1,738 * \Delta GDP_i} + \underset{(0,0063)}{1,507 * \Delta RER_i} + \\ & + \underset{(0,0000)}{1,345 * (D_i(2004:4) - D_i(2005:1))} + \underset{(0,0027)}{1,285 * D_i(2011:2)} - \\ & - \underset{(0,0000)}{1,554 * (Mach_{i-1} - 1,768 * GDP_{i-1} - 1,395 * RER_{i-1} - 1,008 * trend_{i-1})} \end{aligned} \quad (1)$$

где

$Mach_i$  – логарифмированный квартальный объем импорта товаров группы «Машины оборудование и транспортные средства» в Республику Беларусь (млн долл.) скорректированный на сезонное сглаживание;

$GDP_i$  – логарифмированная квартальная величина валового внутреннего продукта Республики Беларусь (млн долл.) в период  $i$

$RER_i$  – логарифмированный квартальный индекс реального обменного курса белорусского рубля по отношению к доллару США в период  $i$ .

Статистические характеристики свидетельствуют о высоком качестве, полученных эконометрических моделей, а значимость переменных используемых в уравнениях подтверждается на 5 % критическом уровне. Помимо стандартных критериев, таких как значения статистики  $R^2$ , скорректированной статистики  $R^2$ , статистики Дарбина-Уотсона, были использованы тест Харке-Бера для проверки остатков регрессий на нормальность распределения, тест Бройша-Годфри для обнаружения автокорреляции остатков регрессии и тест Уайта для проверки их на гетероскедстичность. Результаты тестирования качества полученных моделей приведены в таблице 1.

**Таблица 1 – Оценки качества модели импорта продукции машиностроения в Республику Беларусь**

Номер модели	$R^2_*$	$adjR^2_*$	$R^2$	$adjR^2$	DW	JB	BG	W	SC	AIK
MACH	0,965	0,963	0,665	0,639	1,831	1,028 (0,598)	0,551 (0,759)	10,882 (0,284)	-1,775	-1,957

Примечание – \* статистики относятся к коинтеграционным соотношениям.

Таким образом, однопроцентное увеличение (уменьшение) ВВП приводит к росту (снижению) импорта товаров группы «Машины оборудование и транспортные средства» на 0,77 %, Соответственно однопроцентное увеличение (уменьшение) индекса реального обменного курса белорусского рубля по отношению к доллару США вызывает рост (снижение) импорта товаров группы «Машины оборудование и транспортные средства» на 0,40 %

-----  
**Щетко Валентина Александровна,**

*ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **БЕЛОРУССКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ**

Объем рынка фармацевтической продукции в Республике Беларусь в 2012 г. достиг 813 млн долл. США. Это составляет менее 0,1 % мирового фармацевтического рынка (1 трлн долл. США в 2012 г.) [1, с. 4]. В Беларуси лекарственные средства производят 27 субъектов хозяйствования. Они выпускают около 1,2 тыс. наименований лекарственных средств [2]. При этом экспорт белорусской фармацевтической продукции по итогам 2012 г. составил всего 34,9 млн долл. США, а импорт – 670,0 млн долл. США [3, с. 24].

Расширение доли белорусских фармацевтических компаний на внешних рынках возможно за счет повышения уровня конкурентоспособности выпускаемых лекарств и применения агрессивной маркетинговой стратегии завоевания новых рынков. Разработку данных мер следует проводить, основываясь на изучении основных характеристик и тенденций развития мирового фармацевтического рынка. К данным тенденциям относятся:

1) Значительные темпы роста рынка.

В период 2005-2010 гг. рост составлял более 6 % ежегодно, несмотря на мировой кризис. Ожидается, что рост рынка в ближайшие пять лет замедлится до уровня 3-6 % в год и достигнет в 2016 г. 1,2 трлн долл. США [4, с. 47].

2) Рост доли развивающихся стран в производстве и потреблении фармацевтической продукции.

В настоящее время ведущими игроками на мировом фармацевтическом рынке являются развитые страны. На их долю в 2011 г. приходилось 66 % рынка. Наблюдается рост доли стран, интенсивно развивающих фармацевтическую индустрию и увеличивающих расходы на данный вид продукции, так называемых Pharmerging countries. К данным странам относятся: Китай, Бразилия, Индия, Россия, Мексика, Турция, Польша, Венесуэла, Аргентина, Индонезия, ЮАР, Таиланд, Румыния, Египет, Украина, Пакистан и Вьетнам. Прогнозируется, что доля таких стран в 2016 г. составит 30 % против 14 % в 2006 г. [1, с. 5].

3) Увеличение цикла разработки и рост наукоемкости лекарственных средств.

В настоящее время затраты на разработку одного лекарственного препарата превышают 1,38 млрд долл. США в сравнении с 138 млн долл. США в 1975 году. При этом на разработку и клинические испытания лекарственного средства или вакцины уходит 10-15 лет. По сравнению с другими отраслями, на исследования и разработки в фармацевтической отрасли приходилась большая часть инвестиций в исследования и разработки даже во время экономического и финансового кризиса. Так, ежегодные отчисления на R&D в фармацевтической отрасли (120 млрд долл. США) в пять раз превышают аналогичные инвестиции в аэрокосмической и оборонной промышленности, в 3,75 раз – в химической промышленности и в 2,5 раза в компьютерной отрасли [4, с. 15-16].

4) Сокращение доли патентованных лекарственных средств.

Брендируемые инновационные лекарственные препараты (оригинальные препараты) в 2011 году составили более двух третей общего потребления фармацевтической продукции (63 % или 596 млрд долл. США). Однако по мере истечения сроков действия патентов на лекарственные средства на развитых рынках, их доля снизится. В 2016 г. доля данных препаратов составит 53 %, но в стоимостном выражении возрастет до 615-645 млрд долл. США [4, с. 49].

5) Расширение сектора медицинской продукции особого спроса и продукции, узко ориентированной на определенные потребительские ниши.

Прогнозируется, что к классам лекарственных средств, на которые будет приходиться наибольшая доля расходов в 2016 г., будут относиться лекарства от рака, диабета, астмы, аутоиммунных заболеваний и препараты, регулирующие липидный обмен [4, с. 17]. Перспективным с точки зрения потенциального роста является также рынок медикаментов для ветеринарии. Рост продаж препаратов для лечения животных ежегодно составляет 5 % [5, с. 12].

б) Расширение использования биотехнологий.

Субрынок производства биотехнологических медицинских препаратов стабильно растет на протяжении нескольких лет; в 2010 году его темпы роста составили почти 11,7 %, а общий объем продаж достиг 138 млрд долл. США [4, с. 17]. Среди его основных характеристик – увеличивающаяся вовлеченность в него стран с развивающимися рынками (особенно Китая и Индии), а также размывание границ между биотехнологическими и традиционно фармакологическими компаниями. Особенно это заметно в крупных компаниях, которые доминируют в этом сегменте фармрынка.

В настоящее время белорусский фармацевтический рынок развивается по следующим направлениям: во-первых, происходит постепенное расширение спектра выпускаемых лекарственных средств (в основном, дженериков) для обеспечения населения стандартными лекарствами, предназначенными для лечения основных, широко распространенных заболеваний с целью увеличения доли белорусских лекарств на внутреннем рынке до 50 % [2].

Во-вторых, осуществляется модернизация фармпредприятий и переход на постоянное и повсеместное использование международных стандартов качества GMP («Надлежащая производственная практика»). В ближайшие 2-3 года на фармацевтических предприятиях различных форм собственности будет реализовано 18 проектов модернизации основных производственных участков в соответствии со стандартом GMP с объемом инвестиций порядка 200 млн долл. США [6].

В-третьих, на белорусском фармацевтическом рынке значительная доля иностранных лекарственных препаратов. По состоянию на 1 сентября 2013 года в Беларуси было зарегистрировано 4177 лекарственных средств, из них 2892 – зарубежного производства, 1279 – отечественного. Доля отечественных препаратов в 2012 г. в общем объеме продаж составила всего 24,8 % [3, с. 25].

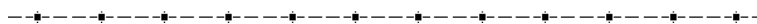
Для последующего развития белорусского фармацевтического рынка могут быть актуальны следующие меры, учитывающие тенденции развития мирового рынка:

- ориентация науки на перспективных фармацевтических направлениях – биотехнологические препараты, лекарства от рака, диабета, астмы, аутоиммунных заболеваний, препараты, регулирующие липидный обмен, препараты для ветеринарии;
- в дополнение к внедрению стандарта качества GMP постепенное внедрение стандартов GLP («Надлежащая лабораторная практика») и GCP («Надлежащая клиническая практика») для расширения экспортных возможностей белорусских лекарственных средств;
- финансирование проведения скрининговых и предклинических исследований, клинических испытаний новых соединений, уже полученных научными организациями и вузами, которые могут стать основой для новых оригинальных препаратов;

- стимулирование и финансирование со стороны государства процедур патентования новых лекарств или регистрации и сертификации уже существующих на зарубежных рынках;
- создание совместных фармацевтических предприятий в рамках ЕЭП, проведение совместных дорогостоящих исследований по разработке новых препаратов для уменьшения стоимости исследований для каждой участвующей страны;
- финансовое и налоговое стимулирование совместной работы (участие в глобальных цепочках поставок, разработка новых субстанций, создание совместных предприятий и т.д.) с компаниями-лидерами фармацевтического рынка для получения опыта проведения передовых НИОКР, использования современных стандартов, обучения специалистов.

#### **Список использованных источников**

1. The Global Use of Medicines: Outlook Through 2016. – Parsippany: IMS Institute for Healthcare Informatics, July 2012. – 36 p.
2. Конога, П. Лекарство от импорта / П. Конога // Рэспубліка. – 2013. – 23 окт. – С. 6.
3. Ташенов, А.С. Перспективы развития фармацевтического рынка Единого экономического пространства // А.С. Ташенов, Н.Н. Чередниченко. – Алматы: Евразийский банк развития, 2013. – с. 39.
4. Фармацевтическая промышленность и глобальное здравоохранение: факты и цифры. – М.: Ассоциация международных фармацевтических производителей, 2012. – С. 196.
5. Глумсков, В. Мировой фармацевтический рынок: состояние и тенденции / В. Глумсков // «Рецепт». – 2007. - № 4 (54). – С. 9-12.
6. Годовальников, Г. Стандарт GMP дает ответ только на один вопрос – фармацевтическое качество [Электронный ресурс] / Г. Годовальников // Фарма в большом городе. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.pharmaby.com/2013/11/gmp.html>. – Дата доступа: 08.12.2013.



## СЕКЦИЯ 3

### СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

-----  
*Акулич Иван Людвигович,*  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

*Орешенков Александр Александрович,*  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Витебск, Республика Беларусь)*

### МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ ДИНАМИКИ СОВОКУПНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Основными характеристиками совокупного инновационного процесса (СИП) в нашем исследовании приняты внутренние текущие затраты на фундаментальные исследования (далее – затраты на фундаментальные исследования), затраты на приобретение новых (и высоких) технологий (далее – затраты на приобретение технологий), объем отгруженной инновационной продукции (далее – инновационная продукция) за 2003-2012 гг.

Сложность интерпретации динамики СИП вызвана неустойчивостью значений его характеристик в исследуемом периоде. Так, в 2003-2012 гг. наблюдались колебания с порядковым разбросом значений индексов (до 6,1 раза в 2004/2003 гг. для показателя затрат на приобретение технологий).

Тенденции 2003-2012 гг. подтвердили правомерность этого тезиса. Средняя относительная величина годовых колебаний и коэффициент вариации за этот период составили: затрат на фундаментальные исследования – 57,4 и 77 % соответственно, затрат на приобретение технологий – 73,1 и 95,1 %, инновационной продукции – 82,5 и 117,5 %, то есть совокупному инновационному процессу свойственная импульсно-дискретная модель со значительными масштабами колебаний.

Исследование динамики совокупного инновационного процесса на уровне экономики в целом имеет естественные ограничения, связанные с процедурами обобщения и усреднения информации. В разных методиках прогнозирования процесс настройки (адаптации) модели осуществляется по-разному. Так, метод скользящей средней (адаптивной фильтрации, метод Бонса-Дженкинса) [1, с. 181-183; 2, с. 306-308; 3, с. 113] посредством осреднения эмпирических данных позволяет погасить индивидуальные колебания в виде некоторой плавной линии (теоретические уровни), представляя собой средние уровни за определенные периоды времени путем последовательного передвижения начала периода на единицу времени.

Более обоснованным приемом выявления тренда является проверка статистической гипотезы о постоянстве того или иного показателя динамики, для чего изменения (цепные приросты, ускорения приростов, цепные темпы роста) характеристик СИП выборочно разбиваются на два примерно равных подпериода.

Логический анализ при проверке гипотезы основан на сравнении существенности изменений скользящей средней значений характеристик СИП в двух подпериодах по  $t$ -критерию Стьюдента. При этом изменения уровней ряда динамики могут быть с той или

иной степенью точности приближения выражены определенными математическими функциями, основными из которых являются следующие.

1. Линейная. Проверяется гипотеза о несущественности различий цепных приростов.
2. Параболическая. Проверка гипотезы о несущественности различий ускорений приростов.
3. Экспоненциальная. Проверке подлежит гипотеза о несущественности различий цепных темпов роста.

В первую очередь проверяется гипотеза о наиболее простой – линейной форме уравнения тренда, т.е. о несущественности различий цепных абсолютных изменений (первых разностей). Затем по скользящим средним и их цепным приростам вычисляют ускорения приростов (вторых разностей) и аналогичным методом проверяют существенность их различий в двух подпериодах. Если их различие несущественно, гипотеза о том, что тренд – парабола 2-го порядка, принимается. Далее по скользящей средней вычисляют цепные темпы роста и таким же методом проверяют гипотезу об их постоянстве по двум подпериодам экспоненциального тренда.

В нашем исследовании различие двух среднегодовых изменений для характеристик СИП во всех трендах несущественно, а значит, гипотеза о равенстве изменений характеристик СИП не может быть отклонена на всем протяжении ряда и следует приступить к вычислению параметров трендов.

Аналитическое сглаживание позволяет не только определить общую тенденцию изменения явления на рассматриваемом отрезке времени, но и выполнять расчеты для таких периодов, в отношении которых нет исходных данных. В данном случае оптимизация состоит в минимизации суммы квадратов отклонений фактических уровней ряда от выравненных (от тренда). Для каждого типа тренда метод наименьших квадратов дает систему нормальных уравнений, решая которую вычисляют параметры тренда. Чаще всего при выравнивании используются следующие зависимости: прямая, параболическая и экспоненциальная. Используя ряд математических операций и приближений, мы получили уравнения трендов, которые выражают те или иные качественные свойства развития инновационных процессов.

Изменения, которые произошли в 2003-2012 гг., оказались непростыми для интерпретации. В целом полученные результаты на момент проведения исследования в Республике Беларусь позволяют сделать ряд выводов.

1. Существует положительная динамика для всех характеристик СИП, за исключением параболического тренда затрат на приобретение промышленностью наукоемких технологий, для которого  $c < 0$ . Параболическая форма тренда с отрицательным ускорением приведет со временем не только к приостановке роста уровня эффективности прикладных исследований, но и к его снижению со все большей скоростью. Такой характер развития свойственен модели «догоняющей» модернизации для развивающихся стран, реализующих имитационный путь, который не может устроить нашу страну.

2. Полиномиальный тренд с параметрами  $c < 0$  и  $b > 0$  позволяет также определить максимальное значение затрат на технологии. Это 2009 г., когда абсолютное значение составило 36,4 млрд руб. Значения данной характеристики в 2006 и в 2012 гг. имеют аномальный (нетипичный) характер. В 2006 г. резко увеличились затраты на приобретение технологий (в 17 раз!) в химической и нефтехимической промышленности, на долю которой в том же году пришлось 80 % всего прироста по сравнению с 2005 г. инновационных затрат, связанных с приобретением технологий. Главной причиной, стимулировавшей значительное увеличение инновационных затрат в 2012 г., стала реализация крупных разовых проектов в машиностроении. Именно благодаря этому вклад производства машин и оборудования (подсекции ДК) достиг 25,36 млрд руб. и в фактически действовавших ценах превзошел уровень предыдущего года в 4,7 раза. Дополняя оценку его масштаба, учтем, что совокупный прирост объема вложений в 2011-2012 гг. составил 25,97 млрд руб., из которого 24,64 млрд руб. было произведено за счет подсекции ДК и только 1,33 млрд руб. – других подсекций



обрабатывающей промышленности со всем многообразием массива ее структурных элементов.

3. В 2003-2012 гг. цепной рост затрат на фундаментальную науку в текущих ценах составил 21,4 % в год. На первый взгляд, это, безусловно, положительный результат, поскольку по формальным признакам произошло соединение количественного (рост затрат на фундаментальные исследования) и качественного развития (рост финансирования фундаментальных исследований обогнал темпы технологического обновления промышленного сектора). Однако позитивность изменений следует трактовать с осторожностью, поскольку параллельное рассмотрение трендов позволяет обнаружить значительную асинхронность динамики роста предложения технологий со спросом отечественной промышленности на них. Это, а также тот факт, что уровень инновационности продукции в 2003-2012 гг. колебался в пределах 10,5 – 17,8 %, свидетельствуют о том, что в этот период инновационные затраты в стране выступили скорее статьей экономии промышленных предприятий при решении задач стабилизации их финансового положения, а не рычагом модернизационного влияния.

4. Характеризуя тенденции реализации инновационной продукции в промышленности, обратим внимание на следующий момент. В 2003-2012 гг. белорусская промышленность продемонстрировала масштабы неожиданно высокого положительного роста объемов инновационной продукции. В частности, средний годовой индекс цепного роста объема отгруженной инновационной продукции в текущих ценах составил 1,306 раза, опередив соответствующее изменение финансирования фундаментальных исследований (в 1,076 раза), то есть рост объема реализованной инновационной продукции произошел благодаря действию преимущественно неинновационных факторов. Укрепление такой модели экономического роста снижает актуальность наращивания вложений в науку и технологии.

5. Отметим и крайнюю нетипичность масштаба превышения цепного прироста объема инновационной продукции над приростом затрат на фундаментальные исследования. Представляется, что такая ситуация может быть объясненной проявлением дефекта системы учета инновационной деятельности в аспекте обеспечения достоверности первичных данных и является следствием методологических проблем, существовавших при разработке форм статистического наблюдения за инновационной деятельностью, а также несовершенства критериев отнесения продукции к инновационной. В этой связи считаем необходимым пересмотреть сомнительную практику отнесения технологических изменений в продукции к инновациям, для чего целесообразно организовать проведение обучающих семинаров среди представителей промышленных организаций, отчитывающихся по форме 1-нт (инновация). В противном случае любые незначительные усовершенствования продукции или модификации ее свойств будут раздувать объем инновационной продукции – в прямой зависимости от настойчивости и ангажированности лиц, предоставляющих первичную отчетность.

6. Выявленный характер отличий в динамике СИП свидетельствует об актуальности проведения указанных сравнительных расчетов для повышения объективности оценок интенсивности инновационных процессов. Выводы, сделанные автором, подтвердились в развитии науки и инновационной деятельности в экономике Республики Беларусь за 2003-2012 гг., в которой так и не появились весомые проинновационные по характеру факторы развития, действующие на уровне всей промышленности, что требует рассмотрения ситуации на уровне ее структурных элементов.

#### **Список использованных источников**

1. Сергеева, И.И. Статистика / И.И. Сергеева, Т.А. Чекулина, С.А. Тимофеева. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2008. – 272 с.

2. Теория статистики: учебник / Г.Л. Громько [и др.]; под ред. Г.Л. Громько. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 476 с.
3. Захаренков, С.Н. Статистика: учеб. пособие / С.Н. Захаренков, В.А. Тарловская. – Минск: Современная школа, 2010. – 272 с.

-----

**Богдан Нина Ивановна,**  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНДИКАТОРОВ**

Оценка политики в контексте международных трендов предусмотрена Программой действий правительства по реализации целей социально-экономического развития страны на 2011-2015гг., где предусмотрен комплекс мер по вхождению Беларуси в число передовых стран по ведущим международным рейтингам, характеризующим конкурентоспособность, деловую среду, уровень инновационного развития, эффективность государственного управления страны для улучшения международного имиджа Республики Беларусь и роста доверия у национальных и иностранных инвесторов к проводимой экономической политике. В свете этих задач полезно рассмотреть некоторые итоги позиционирования Беларуси в международных индикаторах инновационного развития и определить как сильные стороны национальной инновационной системы, так и проблемы, затрудняющие решение поставленных задач.

Одним из наиболее широко используемых индексов инноваций является Глобальный индекс инноваций (Global Innovation Index – GII). Глобальный Индекс инноваций состоит из 84 индикаторов сгруппированных в два субиндекса, один из которых оценивает ресурсы инноваций (Innovation Input Sub-Index), второй – результаты инновационной деятельности (Innovation Output Sub-Index). Составляющие субиндекса ресурсов инноваций, в свою очередь, включают оценку: институтов, человеческих ресурсов, инфраструктуры, рыночных условий и качества бизнес-среды. Оценка результатов инновационной деятельности основана на индексах создания знаний, технологических результатов и креативности экономики.

Цель определения глобального индекса инноваций заключается в измерении многомерных аспектов инновационного развития, что позволит политикам пойти дальше, чем просто сравнение ежегодного ранга страны в мировом контексте. Результаты позиционирования страны наиболее полезны для сравнительного анализа, для обучения и определения относительных преимуществ и слабых звеньев национальных инновационных систем.

Какие можно сделать выводы из сравнительного анализа данных, характеризующих национальную инновационную систему (НИС) Беларуси, в течение двух последних лет? В 2012 г. Беларусь занимала 78 место в рейтинге Глобального индекса инноваций из 141 страны, в 2013 г. – 77 ранг из 142 стран, т.е. ее позиционирование практически не изменилось. Силы и слабости НИС Беларуси представлены в таблице 1, составленной по данным Глобального индекса инноваций 2013 г.

Оценивая ресурсы и результаты инновационного развития страны в контексте Глобального индекса инноваций, следует отметить, что как в 2012 г., так и в 2013 г. Беларусь занимала по рейтингу ресурсов 75 позицию, а по рейтингу результатов-79, т.е. ресурсы позиционируются выше, чем результаты, что отражает рейтинг коэффициента

эффективности инноваций – 82, он ниже, чем позиция страны (77) в Глобальном рейтинге инноваций 2013 г. и по сравнению с предыдущим годом не изменился.

**Таблица 1 – Сильные и слабые стороны НИС Беларуси в контексте Глобального индекса инноваций 2013 г.**

Сильные стороны (показатель-рейтинг)		Слабые стороны (показатель-рейтинг)	
<i>Институты инноваций</i>		<i>Институты инноваций</i>	
1.3.1 Легкость начала бизнеса	20	1.1.2. Эффективность правительства	133
<i>Человеческие ресурсы</i>		1.2.1 Качество регулирования	
2.2.1 Процент охвата школьников третьей ступенью образования	6	1.2.2. Верховенство права	
2.2.2 Выпускники в сфере естественных и технических наук	16	<i>Рыночная среда</i>	
		4.1.1. Легкость получения кредита	
		4.2.4. Венчурный капитал, % ВВП	
2.2.3 Мобильность студентов третьей ступени образования (выезд)	20	<i>Бизнес-среда</i>	
<i>Инфраструктура</i>		5.2. Связи в инновационной системе	
3.2.4 Валовое накопление, % ВВП	15	5.3.2. Импорт высоких технологий, %	
<i>Создание знаний и технологий</i>		<i>Создание знаний и технологий</i>	
6.1.1. Заявки на патенты резидентов страны	10	6.2.4. Сертификация по ISO 9001	
6.1.3. Заявки на полезные модели резидентов страны	7	<i>Креативность экономики</i>	
6.2.1. Темпы роста ВВП на одного занятого	15	7.1. Неявные активы	
<i>Креативность экономики</i>		7.2.2 Создание национальных фильмов (на млн. населения 15-69 лет)	
7.1.2. Регистрация торговых марок по Мадридскому соглашению на млрд. долл. ВВП	15	7.2.5. Экспорт креативных товаров, %	
7.2.3. Ежедневный тираж газет (на тысячу человек 15-69 лет)	15	7.3.2. Национальные домены верхнего уровня ccTLDs (на тыс. населения 15-69 лет)	

Источник: составлено автором по данным [4, с.141].

Анализ данных таблицы 1 показывает, что наиболее слабы позиции страны в оценке *институциональной среды*, общая оценка институтов инновационного развития-107 ранг. Наиболее устойчивы позиции страны в оценке *образовательного потенциала*, что положительно влияет на качество человеческого капитала – суммарная оценка этого блока индикаторов – 43 ранг в Глобальном индексе инноваций.

Рассматривая позиционирование страны в Глобальном индексе инноваций (ГИИ) в разделе *рыночных условий* для инновационной деятельности, следует отметить слабость финансовых институтов инновационного развития Беларуси: нет оценок рыночной капитализации, фондового рынка, венчурного капитала. По индикатору «внутренний кредит частному сектору, % ВВП» Беларусь занимает 77 место в мировом рейтинге (42%), для сравнения, аналогичный показатель в Бельгии – 92,6%, Латвии – 82,7%, Польше – 54,9%, Литве – 53,7% ВВП. Наиболее слабым звеном в системе ресурсных индикаторов инновационного развития Глобального индекса инноваций является группа показателей, характеризующая *бизнес-среду*, общий ранг которых составляет 100 из 142 в 2013 г.

Слабое взаимодействие с мировым научным сообществом характеризует показатель «патентные заявки, поданные резидентами страны, в три мировых патентных офиса в расчете

млрд. долл. ВВП по ППС». При этом справедливо полагается, что защита изобретений на мировых рынках Европы (EPO), США (USPTO) или Японии (JPO) свидетельствует о более высокой коммерческой ценности патента. Беларусь на глобальном рынке патентов занимает 62 место в мировом рейтинге Глобального индекса инноваций из 69 стран, позиционированных по этому индикатору. Такие страны как Италия (22 ранг), Польша (35 ранг), Латвия (40 ранг), обладая примерно равными ресурсами исследователей в расчете на млн. населения (Италия – 2474, Польша – 2636, Латвия – 2796, Беларусь – 2134), имеют гораздо более высокие позиции по данному показателю. Таким образом, Беларусь, занимая 35 позицию в мировом рейтинге числа исследователей в расчете на 1 млн. населения, по продуктивности научных разработок в виде патентов на мировом рынке заметно отстает от других стран с примерно такими же человеческими ресурсами. Анклавность научной системы страны выступает препятствием для интеграции в мировое научное пространство.

Рассматривая индикаторы Глобального инновационного индекса в разделе *результатов* (output) инновационной деятельности, следует отметить, что здесь нет традиционных показателей инновационной деятельности, используемых в отечественной статистике, например «доля инновационной продукции в отгруженной». Результатами считаются процессы создания знания, оцениваемые через показатели патентования, а также публикационной активности и цитируемости. Показатель публикационной активности ученых формируется на основе данных о количестве статей в научных и технических журналах в расчете на млрд. долл. ВВП (по ППС), для чего используется база данных Thomson Reuters, Web of Science. Место Беларуси очень скромное – 84 позиция в мировом рейтинге ГИИ, что соответствует показателю 7,5 статей на млрд. долл. ВВП; продуктивность ученых других стран, также не англоязычных, гораздо выше, например Польша – 25,7 статей на млрд. долл. ВВП (37 ранг), Словакия – 21,9 (41 ранг), Латвия – 14,5 (58 ранг). Индекс цитирования публикаций белорусских ученых, определенный по базе данных SCOPUS, соответствует 64 позиции в рейтинге Глобального инновационного индекса 2013 г., этот показатель выше, чем публикационная активность, что отчасти говорит о высоком качестве публикаций ученых Беларуси. В тоже время, нельзя не отметить, что ряд стран с примерно равным или меньшим числом исследователей имеют более высокие позиции в мировом рейтинге цитирования: например, Греция – 28, Португалия – 32, Словакия – 41, Литва – 56 место в глобальном рейтинге инноваций по индексу цитирования.

В оценке результатов инноваций Глобальный индекс определяет также характеристики диффузии знаний. К положительным результатам диффузии можно отнести экспортные возможности Беларуси по компьютерным услугам: показатель экспорта таких услуг в совокупном экспорте услуг составляет по данным World Trade Organization – 8,8%, что соответствует 48 позиции страны в ГИИ. Для сравнения можно заметить, что по этому индикатору Россия занимает 73, Латвия – 71, Украина – 64, Польша – 61 место. Это еще раз подтверждает эффективность налоговых преференций, полученных Парком высоких технологий на этапе его создания и развития. Вместе с тем, место страны по совокупному экспорту продукции и услуг высокотехнологического сектора экономики остается низким – 73 ранг в мировом рейтинге.

Таким образом, согласно показателям Глобального индекса инноваций, Беларусь, сохранила высокий кадровый потенциал научно-технического и инновационного развития, имеет определенные достижения в процессах создания и диффузии знаний. Однако, как отмечается исследователями, проблемы инновационного развития страны связаны с рядом ключевых методологических и стратегических ошибок в процессах регулирования развития национальной экономики в условиях формирования экономики знаний.

Анализ международных индикаторов и бенчмаркинг дают возможность разработать новые направления инновационной политики, среди которых следует выделить:

- расширение участия Беларуси в международных рейтингах инновационного развития, конкурентоспособности для чего целесообразно использовать механизмы международных проектов в рамках Восточного партнерства;

- гармонизация статистики инноваций на основе требований международных стандартов оценки;
- совершенствование и развитие показателей, характеризующих инновационную деятельность, учет полноты и сложности современного инновационного процесса, его динамичность, процессы глобализации;
- активизация формирования интеграционных процессов в научно-инновационной сфере, использование различных форм сотрудничества научно-исследовательского сектора, образования и бизнеса, преодоление анклавности научной сферы;
- снижение барьеров, препятствующих мобильности высококвалифицированного персонала посредством установления благоприятных условий международного сотрудничества, упрощения процедур обмена.



**Воронцов Евгений Васильевич,**  
*доктор экономических наук, доцент,*  
 УО «Белорусский государственный экономический университет»  
 (г. Минск, Республика Беларусь)

### **ЗНАНИЯ – ИСТОЧНИК ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

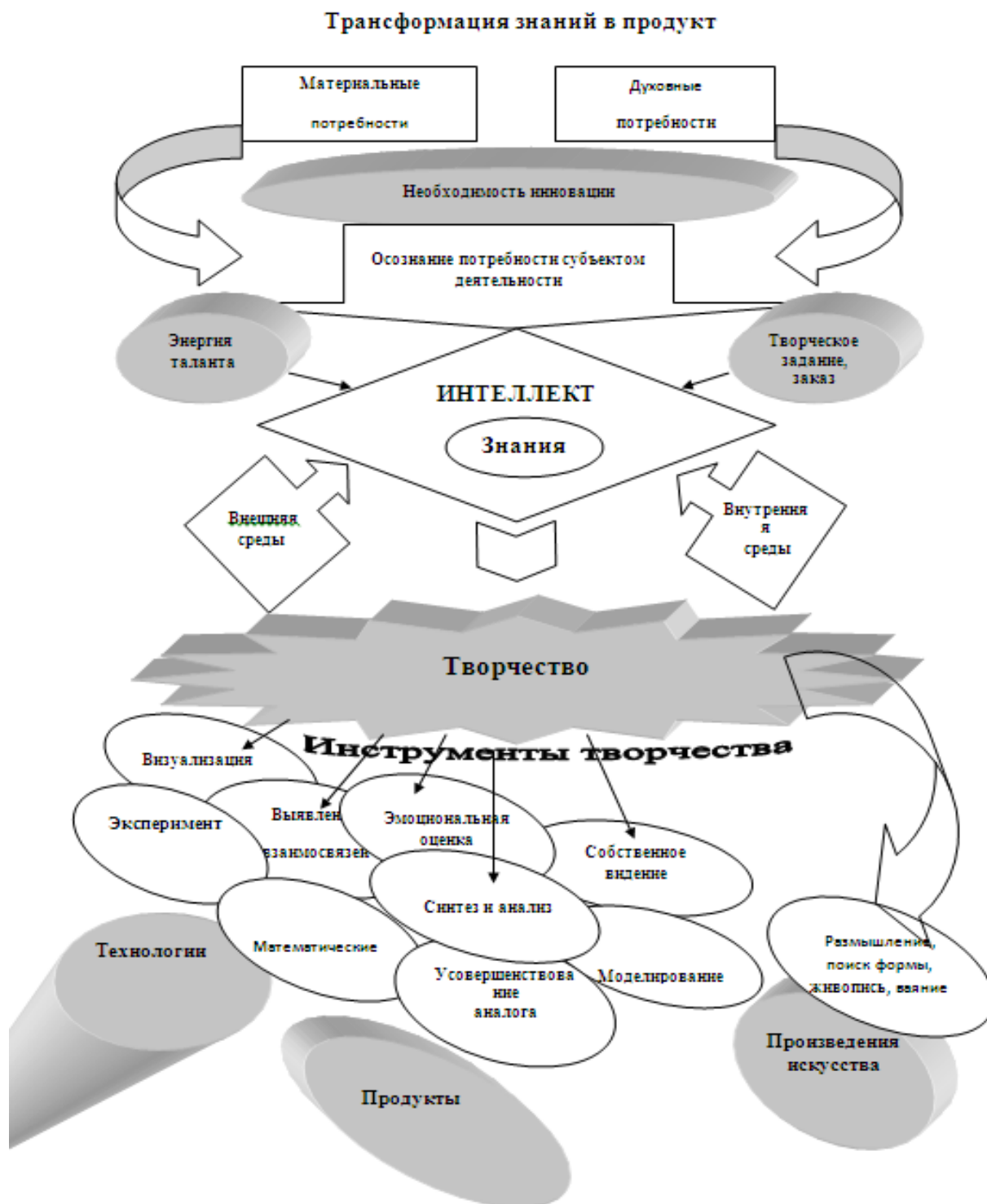
Уровень развития современного государства определяется степенью использования высоких технологий. Движущей силой экономики целого ряда государств стала электроника и ее базовая составляющая микроэлектроника. Реализация технических и социально-экономических целей и задач развития микроэлектроники приводит к появлению интегрального эффекта, далеко выходящего за рамки самой отрасли, обеспечивая рост рынка наукоемкой продукции, повышение технического уровня и конкурентоспособности в смежных отраслях. Тем самым закладывается инновационный путь развития экономики в целом.

Вместе с тем, очевидно, что развитие как микроэлектронных, так и нанотехнологий напрямую связано с использованием знаний, определяющих инновационный путь развития. Однако преобразовать имеющиеся знания в инновационные решения, направить их на поиск новых идей, многим предприятиям не удается. Еще более важно организовать на базе имеющихся уже в организации продуцирование новых знаний. В новой экономике знания также становятся продуктом интеллектуальной деятельности и в итоге товаром на рынке услуг. И в первом и во втором случае речь идет о трансформации знаний в реальный высокоинтеллектуальный продукт. Для практической реализации этой проблемы необходим действенный механизм их трансформации. О некоторых элементах его и пойдет речь.

Производство новых знаний весьма сложный и многогранный процесс. Очевидно, что он определяется материальными и духовными потребностями общества. Стойки зрения теории менеджмента в структуре управления организацией на первом месте стоят экономические факторы, а технологические являются вторичными. На представленном ниже рисунке нами предпринята попытка схематически изобразить процесс производства и трансформации знаний в продукт.

Все чаще и чаще мы сталкиваемся с ситуацией, когда компания владеет большим багажом знаний в сфере своей деятельности, высококвалифицированными специалистами, в целом значительными интеллектуальными ресурсами. Вместе с тем, по каким-то причинам, имеющийся потенциал реализуется не в полном объеме. Просматривается реальный разрыв между знаниями и делом, преодоление, которого становится первоочередной задачей, для того чтобы сделать свое предприятие успешным.

Эффективность деятельности в большей мере зависит от умения менеджеров трансформировать знания в продукт, чем от их эрудиции.



**Рисунок 1 – Процесс производства и трансформации знаний в продукт.**

Справедливо мнение, что разница между различными компаниями, сегодня состоит не в знаниях, которыми они обладают, а в способности применять их па практике. Многие компании признают наличие такого разрыва между знаниями и делом, но не понимают его причины, а подчас и не хотят его понять. Таким образом, проблема состоит в том, чтобы создать такие условия, которые побуждали бы менеджеров предпринимать реальные действия для трансформации своих знаний в реальный продукт. Это особенно значимо для высокоинтеллектуальных организаций, в которых концентрируются огромные запасы знаний

и таящие в себе неисчерпаемые резервы повышения эффективности, не только для самой организации, но и для государства в целом.

Как показывает практика эта проблема не однозначная. Оказывается одного понимания, почему знания расходятся с делом, недостаточно. Это результат воздействия совокупности факторов, требуется раскрыть их взаимосвязь, понять те причины, которые препятствуют осуществлению действий в первую очередь. Как показывают исследования на некоторых предприятиях Белоруссии, имеется ряд социально-психологических аспектов, которые требуют внимания к себе в первую очередь [1].

Как руководители умеют создать творческую атмосферу в коллективе, как реагируют на проявление инициативы, как они мобилизуют в целом человеческие ресурсы, в решающей степени сказывается на создании благоприятной внутренней среды для развития инновационных процессов. Разница между успешно функционирующими с одной стороны и компаниями, которым плохо удается трансформировать знания в продукт, с другой, заключается, как правило, не в том, что у первых работают более талантливые или умные специалисты. Они просто формируют и поддерживают культуру, в которой ценится проявление инициативы, обмен и практическое применение знаний. Доказано, что руководители, которые добиваются успеха, отлично осознают, что их главная задача наряду с принятием стратегических и других решений, поощрение использования знаний на практике. Они стремятся создать надлежащую атмосферу в коллективе, вовлекают больше специалистов для успешной работы компании, делегируя им свои полномочия, проводя необходимые изменения в организационной культуре предприятия [2].

Было бы заблуждением думать, что своим небывалым успехом компании обязаны исключительно способности привлекать самых лучших специалистов, хотя это и весьма значимо. Дело скорее в том, какое значение компания придает практической реализации идей и обучению действием. Даже если разработчик владеет глубокими знаниями о конкретном продукте, его попытки испробовать новый и, на первый взгляд, малоэффективный подход все равно дают свои преимущества.

Во многих организациях успех видят в корпоративной культуре, в ее основных принципах и ценностях, которыми они руководствуются в практической деятельности. Выбор технологий или методов достижения целей осуществляется на втором этапе и, которые потом подвергаются систематическим изменениям. Такие компании постоянно обучаются, укрепляют организационную культуру и повышают эффективность. В своей деятельности они опираются на ключевую бизнес-модель, учитывающую ценности и философию корпоративной культуры, что не позволяет им заикнуться на прошлом опыте, находится в постоянном поиске. Неизменными в них остаются принципы и ценности организации, а не методы работы. Они легко приспосабливаются к изменениям внешней среды, быстро адаптируют новых членов организации к ее корпоративной культуре, развивая инновационные процессы.

Фактором успешной трансформации знаний в продукт является практическая деятельность. Без этого приобрести новое знание и тем более достичь реального результата невозможно. В этом отношении нельзя переоценить значение наставничества и практического обучения. В процессе обучения других менеджеры учатся и сами. Компании, которые уделяют внимание именно практическому обучению и практическим знаниям, добиваются высоких результатов. Преподавание, наравне с практической деятельностью и экспериментированием один из способов познания. Новые служащие, прежде чем приступить к исполнению, своих обязанностей, на какое-то время закрепляются за опытными специалистами. Наблюдая за их работой, они лучше понимают, чем им предстоит заниматься и какова их роль в организации [5].

Помогать обретать знания другими, обучать посредством действия других, важнейший принцип побуждения людей к действию. И успех приходит к тем, кто может обучаться посредством практического использования приобретенных знаний и опыта. Этот аспект управления знаниями неразрывно связан с побуждением к проявлению инициативы,

созданием атмосферы сотрудничества и взаимопомощи. В реальной жизни приходится проходить долгий путь, прежде чем осознается этот факт.

Обучение действием довольно дорого обходится компаниям. Легче организовать занятие под руководством одного из специалистов с большим количеством служащих, что на сегодняшний день является наиболее распространенным методом. Это и менее затратный способ. Однако обучение действием всегда оправдывает себя, если созданы необходимые условия для этого, потому что значительно сокращает разрыв между знаниями и делом, позволяет активнее использовать неосознанные знания сотрудников. Фактические действия значат больше, чем хорошие планы и концепции [3].

Бизнес всегда сопряжен с большим риском для предпринимателя. Независимо от того, долго ли человек в бизнесе, обладает ли он богатым опытом и самыми современными знаниями, избавиться от неудач нельзя. Поэтому чтобы сформировать культуру, ориентированную на действия, особое внимание нужно уделить отношению к ошибкам и неудачам, позитивную реакцию на них внутренней среды организации. Обеспечит ли она доброжелательное отношение к не удачам, или она строго накажет за них, вследствие чего служащие будут всеми силами избегать ошибок, а значит, и реальных действий.

Многие специалисты предлагают не реагировать на ошибку со злостью или агрессией. Прощение наряду с другими ценностями и убеждениями – характерная черта организационной культуры преуспевающих компаний. Такой подход создает благоприятную обстановку в коллективе. Служащие начинают помогать друг другу и прощать ошибки. Страх перед ошибкой углубляет разрыв между знаниями и делом, поэтому любыми средствами следует устранять его.

Чувство страха причиняет организациям множество проблем. Ни один служащий не решится провести какую-либо инновацию, если при неудаче за этим последует его наказание. Поэтому компании, которые успешно трансформируют приобретенные знания в продукт, всеми силами искореняют чувство страха. Они не ищут виновных, а пытаются сформировать культуру, которая определяет неудачи как необходимое условие обучения. Такие компании считают персонал своим самым ценным активом и заботятся о нем. Каждый лидер обязан искоренять страх, неизменно культивировать к людям уважительное и доброжелательное отношение. Люди – это знания, знания же – это интеллектуальный капитал, который обеспечивает повышение эффективности и производительности труда компании.

Ответственность за искоренение страха целиком и полностью ложится на высшее руководство организации, потому что именно оно обладает формальной властью и может стимулировать или наоборот, замедлить карьерный рост своих подчиненных. Поэтому лидеры организаций, успешно трансформирующие знания в продукт, внушают уважение, восхищение или привязанность, но только не страх.

Трансформация знаний в продукт есть результат совместных усилий, если все служащие стремятся к одной цели, а успех каждого человека неразрывно связан с успехом его коллег, когда работники обмениваются идеями и ресурсами и получают достойное вознаграждение за свой труд. Так создается атмосфера сотрудничества и взаимной поддержки. Люди предпочитают работать там, где коллеги помогают друг другу. Организациям, в которых отсутствуют страх и внутренняя конкуренция, легче трансформировать знания в продукт. Поэтому, принятие внутренних конфликтов как способ повышения эффективности, вызывает сомнение. Следует бороться с конкурентами, а не друг против друга.

Таким образом, чтобы знания действительно стали источником инновационных процессов на предприятии необходим механизм трансформации их в конкретный продукт. В качестве первого элемента такого механизма должно стать понимание социально-психологических и организационных факторов, осознание разрыва между знаниями и делом в организации. Для совершения же конкретных действий по превращению знаний в продукт требуется: соответствующая воля топ-менеджеров по немедленной трансформации знаний в

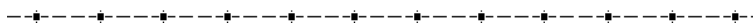


действия; формирование основных принципов и ценностей в организации. Не менее важно организация практической деятельности по управлению знаниями; формирование позитивной реакции внутренней среды организации на возможные ошибки и неудачи; и на конец, создание атмосферы сотрудничества и взаимной поддержки в коллективе.

Процесс трансформация знаний в реальный продукт требует учета многих аспектов как внутренней, так и внешней среды, но в практике успешных организаций всегда присутствуют отмеченные элементы. Каждый из них представляет сложную систему взаимосвязанных действий, требует дальнейшего изучения их взаимодействия и взаимосвязи в совокупности с учетом ситуации. Необходимо действовать, в этом залог успеха трансформации знаний в продукт.

#### **Список использованных источников**

1. Букович, У. Управление знаниями: руководство к действию: пер. с англ. / У. Букович, Р. Уильямс – М.: ИНФРА-М, 2002. – XVI, 504 с.
2. Воронцов, Е. Компоненты результата. Механизм трансформации знаний в интеллектуальный продукт / Е. Воронцов // Беларуская думка. – 2010. – №4. – с. 112-119.
3. Нонака, И., Такеучи, Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах: пер. с англ. / И. Нонака, Х. Такеучи. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.: ил.
4. Пфеффер, Джеффри. От знаний к делу: как успешные компании трансформируют знания в действия / Джеффри Пфеффер, Роберт Саттон. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 272 с.
5. Томас, Дж. Питерс. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки / Томас Дж. Питерс, Роберт Х. Уотерман-мл. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2005.



***Днишев Фархат Мусаевич,***

*доктор экономических наук, профессор, Институт экономики Комитета науки  
Министерства образования и науки Республики Казахстан  
(г. Алматы, Республика Казахстан)*

#### **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА**

Казахстан в последние годы выстраивает достаточно активную политику по развитию и поощрению инноваций. Еще в 2005 году была разработана Программа формирования и развития национальной инновационной системы (НИС) Казахстана до 2015 года. Накопленный в результате благоприятной мировой конъюнктуры финансовый и инвестиционный капитал позволил принять меры по укреплению отдельных звеньев НИС, финансированию науки, поддержке инноваций, сформировать инновационную инфраструктуру. Однако крупных сдвигов в области инновационного развития пока не наблюдается. Инновационная активность в промышленности, хотя и повысилась, но еще находится на низком уровне. Доля инновационно-активных предприятий составляет 5,7%. Экономика остается невосприимчивой к инновациям. Поэтому для Казахстана важно повысить эффективность НИС, ее базовых институтов.

НИС Казахстана носит фрагментарный характер: слабо развиты ее отдельные звенья, малый инновационный бизнес, отсутствуют высокотехнологичные корпорации, крупные недропользователи и бизнес обеспечивают устойчивый спрос на инновации, существует институциональный разрыв между государством, наукой и бизнесом как основными субъектами инноваций.

В Казахстане пока не сложилась целостная инновационная политика. Институты развития не стали интеграторами крупных инновационных проектов. В реализуемых ими инвестиционных проектах практически отсутствует инновационная составляющая. Инновационные проекты не охватывают все звенья цепочки - от науки до рынка. Налоговая система не стимулирует инновационную активность.

Для Казахстана, который еще находится в поиске собственных ниш для своей инновационной системы, обеспечение благоприятных институциональных условий требует более четкой и направленной инновационной политики. Большое значение приобретают принципы инклюзивного развития, то есть его подчинение интересам широких слоев населения, включая малообеспеченные. Модель инклюзивного развития могла бы стать основой новой парадигмы инновационного развития и обеспечить доступность инноваций и технологий для максимально большого числа людей. Главным содержанием этой парадигмы является ориентация на новые товары и услуги, доступные людям с самыми низкими доходами. Важной особенностью инклюзивных инноваций является то, что они чаще возникают «за пределами научных лабораторий», в результате конкретного опыта, обогащенного контактами и взаимодействием предприятий с потребителями, поставщиками, конкурентами.

Сложившаяся ситуация в инновационной сфере пока не позволяет рассчитывать на широкомасштабное появление радикальных инноваций. Поэтому, не отказываясь от поддержки создания крупных инноваций, важно сосредоточить усилия на освоении инноваций, имеющих на глобальном рынке, их адаптации и последующей модификации. В таком случае можно ожидать внедрения в достаточно большом объеме поэтапных, инкрементальных инноваций, не являющихся абсолютно новыми для мировых рынков. Но их внедрение позволит активизировать движение экономики Казахстана к получению новых сравнительных конкурентных преимуществ. Пошаговые инновации, созданные с тесной привязкой к техническим принципам, разработанным в зарубежных странах, позволяют странам с переходной экономикой расширять свои экономические компетенции. Для этого нужно в полной мере использовать возможности, открываемые нынешним этапом глобализации, которая все более определяет развитие таких сфер, как наука, технологии, инновации.

С учетом возможностей, открываемых глобализацией, представляется целесообразным в инновационной стратегии Казахстана ориентироваться на рациональное сочетание собственных научно-технических ресурсов и внешних (зарубежных) источников знаний и технологий. С учетом этого целесообразен двухконтурный механизм инновационного развития национальной экономики, который предполагает использование разных моделей инноваций, организационных форм, институтов, методов стимулирования.

Речь не идет о строгом разграничении всех элементов механизма, использовании одних только в интересах собственных инноваций, а других – исключительно для целей заимствования технологий. Инновационный механизм включает общий, стандартный набор инструментов и методов, с определенной долей условности разделенный на два контура. Предпочтительность применения понятия контур, а не, допустим, блок, объясняется тем, что это понятие позволяет отойти от строгой фиксированности элементов механизма на одной или другой цели стратегии инновационного развития и обозначить преимущественный характер применения тех или иных форм, инструментов и методов.

Исходным пунктом в выделении двух контуров механизма развития инноваций является применение современных моделей инноваций, входящих в последние годы в передовую мировую практику. Имеются в виду модель открытых инноваций и модель тройной спирали. С учетом особенностей этих моделей выстраиваются два контура механизма инновационного развития инноваций в Казахстане, отличающиеся в акцентах, расставляемых при применении мер инновационной политики государства и инновационном поведении компаний. Выделение двух контуров механизма развития инноваций в Казахстане не означает, что следует вообще отказаться от применения определенных, известных из

мировой практики мер, инструментов и институтов инновационной политики. Можно говорить лишь о необходимости установления баланса между использованием одних и тех же инструментов в рамках различных моделей инноваций (преимущественном и незначительном использовании). Дуалистичность механизма инновационного развития позволит с большей целенаправленностью использовать как существующие, так и требующие развертывания различные формы и методы усиления инновационной восприимчивости экономики Казахстана.

В рамках модели открытых инноваций предпочтение отдается стратегии догоняющей модернизации, в соответствии с которой основным приоритетом становится модернизация и адаптация уже разработанных и освоенных за рубежом технологий. Модель открытых инноваций может охватить основной поток инноваций в Казахстан, но следует учитывать, что эти инновации не будут носить радикального характера, а являться поэтапными, инкрементальными. Несмотря на это, они могут быть весьма полезными для развития технологических компетенций казахстанских предприятий, прежде всего сырьевого сектора и сектора средних технологий. Эта модель позволит развить адаптационный (абсорбционный) потенциал экономики Казахстана. Параллельно, но в гораздо меньшем масштабе, особенно на первых этапах, инновационное развитие может идти по модели тройной спирали. Здесь можно рассчитывать на создание предпосылок и условий для разработки более радикальных инноваций, позволяющих развивать наукоемкий, высокотехнологичный сектор экономики Казахстана, формировать его креативный потенциал.

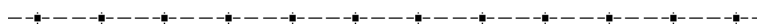
Действия и решения в рамках модели открытых инноваций позволяют развивать инклюзивные инновации. Это инновации экологического характера, инновационные технологии, продукты и услуги, доступные для социально незащищенных групп населения. Ориентируясь на внешние источники, можно увеличить линейку оказываемых инновационных услуг в социальной сфере и государственном управлении: телемедицина, дистанционное образование, информатизация органов социальной защиты, онлайн-предоставление государственных услуг. Это позволит расширить социальную базу инновационной политики за счет учета интересов тех групп населения, доступ которых к инновациям ограничен недостаточными доходами, отсутствием необходимых знаний и навыков, инфраструктуры.

Учитывая, что в Казахстане практически нет ни одной крупной компании, способной самостоятельно осуществлять весь инновационный цикл, модель открытых инноваций позволит казахстанским предприятиям продуцировать и осваивать тот тип открытых инноваций, который построен на интеграции с внешними источниками. В связи с этим можно выделить ряд приоритетов политики использования внешних источников инноваций. Это – трансферт зарубежных технологий, включение в глобальные производственно-инновационные сети, прежде всего через приход в страну несырьевых ТНК, использование схемы «сырье в обмен на технологии», НИОКР-аутсорсинг. В Казахстане эти направления находятся в стадии становления. Так, в трансферте технологий пока преобладают поставки машин и оборудования, в то же время такие более сложные его формы, как приобретение ноу-хау и лицензий, не получили развития.

В Казахстане трансферт технологий может осуществляться в разнообразных формах. Осваивая эти формы и каналы, было бы нежелательным ограничиваться простым «следованием за иностранной технологией». Для того, чтобы иметь благоприятные долгосрочные последствия, импорт технологий должен сопровождаться их обязательным улучшением, позволяющим вернуться на внешний рынок в качестве экспортера соответствующей продукции (процесс «обратных инноваций»). Успешным в этом случае может быть движение от простого к сложному. Постепенное накопление знаний, опыта и капитала позволит Казахстану со временем проникнуть на рынки технологически сложной продукции (движение к «обратным инновациям»).

Глобальные производственно-технологические и инновационные сети, как правило, иницируются транснациональными корпорациями. В Казахстане практически отсутствуют производственные подразделения несырьевых ТНК. Они если и присутствуют в национальной экономике, то не более чем сбытовыми звеньями. В основном интересы ТНК сосредоточены вокруг сырьевого сектора и производств низших переделов. Необходима специальная политика по «принуждению» ТНК, приходящих в Казахстан, к осуществлению инновационных проектов в нашей стране. Следует стимулировать их к передаче своих новейших технологий в обмен на ресурсы и возможность работать в нашей стране (механизм «сырье в обмен на технологии»). В целом следует развивать все доступные формы взаимодействия с ТНК. Начать можно с участия в эксплуатационных сетях, включаясь в кооперацию в сфере маркетинга и обслуживания. Для этого следует стимулировать приход на отечественные рынки мировых лидеров - поставщиков оборудования и сервисных компаний, которые обычно стремятся разместить свои сервисные центры ближе к рынкам сбыта. Например, это могут быть крупные поставщики нефтяного и горно-шахтного оборудования и связанные с ними сервисные компании. Взаимодействие с поставщиками может начинаться также с таких областей, как дизайн, стандарты, требования к качеству. С ростом рынка потребления технологически сложной продукции, можно ожидать размещение в Казахстане технологически более сложных производств на основе аутсорсинга и субконтрактов с выполнением, например, тестирования технологий, изготовления отдельных компонентов. Далее на этих рынках могут возникать научные и технологические центры, разрабатывающие технологичные продукты (инновационный оффшоринг).

Нужны специальные меры, направленные на повышение привлекательности Казахстана как международной площадки для реализации исследовательских программ зарубежных компаний. Здесь могут быть использованы различные варианты, прежде всего ориентированные на стремление ТНК к передислокации ИиР. Так, введение режима СЭЗ в Назарбаев университете наряду с формирующейся здесь инфраструктурой и квалифицированным персоналом может стать серьезным мотивом для создания лабораторий ряда крупных ТНК в области информационно-коммуникационных, биотехнологий и др.



***Енин Юрий Иванович,***

*доктор экономических наук, профессор,*

*УО «Белорусский национальный технический университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

***Серченя Татьяна Ивановна,***

*УО «Белорусский национальный технический университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА**

Образование Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), создание Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана (ТС) в 2010 г., а с 1 января 2012 года и Единого экономического пространства (ЕЭП) предоставляет республикам новые возможности интенсивного экономического развития за счет улучшения доступа к ресурсам (в том числе финансового и человеческого капитала) и рынкам (как традиционных, так и инновационных товаров и услуг). Несомненно, доступ к рынкам стран-партнеров приводит к улучшению динамики взаимной торговли, но только в среднесрочном периоде. Так, к началу 2013 г. потенциал опережающего роста торговли в рамках ТС / ЕЭП практически исчерпал себя (по данным за 1-е полугодие 2013 г. темп роста экспорта в страны ТС составил 93,6%, а в третьи страны – 95,3%). Для достижения устойчивого экономического роста в

долгосрочной перспективе необходимо расширять границы экзогенно заданных рынков путем изменения качественной структуры экономик интеграционных объединений.

Основой долгосрочных эффектов экономической интеграции является глубокая модернизация экономики. При этом модернизация не должна сводиться лишь к технологическому обновлению производственного потенциала национальной экономики. Наиболее емкое определение модернизации, на наш взгляд, содержится в трудах ИМЭМО РАН, где под модернизацией понимается «непрерывный процесс совершенствования институциональной, технологической, трудовой, организационно-управленческой, территориальной, финансовой структуры хозяйства в стационарном режиме воспроизводства вещного и человеческого капитала» [1, с.9]. Однако данное определение сущности модернизации не лишено недостатков. Так, выделенные элементы модернизации входят в модель «догоняющей» модернизации, которая рекомендована для стран с переходной экономикой. Модель «догоняющей» модернизации нивелирует внутренние источники и механизмы экономического роста страны, предполагает гонку за лидером по давно отлаженной траектории без учета национальных особенностей конкретных стран [2, с.22].

Начавшаяся в государствах ТС/ЕЭП модернизация – это пример догоняющего развития, поскольку основана на технологических заимствованиях из третьих стран и нацелена главным образом на импортозамещение. К примеру, в Казахстане трансфер технологий из других стран посредством использования патентов и лицензий положен в основу стратегии по коррекции упущенных научных возможностей в стране. Объективно, приток зарубежных технологий ускоряет модернизацию соответствующих производств, отраслей национальной экономики. Но, в то же время, затрудняет координацию взаимных импульсов к модернизации государств ЕЭП, формирование трансграничных производственно-технологических цепочек, образующих субстрат интеграционного объединения [3, с.49]. Объявленный переход с 1 января 2015 года на новый, более высокий уровень экономической интеграции (Евразийский Экономический Союз), требует проведения ускоренной модернизации, создания общего модернизирующегося пространства и строительства на этой основе инновационной экономики. А это реализация модели «обгоняющей» модернизации, предполагающая инновационно-технологические прорывы по приоритетным направлениям развития. Приоритетные направления развития национальной экономики государств ЕЭП закреплены в программных документах их инновационного развития. В целом, можно заметить, пересечение интересов России, Беларуси и Казахстана по приоритетным направлениям инновационного развития. Поскольку в настоящее время отсутствуют общеевразийские программы инновационного развития, то, опираясь на «Межгосударственную программу инновационного сотрудничества государств-участников СНГ до 2020 года» и «Основные направления долгосрочного сотрудничества государств-участников СНГ в инновационной сфере», в качестве магистральных направлений развития науки, техники и технологии государств ЕЭП можно выделить: 1) авиационно-космические и транспортные системы; 2) безопасность, в т.ч. биобезопасность; 3) живые системы; 4) индустрия наносистем; 5) информационно-телекоммуникационные системы; 6) медицина и здравоохранение; 7) производственные технологии и промышленная инфраструктура; 8) рациональное природопользование; 9) социальная инфраструктура; 10) энергетика, энергоэффективность и энергосбережение [4].

Для реализации указанных направлений необходимо формирование в рамках ЕЭП единого инновационного пространства, позволяющего объединить возможности инновационных систем трех государств. Решение данной задачи требует, в первую очередь, организационного подхода. Основы организационного строения единого инновационного пространства государств ЕЭП заложены в проекте решения Высшего Евразийского экономического совета «Об основных направлениях координации национальных промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации», одобренном Советом ЕЭК в январе 2013г. Данным документом предусматривается формирование новых технологических платформ (ТП) по приоритетным

направлениям инновационного сотрудничества, а также развитие уже существующих в государствах ЕЭП технологических платформ. Предполагается, что именно ТП выступают в качестве связующего механизма интересов и потенциалов субъектов национальных инновационных систем, бизнеса, государства и общества.

Институт технологических платформ не является новым в мировой практике. Впервые ТП как механизм согласования межстрановых противоречий в области инновационного развития были использованы в странах Европы 10 лет назад. В докладе Европейской комиссии «Промышленная политика в расширенной Европе» (2002 год) технологические платформы определены как площадки, где разрабатывается стратегия развития научно-технических направлений, которая затем ложится в основу конкретных программ и проектов Рамочной программы научно-исследовательских работ ЕС. Более чем за 10 лет было сформировано 36 платформ, из них в области энергетики – 7, информационно-коммуникационных технологий – 9, биоэкономики – 6, промышленности – 9, транспорта – 5. Основными участниками (стейкхолдерами) ТП выступают: 1) регулирующие органы (на уровне ЕС, национальном и местном уровнях); 2) промышленность, представленная крупными, средними и малыми предприятиями по всей цепочке создания добавленной стоимости, а также структуры по трансферу и коммерциализации технологий; 3) государственные структуры, включая политиков, представителей финансирующих агентств, покупателей технологий; 4) исследовательские институты и академическое сообщество; 5) финансовые структуры, включая Европейский инвестиционный фонд, Европейский банк реконструкции и развития, венчурные фонды; 6) гражданское общество [4, с.36]. Проведенный анализ европейских ТП по типам участникам показал, что преобладают в них крупные компании (25%), научные организации (23%), университеты (17%), малый и средний бизнес (12%). Отличительным признаком европейских ТП является инициирование их создания снизу («bottom-up» process), функции Европейской комиссии ограничиваются методической и информационной поддержкой. Чаще всего инициаторами создания ТП выступают промышленные лидеры, крупные частные компании. Каждая европейская ТП имеет свою организационную структуру, выбор типа которой определяется направлениями технологических вызовов. Если технологические вызовы горизонтальны по своей природе (например, в социальной и экологической сферах), то создание ТП требует широкого круга участников. Если же платформы являются вертикально ориентированными, секторальными, то число стейкхолдеров минимально, другие организации-участники привлекаются лишь к отдельным аспектам платформы. Для поддержки крупномасштабных проектов с большим числом участников предусмотрено формирование «совместных технологических инициатив» (Joint Technological Initiative – JTI) – программ государственно-частного партнерства. Структура, претендующая на статус JTI должна соответствовать следующим критериям: 1) стратегически важная для ЕС область исследования с четко обозначенными результатами; 2) создание добавленной стоимости на европейском уровне и готовность промышленности брать долгосрочные финансовые обязательства; 3) отсутствие идентичного продукта на рынке; 4) отсутствие в ЕС действующих инструментов и механизмов для решения данной инициативы. Для ЕС создание JTI особенно важно в таких областях, как: 1) инновационные лекарства; 2) встроенные вычислительные системы; 3) авионавтика и воздушный транспорт (чистое небо); 4) наноэлектроника; 5) топливные ячейки и водород [4, с.38].

Опыт Европейского Союза по созданию технологических платформ особенно важен для государств ЕЭП, поскольку именно технологические платформы позволили решить проблему совместного видения новых рыночных возможностей и потребностей, объяснить необходимость мобилизации инновационных усилий всех стран ЕС для повышения конкурентоспособности экономики ЕС и обеспечения устойчивого экономического роста.

Определенный опыт создания технологических платформ накоплен в Российской Федерации. Подходы к формированию российских ТП заимствованы из европейского опыта. Также как и в ЕС под технологической платформой понимается «коммуникационный

инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития» (п. 2 «Порядка формирования перечня технологических платформ»). Основной акцент делается на коммуникационный инструмент, поскольку практически отсутствуют связи в цепочке «наука – бизнес – государство – общество». Однако, если в ЕС технологические платформы – действенный коммуникационный инструмент, где лидирующие позиции занимают частные компании и промышленные ассоциации, то в условиях российской действительности инициатором и координатором создания ТП выступает государство. Роль бизнеса в создании и функционировании ТП незначительна. Схожесть экономической ситуации и подходов к регулированию экономики делает целесообразным присоединение белорусских и казахстанских организаций к уже существующим площадкам и платформам, тем более что сформированные в РФ технологические платформы (в отраслях ТЭК, машиностроения, металлообработки, электроники, атомной промышленности, области информационных технологий, медицинских и биотехнологий) соответствуют приоритетным направлениям научно-технического и инновационного развития Беларуси и Казахстана. Это позволит избежать создания параллельных управленческих структур и обеспечит их встраивание в международные цепочки научно-технологического развития.

#### **Список использованных источников**

1. Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран / Отв. ред. В.Б. Кондратьев. – М.: ИМЭМО, 2012. – с.364.
2. Шимов, В. Модернизация национальной экономики – императив времени / В. Шимов, Л. Крюков // Белорус. экон. журнал. – 2013. – №2. – С.18-42.
3. Евразийский интеграционный проект: эффекты и проблемы реализации (научный доклад) / Под общей ред. С.П. Глинкиной. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 92 с.
4. Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 г.: утв. Решением Совета глав правительств СНГ 18.10.2011. – Санкт-Петербург, 2011.
5. Лукша, О. Европейские технологические платформы: возможности использования европейского опыта для создания нового инструмента содействия инновационному развитию российской экономики / О. Лукша // Инновации. – 2010. – №9. – С. 34-41.

-----

***Киреева Елена Фёдоровна,***  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ)**

Многолетняя мировая и отечественная практика налогового регулирования подтверждает вывод, что степень влияния фискальных рычагов на экономический рост и конкурентоспособность национальной экономики остается достаточно значительной и имеет

тенденцию к увеличению. Это, несомненно, вызывает необходимость поиска новых механизмов налогообложения и инструментов их реализации.

Налоговая политика становится не только косвенным механизмом финансирования научно-технологической и инновационной сферы, но и необходимым условием построения Национальной инновационной системы (НИС).

Современная налоговая политика является базовой составляющей государственного регулирования экономической деятельности, важнейшим инструментом воздействия на деловую среду в целом и субъектов НИС.

Механизм реализации налоговой политики должен быть направлен на практическое применение комплекса налоговых инструментов и программ.

В мировой практике имеется достаточно обширный опыт использования механизмов налогового стимулирования инновационных процессов, который может быть взят на вооружение государствами, находящимися на стадии формирования НИС.

В кризисные годы в республике складывалась негативная тенденция уменьшения финансирования за счет собственных источников средств, в последние годы она стала выравниваться. Увеличение собственных источников произошло на фоне сокращения бюджетного финансирования и применения более широкого спектра налоговых льгот. К положительным тенденциям также можно отнести существенный прирост (более чем в два раза) притока иностранных инвестиций (включая иностранные кредиты и займы) на эти цели.

Анализ источников финансирования еще раз подтверждает тезис, что увеличение собственных источников в условиях дефицита бюджетных ресурсов может быть обеспечено за счет снижения налоговой нагрузки на потенциальных инвесторов. Для успешной работы инновационных структур необходимо создание ряда благоприятных факторов, касающихся налогового законодательства.

Учитывая стратегическую значимость развития инновационной среды в Республике Беларусь налоговый механизм должен стать составной частью государственной системы стимулирования инновационного развития. Основная задача налогообложения в сфере инновационной деятельности это обеспечение инновационной активности всех элементов Национальной инновационной системы. В системе государственного регулирования экономики особое место занимает налоговый механизм, который используется органами государственного управления, как для стабильного формирования доходной части бюджета, так и для воздействия на экономические процессы.

Комплексный подход к разработке механизма реализации налоговой политики в целях инновационного развития, включающего все этапы управляющего воздействия, должен предусматривать следующие направления:

- планирование и прогнозирование на основе научно разработанной системы оценки налоговых льгот;
- регулирование инновационных процессов как в рамках структуры НИС: всех субъектов инновационной инфраструктуры и участников инновационной деятельности, так и последовательно каждой стадии инновационного процесса;
- контроль за введением и применением налоговых стимулов на уровне законодательных и исполнительных органов;
- мотивацию к осуществлению инновационной деятельности и ее финансовому обеспечению из различных источников и при помощи разных стимулов и преференций.

Анализ действующих налоговых льгот показывает, что значительная часть льгот приходится на освобождение от НДС (почти 80%). Основная налоговая льгота по НДС – это освобождения от налогообложения оборотов по реализации научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ – 41,5 % от всей суммы предоставляемых налоговых льгот. Льготы по налогу на прибыль существенно ниже – 13,2%. Если рассмотреть по направленности предоставленных льгот, можно отметить, что наиболее крупные льготы предоставлены субъектам Парка высоких технологий (15,9%) и СЭЗ



(21,8%). Общая сумма льгот для субъектов инновационной структуры, это в основном льготы по налогу на недвижимость и земельному налогу, которые составляет всего лишь- 0,7%.

Таким образом, анализ существующих механизмов налогового стимулирования инновационной деятельности показал:

1) недостаточно быструю «отдачу» от применения налоговых льгот для предприятий, производящим инновационную продукцию. Это связано как с объективным фактором-эффектом запаздывания от фискальных нововведений, так и со сложностью в администрировании самой льготы и, как следствие, расширения спектра ее действия на всех инновационных субъектов.

2) преобладание налоговых льгот в части косвенного стимулирования- НДС. Использование таких льгот не может в полной мере гарантировать формирование у научных и инновационных предприятий дополнительных источников финансирования и реинвестирования их в инновационную деятельность.

3) неразвитость специальных финансовых механизмов поддержки отдельных элементов инновационной инфраструктуры, инновационного предпринимательства и самостоятельных инновационных проектов, страхования инновационных инвестиций, фондового рынка для наукоемких компаний и др.;

4) недостаточность применения стимулирующих налоговых мер для инновационного малого бизнеса и субъектов инновационной инфраструктуры.

5) более широкое использование налоговых стимуляторов для отдельных специально созданных преференциальных зон: СЭЗы и ПВТ.

Проведенное исследование налогового стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь позволяет сделать следующие критические замечания:

- Несмотря на существенные нововведения в области предоставления налоговых льгот для субъектов инновационной и научной деятельности, отсутствует комплексный научный подход к стимулированию этих процессов, основанный на детальном анализе применяемых налоговых механизмов, с учетом влияния общеэкономической ситуации и практики прямого бюджетного финансирования науки;
- Налоговое стимулирование в основном направлено на отдельные стадии инновационного процесса, и, прежде всего, на поддержку научных исследований в бюджетной сфере. Значительная часть стимулирующих льгот не предусматривает автоматического механизма их использования и имеет определенные ограничения для их применения;
- По-прежнему сохраняется высокий уровень налогообложения в отрасли «Наука и научное обслуживание», обусловленный в первую очередь высокими ставками налогообложения труда, что особенно отрицательно сказывается на развитии малых инновационных и научных предприятий.

Развитие белорусской экономики по инновационному пути определяет новые приоритеты формирования налоговой политики, как текущего момента, так и на долгосрочную перспективу. Создание благоприятного налогового климата, привлечение инвестиций и поддержка инноваций требует разработки определенных мероприятий, как в сфере налогообложения, так и прямой государственной поддержки. Возможность применения различных государственных инструментов позволит активизировать инновационную деятельность не только в государственной, но и частной сфере.

#### **Список использованных источников**

1. Киреева, Е.Ф. Теоретические подходы и практика налогового регулирования научной, научно-технической и инновационной деятельности: монография / Е.Ф. Киреева, И.Н. Алешкевич, И.А. Лукьянова. – Минск: Энциклопедикс, 2010. – 240 с.

2. Киреева, Е.Ф. Актуальные вопросы налогообложения научной, научно-технической и инновационной деятельности в контексте реализации стратегии развития

Национальной инновационной системы Республики Беларусь: монография / Е.Ф. Киреева, И.А. Лукьянова, Д.И. Егунов, М.А. Шклярова. – Минск, Энциклопедикс, 2012. – 240 с.

3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2013: стат. сб. – Минск, 2013. – 118 с.

-----  
*Кобринский Григорий Ефимович,*  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **РАЗВИТИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Финансирование инновационной деятельности может осуществляться за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, внешних государственных займов, кредитов, собственных средств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также за счет иных источников, предусмотренных законодательством [3].

Средства, предусмотренные в республиканском бюджете для финансирования инновационной деятельности государственных организаций используются:

- на выполнение мероприятий государственной программы инновационного развития Республики Беларусь;
- реализацию инновационных проектов;
- организацию деятельности и развитие материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры;
- иные цели, связанные с осуществлением инновационной деятельности, предусмотренные законодательством.

Финансирование инновационных проектов за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов осуществляется на конкурсной возвратной или безвозвратной основе по результатам их государственной научно-технической экспертизы с учетом оценки риска инновационной деятельности при их реализации.

Финансирование венчурных проектов осуществляется путем:

- покупки акций (долей в уставных фондах) субъектов инновационной деятельности, созданных в форме хозяйственных обществ;
- предоставления субъектам инновационной деятельности целевых займов на реализацию венчурных проектов;
- иными способами, предусмотренными законодательством.

Доля финансирования одного венчурного проекта не может превышать 50% балансовой стоимости активов венчурной организации, определяемой на основании данных бухгалтерской отчетности за последний отчетный период [1].

Если меньший предел доли финансирования не установлен в ее учредительных документах.

Оценка риска инновационной деятельности, связанного с финансированием венчурных проектов, проводится в целом для портфеля венчурных проектов с учетом рисков составляющих его проектов.

Одной из развивающихся форм финансирования инновационной деятельности является государственно-частное партнерство (ГЧП).

Зарубежный опыт показывает четкую тенденцию по формированию государственно-частных партнерств в области инноваций, что находит свое отражение в системах управления на уровне органов исполнительной власти США, стран Европы и Японии. Особенно эта тенденция заметна на примере развития систем государственно-частного

финансирования инновационной деятельности, которые во все большей степени структурируются в рамках инновационной цепочки «образование-наука-технологии-промышленность». Вследствие этого появляются целые комплексы фондов, создаваемых в целях финансирования различных этапов инновационной деятельности.

Для стимулирования государственно-частного партнерства (ГЧП), в рамках которых выполняются проекты НИОКР государственного значения, целесообразно использовать следующие механизмы: повышение эффективности государственной поддержки бизнеса, осуществляющего НИОКР, обеспечение государством безопасности вкладов частного сектора в осуществление НИОКР, тематика которых является приоритетной для страны; стимулирование коммерциализации результатов исследований частным сектором на основе введения соответствующих норм и правил; модернизация инфраструктуры системы знаний в стране, что косвенно содействует повышению эффективности ГЧП.

Среди достоинств ГЧП – его универсальность: оно может использоваться в большинстве отраслей экономики, с его помощью можно развивать автодорожный, железнодорожный, водный транспорт, возводить объекты инфраструктуры.

Сферы применения ГЧП в развитых зарубежных странах очень разнообразны. Около 80% глобального рынка ГЧП составляют проекты в сфере образования, медицины и смежных секторах. В то же время практически во всех странах рынок ГЧП начинал развиваться с проектов в сферах транспортной инфраструктуры. Все более активно ГЧП используется в инновационной сфере.

В каждой из стран есть своя наиболее приоритетная отрасль по использованию ГЧП. Существует корреляция между уровнем развития страны и отраслью, которая выбирается для привлечения в нее инноваций с помощью ГЧП.

В странах, характеризующихся наиболее развитой рыночной экономикой, высоким уровнем производительности труда и уровнем потребления ВВП на душу населения, где государством гарантируется высокий уровень социальной защиты, ГЧП используется чаще в отраслях здравоохранения и образования, что продиктовано политикой государства. Мировыми лидерами в области ГЧП признаны Великобритания, США, Франция и Германия.

В Беларуси в качестве головных исполнителей заданий государственных научно-технических программ участвуют 10,5% организаций с частной и смешанной формой собственности, в качестве соисполнителей – 24,1 %, в качестве производителей товарной продукции – 20,9%[2].

В соответствии с заданиями государственной программы инновационного развития (ГПИР) развивается инфраструктура инновационного бизнеса. Основные пользователи этой инфраструктуры – предприятия частной формы собственности.

В целом, в механизме формирования различных государственных программ в нашей стране уже используются элементы ГЧП, которые необходимо расширять. Например, для рассмотрения в ГКНТ для включения в ГПИР представлено свыше 40 предложений частного бизнеса. Заказчикам предложено рассмотреть эти проекты для включения в ГПИР.

Расширение ГЧП в научно-технической и инновационной сферах предусматривает организацию взаимодействия между органами государственного управления всех уровней, некоммерческими объединениями предпринимателей и субъектами инновационной инфраструктуры.

Таким образом, развитие финансирования инновационных процессов будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятий реального сектора экономики.

#### **Список использованных источников**

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь, 10 июля 2012 г., №425-3.

2. Информационно-аналитический журнал «Новости науки и технологий». – Минск, ГУ «БелИСА». – 2012. – №3(22).

3. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 26 мая 2011 г., №669.

-----  
**Кудашов Валерий Иванович,**

*доктор экономических наук, профессор,*

*ЧУО «Минский институт управления» (г. Минск, Республика Беларусь)*

**Нечепуренко Юрий Васильевич,**

*кандидат химических наук,*

*учреждение БГУ «НИИ физико-химических проблем» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **УСЛОВИЯ И ФОРМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Важнейшим инновационным ресурсом, как это признано во всем мире, являются объекты интеллектуальной собственности (ОИС). Изобретения, промышленные образцы, секреты производства (ноу-хау), компьютерные операционные системы, программные продукты и другие результаты интеллектуальной деятельности занимают доминирующее положение в стоимости товаров и услуг на мировом рынке. Однако эти ресурсы должным образом не задействованы для модернизации экономики Республики Беларусь. Основной проблемой в этом является неумение превратить создаваемые интеллектуальные продукты в активы субъектов предпринимательской деятельности [1].

Необходимо четко представлять, что объекты интеллектуальной собственности – это не только ценная информация, но и закрепленное законом исключительное право на ее использование. Если, например, изобретение продукта или технологии охраняется патентом, то это обеспечивает монополию на рынке, где действует патент. В соответствии с законодательством изобретением признается неизвестное до подачи заявки техническое решение, обладающее определенным уровнем сложности решения изобретательской задачи и обеспечивающее повышение эффективности по сравнению с известными решениями. Преимущество ноу-хау состоит в том, что этим знанием больше никто не обладает. Для коммерциализации изобретений, промышленных образцов и ряда других ОИС должны быть выполнены определенные условия, главное из которых – объем возможного рынка реализации нового продукта. Он должен в десятки–сотни раз превышать затраты на разработку и коммерциализацию этого продукта.

Другим не менее важным условием является наличие научного и изобретательского задела, обеспечивающего решение технических задач по усовершенствованию технологий производства (патенты, ноу-хау, научные публикации и т.п.).

Третье условие – это наличие исключительных прав на основные конструктивные элементы, технологические, художественно-конструкторские решения и товарные знаки на предполагаемых рынках реализации продукта. Выполнение этого условия означает подтверждение собственника ОИС, определение объема прав, которые могут оказать влияние на коммерциализацию, наличие охранных документов и возможность создания патентоспособных решений, снижающих затраты на производство продукта.

Поскольку при создании новой технологии или нового продукта, как правило, участвуют организации-разработчики, то при распределении прав на результаты научно-технической деятельности, в том числе содержащие объекты интеллектуальной

собственности, необходимо соблюсти баланс интересов всех участников, исходя из конкретного вклада (долевого участия) на договорной основе.

В качестве четвертого условия выступает определение важнейших (ключевых) преимуществ продукта или технологии по сравнению с применяемыми или известными из информационных источников аналогами. При этом должны быть проведены: 1) сравнительный анализ технических и экономических параметров по сравнению с существующими аналогами; 2) описание конкурентных преимуществ, предоставляемых новой технологией, и новых потребительских свойств продукта; 3) возможность демонстрации преимуществ нового продукта и/или технологии; 4) оценка необходимых ресурсов и предполагаемых доходов. Необходимо также провести анализ препятствий для выхода продукта или технологии на рынок (таможенные и торговые правила, патентная чистота, оценка рисков и возможных доходов).

Владение интеллектуальной собственностью, с одной стороны, приводит к образованию зон монопольной прибыли за счет приобретения прав на передовые технологии, а с другой – обеспечивает доступ хозяйствующим субъектам к новшествам, что стимулирует разработку и появление в производственной сфере более совершенных технико-технологических и организационно-управленческих решений [1].

Основной и наиболее эффективной формой коммерческой реализации интеллектуальной собственности является ее применение в собственном производстве для создания новых технологий, материалов, других объектов новой техники, выпуска новой или совершенствования выпускаемой продукции. Использование ОИС в производстве должно включать: предварительную оценку стоимости ОИС; постановку на бухгалтерский учет в качестве нематериальных активов и включение в состав имущества предприятия, в том числе и в качестве вклада в уставный фонд; проведение комплекса проектно-конструкторских, технологических и опытно-экспериментальных работ по созданию новых или совершенствованию выпускаемых видов продукции.

Первая проблема, с которой приходится сталкиваться на этой стадии – это наличие необходимой инфраструктуры и финансовое обеспечение. Вторая проблема – недостаточное профессиональное владение менеджментом инноваций, слабое знание международного зарубежного опыта, который накоплен в этой сфере. Перед тем, как начинать новое дело, следует изучить опыт своих конкурентов или компаний, занимающих лидирующие позиции на рынке, иными словами, применить те или иные виды бенчмаркинга (внутренний, функциональный, конкурентный, обобщенный). Третья проблема – это отсутствие четкой мотивационной системы коммерциализации интеллектуальной собственности либо ее слабое воздействие на заинтересованность властных структур, науки и бизнеса в коммерциализации новшеств. В нашем случае – это отсутствие баланса интересов государственного заказчика, организации-исполнителя и автора.

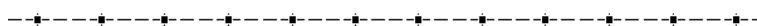
Коммерческая форма передачи результатов интеллектуальной деятельности реализуется посредством лицензионных, инжиниринговых, франчайзинговых, кооперационных соглашений, передачи технологий в рамках совместных предприятий, технической помощи, путем венчурных инвестиций, долевого участия в лизинге оборудования. К одной из форм коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности относят также уступку прав на ОИС.

Наиболее распространенной формой передачи прав на интеллектуальную собственность являются лицензионные соглашения. Развитию лицензионной торговли способствовал ряд факторов. Это и неравномерность экономического развития различных стран и отдельных компаний, различия в уровне науки и техники, необходимость в совершенствовании технологий и применяемой техники, чтобы выдержать конкуренцию на рынке и другие. В последние годы мировая торговля лицензиями на право использования объектов промышленной собственности и ноу-хау имеет прирост до 12 % в год, в то время как ежегодное увеличение промышленного производства составляет в среднем около 3 %.

Анализ официальных данных о зарегистрированных объектах интеллектуальной собственности позволяет оценить состояние управления интеллектуальной собственностью в конкретной организации, секторе экономики и в целом по стране. По таким показателям как количество получаемых патентов, объем патентно-лицензионной торговли, объем экспорта продукции, изготовленной на основе запатентованных решений, количество регистраций промышленных образцов, товарных знаков и знаков обслуживания в зарубежных странах можно судить об инновационности и эффективности экономической политики субъектов хозяйствования.

#### **Список использованных источников**

1. Кудашов, В.И. Интеллектуальная собственность: экономические и организационно-правовые механизмы управления: монография / В.И. Кудашов, Ю.В. Нечепуренко. – Минск: Амалфея-Мисанта, 2013. – 192 с.



*Лутохина Элеонора Алексеевна,  
доктор экономических наук, профессор,  
Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ НИС**

Необходимость огромных инвестиций в инновационное развитие привела к широко распространившейся мысли о том, что главный фактор инновационного успеха – инвестиции. Явная увлеченность этой «волшебной палочкой» завуалировала очень важную, генеральную, на мой взгляд, особенность инновационной экономики.

Особенность состоит в том, что экономику делают инновационной инновационные люди. В инновационно ориентированной экономике нет другой, такой же могучей и значимой силы, как Человек. Даже многомиллиардные инвестиции окажутся мертвым грузом, если не будет людей, способных вдохнуть в них инновационную жизнь. Даже новейшие научные новации станут историческим архивом, если не будет людей, способных воплотить их в реальность. Все это многократно подтверждено как отечественной, так и мировой практикой.

Становится все очевиднее, что главной силой в современной экономике являются не материальные и денежные средства, как при классическом рынке, а креативная и инновационная энергия и те люди, которые ею владеют. Не зря шведские ученые Нордстрем К. и Риддерстале Й. в подзаголовке своей книги выразительно написали: «капитал пляшет под дудку таланта» [1].

Современное человечество, как известно, отягощено глобальными проблемами – продовольственной, демографической, энергетической, экологической, нравственной. В этих условиях многократно усиливается потребность в творческих, инновативных работниках. Ведь именно такие работники способны по-новому, необычайно, талантливо разрешать труднейшие проблемы, осваивать неведомые пути, развивать инновационную экономику.

Однако в действительности новая, инновационная экономика остро ощущает их дефицит. Эти условия, которые подробно исследовали американские авторы в своей книге, они выразительно назвали «война за таланты» [2].

Человек и только человек – генератор и реализатор инноваций, а средством для этого служат его способности и инновационный труд. Другое дело, что на это способен не любой человек. Такой человек должен иметь определенный инновационный потенциал и притом быть соответственно мотивированным.

Используемый здесь методологический подход к проблемам инновационной экономики можно назвать *человекоцентричным*, поскольку он ориентирован на приоритетную, стержневую и решающую роль человека в инновациях. Следует при этом отметить, что необходимость такого подхода вполне назрела. Выразительно в этом отношении высказывание известного философа науки А. Койре. «Современная наука ...подменила наш мир качества и чувственного восприятия, мир, в котором мы живем, любим и умираем, - миром количества, воплощенной геометрии, миром, в котором, ... *нет места для человека* (выделено автором – Э.Л.) [3, с. 42]. Эти же мысли превалируют в работах широко известного П. Друкера.

Стоит, видно, заметить, что в представлениях об инновациях далеко не все еще единомышленники. Но еще менее разработанным и четким представляется понятие инновационный потенциал личности, а тем более персонала предприятия, отрасли.

В условиях современных масштабных успехов наук, открытия неизвестных ранее технологий основным конкурентным преимуществом всё увереннее становятся инновации, позволяющие на базе использования новых – информационных, энергетических, генетических, биологических и нано- знаний и технологий создавать инновационный продукт, обеспечивающий неоспоримое конкурентное превосходство.

Однако особенность современного мира в том, что утрата достигнутого конкурентного преимущества оказывается делом короткого времени. В глобализирующейся экономике задача узнать о появившемся новшестве требует не нескольких лет и даже не месяцев, как раньше, а всего нескольких недель или дней. Это делает инновационность *непрерывной*, не давая ей ни «отпусков», ни «выходных».

Более того, инновационность экономики просматривается не только по её непрерывности во времени, но и по другому важному параметру – процессному. Не может в этих условиях инновационность ограничиваться только технологией и техникой производства. Она неизбежно втягивает в своё беспокойное, бурное русло другие составляющие экономики – маркетинг, финансы и, конечно, управление, приобретая тем самым *диффузную особенность*.

Из сказанного следует то, что в инновационной экономике инновационная активность не может быть уделом определённой горстки сотрудников, зачисленных в некий «инновационный центр» организации. Поскольку в инновационность втягивается по сути весь производственный процесс, все его звенья, инновационностью должны «заболеть» все сотрудники организации, весь ее персонал.

Современная инновационная экономика не может опираться на традиционный потенциал персонала, характерный для индустриальной эпохи. Новая эпоха и новая экономика, в основе которой – инновации, требует новых способностей и новых качеств личности, т.е. требует нового личностного потенциала работников и персонала, который можно назвать инновационным потенциалом.

Предлагаемый подход к инновационному потенциалу персонала предполагает его *многокомпонентность*. Выделим основные его составляющие. основополагающей компонентой инновационного потенциала становится *компетентность*. При этом в компетентность включаются два важнейших взаимосвязанных элемента: 1) компетенция, 2) операционно-навыковые способности и умения.

Особенностью инновационного потенциала, думается, следует назвать *склонность к обновлению*, и, следовательно, *непривычку к рутинности*. Без этого человек окажется в полной власти привычек и не сможет быть инновационно активным.

Важной составляющей инновационного потенциала служат *творческие способности*. Осуществление инноваций является ведь новым делом, при котором могут возникать непредвиденные вопросы, проблемы и осложнения, требующие для их разрешения творческого подхода.

С этим связана еще одна особенность. Чтобы решиться на инновации, требуется предвидение возможных ее результатов с конкретным учетом ресурсов и условий. Для этого

необходима *способность и умение стратегически мыслить*, оценивать ситуацию в аспекте будущего.

Инновации напрямую связаны с новизной, поэтому практическое их осуществление может потребовать и зачастую требует новых знаний, обновленных умений и навыков. Это означает, что в потенциале работников и персонала в целом должна быть *способность не только к обучению, но, что сложнее, – к переобучению*. Далек не каждый человек способен к этому. Ведь здесь нужны особые усилия по преодолению сразу нескольких «порогов», три из которых особенно высокие и трудные: 1) порог безразличия к новому, неизвестному и непредсказуемому; 2) порог устоявшихся привычек к уже освоенному, к известному без справочников и инструкций; 3) порог внутреннего сопротивления изменениям и переменам.

Поэтому высокая способность идти на риск – еще одна особенность инновационного потенциала персонала. Результат внедрения и освоения нового предсказать определенно и надежно трудно, ибо на этом пути могут возникать разные неожиданности. *Высокую способность к риску* следует, на наш взгляд, также считать необходимой составляющей инновационного потенциала.

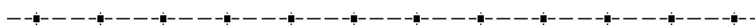
В качестве следующей особенности отметим *высокую трудовую и производственную мобильность персонала*. Эти качества необходимы потому, что процесс инновации может потребовать изменения этапов, порядка осуществления, перестройки в структуре и т.п. Возможность не растеряться в таких ситуациях, приспособиться, перестроиться обеспечивается названными способностями работника и персонала.

Наконец, инновационный потенциал может полностью обесцениться отсутствием еще одного компонента. Таковым служит *высокая степень мотивированности* персонала. В особо сильном мотивировании нуждаются прежде всего креативные усилия тех людей, которые добывают новые знания, создают новую технику и технологии новый продукт.. Однако сильная мотивация требуется и для тех, кто осуществляет инновации. Выше было подчеркнуто, что ради инноваций человеку приходится приобретать разные способности, преодолеть, по крайней мере, три трудных порога. И удастся это только тогда, когда у него появится достаточно мощная мотивация к такому преодолению. Притом здесь важна отнюдь не только материальная, но и нематериальная – социальная, а также моральная, эмоциональная мотивация и стимулирование. По сути необходима новая мотивационно-стимулирующая система [4].

Таким образом, многокомпонентность потенциала, необходимого персоналу для успешной инновационной деятельности, обуславливает особую сложность задачи по его формированию. Становится ясно, во-первых, то, что задача эта – комплексная, междисциплинарная, т.к. требует взаимодействия специалистов разного профиля знаний – экономистов, социологов, педагогов психологов и пр.. Во-вторых, становится очевидным и то, что взаимоувязанное и эффективное решение такой задачи, требующее к тому же затраты немалых средств, возможно только при государственном управлении как важнейшее стратегическое направление формирования национальной инновационной системы – НИС.

#### **Список использованных источников**

1. Нордстрем, К.А. Бизнес в стиле фанк / К.А. Нордстрем, Й. Риддерстрале. – Санкт-Петербург: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 278 с.
2. Майклз, Э. Война за таланты / Э. Майклз, Х. Хэндфилд- Джонс, Э. Экселрод; пер. с англ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. – 253 с.
3. Пригожин, И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М., УРСС, 2005. – С. 42.
4. Лутохина, Э.А. Мотивационно-стимулирующее регулирование инновационного развития: сила и власть мотивов / Э.А. Лутохина. – Минск: Академия управления, 2013. – 238 с.





**Павлов Константин Викторович,**  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*Камский институт гуманитарных и инженерных технологий*  
*(г. Ижевск, Российская Федерация)*

## **СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАНОЭКОНОМИКИ**

Современное социально-экономическое развитие передовых государств во многом определяется эффективным использованием факторов и ресурсов НТП. Доля технологических инноваций в объеме ВВП развитых стран составляет от 70% до 90%. Причем огромное значение в последнее время придается развитию нанотехнологий – научно-технологическому направлению, сформировавшемуся на стыке физики, химии, биологии, медицины и материаловедения. По оценкам, в обозримом будущем нанотехнологии способны будут совершить в обществе переворот, по своим масштабам превышающий даже последствия широкого распространения компьютеров.

Наноиндустрия занимается производством материалов и изделий сверхмалых размеров на основе изучения свойств различных веществ на молекулярном и атомарном уровнях. В метрической системе нанометр (нм) – а именно от этого слова произошла приставка «нано» в термине «нанотехнология» - соответствует миллимикрону (а это единица измерения длины, равная одной миллиардной метра или  $10^{-9}$ ). Для сравнения толщина человеческого волоса в среднем равна 50 тысяч нм [1].

И хотя в настоящее время исчерпывающего определения понятия «нанотехнология» пока не существует, по аналогии с микротехнологиями можно сказать, что нанотехнологии оперируют величинами порядка одной миллиардной доли метра. В целом под нанотехнологиями обычно понимают совокупность методов и приемов, обеспечивающих возможность контролируемым образом создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты размером не более 100 нм хотя бы в одном измерении и в результате этого получившие принципиально новые качества, позволяющие осуществлять их интеграцию в полноценно функционирующие системы большего масштаба. В более широком смысле к нанотехнологиям относят также еще и методы диагностики и исследования такого рода объектов.

Кроме нанотехнологий при рассмотрении вопроса о развитии наноиндустрии следует учесть также развитие наноматериалов и наносистемной техники, являющихся составными элементами наноиндустрии [2]. Наноматериалы – это материалы, содержащие структурные элементы, геометрический размер которых хотя бы в одном измерении не превышает 100 нм и благодаря этому обладающие качественно новыми свойствами, в том числе с заданными функциональными и эксплуатационными характеристиками.

Под наносистемной техникой обычно понимают созданные полностью или частично на основе наноматериалов и нанотехнологий функционально законченные системы и устройства, характеристики которых кардинальным образом отличаются от характеристик систем и устройств аналогичного назначения, созданных по традиционным технологиям. Таким образом, наноиндустрия – это вид деятельности по созданию продукции на основе нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники.

Говоря о развитии наноиндустрии, следует иметь ввиду, что в этом случае предполагается рассмотрение широчайшего спектра разнообразных и не всегда напрямую связанных между собой проблем в различных областях науки и техники, где уже используются соответствующие технологии и методы. И хотя поэтому нанотехнологии целесообразно рассматривать не как единое целое, а больше всего лишь как обобщенное понятие, следует признать, что наноиндустрия в целом оказывает революционизирующее воздействие на развитие информационных и телекоммуникационных технологий, биотехнологий, средств безопасности и ряд других. В результате за последние годы десятки стран приняли национальные программы развития наноиндустрии в качестве высшего

национального приоритета. Среди них такие развитые государства, как США, Япония, Германия, Франция, Китай и ряд других.

Так, в Китае, например, в последнее время работает около 800 компаний, занимающихся внедрением нанотехнологий, а также более 100 профильных научно-исследовательских институтов, абсолютное большинство из которых ориентировано на удовлетворение нужд оборонно-промышленного комплекса этой страны. Другие развитые государства также выделяют огромные средства на оборонные разработки в сфере нанотехнологий. Россия по показателю объема суммарных затрат на развитие nanoиндустрии находится в числе лидеров, причем, в более чем 20 субъектах Российской Федерации имеются крупные центры развития нанотехнологий (например, в таких городах, как Белгород, Ижевск, Чебоксары и т.д.). Вместе с тем одной из серьезнейших проблем в этой сфере в отечественной экономике является проблема массового внедрения изобретений и патентов, полученных при создании наноматериалов и нанотехнологий. Такого рода проблемы, как известно, являются одними из ключевых в сфере НИОКР в России еще с советских времен (своего рода ахиллесовой пятой этой сферы). Другой серьезной проблемой эффективного развития nanoиндустрии является неразработанность системы статистического учета развития nanoиндустрии.

Следует также отметить, что нередко вместо термина «система nanoиндустрии» все чаще используют термин «nanoэкономика», причем под nanoэкономикой понимается система воспроизводственных отношений, связанных с производством и использованием нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники. Правда, существует и другой вариант использования термина «nanoэкономика». Так, Г. Клейнер выделяет 5 иерархических уровней: мега-, макро-, мезо-, микро- и nanoуровень, а также соответствующие экономические дисциплины: международная экономика, макроэкономика, мезоэкономика, микроэкономика и nanoэкономика [3]. На nanoуровне предметом изучения экономической теории становятся отношения единичного разделения и кооперации труда отдельных работников, конкуренции и монополии индивидов на знания, навыки и умения внутри профессиональных групп, формирование и реализация ценности и полезности их труда. Таким образом, объектом nanoэкономики в таком ее понимании является отдельный индивид, физическое лицо. На наш взгляд, оба подхода имеют право на существование, но в дальнейшем мы будем придерживаться первого варианта.

Для эффективного развития nanoэкономики большое значение имеет разработка и создание системы показателей, в различных аспектах характеризующих современное состояние и динамические параметры развития nanoиндустрии. Причем речь идет о создании именно системы показателей, когда используется комплексный подход и учитываются по крайней мере все основные аспекты и элементы формирования и развития nanoэкономики. Разумеется, в этой системе обязательно должен быть раздел, в котором рассматриваются показатели, характеризующие развитие nanoэкономики в целом и на разных уровнях управленческой иерархии: на мировом и международном уровнях, на национальном, отраслевом и региональном уровнях, а также на уровне отдельного предприятия (организации) и его отдельных структурных подразделений.

Здесь, прежде всего, речь идет о таких показателях, как суммарный объем разработки и использования nanoизделий, выраженный в стоимостных и натуральных единицах измерения, а также суммарные затраты на создание и внедрение такого рода изделий на разных уровнях управленческой иерархии. Кроме этого, в эту группу показателей обязательно должны войти показатели, характеризующие удельный вес, долю стоимости nanoизделий в общей стоимости продукции, которую выпускает данный хозяйствующий субъект. Следует также включить показатели, характеризующие социально-экономическую эффективность использования нанопродукции и nanoиндустрии в целом – как общие показатели эффективности, так и частные показатели (производительность труда, фондоотдачу, материалоемкость, капиталоемкость и пр.).

Динамику наноэкономики характеризуют такие показатели, как рост и прирост нанопродукции, темп роста и темп прироста ее. Структурные изменения характеризуются таким показателем, как изменение доли стоимости нанопродукции в общей стоимости выпускаемой продукции данным хозяйствующим субъектом (предприятием, отраслью, регионом, народнохозяйственным комплексом в целом).

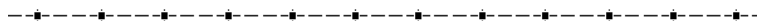
Любое промышленное изделие характеризуется определенным уровнем качества, которое в настоящее время является одной из важнейших характеристик степени конкурентоспособности продукции. Повышение качества особенно актуально для отечественных товаров в настоящее время, когда российская экономика пытается осуществить переход от экономики сырьевого типа к развитой современной инновационной экономике. Формирование и развитие nanoиндустрии является одним из ключевых направлений реализации такого рода перехода, в связи с чем вопрос об оценке уровня качества nanoизделий стоит особенно остро. Важнейшим аспектом качества продукции является ее надежность, т.е. свойство изделия сохранять во времени в определенных границах значения всех показателей, характеризующих способность осуществлять определенные функции в конкретных режимах и в условиях использования, технического обслуживания, ремонтов, хранения и перевозки.

Надежность является важным свойством нанопродукции и поэтому показатели надежности относятся к основным показателям, характеризующим качество продукции. Они отображают способность нанопродукта с течением времени реализовать требуемые функции в заданной системе. Эти показатели характеризуют особенности безотказности, долговечности, ремонтпригодности и сохраняемости. Безотказность представляет собой способность нанопродукта постоянно сохранять работоспособность в течение определенного периода времени или отдельной наработки, которая проявляется в возможности безотказной деятельности. Ремонтпригодность – это свойство нанопродукции, которое состоит в приспособленности его к предупреждению и выявлению причин появления отказов, повреждений и ликвидации их последствий в результате проведения ремонтов и технического обслуживания. Восстановление нанопродукции обуславливается средним временем восстановления до определенной величины показателя качества и степенью возобновления. Под сохраняемостью понимается способность nanoизделия сохранять исправное и работоспособное, годное к использованию и эксплуатации состояние в течение времени после хранения и перевозки. Средний срок сохраняемости и назначенный срок хранения являются показателями сохраняемости. Долговечность – способность нанопродукции сберегать работоспособность до наступления предельного состояния при установленном сроке технического обслуживания и ремонта. Средний ресурс и средний срок службы являются показателями долговечности, причем понятие «ресурс» используется при характеристике долговечности по наработке изделия, а «срок службы» - при характеристике долговечности по календарному периоду времени. При этом выделяют единичный показатель надежности, который характеризует одно из качеств nanoизделия и комплексный показатель, характеризующий несколько качеств, составляющих надежность нанопродукции.

Важно определять также показатели технологичности нанопродукции. К наиболее важным показателям из этой группы относятся такие, как удельная материалоемкость nanoизделия, его удельная трудоемкость изготовления, удельная энергоемкость изготовления и эксплуатации nanoизделия, а также средняя оперативная длительность технического обслуживания данного nanoизделия. В целом показатели технологичности выражают обобщенную характеристику рациональности примененных в продукции конструкторских и технологических решений и наилучшее распределение расходов на всех стадиях жизненного цикла нанопродукции.

## Список использованных источников

1. Флерова, А. О государственном регулировании инновационного развития в области наноматериалов и нанотехнологий в России / А. Флерова // Инвестиции в России. – 2006. – № 8 – С. 41-47.
2. Ляшенко, В.И. Наноэкономика в славянских странах СНГ (Серия: Экономическое славяноведение) / В.И. Ляшенко, К.В. Павлов, М.И. Шишкин. – Ижевск: КнигоГрад, 2011. – 348 с.
3. Клейнер, Г. Наноэкономика / Г Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 70-93.



*Полоник Степан Степанович,  
доктор экономических наук, профессор,  
УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

*Литвинчук Анна Анатольевна,  
аспирант, УО «Белорусский государственный университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## СЦЕНАРИИ И ПРИНЦИПЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Агропромышленный комплекс (АПК) Республики Беларусь является крупным межотраслевым формированием. На его долю приходится 27% внутреннего валового продукта, около 22% основных производственных фондов. В отраслях АПК занято 1,5 млн. человек или 30% всех работающих в народном хозяйстве. АПК – это совокупность тех отраслей экономики, которые связаны между собой общественными отношениями по поводу производства, распределения, обмена, переработки и доставки потребителям сельскохозяйственной продукции.

АПК Беларуси развивается в тесном взаимодействии с экономическим механизмом всей страны. В настоящее время системой отечественных сельхозмашин практически полностью обеспечен технологический цикл сельхозпроизводства республики. За весь период реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 годы создана и поставлена в сельскохозяйственные организации современная высокопроизводительная техника широкого спектра, что позволило значительно повысить производительность сельскохозяйственного производства и обеспечить продовольственную безопасность страны.

В то же время, как свидетельствуют статистические данные, так и мнения ведущих ученых, специалистов, традиционные факторы повышения производительности труда, а также конкурентоспособность в сфере производства продуктов питания значительно исчерпала свой потенциал и проблема недостаточной эффективности, характерная для белорусской экономики в целом, имеет место и в АПК республики.

Среди барьеров, препятствующих росту конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции можно отметить следующие: высокие расходы на горюче-смазочные материалы; обострение диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленные ресурсы для села; недостаток квалифицированных кадров; значительный износ основных фондов; низкий уровень материального стимулирования труда производственной технологии; неразвитость социальной инфраструктуры села; недостаточность господдержки и др.

Государственной программой устойчивого развития села на 2011-2015 годы определена основная задача технологического развития сельского хозяйства Беларуси – создание конкурентоспособного, устойчивого и экологически безопасного производства сельскохозяйственной продукции, обеспечивающего внутренние потребности страны и наращивание экспортного потенциала. К документам, детально определяющим инновационно-прорывные точки роста как Беларуси в целом, так и агропроизводства, обеспечения продовольственной стабильности в частности, также относятся: Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы, Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года, Концепция развития и освоения нанотехнологий и наноматериалов в Республики Беларусь на период 2012-2015 гг.

В соответствии с вышеуказанными документами важнейшая задача инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. в агропромышленном комплексе – формирование устойчивой системы повышения его экономической эффективности и перехода на инновационное развитие на основе действенных мер государственного регулирования и саморегулирования производства, усиления его самокупаемости и самофинансирования, полного использования преимуществ интенсификации, специализации, ресурсосбережения и концентрации производства.

Инновационное развитие АПК – это комплексное использование факторов производства, созданных в ходе инновационного процесса, в технологической, организационной, экономической и управленческой деятельности предприятий АПК с целью получения качественной продукции, сокращения ее потерь и повышения эффективности производства.

Экономические реформы, происходящие в Беларуси, в значительной степени затронули организационно-экономический механизм инновационного развития в сельском хозяйстве, сущность которого заключается в постоянном организационно-экономическом, техническом и технологическом обновлении сельского хозяйства, направленном на его совершенствование с учетом достижений науки, техники и мирового опыта.

Организационно-экономический механизм инновационного развития в сельском хозяйстве имеет свою специфику, обусловленную, прежде всего, особенностями агропромышленного производства, и, в частности, входящего в него сельского хозяйства. Такими особенностями являются [1]: земля, живые организмы (растения и животные); рассредоточенность сельскохозяйственного производства; зависимость от природных условий; большая сезонность производства; высокая фондоемкость отрасли, низкая скорость оборота капитала; ценовые колебания спроса на сельскохозяйственные продукты.

Существование организационно-экономического механизма, как показал опыт стран с развитой рыночной экономикой, тесно связано с инновационной политикой, представляющей собой совокупность конкретных мероприятий по установлению приоритетных инновационных процессов в отрасли, разработка и осуществление которых воздействуют на ускорение научно-технического развития агропромышленного производства. Социальное содержание инновационной политики заключается в повышении уровня использования научно-технического потенциала сельскохозяйственного производства и постепенного формирования аграрной экономики инновационного типа. По мере развития производительных сил и перехода отрасли к новым экономическим отношениям роль государственной инновационной политики значительно возрастет.

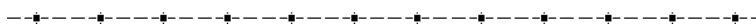
На ближайшие годы главной задачей государственной инновационной политики республики в сельском хозяйстве остается преодоление системного кризиса, мобилизация возможностей научно-технического потенциала отрасли для технического и технологического обновления отечественного сельского хозяйства при соблюдении следующих **основных принципов**: приоритетность инновационного развития как основы эффективного функционирования отрасли; научная обоснованность всех решений и практических действий по реализации инновационной политики и развитию инновационных



Исходя из вышеизложенного можно заключить, что коренное изменение экономической обстановки в стране требует новых подходов к методам обеспечения стабильности экономической системы и закладки основы экономического роста таких системообразующих отраслей народного хозяйства, как агропромышленный комплекс. Управление конкурентоспособностью субъектов всех уровней хозяйствования в современных условиях должно стать основным элементом государственной аграрной политики, поэтому данная проблема требует особого внимания и необходимости превращения в постоянный участок работы, результаты которой целесообразно сделать составляющей частью информационной базы принятия управленческих решений по вопросам акционирования, финансирования, кредитования, инновационной и технической политики в АПК.

#### **Список использованных источников**

1. Гохберг, Л.М. Национальная инновационная система России в условиях «Новой экономики» / Л.М. Гохберг // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 7-18.
2. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / Под ред. Ю.В. Яковца. – М: Международный фонд Н.Д. Кондратьева, 1997. – 224 с.
3. Яковец, Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2004. – 286 с.
4. Барышева, Г. Инновационная модель развития региона (на примере Томской области) / Г. Барышева // Экономист. – 2002. – № 11. – С. 13-21.
5. Дулисова, И.Л. Конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность товара / И.Л. Дулисова. – Иваново: ИВГУ, 2000. – 180 с.



***Сенько Анна Николаевна,***

*доктор экономических наук, профессор,*

*УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ В ОЦЕНКЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИИ НАУКОЕМКОСТИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Методологические решения по оценке наукоемкости экономики, в основе которых лежат исследования предпосылок и факторов инновационного развития, позволяют выработать способы обеспечения конкурентоспособности страны. Сложившиеся методологические подходы к прогнозированию наукоемкости построены на следующих положениях. Во-первых, влияние инновационных факторов определяется в контексте проверки выполнения условий для формирования внутренней конкурентной основы экономической системы, без которой она не способна полностью реализовать функции самообновления и самосовершенствования. Во-вторых, стратегический результат развития, определяемый как «лидерство экономики», и целеполагание в механизме управления национальным производством обеспечивается факторами «пирамиды конкурентоспособности», по которой основа конкурентоспособности заложена в первичном звене – производстве товаров и услуг. В-третьих, комплексная оценка и сопоставление факторов самоорганизации позволяет выявить синергетический эффект от переработки ресурсов в экономической системе. Следовательно, проблема измерения конкурентоспособности страны рассматривается сквозь призму оценки инновационных факторов как ключевого элемента повышения наукоемкости экономики [1].

Прикладные аспекты научных подходов к оценке наукоемкости экономики становятся востребованными в качестве инструментария по реализации стратегических задач

укрепления позиций страны в глобальном экономическом пространстве. На их основе определяются уровни конкурентоспособности экономических субъектов (табл. 1).

Изменение уровневых характеристик конкурентоспособности во времени зависит от состава и соотношения обеспечивающих данный процесс инновационных факторов. Однако важно учитывать, что факторы, используемые при оценке и прогнозировании наукоемкости экономики, не однородны [2]. Обобщение результатов научных исследований в данной области, показывает, что для целей прогнозирования наукоемкости экономики оцениваемые факторы распределяются по группам: материальные (ресурсные), нематериальные (отражающие возможности использования объектов интеллектуальной собственности) и финансовые факторы, направленные на осуществление затрат на научные исследования и разработки.

**Таблица 1 – Качественные характеристики уровней конкурентоспособности производственных структур, оцениваемые на основе прогнозных данных о возможности наращивания наукоемкости ВВП**

<b>Уровни конкурентоспособности</b>	<b>Стратегическая позиция экономического субъекта</b>	<b>Уровневые особенности</b>
Низкий	Пассивная адаптация к рынку и реактивные инновации	Поддерживает способность к выживанию и структурному воспроизводству без значительных системных изменений
Средний	Активная реакция на рыночную конкуренцию и упреждающие инновации	Сопровождается повышением качества и эффективности деятельности
Высокий	Стратегия лидерства и превосходства на рынке И создание конкурентных преимуществ на основе инноваций в наукоемких секторах экономики	Достигается опережающее развитие экономической системы и мультиплицируется положительный экономический эффект

Источник: разработка автора.

Материальные факторы, обеспечивающие наращивание наукоемкости ВВП, связаны с состоянием материально-технической базы науки и отраслей материального производства. Это напрямую влияет на уровень конкурентоспособности национального производства. В стратегическом контексте материальные факторы для наращивания наукоемкости ВВП представлены основными фондами, оцениваемые по параметрам прогрессивности и обновляемости. В концептуальной модели прогнозирования материальные факторы наращивания наукоемкости могут быть учтены через механизм обновления технической базы производства и его элементов – основных фондов промышленности. Анализ соответствующих показателей, проведенный по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, показывает, что за период 2009-2012 годы темпы роста промышленного производства замедлились, однако процессы обновления основных фондов шли достаточно активно. Это отразилось на снижении показателя удельного веса накопленной амортизации в первоначальной стоимости основных средств организаций промышленности. При этом важно отметить резкое снижение индекса инвестиций в основной капитал в 2012 году, что может вызвать в среднесрочной перспективе проблему ухудшения качественного состава основных фондов, и, следовательно, негативно отразиться на материальных факторах конкурентоспособности национального производства Республики



Беларусь. Сальдо торгового баланса как один из результатов использования материальных факторов конкурентоспособности отражается в экономической оценке экспортно-импортных операциях. Так, за 2012 год сальдо по экспортно-импортным операциям Республики Беларусь сложилось отрицательным (-413 млн долл США). Для сравнения: в 2011 году данный показатель был значительно хуже (-4352 млн долл США) [3].

Результат прогнозирования наращивания наукоемкости в стратегическом периоде состоит в том, что выявленное определяет ограниченность материальных факторов в создании конкурентной основы развития Республики Беларусь. Из этого следует, что повышение уровня конкурентоспособности страны может быть за счет ускоренного развития отраслей и производств, в которых осуществляется активное использование инноваций и нематериальные факторы для обеспечения конкурентных преимуществ. Нематериальные факторы конкурентоспособности национального производства Республики Беларусь, учитываемые при прогнозировании наукоемкости ВВП, имеют приоритетное значение в решении задач завоевания новых внешних рынков и закрепления на них устойчивых конкурентных позиций. Значимость данных факторов для Республики Беларусь обусловлена объективно существующей ограниченностью производственных ресурсов, которая может быть полностью или частично преодолена интенсификацией их использования, применением новых форм организации общественного производства и методов организации производственной деятельности, а также целенаправленным созданием и максимально эффективным использованием в национальном производстве страновых конкурентных преимуществ (условий для развития индустрии программного обеспечения и услуг; накопления интеллектуального капитала, способного создавать наукоемкий продукт и формировать новые рынки для наукоемких производств) [3].

Проведенный анализ возможностей Республики Беларусь по использованию нематериальных факторов в развитии национальной экономики показывает, что перспективным сегментом в создании наукоемкой продукции и осуществления производства на инновационной основе ключевым является сегмент программной продукции и IT-услуг. Это подтверждают международные рейтинги, составляемые международными ассоциациями и изданиями. Например, в рейтинг «The Global Outsourcing 100» (100 лучших аутсорсинговых компаний мира), составляемом Международной ассоциацией профессионалов аутсорсинга (IAOP), включены четыре белорусские IT-компании. Причем, две из них (EPAM Systems и IBA Group) – в категорию «Лидеры», а компании Intetics и iTransition отнесены к категории «Восходящие звезды» [4]. В рейтинге крупнейших мировых поставщиков программного обеспечения и услуг «Software 500» за 2012 год, составляемый журналом Software Magazine на основании доходов компаний, включено в него 6 белорусских IT-компаний. Из них 160-ю позицию, наилучшую среди белорусских IT-компаний, заняла компания Eram Systems, годовой доход которой составил 334,5 млн. долл. США. Первое место в рейтинге «Software 500» занимает корпорация IBM (годовой доход – 84,8 млрд долл. США), второе – Microsoft, (60,4 млрд долл. США), третье – Hewlett-Packard (39,17 млрд долл. США). В 2011 году общий оборот компаний, вошедших в «Software 500», составил 643.6 млрд долл. США [5].

Использование методических подходов, разработанных при прогнозировании наукоемкости ВВП, позволило определить особенности интеллектуального капитала как нематериального фактора конкурентоспособности национального производства. Согласно современным исследованиям, интеллектуальный капитал рассматривается как отдельный комплексный источник конкурентных преимуществ, специфика которого в том, что не отражается в составе активов организации, поскольку не является ее собственностью [6].

Значимость и вклад в экономическое развитие интеллектуального капитала повышается с усилением интенсивности инновационной деятельности. Суть в том, что между производственной функцией и функциями инновационного управления, как основы создания конкурентных преимуществ, имеются сложные взаимосвязи, которые могут использоваться с разной интенсивностью. В частности, например в производствах

высокотехнологичной продукции конкурентные преимущества зависят от качества выполнения конструкторско-технологических, или инженерных, функций. Поэтому они обеспечивают наукоемкость новых видов продукции уже на стадии проектных решений, модернизации технико-технологической базы производства и прогрессивность производственных процессов.

Таким образом, решение проблем наращивания наукоемкости экономики Республики Беларусь должно быть увязано с задачами вовлечения инновационных факторов в механизм формирования политики обеспечения конкурентоспособности национального производства.

#### Список использованных источников

1. Быков, В.А. Управление конкурентоспособностью / В.А. Быков, Е.И. Комаров. – М.: РИОР:ИНФРА-М, 2013.
2. Никитенко, П.Г. Конкурентоспособность Беларуси, России и Украины в мировом сообществе / П.Г. Никитенко, Л.А. Платонова. – Минск: Право и экономика, 2011.
3. Наука и инновации. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php> – Дата доступа: 31.02.2014.
4. «Наши» компании в Global Outsourcing 100 - 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://companies.dev.by/news/beloruskie-it-kompanii-vnov-popali-v-reyting-the-2011-global-outsourcing-100>. – Дата доступа 16.03.2014.
5. ИТ-компании вошли в ежегодный рейтинг "Software 500" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://it.tut.by/311730> . – Дата доступа 07.03.2014.
6. Опыт инновационного сотрудничества стран ЕС и СНГ. Официальный сайт Исполнительного комитета СНГ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=13594>. – Дата доступа 16.03.2014.

-----

**Соколова Галина Николаевна,**

*доктор социологических наук, профессор,*

*ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК «ОТВЕТ» ОБЩЕСТВА НА «ВЫЗОВЫ» ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

**Глобализация** – объективный, ускоряющийся, всеобъемлющий и далеко неоднозначный процесс. С одной стороны, он расширяет возможности доступа к достижениям науки, техники и культуры, подтягивая все страны к наиболее развитым, но с другой стороны, усиливает экономическую взаимозависимость стран друг от друга, подчиняет их внутреннюю социальную политику внешним экономическим силам. Эта противоречивость особенно ощущается постсоветскими государствами, на долгое время выключенными из процессов мирового экономического развития. Они интегрируются в общий процесс глобальных изменений, осуществляя модернизацию по принципу «догоняющей», неорганической модернизации, связанной с большими социальными издержками, с необходимостью решения как технологических, так и социальных проблем. Если органическая модернизация, осуществляемая наиболее развитыми странами, происходила в течение столетий благодаря внутренним факторам, то неорганическая – осуществляется преимущественно под влиянием зарубежных технологий и форм организации производства. Существует вероятность того, что «догоняющая» модернизация может быть «консервативной» по идеологии (ограничиться некоторым технологическим и организационным усовершенствованием); элитарной по масштабности (осуществляемой

«сверху», в условиях модернизационного эксперимента); технократически ориентированной по вектору ценностей гражданского общества. Исходя из необходимости проверки данной гипотезы, актуализируются вопросы: в *какой* точке процесса мировой глобализации находятся постсоветские государства, в частности Беларусь и Россия? *Каковы* активы и пассивы этих стран? И наконец, *каков* «коридор экономических и социальных возможностей», обусловленный вышеназванными компонентами?

**Место нахождения в едином глобальном пространстве.** Уверенно функционируют в информационном пространстве страны «большой семерки», обладающие 46 из 50 имеющихся в мире макротехнологий. Из этих технологий, 22 контролируются США, 8-10 – Германией, 7 – Японией, по 3-5 – Великобританией и Францией, по одной – Канадой и Италией. Россия сохраняет контроль лишь над одной (по некоторым оценкам – двумя) макротехнологиями – производством ядерной энергии и освоением космоса. При этом, на долю семи высокоразвитых стран приходится около 80-90% наукоёмкой продукции и почти весь ее экспорт. Доля России составляет, по разным оценкам, от 0,3 до 1,0% [1, с. 15-16].

Обобщенную оценку конкурентоспособности (по месту нахождения в мире) дает «Индекс глобальной конкурентоспособности» (Global Competitiveness Index, GCI), который ежегодно публикуется аналитической группой Всемирного экономического форума. Рейтинги конкурентоспособности основаны на комбинации общедоступных статистических данных и результатов ежегодного исследования, проводимого совместно с сетью ведущих исследовательских институтов в странах, анализируемых в отчете. В 2013 году более 14 000 лидеров бизнеса были опрошены в 144 государствах. При этом, рассматривались как сильные, так и слабые стороны обследуемых стран, что делает возможным определение приоритетных областей для реализации политики ключевых реформ. Рейтинг оценивает способность стран обеспечить высокий уровень благосостояния своих граждан, что в первую очередь зависит от того, насколько эффективно страна использует ресурсы, которыми располагает. При этом для поддержания высокого уровня жизни необходимо постоянное повышение производительности труда и качества товаров и услуг [2].

По данному индексу Республика Беларусь пока что не вошла в рейтинг 2013-2014 годов. Это означает, что на ближайшие десятилетия нужно ориентироваться на расширение доли отраслей пятого и шестого технологического уклада. Отметим, что Россия и Казахстан, имеющие близкие к Беларуси позиции, заняли в 2013-2014 гг. соответственно 64-е и 50-е места. Рейтинг глобальной конкурентоспособности по совокупности параметров характеризует уровень развития стран и их модернизационный потенциал в экономическом, социальном и инновационном аспектах.

**Несоразмерность активов и пассивов** (в пользу последних) Беларуси и России как постсоветских государств определяется тем, что модернизация, по типу «догоняющей», связана в них с неизбежными социальными издержками. *Экономические* активы Беларуси и России состоят в следующем: во-первых, это наличие финансового резерва, что позволяет наращивать государственный спрос без возникновения значимого дефицита бюджета; во-вторых, общая недоинвестированность экономики, и особенно инфраструктуры, открывающая основные направления применения этого спроса – модернизацию инфраструктуры и социальную поддержку; в-третьих, сохранение основного производственного капитала (ресурсной базы) – наиболее важных видов производства. В Беларуси – это машиностроение, тракторостроение, производство ряда видов сложной бытовой техники. В России – электронная, атомная и электротехническая промышленность, станко-, судо- и приборостроение, ракетно-космическая промышленность, химико-металлургический комплекс). Это то, что С.Ю. Глазьев назвал несущими отраслями, сопровождающими развитие основного ядра пятого и шестого технологических укладов (нано- и биотехнологии, клеточные технологии и методы геномной инженерии) [3, с. 26-37].

К *социальным* активам можно отнести наличие квалифицированной рабочей силы, занятой в несущих производствах. Одним из важнейших активов в постсоветских странах выступает роль государства как субъекта модернизации в определении и регулировании

модели социально-экономического развития, создании государственных, отраслевых и региональных программ реализации этой модели [4, с. 9-16]. Но при этом нужно иметь в виду проблему баланса экономического и социального направлений в государственной политике. А также, проблему границ и методов государственного воздействия на экономику страны в таких пределах, чтобы не разрушить основы рыночной экономики сильным государством. Модернизация по типу «догоняющей» связана в постсоветских государствах с неизбежными социальными издержками.

Суть *социальных* пассивов, определяемых как социальные проблемы, состоит в том, что в ходе технико-технологической модернизации происходит свертывание ряда производств и отраслей. Это влечет высвобождение тех групп занятого населения, чей уровень профессионально-квалификационной подготовки устарел, обуславливает рост общей и структурной безработицы, снижение жизненного уровня затронутых модернизацией слоев и необходимость разработки адекватных мер их социальной защиты, включающих не только выплату пособий, но и помощь в переобучении, поиске работы и трудовой адаптации. Новые этапы модернизации требуют появления новых социально-профессиональных групп, активно участвующих в модернизации и имеющих интерес к этому процессу как источнику повышения интеллектуального уровня и уровня материального благосостояния (предпринимателей, менеджеров, специалистов и рабочих высокой квалификации). В то же время, основной массив занятого населения в постсоветских странах составляют представители массовых профессий, связанные с традиционными отраслями экономики. Для того чтобы наемные работники были способны воспроизводить новые социальные слои, превратились в эффективных собственников своей рабочей силы, необходима реорганизация как внешних условий, изменяющих положение работников в обществе, так и внутренних условий – преодоления патерналистских стереотипов, нацеленность на постоянное повышение профессионального образования, формирование социальной ответственности за свою жизнедеятельность.

**Коридор экономических и социальных возможностей** предоставляется обществу каждым новым этапом модернизации, однако то, насколько они будут использованы, во многом определяется как местом нахождения страны в едином глобальном пространстве, так и соразмерностью экономических и социальных активов и пассивов в государстве. В числе позитивных *внутренних* условий и предпосылок можно назвать целевую ориентацию экономической политики на инновационное развитие и структурную перестройку экономики, закрепленные в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года [5 с. 138-162]. Позитивными *внешними* предпосылками являются вхождение страны в Таможенный союз (ТС) и Единое экономическое пространство (ЕЭП), многовекторная внешняя политика.

В *социальном* контексте – коридор возможностей сужается за счет невключенности значительной части занятого населения в процессы модернизации по «догоняющему типу», а также проблем, связанных с функционированием рынка труда. Это проблемы нестабильной занятости на рынке труда; движение текущего рынка труда в направлении типичного вторичного рынка занятости; «жесткость» номинальной заработной платы, ведущая к проявлению «гибкости» уровня денежных доходов за счет вторичной занятости; слабая инновационная восприимчивость занятого населения, определяющая его мотивацию, в основном, на повышение заработной платы и комфортные условия труда.

Расширение коридора экономических и социальных возможностей связано с повышением активности, усилением трудовой мотивации и социальной ответственности основных социально-профессиональных групп за свою деятельность и жизнедеятельность. Проблемы *технологического* плана невозможно решать без внедрения инноваций в массовое производство, а проблемы социального плана – без активного включения в экономику всех трудовых ресурсов, что создаст условия для более полного проявления их конкурентоспособности и, как следствие, конкурентоспособности всей экономики. Данная стратегия представляется проблематичной в *социальном* плане в силу того, что

осуществляется в виде ограниченного модернизационного эксперимента, не затрагивающего основной массив населения, занятого в традиционных отраслях экономики. В трактовке современных теорий модернизации, технологические инновации, как ведущая сила нового этапа модернизации, должны быть интегрированы в само «тело» социальной структуры общества. Модернизация, по типу «догоняющей», безусловно, отягощает решение возникающих технологических и социальных проблем, которых можно было бы избежать при органической модернизации. Проблемы технологического плана невозможно решать без внедрения инноваций в массовое производство, а проблемы социального плана – без активного включения в экономику всех трудовых ресурсов при грамотной государственной политике. Эти универсальные принципы являются залогом успеха любого национального проекта модернизации.

#### **Список использованных источников**

1. Домбровский, В.О. О научно-промышленной политике России на рубеже веков / В.О. Домбровский // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 1. – С. 15-31.
2. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013-2014. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>.
3. Глазьев, С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 26-37.
4. Шимов, В.Н. Структурная трансформация промышленного комплекса страны: императивы и направления реализации / В.Н. Шимов // Социология. – 2012. – № 5. – С. 9-16.
5. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; Редколлегия: Я. М. Александрович и др. – Минск: Юнипак. – 2004.

-----  
**Стратан Александр Николаевич,**  
*доктор экономических наук,*  
*Национальный институт экономических исследований Молдовы*  
*(г. Кишинев, Республика Молдова)*

**Перчинская Наталья Павловна,**  
*кандидат экономических наук,*  
*Национальный институт экономических исследований Молдовы*  
*(г. Кишинев, Республика Молдова)*

#### **ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА**

Стратегическим направлением правительства Молдовы является Европейская интеграция, осуществление которого возможно только на прочном инновационном фундаменте развития экономики. Без наращивания инновационного потенциала данный процесс будет иметь затяжной и сверхэволюционный характер. Стратегическое видение реформирования системы научных исследований и инноваций хорошо отражено в Инновационной стратегии Республики Молдова на период 2013-2020 гг. «Инновации для конкурентоспособности», которая была внедрена в декабре 2013 г.

*Цель Стратегии* заключается в обеспечении последовательности горизонтальных политик, которые будут способствовать увеличению международной конкурентоспособности страны, а также создание экономики, основанной на знаниях, с

помощью развития человеческого капитала, путем укрепления способности молдавских компаний усваивать, генерировать и распространять инновации и посредством их более тесного взаимодействия с университетскими и научно-исследовательскими центрами [2].

**Инновационный путь развития экономики Молдовы отражен в следующих документах:**

- Кодекс Республики Молдова о науке и инновациях N 259-XV от 15 июля 2004 года [1];
- Закон о научно-технологических парках и инновационных инкубаторов (2007);
- Договор о партнерстве между Правительством и Академией наук Молдовы на 2013 год;
- Программа деятельности Правительства «Европейская интеграция: Свобода, Демократия, Благополучие» на 2013-2014 годы;
- Инновационная Стратегия Республики Молдова на период 2013-2020 гг. «Инновации для конкурентоспособности»(2013) [2];
- Закон «О венчурном (рисковом) финансировании инновационной деятельности» (проект).

Сегодня **основными участниками инновационных политик** являются:

1. **Парламент Республики Молдова**, который принимает законодательные акты, регулирующие организацию и функционирование сферы науки и инноваций, утверждает стратегические направления деятельности в сфере науки и инноваций, финансирование государственных средств, выделяемых на сферу науки и инноваций и др.

2. **Правительство Республики Молдова**. В предыдущий период участие Правительства в разработке инновационных политик и в управлении инновационной деятельностью была не существенной.

3. **Министерство экономики** участвует в продвижении реализации документов государственной политики в области инноваций и трансфера технологий, включая разработку инструментов для создания/поддержки инновационного предпринимательства.

4. **Академия Наук Молдовы (АНМ)** играет роль координатора в содействии инновациям и трансферу технологий, осуществляет разработку и содействие стратегии развития науки и инноваций; осуществляет государственную политику и концептуальную деятельность в области науки и инноваций; определяет стратегические направления сферы науки и инноваций; распределяет бюджетные ассигнования науки и инноваций [3].

5. **Высший Совет по науке и технологическому развитию (ВСНТР)** – исполнительный орган АНМ, который устанавливает порядок и критерии распределения государственных ресурсов в сфере научно-исследовательской и инновационной деятельности, стимулирует внедрение результатов государственных программ в области науки и инноваций, а также механизмов формирования рынков продуктов этой сферы.

6. **Агентство по инновациям и трансферу технологий (АИТТ)** – координирует, стимулирует и внедряет механизмы инновационной деятельности и трансфера технологий. Агентство организует сбор проектов по трансферу технологий, независимую экспертизу, конкурсный отбор, финансирование из государственных источников, мониторинг реализации и правильности совместного финансирования, оценку и распространение результатов.

7. **Национальный совет по аккредитации и аттестации (НСАА)** играет ключевую роль в инновационном процессе и имеет полный доступ к государственному финансированию исследовательской и инновационной деятельности.

8. **Государственное агентство по интеллектуальной собственности (AGEPI)**, которое организует и осуществляет юридическую защиту интеллектуальной собственности в форме промышленной собственности, авторского права и смежных прав на территории Республики Молдова.

9. **Организация по развитию малых и средних предприятий (ODIMM)**- общественная некоммерческая организация, основными функциями которой являются разработка и реализация программ и проектов развития сектора малых и средних

предприятий (МСП), оказание консультационных и тренинговых услуг руководителям и сотрудникам МСП, поддержка формирования инновационных кластеров и сетей.

10. **Национальное бюро статистики (НБС)**, которое предоставляет статистические данные. Тем не менее, статистика инновационной деятельности в Республике Молдова недостаточно развита.

**Инновационная инфраструктура** в Республике Молдова представлена следующими функционирующими организациями: *Научно-Технологические парки*: «Academica» и «INAGRO» и *Инновационные инкубаторы*: «Inovatorul»; «Universcience» (инновационно-образовательный инкубатор); «Политехника»; «Норд»; «ТЕН»; «Inventica-USM»; «Инно» [4].

#### **Проблемы, стоящие на пути инновационного развития экономики Молдовы [6]**

1. *Излишне централизованная система принятия решений в инновационной области.* Основным приоритетом отдается генерированию знаний и в меньшей степени их использованию и распространению. Частный сектор и общество не принимают участия в диалоге касательно политик. Отсутствует горизонтальный уровень координации инновационных политик.

2. *Несовершенство нормативно-правовой базой в области инноваций.* Современная концепция инноваций отражена в Кодексе о науке и инновациях лишь частично. Законодательная база направлена на увеличение объема знаний и научных результатов, и в меньшей степени на их экономическое и социальное внедрение.

3. *Низкий уровень развития институциональной среды для инноваций,* и низкая общая эффективность управления в области научных исследований, разработок и инноваций в целом.

4. *Неадекватное распределение финансовых средств* в ущерб инновационным программам и проектам, отсутствие системы факторов, которые бы обеспечивали лояльную конкуренцию. Не эффективное использование выделенных финансовых средств.

5. *Отсутствие статистики инновационной деятельности* в Республике Молдова недостаточно развита и системы мониторинга, отчетности о результатах использования финансовых ассигнований.

6. *Слабо развитая инфраструктура, предназначенная разработке и внедрению инноваций.*

7. *Низкое качество университетского образования,* низкая привлекательность сектора и небольшое количество студентов.

8. *Коррупция,* отрицательно влияющая на интенсивность и качество инновационного процесса.

#### **Основные пути развития инноваций в Молдове [5]**

1. **Быстрое распространение использования ИКТ.** Поскольку увеличение доли цифровой формы информации на 10 процентных пунктов способствует росту рейтинга страны по шкале Глобального Инновационного Индекса на 6 процентных пунктов [7].

2. **Стратегическое направление правительства Молдовы на европейскую интеграцию** а) предоставляет республике участие в европейских программах и проектах в области инноваций; б) облегчает молдавским компаниям сотрудничество с европейскими ассоциациями и бизнес-ассоциациями; в) помогает налаживанию партнерских связей и облегчает интеграцию молдавского инновационного сообщества в европейские процессы за счет либерализация визового режима.

3. **Активное функционирование государственной программы поддержки малых и средних предприятий.** Начиная с 2009 года был разработан и внедрен ряд мер для поддержки, оказываемой Министерством экономики, через программы: *PARE 1+1, Национальная программа экономической поддержки молодежи, Фонд гарантирования кредитов.*

4. **Совершенствование инновационной инфраструктуры:** реформирование Агентства по инновациям и трансферу технологий в государственное учреждение, основанное Правительством, в качестве структуры, реализующей инновационные политики.

5. **Пересмотр Стратегии регионального развития** для выявления и применения инструментов ускорения внедрения инноваций.

6. **Обеспечение профессиональной подготовки кадров** в целях повышения квалификации в области инновационных политик.

7. **Улучшение системы статистического учета инновационной деятельности и инновационных политик.**

8. **Тесное сотрудничество с крупной молдавской научной диаспорой** в научных центрах: Израиле, России, США, Франции, Швеции и в других странах.

9. **Существование базы двусторонней и многосторонней либерализации торговли.** Республика Молдова располагает рядом торговых соглашений, которые значительно упрощают экспорт на ряд рынков сбыта. Торговая база позволит молдавским компаниям развивать устойчивые инновационные партнерства.

10. **Поддержка со стороны международных доноров** (в том числе со стороны Европейского союза). Данная поддержка будет использована в дополнение к государственным ресурсам, необходимым для поддержки инноваций в государственном и частном секторе.

#### **Список использованных источников**

1. Law of the republic of Moldova (259-XY 15.07.2004) Code regarding science and innovation. Official gazette nr. 125-129663 of 30.07.2004.

2. Strategia inovatiională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 «Inovații pentru competitivitate»: Monitorul oficial №284-289, 6 decembrie 2013.

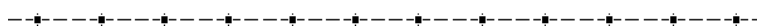
3. Договор о партнерстве между Правительством и Академией наук Молдовы на 2013 год. Опубликовано: 20.09.2013 в Monitorul Oficial Nr. 206-211 статья, № 818.

4. Percinschi, N. Развитие новых инновационных структур в Молдове / N. Percinschi // Economic growth in conditions of internationalization: Fourth Edition of International scientific Conference, 3-4 sept., 2009. – Ch.:IEFS, 2009. – P.464-468.

5. Percinschi, N. Инновационное развитие экономики Молдова: миф или реальность? / N. Percinschi // Инновации. – 2010. – № 10 (144). – С. 56-59.

6. Stratan, A., Percinschi N. Science and technology policy and research priorities in the Republic of Moldova [Electronic resource] / A. Stratan, N. Percinschi // Information and Innovations. – 2013. – № 3-4. – Mode of access: <http://www.icesti.su/portal/rus/news/index.php?module=read&id=152>.

7. Глобальный отчет по информационным технологиям.



**Федосова Раиса Николаевна,**

*доктор экономических наук, профессор,*

*ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»*

*(г. Москва, Российская Федерация)*

#### **РЕГИОНЫ НОВОГО ТИПА – ЯВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Регионы нового типа являются «точками роста» социально-экономической системы в новых экономических условиях. Эксперты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) проанализировали около 2-х тысяч регионов в странах ОЭСР, и только 45% из всех исследованных регионов имели показатели роста, превышающие средние национальные показатели.

Выделение регионов в зависимости от уровня развития вызвано тем, что в мире, в том числе и России, появились регионы с инфраструктурой, соответствующей новой



экономической формации – информационной. В мировой экономической литературе регионы, развивающиеся в новой экономической среде, получили названия «мировые города», «супергорода», «информационные города», «глобальные города». Во всех случаях речь идет о регионах нового типа, которые возникают внутри стран, создавая феномен современной национальной экономики государств [1].

Эконометрический анализ 12 российских городов и агломераций - миллионников показал, что региональный рост в современных условиях обеспечивается ядром из факторов инноваций, инфраструктуры и человеческого капитала<sup>\*</sup>.

Причем, если факторы инноваций и человеческого капитала каждый в отдельности положительно влияют на региональный рост, то фактор инфраструктуры оказывает подобное влияние лишь в совокупности с факторами инноваций и человеческого капитала<sup>\*\*</sup>.

Это означает, что инфраструктура региона нового типа, базовым (интегрирующим) элементом которой выступают компьютерные технологии коммуникации и управления, должна быть инфраструктурным обеспечением именно инновационного социально-экономического развития. В свою очередь, механизм инновационного социально-экономического развития включает в себя в качестве обязательного элемента устойчивое воспроизводство человеческого капитала.

Таким образом, если инфраструктура, даже функционирующая на базе компьютерных технологий коммуникации и управления, не будет работать на инновационное развитие, то и не состоится рождение регионов нового типа.

Развитие указанных факторов и их сочетание является основными требованиями к регионам нового типа.

Регионы нового типа выступают в качестве центров обеспечения инновационного развития национальной экономики. К ним относятся города и агломерации, региональный рост в которых обеспечивается совокупным использованием: инноваций, инфраструктуры (интегрирующим элементом которой выступают компьютерные технологии коммуникации и управления) и устойчивым воспроизводством человеческого капитала.

К основным требованиям, которым должны соответствовать регионы нового типа, относят следующие:

- численность свыше одного миллиона;
- мультипрофильная специализация;
- темпы роста экономики региона, превышающие средние национальные показатели, сбалансированность условий развития человеческого капитала;
- опережающая компьютеризация населения региона по сравнению с ситуацией в стране;
- стабильный рост инноваций.

Как свидетельствует опыт развития регионов нового типа, для них характерно повышение социальных и экономических индикаторов их развития, рост качества человеческого капитала – основы инновационно ориентированного сценария развития.

В таблице 1 представлены данные кластерного анализа, полученные на основе использования методики, утвержденной ООН. Эти данные явно свидетельствуют о связи уровня развития человеческого капитала в региональном аспекте.

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о том, что в регионах нового типа значение коэффициентов, характеризующих социальное развитие, выше, чем в остальных регионах.

---

<sup>\*</sup> Города Российской Федерации, где число зарегистрированных жителей превышает 1 000 000 человек (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Казань, Омск, Самара, Челябинск, Уфа, Ростов-на-Дону, Волгоград) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/http://traditio-ru.org](http://traditio-ru.org). – Дата доступа – 16.05.2013.

<sup>\*\*</sup> Данный вывод совпал с результатами исследования: Garcilazo E. Improving productivity in regions. Regional development policy division // Public governance and territorial development directorate. Paradigm Shift in regional policies [Electronic resource]. – P., 2010. – 28 June. – Mode of access: <http://www.oecd.org/dataoecd/29/58/45558626.pdf>. – Date of access: 16.05.2013.

**Таблица 1 – Развитие человеческого капитала в регионах нового типа, 2012 г.**  
(рассчитано автором по данным [2])

№	Тип регионов	Координаты центров	Условные обозначения
I	Регионы нового типа (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Казань, Омск, Самара, Челябинск, Уфа, Ростов-на-Дону, Волгоград)	ИО = 0,724; ИД = 0,869; ИМБ = 0,748; ИСР = 0,781; КССР = 81,95; СГТР = 0,0224	ИО – индекс образованности; ИД – индекс долголетия; ИМБ – индекс материального благосостояния;  ИСР – индекс социального развития; КССР – коэффициент сбалансированности социального развития; СГТР – среднегодовые темпы роста индекса социального развития
II	Остальные регионы	ИО = 0,699; ИД = 0,855; ИМБ = 0,637; ИСР = 0,741; КССР = 28,86; СГТР = 0,0172	

Особенно следует выделить высокое значение коэффициента сбалансированности социального развития – показателя, характеризующего сбалансированность структуры государственной недвижимости в регионах нового типа.

#### Список использованных источников

1. Камаев, Р.А. Региональное управление государственной недвижимостью в условиях развития федерализма: теория, методология и практика: монография / Р.А. Камаев. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2013.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
3. Федосова, Р.Н. Инвестиционная стратегия развития региона на основе социальных приоритетов / Р.Н. Федосова, Е.П. Хокшанова, С.В. Пименов. – Владимир: Собор, 2008.
4. Инновационные процессы в России и Германии: монография. – Москва: Экономика, Инновационный социальный центр, 2012. – 311 с.

-----

**Филимонова Наталья Михайловна,**

*доктор экономических наук, профессор,*

*ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых» (г. Владимир, Российская Федерация)*

#### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ С НАСЕЛЕНИЕМ В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Одним из механизмов актуализации инновационной социально-ориентированной стратегии является вовлеченность общественности в данный процесс. Низкая степень вовлеченности изначально лишает разрабатываемый документ интереса основного

бенефициара стратегии – населения региона, т.к. именно повышение качества жизни населения является основной целью всех региональных стратегических планов. Соответственно, на стадии разработки закладывается основа для конфликта интересов: между населением, интересы которого учтены недостаточно и другими стейкхолдерами стратегии.

Центральная роль при разработке стратегий отводится общественному участию. Во многих работах по стратегическому планированию подчеркивается важность перехода от «обслуживающей» к «переговорной» модели управления, в которой нормативно-правовое регулирование частично заменяется на сотрудничество. П. Хили отмечает, что стратегическое планирование – это «социальный процесс», с помощью которого местные сообщества реагируют на внутренние и внешние проблемы, связанные с управлением своей территории. Местные сообщества инициируют новые стратегические идеи и политические дискуссии, формируют институциональные отношения и мобилизуют политическую поддержку. В рамках этих процессов активно действующие заинтересованные стороны на городских территориях объединяются для контроля над силами и влияниями, действующими на этой территории, в попытке воздействовать на эти силы и изменить структуру власти, формирующуюся под действием политических и экономических сил.

Во многих странах разрабатываются и широко применяются стратегии вовлечения населения в процесс регионального развития. Привлечение населения рассматривается как процесс, при котором люди имеют возможность активно и действительно участвовать в разработке вопросов, представляющих для них интерес и определять возможные пути изменения текущей ситуации с учетом факторов, влияющих на их жизнь.

Цель функционирования системы общественного участия при разработке и реализации стратегического плана – актуализация социального потенциала территории через раскрытие, ориентацию и согласование возможностей населения по развитию территории.

Несмотря на то, что интересы и цели, могут быть разнонаправленными, вовлечение общественности способствует повышению эффективности разработки и реализации стратегических планов развития регионов. Это обеспечивается, во-первых, созданием условий для обсуждения, что позволяет реализовать право общественности на информацию о приоритетных направлениях развития региона, механизмах их реализации и учитывать точки зрения населения в итоговых стратегических документах (приоритеты, распределение ресурсов и т.д.). Во-вторых, повышает ответственность органов власти за разработку и реализацию стратегических планов социально-экономического развития, поскольку усиливается возможность контроля со стороны общественности за качеством принимаемых решений и их исполнением. В-третьих, повышает доверие населения и институтов гражданского общества к органам власти, поскольку происходит лучшее понимание их действий, что создает предпосылки для общественного согласия. В-четвертых, определяет открытость и прозрачность политики региональных органов власти и создает возможности для привлечения инвесторов за счет повышения уровня инвестиционной привлекательности региона.

Таким образом, существует взаимный интерес и для органов государственной власти и для общественности непосредственного участия населения в процессе разработки стратегических планов развития территории. Для органов власти эффективное общественное участие выгодно, прежде всего, по следующим причинам: они получают информацию о настрое общественности и более полно осознают возможную реакцию населения в результате реализации различных проектов; общественное участие является важной составной частью общего демократического процесса и реально обеспечивает гражданам возможность участвовать в политической жизни, а также повышает степень доверия к властям и законодательству.

Для самих граждан наиболее существенными причинами необходимости их вовлечения в управление развитием муниципального образования являются: получение информации о происходящем, выражение своего мнения, влияние на решение вопроса

вплоть до опротестования решения; осведомленность о ходе самого процесса принятия решений, кто какие вопросы решает, на основании чего принимаются те или иные решения о среде, помогает людям в будущем более эффективно участвовать в подобных процессах и служит базой для развития реальной демократии; развитие в людях чувства социальной сплоченности и ответственности, выявление настоящих лидеров и доверие им.

Выделяют пять уровней вовлечения общественности:

1. Информационно-пропагандистская деятельность. Основной целью является предоставление информации. На данном уровне предполагается односторонняя передача информации, обеспечивающая прозрачность деятельности органов государственной власти в процессе стратегического планирования, которая увеличивает знания заинтересованных лиц. Инструменты реализации: веб-сайты, факты, телефоны горячей линии, пресс-релизы.

2. Информационный обмен. Основной целью является обеспечение обмена информацией, мнений и вариантов. Данный уровень характеризуется двусторонним обменом информацией, компиляцией базы знаний интересов общественности, их идей и потребностей. Инструменты реализации: встречи с населением, общественные встречи, мастер классы.

3. Рекомендация. Основной целью является получение полезных советов или комментариев. Особенность данного уровня заключается в том, что взаимодействие осуществляется с ограниченным количеством стейкхолдеров с использованием таких инструментов как создание консультативного комитета, ведение политической диалога, проведение предварительных сессий.

4. Соглашение. Данный уровень характеризуется привлечением стейкхолдеров к разработке творческих решений определенных проблем путем заключения мировых соглашений, осуществления согласованного нормотворчества.

5. Деятельность стейкхолдеров. При реализации данного уровня осуществляется привлечение заинтересованных сторон к разработке и выполнению поставленных творческих задач путем развития волонтерских программ, развитие инициатив промышленного сектора.

Каждый уровень в соответствии с целевой установкой предполагает использование определенных способов, механизмов и технологий вовлечения населения. Одним из показателей реализации стратегической цели Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации «развитие человеческого капитала в регионах» является «уровень вовлеченности местного сообщества в разработку и реализацию программы социально-экономического развития региона». Так же в данной Концепции определены и основные механизмы вовлечения: организация конференций, семинаров, форумов, наличие информационного центра, интернет-портала, проведение опросов, и др. Предполагаемые к вовлечению местного сообщества инструменты ориентированы только на второй уровень развития, информационный обмен, и не предполагает более тесного взаимодействия. Общественность рассматривается как пассивный потребитель информации. Тем не менее, в настоящее время общественность – это активная часть аудитории.

Можно выделить следующие этапы вовлечения сообщества в процесс стратегического планирования территориально развития.

Первый этап, создание организационной структуры по вовлечению общественности в процесс стратегического планирования. Организационная структура должна быть ориентирована не на отдельные функциональные единицы, а на рабочие потоки и стержневые процессы. При создании команд для разработки стратегии развития регионов необходимо вовлечение всех групп общественности и наделение их правом решать широкий круг различных вопросов.

Второй этап, формирование рабочей модели социальных групп горожан, инвесторов, руководителей территории, заинтересованных в ее развитии и адресных программ работы с каждой из них.

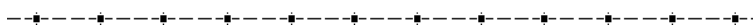
Третий этап, разработка программы работы в области вовлечения общественности в процесс стратегического планирования, которая зависит от типа групп общественности на основе характера коммуникационного поведения. Именно коммуникационный характер поведения определяет возможность использования того или иного инструмента вовлечения общественности, например, проведение обучающих тренингов и семинаров, фокус-группы, телефонные опросы, анкетирование населения, «горячей телефонной линии», публикации в прессе.

Четвертый этап, разработка критериев оценки эффективности общественного участия населения в процессе создания и реализации стратегического плана. Основной целью на данном этапе является получение максимальной информации о воздействии на общественность применяемых методов; определение эффективности или неэффективности проведенной работы; устранение недостатков; учет ошибок с тем, чтобы не допускать их в будущем. Можно выделить следующие показатели эффективности общественного участия в процессе стратегического планирования и реализации стратегии регионального развития: адекватность и точность первоначальной информации; общий объем и качество сообщений в СМИ; количество и качество запланированных и проведенных мероприятий; скорость или соблюдение сроков проведения мероприятий; анализ аудитории, качественного и количественного состава участников; количество людей, откликнувшихся на действия по стратегическому развитию территории (тиражи печатных изданий, посещаемость Интернет-сайтов, форумы и блоги в Интернете, слухи устные и письменные); проведение социологических опросов, исследований с целью анализа проведенных действий.

Таким образом, общественное и гражданское участие в разработке стратегического плана развития способно обеспечить консолидацию регионального сообщества в целом, активную поддержку стратегических политик, программ и проектов со стороны местного населения, их непосредственное вовлечение в процесс регионального развития. Данные подходы позволяют обеспечить и реализовать механизм актуализации стратегических планов регионального развития.

#### **Список использованных источников**

1. Столяров, О.И. Стратегия развития муниципального образования: Типовые ошибки заказчика / О.И. Столяров // Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования инновационного и технологического развития России: труды пятой Всероссийской научно-практ. конф. – М.: ИНИОН РАН, 2009. – С. 370-374.
2. Making Strategic Spatial Plans. Innovation in Europe / P. Healey, A. Khakee, A. Motte, B. Needham [eds.]. – London and Bristol: UCL Press, 1997. – P. 286.
3. Excellence in Public Relations and Communication Management / Edited by James E. Grunig. – Published by Routledge, 1992. – 680 p.



*Хацкевич Геннадий Алексеевич,*  
доктор экономических наук, профессор,  
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»  
(г. Гродно, Республика Беларусь)

*Мороз Аркадий Иосифович,*  
кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»  
(г. Гродно, Республика Беларусь)

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА**

В современных условиях развития рыночных отношений экономика регионов зависит от воспроизводства и доходности предприятий, повышения уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Конкуренция представляется, с одной стороны, эффективным механизмом естественного регулирования рыночной экономики, а с другой – это легализованная форма экономического соперничества хозяйствующих субъектов, выпускающих однородную продукцию, за рынки сбыта с целью получения более высоких доходов.

Для обеспечения высокого конкурентного статуса каждое предприятие должно выработать стратегию, направленную на достижение его глобальных целей, связанных с инновационными процессами в области производства продукции, технологических процессов и техники, повышением конкурентоспособности продукции, улучшением финансовой стабильности, выработкой полезной социальной направленности, экологической безопасности производства.

Выработка стратегии повышения конкурентоспособности должна обеспечить в наибольшей степени соответствие тенденциям развития рыночной ситуации и наилучшим способом использовать сильные стороны деятельности предприятия, отрасли, региона.

На наш взгляд, конкурентоспособность региона – это экономическое соперничество между региональными товаропроизводителями за удовлетворение своих интересов на основе совершенствования механизма регулирования пропорций по сбыту продукции (товаров и услуг), улучшения ее преимущественных потребительских свойств и стоимостных оценок в условиях перехода к различным формам собственности и хозяйствования, преодоления административно-территориальной ведомственности системы управления, ускорения темпов научно-технического и технологического прогресса, инноваций, организационных и приоритетных структурных изменений в экономике [1].

Обобщение теории и практики конкуренции позволяет выделить пять типовых базовых стратегий конкуренции [2]: стратегия снижения себестоимости продукции; стратегия дифференциации продукции; стратегия сегментирования рынка; стратегия внедрения новшеств (передовых и высоких технологий); стратегия немедленного реагирования на потребности рынка.

В этой связи одним из важнейших вопросов формирования рыночной стратегии повышения конкурентоспособности предприятий региона является изучение и анализ конъюнктуры товарного рынка.

Благоприятная или положительная конъюнктура имеет место тогда, когда емкость товарного рынка растет, производители получают достаточные для воспроизводственного процесса доходы, потребители – необходимые им товары в нужном количестве и требуемого качества по доступным ценам, а цены изменяются в основном только в связи с изменением качества товаров.

Теоретической основой изучения конъюнктуры высокоразвитых товарных рынков обычно являлась теория циклического развития экономики, по которой цикл включает фазы

спада, депрессии, оживления и подъема. Следует отметить, что классический кризис обычно характеризуется перепроизводством товаров, ростом товарных запасов, снижением товарных цен, сокращением капиталовложений и другими показателями.

Современное состояние промышленности Беларуси безусловно является кризисным, так как непрерывно идет сокращение объемов производства реального ВВП, падение производства номенклатуры и ассортимента отдельных видов продукции, снижение платежеспособный спрос на промышленную продукцию. В этом главное отличие современного кризиса в промышленном производстве Беларуси и ее регионов от циклического кризиса.

Производство падает в результате разрушения его жизненно необходимых связей. Цены на продукцию повышаются вследствие искусственного роста цен на топливно-энергетические ресурсы, подгонки их под мировой уровень, роста цен на другие факторы производства. Поэтому выход из кризиса состоит в основном не в сбыте товарных запасов, а в снижении цен и повышении платежеспособного спроса населения.

В связи с этим мы имеем дело не с циклическим кризисом, вызванным перепроизводством товаров, а с разрушительным кризисом, вызванным разрушением экономики как целостной системы, ориентированной на обеспечение жизнедеятельности населения. Поэтому методика изучения и анализа конъюнктуры на промышленном рынке должна быть иной и основываться на иных теоретических посылах. Она должна основываться, прежде всего, на выявлении тенденций, характеризующих начало приостановки кризиса в экономике страны, и на поиске путей и восстановления нормального функционирования всего промышленного комплекса страны.

Для этого необходимо рассмотреть ряд факторов, оказывающих влияние на конъюнктуру рынков промышленных товаров. Можно выделить следующие группы факторов: географические, демографические, социально-психологические, общеэкономические.

К группе географических факторов, определяющих различие в предложении, спросе и ценах, относятся, расстояние от промышленных центров или районов интенсивного производства, климатические условия, место жительства или производства (город, сельская местность), состояние транспортных связей, дорог.

К группе демографических факторов относятся: пол, возраст, семейное положение, размер семьи, реального дохода, образование, профессиональная, религиозная, национальная, социальная принадлежность покупателей.

К группе социально-психологических факторов относятся факторы, объясняющие особый характер поведения потребителей на рынке, мотивы, которыми они руководствуются при выборе тех или иных продуктов, такие как стиль жизни потребителей, их личностные характеристики, цели при покупке товаров (экономичность, удобства, престиж), частота потребления товара, различия в реакции покупателей на качество, цены, способ продажи, реклама.

К группе общеэкономических факторов следует отнести: направление экономических реформ страны, финансовое положение, внешнюю задолженность, внутренний долг, динамику объемов реального валового внутреннего продукта, индексы промышленного и сельскохозяйственного производства, реальные доходы населения. Эти факторы характеризуют состояние общехозяйственной конъюнктуры. При росте реального валового внутреннего продукта, промышленного и сельскохозяйственного производства, занятости населения, создаются хорошие предпосылки и для благоприятной конъюнктуры на товарном рынке, так как растут доходы населения и увеличивается спрос на промышленные и продовольственные товары [3].

К показателям, используемым при изучении конъюнктуры рынков промышленных и продовольственных товаров, относятся показатели общеэкономические, внутреннего и внешнего товарооборота, межрегионального товарооборота, показатели кредитно-денежной

сферы, показатели отраслей промышленности и сельского хозяйства и сферы переработки, данные об объеме капиталовложений, ценах и другие.

При исследовании конъюнктуры товарного рынка важное значение имеет информация об объеме капиталовложений. Их динамика отражает процесс обновления и расширения основного капитала, и, следовательно, будущее расширение производства. При этом при исследовании рынка важны данные по капиталовложениям в промышленный комплекс. Если капиталовложения увеличиваются, то это означает, что спрос на товары и продукты растет, и, следовательно, производство их будет расширяться. При росте капиталовложений в целом происходит оживление экономики, выход ее из кризиса, и, следовательно, растут занятость, реальные доходы населения и, значит, спрос на продукцию. При сокращении капиталовложений в отрасль, происходит падение спроса на продукцию его производства.

Цены играют главную роль при изучении конъюнктуры, так как они выступают в качестве аккумулирующего показателя конъюнктуры, в их движении отражаются изменения многих конъюнктурных показателей – объем производства, внешней торговли, капиталовложений, курсов акций и т.д.

Для изучения конъюнктуры товарного рынка существуют методики, которые представляют собой совокупность мероприятий и последовательность их применения для изучения конъюнктуры товарного рынка, т.е. для анализа сложившегося положения на рынке и выработки прогноза перспектив улучшения конъюнктуры. От правильности выбора и корректности использования того или иного мероприятия зависят результаты исследования и качество прогноза.

При выборе методов изучения конъюнктуры следует учитывать наличие информации, степень ее достаточности для применения того или иного метода, достоверности, надежности, воздействие на ситуацию различных конъюнктурообразующих факторов, а также степень влияния политических решений на экономическую ситуацию.

В зависимости от названных условий следует определять наиболее приемлемый метод или комбинацию методов, отвечающих поставленной задаче: прогнозирование временных рядов; наблюдение за фактическим движением товаров в торгово-посреднических организациях, анкетный опрос, экспертные оценки; статистический анализ, комбинированные методы.

Оценка конкурентоспособности предприятий поможет на этапе планирования проникновения на целевой сегмент рынка оценить потенциальные позиции любого-предприятия – конкурента. Эта же информация является полезной для потенциальных инвесторов при определении перспективы развития предприятия.

#### **Список использованных источников**

1. Мороз, А.И. Экономическая эффективность использования социально-экономического потенциала региона: теория, методология и практика: моногр./ А.И. Мороз; под науч. ред. Я.М. Александровича. – Гродно: ГрГУ, 2012. – С.142-148.
2. Смолейчук, И.М. Конкурентоспособность легкой промышленности стран Дальнего Востока / И.М. Смолейчук. – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 2000. – 152 с.
3. Рябова, Т.Ф. Проблемы развития конкуренции предприятий (стратегия и тактика) / Т.Ф. Рябова, О.К. Филатов. – М.: Пищепромиздат, 1999. – С. 93-97.

-----



**Шелег Николай Сидорович,**  
*доктор экономических наук, профессор,*  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

**Шелег С.Н.,**  
*БПС-Сбербанк (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ**

1. Торговля на современном этапе встроена в систему национальной инновационной экономики страны. В то же время она находится под влиянием глобальных и интеграционных процессов. Для ее дальнейшего инновационного развития необходима выработка стратегии всего потребительского рынка и его инфраструктуры. Однако настораживает тот факт, что все больше на потребительском рынке Беларуси появляется иностранных собственников торговых предприятий, которые продвигают импортный товар своей страны. Доля же отечественного принципиально нового товара в общей сумме товарных ресурсов составляет 3% [1, с.364].

2. Экономическая стратегия выработала ряд правил и приемов выбора целей и средств их достижения: исследование конкурентных преимуществ инновационных товаров внутри страны и за ее пределами, изучение рынков потенциальных товаров и услуг, формирование товарного ассортимента товаров ориентированного на различный контингент потребителей, развитие новых форм торговли и ее взаимодействие с финансовыми рынками, формирование эффективной ценовой политики, раннее обнаружение проблем в национальной экономике по перепроизводству товаров и увеличению их запасов и др.

3. Сущность экономической стратегии состоит в выборе целей; которые привели бы к сокращению транзакционных издержек; достижение которых требовало бы меньших суммарных производственных и транзакционных издержек, а также обеспечивало бы наибольший прирост уровня конкуренции предприятий и торговых организаций на внутреннем и внешнем рынках.

4. Для потребительского рынка, торговли необходимо преодолеть ряд негативных тенденций. При том, что в целом по стране обеспеченность торговыми площадями составляет около 440 м<sup>2</sup> на тысячу жителей, ее равномерность по стране существенно колеблется. Более 10 тысяч сельских населенных пунктов вообще не имеют объектов торговли. Около 80% сельского населения вынуждено выезжать в крупные города за покупками и тратить там, около 60% своих покупательных фондов. В структуре товарооборота на долю продовольственных товаров приходится более половины товарооборота, при том что в структуре торговой сети число непродовольственных магазинов превышает число продовольственных. В стране идет формирование крупных торговых сетей за счет привлечения в основном иностранных инвестиций. Это отражается на составе товарооборота и на ценах товаров. Так, за 2013г. на долю импортных товаров в товарообороте страны приходилось более 30%, а непродовольственных товаров – около 60%. За 2013 год цены выросли в 1,2 раза. Вместе с тем иностранные инвестиции «приходят» с новыми технологиями. В оптовой торговле на потребительском рынке появляются новые «игроки» наряду с традиционным оптом (покупаю у всех и продаю всем): дистрибьюторы (покупаю у одного – продаю всем), распределительные центры (покупаю у всех и отдаю одному), логистические центры (оказание посреднических услуг связанных с куплей-продажей).

5. В мире наряду с современными инновационными товарами (планшетами, роботами, автоматами – сложнобытовой техники и т.д.) все большее распространение получают технологические инновационные разработки. Среди них можно назвать: цифровые справочные системы у прилавков самообслуживания, систему самостоятельной оплаты

покупок, использование интеллектуальных тележек, высокоскоростные программы обработки данных о товаре, беспроводные торговые системы и т.д.

6. Инновации в торговле можно разделить на несколько типов: радикальные инновации (например, электронная торговля), поэтапные инновации (постепенное улучшение условий для потребителя), социальные инновации (приспособление торговли к реальному ритму жизни человека), технологические инновации (использование гипермаркетами партитивных упаковок производителей), локальные инновации (подражание известным брендам)[2, с.202].

7. Коммерческие инновации в мировых торговых сетях направлены на: превращение пассивного потребителя в активного участника рынка, прозрачность предложения для потребителя, использование средств для получения клиентам удовольствия от процесса покупки, повышенное внимание к клиенту, постоянное воздействие на все 5 чувств покупателя, превращение торговли в место обмена креативными связями.

Экономисты предлагают классифицировать инновации, выделив: технологические, прикладные, маркетинговые и организационные.

8. Разработка стратегии развития инновационного потребительского рынка должно учитывать конкурентное преимущество страны: политическую, социальную и экономическую стабильность, государственную поддержку (Закон о господдержке торговли и Концепция реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011-2015 годы), выгодное экономико-географическое и геополитическое положение, экспортоориентированную экономику, применение на всех стадиях производства мировых стандартов качества с учетом экологической безопасности[3, с.7].

9. Торговля Беларуси по своей структуре, масштабам производства становится экспортоориентированной. Постепенное устранение барьеров приводит к удешевлению не только готовых импортируемых товаров и услуг, но и отечественной продукции, изготовленной с использованием импортных сырья и оборудования. Кроме того, существенно повышается качество продукции национального производителя за счет внедрения в производство новых современных технологий и мировых стандартов качества.

10. Немаловажную роль в развитии торговли и потребительского рынка в государстве играет человеческий потенциал. Сегодня на 1000 человек, занятых в реальном секторе экономики, приходится около 450 работников с высшим и средним специальным образованием. Такая высокая квалификация работников достигается благодаря созданной в стране системе подготовки и переподготовки кадров. Это способствует производству более качественной продукции, применения инновационных технологий и дает возможность представить более конкурентоспособный товар при выходе на мировые рынки и развитии внешней торговли республики. Перспективы расширения торговли за пределы страны связываются с инновационным развитием и мобилизацией информационных ресурсов, как одним из основных потенциальных источников развития потребительского рынка.

11. Инновационная деятельность в Республике Беларусь находится в состоянии становления, поэтому существенной является государственная поддержка научно-технической и инновационных сфер, особенно в части финансирования. Тем не менее, страна столкнулась с рядом проблем в сфере инновационного развития – низкая наукоемкость ВВП, слабая инновационная восприимчивость предприятий, устаревшая материально-техническая база, кадровые вопросы, оторванность результатов научных исследований от требований экономики, низкая научно-технологическая оснащенность отраслей экономики.

12. Переход торговли на принципиально новый уровень развития предполагает тесную взаимосвязь с инновационной деятельностью. Торговым организациям нужно развивать свою ключевую компетенцию на основе новых технологий. Поддержка со стороны государства выражается в развитии инноваций в целом по республике и в частности в торговой деятельности.

13. Развитие страны сформировало схемы государственной поддержки создания и роста высокотехнологичных предприятий, поскольку именно они активно используют инновации и создают новые рынки. Эти схемы поддержки можно условно разделить на три вида. Первый – через государственные инвестиции в независимые фонды венчурного капитала, что позволит увеличить размер и доступность рискованного капитала для новых высокотехнологичных компаний. Второй – государственный сектор может выступить как гарант для инвесторов высокотехнологичных компаний, снижая риски инвестирования. Третий – государство должно ликвидировать «провалы» финансового рынка на самых ранних стадиях становления компании путем финансирования исходных этапов их создания.

14. Продолжается работа по интенсификации использования новых информационных технологий, необходимых для получения и анализа информации, принятия эффективных управленческих решений. Улучшению торгового обслуживания потребителей, увеличению объема реализации товаров и услуг будет способствовать развитие электронной торговли, в том числе для закупок продукции для государственных нужд. Первоочередными мероприятиями по организации системы электронной торговли станут: разработка и формирование нормативной правовой базы для ведения торговых операций на основе использования информационно-телекоммуникационных технологий; создание единой унифицированной базы данных о товарах и услугах, Центра электронной торговли, который будет осуществлять мониторинг развития электронной торговли в целом, включая сферу государственных закупок, сети сертификационных и удостоверяющих, а также информационно-маркетинговых центров.

15. В целях получения полной и достоверной информации о торговых объектах и для принятия управленческих решений на различных уровнях Министерством торговли организована работа по формированию торгового реестра. В перспективе будет обеспечено формирование и ведение торгового реестра на районном, городском и республиканском уровнях. Следует также отметить, что на Министерство торговли возложены функции координации создания товаропроводящей сети за рубежом, представляющих совокупность юридических лиц обособленных подразделений производителя, осуществляющих реализацию его товаров.

16. Эксперты в зависимости от поставленных задач инновационной политики все страны мира условно делят на три основные группы: с ориентацией на мировое лидерство в науке и национальных экономик (США, Великобритания, Франция); с приоритетом развития инновационной инфраструктуры страны при содействии межрегиональному развитию с последующей государственной коррекцией объемов выделяемых средств (Япония, Южная Корея, Сингапур, Ирландия); с созданием благоприятной инновационной среды в стране как за счет внутренних сил и резервов, так и с привлечением крупных иностранных инвестиций, приглашением квалифицированной рабочей и интеллектуальной силы извне, направленных на оптимизацию работы всей экономики (Германия, Швеция, Финляндия, Швейцария). Действия правительства Республики Беларусь на нынешнем этапе развития в инновационной сфере можно отнести ко второй группе.

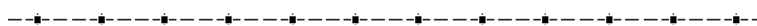
17. Следует предложить мероприятия, которые смогут оказать заметное влияние на инновационное развитие потребительского рынка Беларуси: сведение административного воздействия к нормативно-правовому регулированию; переориентация внимания государственного управления от торговых организаций к торговым процессам, протекающим на потребительском рынке; помощь государства в формировании инфраструктуры рынка, финансово-торговых структур; разработка системы льготного налогообложения; инвестиционная поддержка торговой деятельности со стороны государства и привлеченного капитала; развитие информационных технологий, которые создают новое представление о рынке, воздействуют на экономический рост и все сферы человеческой деятельности; инновационное развитие техники и технологий, формирование национальной инновационной системы; проведение мониторинга инноваций на наднациональном, национальном и региональном уровнях; развитие нетехнологических нововведений;

совершенствование методики исследований рынка; развитие инновационных процессов в сфере услуг.

Важнейшим мероприятием инновационного развития потребительского рынка может стать разработка Программы долгосрочного инновационного развития потребительского рынка с участием научно-исследовательских институтов и Белорусского государственного экономического университета. Для этого имеется соответствующий потенциал.

#### **Список использованных источников**

1. Шимов, В.Н. Национальная экономика Беларуси / В.Н. Шимов. – Минск, БГЭУ, 2012. – 651 с.
2. Теоретико-методологические основы устойчивого инновационного развития социально ориентированной экономики Республики Беларусь. – Минск, БГЭУ, 2012. – 306 с.
3. Шелег, Н.С. Стратегия развития потребительского рынка Беларуси с учетом глобализации и интеграции / Н.С. Шелег. – М.:СИА, 2014. – 193 с.



*Андрос Ирина Александровна,*  
*кандидат социологических наук, доцент,*  
*ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ФОРМИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ**

Определяющей теоретико-методологической основой для формирования и развития теории взаимодействия власти и бизнеса, включая особую форму этого взаимодействия «Public Private Partnership» (PPP), стали труды таких зарубежных ученых как А. Смит, Д. Риккардо, Дж. Гэлбрейт, Джон Ст. Миль, К.Х. Пау, Джон М. Кейнс, Кембелл Р. Макконелл и др. На Западе актуализация идеи партнерства государства и бизнеса произошла в результате политики приватизации, проводимой в США и Великобритании в 1980-е годы. Государство, стремившееся выйти из сферы производства общественных благ, увидело в таком партнерстве возможность повышения качества общественных благ одновременно со снижением стоимости их производства для общества. Так, в Великобритании исследователями из университетов Глазго и Бирмингема был проведен опрос участников проектов частной финансовой инициативы (PFI), являющейся одной из форм государственно-частного партнерства (ГЧП), при которой финансирование проекта осуществляется в основном бизнесом. Результаты интервью показали, что недостаток опыта и квалификации со стороны государственных органов управления приводит к отсутствию откровенного диалога между сторонами (властью и бизнесом) относительно имеющих рисков, что повышает вероятность снижения качества проектов или повышения их стоимости для заказчика (государства) [1]. Таким образом, в рамках ГЧП-проектов к государственным служащим для исполнения своих должностных обязанностей на должном уровне необходимы особые требования к профессиональным знаниям и навыкам. Особая сложность здесь возникает в плоскости межличностных отношений, поскольку в ГЧП бизнес и власть находятся в более тесной связке, чем просто в совместном проекте.

В 1997–1998 годы в Китае ученые провели исследование с целью выявить барьеры ГЧП в сфере строительства инфраструктурных объектов в стране. Причем, особенностью данного проекта было то, что опрашивались представители иностранных компаний, участвовавших в проектах в форме ГЧП на территории Китая. К этому времени в КНР уже был накоплен большой опыт – около 100 инфраструктурных проектов. Основным выводом исследования были: 1) включение политических рисков – изменений в законодательстве и

коррупции – в число рисков, которые менее всего учитываются в контрактных документах проектов; 2) наличие риска задержек в принятии решений по реализации проекта отвечающими за него государственными чиновниками [2]. Американскими учеными на основе текстов опубликованных статей, имеющих отношение к проектам ГЧП в строительстве инфраструктурных объектов, была предпринята попытка систематизировать опыт исследований барьеров ГЧП для того, чтобы оценить, какие из проблем наиболее актуальны, и предложить решения в их преодолении. Актуальными были признаны проблемы, связанные с качеством управления проектами со стороны государства, которое, по мнению авторов, должно решить задачи по созданию благоприятной инвестиционной среды для частных партнеров за счет обеспечения качества законодательной рамки и качества управления со стороны государственных чиновников [3]. Итак, кадровый вопрос в ГЧП на Западе изначально был насущным.

В российской науке исследования ГЧП и его воздействия на процессы модернизации экономики получили развитие с 1990-х годов и, именно, в экономическом направлении. Значительный вклад в исследование данной проблемы внесли: Абалкин Л.И., Акофф Р.Л., Валитов Ш.М., Варнавский В.Г., Дерябина М.А., Зверев А.А., Зельднер А.Г., Кабашкин В.А., Макаров И.Н., Мокичев С.В., Нуреев Р.М., А.Н. Шохин и др. В Российской Федерации существует несколько научных центров, занимающихся изучением проблем становления и развития ГЧП. Наиболее выраженную публикационную активность проявляют сотрудники: Государственного университета управления [4]; Института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук (г. Москва) и Института государственного и муниципального управления Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (г. Москва) [5; 6]. В их работах присутствует экономико-юридический анализ опыта и практики ГЧП в широком смысле. Акцент сделан на разработке механизмов ГЧП в отраслях промышленности (строительстве, транспорте), а отрасли социальной сферы остаются «за кадром», притом, что в России они испытывают огромную потребность в модернизации ввиду своей изношенности.

Кроме того, в России для успешной подготовки и реализации инфраструктурных проектов в регионах в 2009 году был создан координационный центр Некоммерческое партнерство «Центр развития государственно-частного партнерства». Инициаторами его создания выступили коммерческие структуры, органы государственной власти, общественно-политические организации, экспертное и научное сообщество. Центр имеет официальный сайт, на котором размещены аналитические материалы по итогам проводимых мониторингов, проектов, НИР в приоритетных инфраструктурных сферах (энергетическая, транспортная и социальная) для применения ГЧП [7]. Результаты деятельности данного центра направлены на проведение мероприятий по принятию региональных нормативных актов о ГЧП, т.е. сотрудники центра основной упор в работе делают на аналитике и разработке нормативно-правовой базы ГЧП в РФ (используя методы case-study в изучении зарубежного опыта) для дальнейшего объединения ресурсов власти и бизнеса. Также, в 2010 году НПФ «Экспертный институт» провел исследование на тему «Барьеры развития механизма ГЧП в России» совместно с НП «Центр развития государственно-частного партнерства» и Национальным агентством финансовых исследований при поддержке сотрудников ГУ-ВШЭ, Института экономики РАН и Финансового университета при Правительстве РФ. В данном проекте был представлен социально-психологический аспект на ГЧП – одной из задач исследования было выявление структуры мотиваций, которые позволяют вовлекать бизнес в программы ГЧП [8]. Как видим, российские специалисты в своих разработках и исследованиях ГЧП придают особое значение вопросам повышения правовой культуры государственных служащих.

Среди белорусских ученых различные аспекты взаимодействия государственных органов управления и предпринимательских структур изучали Бабосов Е.М. (управленческое воздействие государства на совершенствование образа жизни), Быкова Т.П. (формирование благоприятных административных, правовых и экономических условий для развития

предпринимательства), А.Н. Данилов (исследование роли и ответственности власти), Кобяк О.В. (экономическое поведение индивидуальных и коллективных хозяйствующих субъектов), А.И. Лученок (государственное регулирование предпринимательской деятельности), Симхович В.А. (корпоративная социальная ответственность как явление современного бизнес-сообщества), Слонимский А.А. (правовое обеспечение и потенциал развития инновационного предпринимательства в Беларуси). Значительный вклад в изучение ГЧП внесли представители отечественных общественных объединений предпринимателей. Так, вышедшая в 2012 году книга «Государственно-частное партнерство: приоритеты и перспективы для Беларуси», под ред. В.Н. Карягина, председателя ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей», посвящена обзору теории и практики ГЧП, а также анализу международного опыта, рассмотрению актуальных проблем ГЧП в контексте возможностей и перспектив становления и развития ГЧП, выполнения ГЧП-проектов в Республике Беларусь.

В настоящее время в Беларуси формируются необходимые нормативно-правовые условия для развития ГЧП. Так, утверждена концепция проекта закона о государственно-частном партнерстве, подготовлен проект закона о ГЧП. В основе этих институциональных документов заложен проект международной технической помощи по укреплению национального потенциала в области применения механизмов ГЧП. Этот проект призван подготовить высококвалифицированные кадры для реализации проектов ГЧП, сформировать практикоприменимую законодательную базу и создать организационную и управленческую структуру в виде Национального центра государственно-частного партнерства. Кроме того, планируется, что этот центр будет разрабатывать методологическую основу по реализации проектов ГЧП.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны. В начале 2014 года Министерство экономики Беларуси приступило к созданию Национального центра государственно-частного партнерства, который будет координировать работу по внедрению ГЧП на уровне министерств и региональных органов управления. Развитие ГЧП будет дополняться созданием поддерживающих региональных структур. Здесь необходимы квалифицированные кадры. В Академии управления при Президенте Республики Беларусь уже готовят специалистов в области ГЧП. Открыта магистерская образовательная программа «Управление инвестиционными проектами в государственно-частном партнерстве». На учебу планируется приглашать представителей не только государственных учреждений и госорганов, но и бизнесменов, чтобы они знали, что ожидать от такого партнерства, в чем его преимущества для бизнеса и государства, для граждан. Учебный процесс соответствует западным стандартам обучения, насыщен деловыми играми, тренингами, case-study, круглыми столами и дискуссиями. Это практикоориентированная магистратура. Специалисты, принимавшие участие в выполнении инновационных проектов в области ГЧП, читают лекции и проводят занятия с магистрантами. Необходимо развивать такую систему подготовки кадров в регионах, внедрять там бизнес-образование, иначе Минск останется мегаполисом, а все остальные регионы – провинцией. Считаем, что система квалификационных требований к государственным служащим Беларуси должна совершенствоваться, в том числе, и с точки зрения повышения профессиональных знаний в рамках новых форм взаимодействия бизнеса и власти – государственно-частного партнерства. Для этого правительству республики необходимо активно и, главное, оперативно создавать стимулирующие условия не только экономического, юридического, но и профессионально-квалификационного характера.

#### **Список использованных источников**

1. Achieving best value in private finance initiative project procurement / with C. Hardcastle, M. Beck, E. Chinyio and D. Asenova // Construction Management and Economics. – Vol 21, No. 5. – Pp. 461-470.

2. Wang, S.Q. Political Risks: analysis of Key Contract Clauses in China's BOT Project / S.Q. Wang, L.K. TiongR, S.K. Ting, D. Ashley // Journal of Construction Engineering and Management. – May/June 1999. – № 3. – Vol. 125. – Pp. 190–197.

3. Kwak Y.H., Chih Y.Y., Ibbs C.W. Towards a Comprehensive Understanding of Public Private Partnerships for Infrastructure Development / Y.H. Kwak, Y.Y. Chih, C.W. Ibbs // California Management Review. – Winter 2009. – № 2. – Vol. 51.

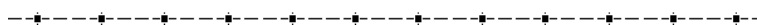
4. Дерябина, М.А. Государственно-частное партнёрство: теория и практика [Электронный ресурс] / М.А. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61-77. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>, с указанием финансовой поддержки РГНФ, проекты 06-02-00189а и 07-02-00131а.

5. Государственно-частное партнёрство: теория и практика / Гос. ун-т – Высшая школа экономики; редкол.: В.Г. Варнавский [и др.]. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. – 287 с.

6. Воротников, А.М. Оценка состояния государственно-частного партнёрства в регионах (по результатам мониторинга) / А.М. Воротников, В.А. Королёв. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. – 28 с. – (Препринт / ГУ – ВШЭ, WP8/2009/01).

7. НП «Центр развития государственно-частного партнерства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pprcenter.ru>. – Дата доступа: 16.08.2012.

8. Барьеры развития механизма ГЧП в России. – М.: НПФ «Экспертный институт», 2010. – 32 с.



**Артюхин Михаил Иванович,**  
кандидат философских наук, доцент,  
ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)

**Королевич Александр Николаевич,**  
кандидат физико-математических наук,  
ГУ «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения  
научно-технической сферы» (г. Минск, Республика Беларусь)

**Никоненко Наталия Анатольевна,**  
кандидат физико-математических наук, доцент,  
УО «Белорусский государственный медицинский университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)

## **ПОДГОТОВКА НАУЧНЫХ КАДРОВ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ**

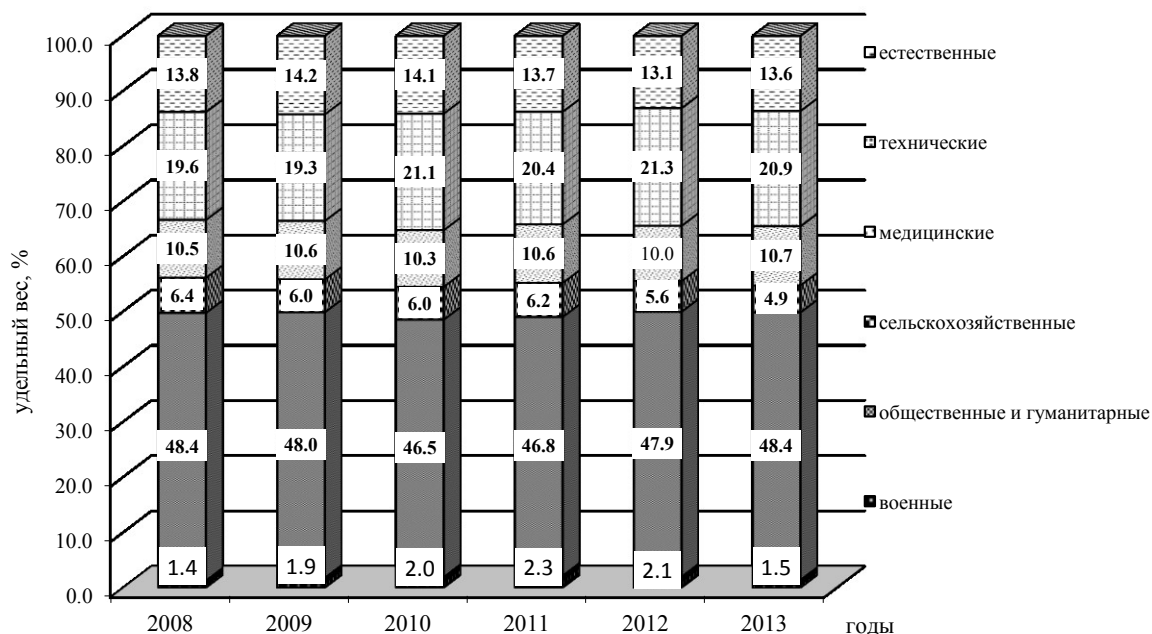
Государственная научно-техническая и инновационная политика Беларуси ориентирована на структурную и технологическую модернизацию производственной сферы на основе научно-технического прогресса и использования научного потенциала республики. В этой связи особую актуальность приобретают задача формирования оптимальной системы подготовки научных кадров высшей квалификации в соответствии с национальными научно-техническими приоритетами.

В Республике Беларусь создана система подготовки научных работников высшей квалификации, способная удовлетворить потребности развития научной сферы и высокотехнологичных отраслей экономики. С этой целью ГКНТ ежегодно формирует государственный заказ на подготовку научных работников высшей квалификации, который учитывает реальные потребности развивающейся инновационной инфраструктуры, образовательной и научной сферы Беларуси.

По состоянию на 1 января 2014 года в целом по республике численность лиц, осваивающих содержание образовательной программы аспирантуры, включая соискателей (далее – аспиранты), составила 5006 человек, из них за счет средств республиканского бюджета проходили подготовку 4147 человек. Удельный вес численности аспирантов, получающих образование без отрыва от производства, в общем количестве обучающихся в аспирантуре, на начало 2013 года составил 48,6%. В учреждениях образования и научных организациях, реализующих программу аспирантуры послевузовского образования, расположенных в г. Минске, на конец 2013 года обучалось 74,8% (3730 человек) от общей численности лиц, проходящих подготовку в аспирантуре (адъюнктуре). Удельный вес других регионов, в общей численности обучающихся, выглядит следующим образом: Витебская область – 5,8%, Гродненская – 5,5%, Гомельская – 5,1%, Могилевская – 4,9%, Минская – 2,1%, Брестская область – 1,8%.

По республиканским органам государственного управления и иным государственным организациям численность обучающихся в аспирантуре в 2013 году распределялась следующим образом: в системе Минобразования осваивали содержание образовательной программы аспирантуры 2963 человек или 59,4% от общего числа обучающихся в аспирантуре (в 2012 г. – 3147 человек или 58,5%); в НАН Беларуси – 586 человек или 11,7% (в 2012 г. – 671 чел. или 12,5%); в системе Минздрава – 578 человек или 11,6% (в 2012 г. – 603 чел. или 11,2%), в системе Минсельхозпрода – 278 человек или 5,6% (в 2012 г. – 329 чел. или 6,1%).

Анализ отраслевой структуры республиканской аспирантуры показывает, что диспропорции в отраслевой структуре республиканской аспирантуре, сформировавшиеся в начале первого десятилетия XXI века, остаются непреодоленными. Так, в 2013 г. количество аспирантов и соискателей в области гуманитарных и общественных наук составило 48,4% и равно общей численности аспирантов по естественным, техническим, медицинским и сельскохозяйственным наукам вместе взятыми (рис. 1).



**Рисунок 1 – Динамика отраслевой структуры республиканской аспирантуры за период 2008-2013 гг.**

Следует отметить негативную динамику изменения численности аспирантов и соискателей по важнейшим для развития высокотехнологичных производств отраслям науки. Так, в 2013 г. численность лиц, осваивающих содержание образовательной программы аспирантуры в области технических наук, уменьшилась по сравнению с 2012

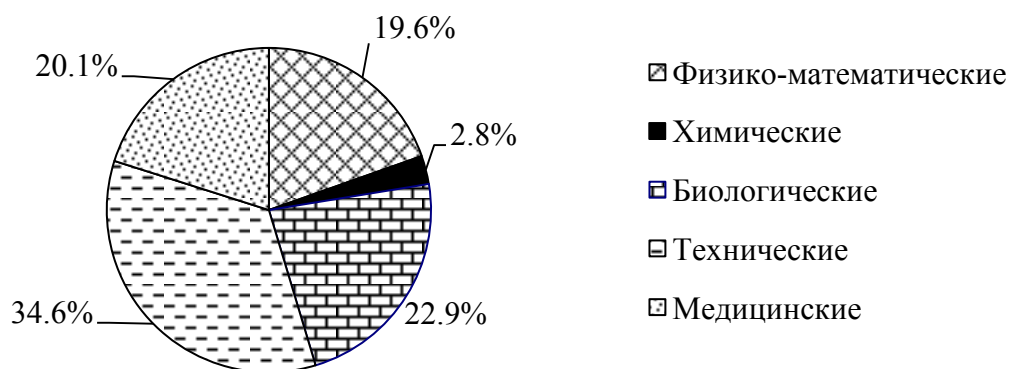


годом на 10,1% (на 117 чел.), сельскохозяйственных – на 19,8% (на 60 чел.), естественных наук – на 4,5% (32 чел.), причем в области химических наук – на 24,3% (25 чел.). Кроме того, по ряду приоритетных специальностей (01.04.15 – физика и технология наноструктур, атомная и молекулярная физика; 01.04.23 – физика высоких энергий; 03.02.12 – микология; 05.02.05 – роботы, мехатроника и робототехнические системы; 05.27.03 – квантовая электроника) подготовка кадров высшей квалификации вообще не осуществляется.

Сравнительный анализ отраслевой структуры аспирантуры НАН Беларуси и Минобразования показывает, что отраслевая структура аспирантуры НАН Беларуси в значительно большей степени соответствует инновационной направленности белорусской экономики и развитию высокотехнологичных производств. Так, доля аспирантов по специальностям естественных наук в НАН Беларуси составляет 30,9%, по техническим наукам – 20,1%, по сельскохозяйственным наукам – 21,5%. А удельный вес аспирантов по специальностям общественного и гуманитарного профиля – 26,6%. И наоборот, в системе Минобразования доля аспирантов в области общественных и гуманитарных наук составляет 59,3%, а по специальностям естественных наук – всего 13,5%, по техническим наукам – 26,9%. Причем следует отметить, что в системе Минобразования доля аспирантов в области общественных и гуманитарных наук постоянно растет: в 2012 г. – 57,2%, в 2013 – 59,3%. В связи с этим сегодня стоит задача расширения подготовки научных кадров в области естественнонаучных и технических наук, определяющих развитие приоритетных направлений науки и техники в соответствии с целями и задачами Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы. Особое внимание должно быть уделено подготовке кадров высшей квалификации по специальностям, необходимым для развития производств, относящихся к V и VI технологическим укладам.

По состоянию на конец 2013 года численность обучающихся в аспирантуре за счет средств республиканского бюджета по специальностям, определяющим развитие производств, относящихся к V и VI технологическим укладам (утвержден приказом ГКНТ от 29.03.2012 г. №146), составила 602 человека или 14,5% от общей численности аспирантов и соискателей в целом по республике.

Анализ показывает, что удельный вес аспирантов в области технических наук по специальностям, определяющих развитие V и VI технологических укладов, составил 34,6%. Доля лиц, проходящих подготовку по приоритетным специальностям в области биологических, медицинских и физико-математических наук, составила – 22,9%, 20,1% и 19,6%, соответственно (рис. 2).



**Рисунок 2 – Отраслевая структура обучающихся в аспирантуре по приоритетным специальностям высших технологических укладов.**

В целях обеспечения научными кадрами высшей квалификации ускоренного развития высокотехнологичных секторов экономики и повышения эффективности деятельности аспирантуры и докторантуры предлагается ряд мер:

- разработать и внедрить систему среднесрочного и долгосрочного прогнозирования потребности в научных кадрах высшей квалификации в разрезе отдельных областей науки, приоритетных научных направлений, обеспечивающих ускоренное развитие высокотехнологичных производств;
- разработать целевую государственную программу подготовки научных кадров высшей квалификации для высокотехнологичных секторов экономики (индустрия информационных технологий, фармацевтическая промышленность, индустрия биотехнологий; индустрия нанотехнологий и др.);
- разработать с учетом опыта России и Казахстана государственную программу целевой подготовки научных кадров высшей квалификации в зарубежных научных центрах и университетах за счет средств республиканского бюджета по специальностям, необходимым для развития высокотехнологичных производств, по которым либо не открыта подготовка кадров высшей квалификации в нашей республике, либо ведется в недостаточном для инновационного развития экономики количестве. С этой целью целесообразно создать специальный государственный фонд и учредить государственные стипендии для обучения на конкурсной основе белорусских аспирантов в странах ближнего и дальнего зарубежья;
- с целью повышения уровня аспирантской подготовки необходимо предусмотреть введение специальных образовательных курсов для аспирантов по освоению современных методов коммерциализации результатов научных исследований и разработок, основ экономики науки, методологии проведения научных исследований и т.п., что позволит повысить профессиональный уровень выпускников аспирантуры, степень их включенности в научный менеджмент и в процесс коммерциализации результатов научных исследований.



***Буров Игорь Сергеевич,***  
*кандидат технических наук,*  
 УО «Частный институт управления и предпринимательства»  
 (г. Минск, Республика Беларусь)

## **ЦЕЛИ И СТРУКТУРНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

Инновационное развитие предполагает, что у субъекта – организации, предприятия, страны – есть избыточные ресурсы сверх тех, которые используются в обычных хозяйственно-экономических циклах. Такие избыточные ресурсы должны быть сформированы для финансового, трудового, материального и нематериального обеспечения инновационной деятельности. Избыточные финансовые ресурсы, как результат прошлого труда, являются, как правило, лимитирующим фактором для создания новшеств. Риск потери денежных средств особенно велик на первых этапах инновационного цикла.

Поэтому любому предприятию или организации на первых порах своей инновационной деятельности необходима поддержка со стороны большей системы, которой является государство. Именно государство формирует особую благоприятную сферу для инновационной деятельности своих предприятий и организаций. Эта сфера называется Национальной инновационной системой (НИС).

В Беларуси ряд аспектов развития национальной инновационной системы имеет преимущества перед аналогичными системами, формирующимися на территории СНГ. Однако некоторые небольшие страны, такие как Швеция, Финляндия, Дания, Швейцария, Израиль, в силу ряда исторических и геополитических преимуществ ушли значительно дальше в построении своих НИС. Опыт этих стран может быть использован с учётом

специфики Беларуси, где частный сектор составляет малую часть экономики, тогда как в этих странах преобладает.

Для того, чтобы сформировать эффективную национальную инновационную систему, необходимо использовать уже имеющиеся элементы и добавить к ним недостающие, а также предложить новые, соответствующие целям построения НИС.

Сначала необходимо выстроить **цели** формируемой НИС с учётом стратегии развития. Сама НИС формируется как для развития экономики, так и для развития всех других сторон жизни общества.

Цель национальной экономики как деятельности людей по созданию искусственной окружающей среды – создать условия и возможности для нравственного, культурного и профессионального развития человека на территории страны.

Цель национальной инновационной системы – создать сферу социально-экономического развития общества путём формирования потока эффективных инноваций.

При формировании эффективной НИС следует учитывать **ориентир**ы для развития страны.

Ориентир 1 – направления развития Таможенного союза и разделение труда в нём.

Ориентир 2 – последующее формирование и развитие Евразийского Союза.

Ориентир 3 – формирующееся новое мировое разделение труда в связи с углубляющимся системным мировым кризисом и намечающимся переходом промышленно развитых стран к шестому технологическому укладу.

Ориентир 4 – наш возможный вклад в мировую экономику. Это самый главный стратегический вопрос. Это вопрос выбора приоритетов развития. Здесь можно опираться на географическое положение Беларуси как моста между Востоком и Западом, Севером и Югом. В этом смысле Беларусь может стать коммуникатором между большими финансово-технологическими образованиями в дополнение к своей роли транзитёра материальных потоков.

**Базис** формирования эффективной национальной инновационной системы включает следующие составляющие:

- существующая национальная экономика Беларуси и её возможности для финансирования развития НИС. В ближайшие годы эти возможности будут скромными ввиду усложнения условий конкуренции на мировых рынках для товаров и услуг экспортоориентированной белорусской экономики;
- существующая Национальная инновационная система с развитой подсистемой управления на государственном, отраслевом и территориальном уровнях;
- менталитет и особенности народа Беларуси. У нас нет китайской трудоспособности населения при отсутствии трудолюбия. У нас нет японской корпоративной солидарности и ответственности. У нас нет немецкой любви к порядку. Нет выдающейся тяги к успеху и богатству как в протестантском мире. Но в нашем народе есть трудолюбие, взаимовыручка, умение работать в коллективе;
- менталитет и особенности сознания управленческих кадров в Беларуси. Поддержание стабильности в стране требует у руководящих кадров определённых качеств, которые являются тормозом при переходе к инновационному развитию. Подтверждением этому служит постоянное отставание реально затрачиваемой на науку и научные исследования доли ВВП от прогнозных показателей **всех** пятилетних планов развития республики. Это можно объяснить только непониманием роли науки и инноваций для развития экономики страны со стороны руководящих кадров.

**Опыт** передовых в инновационном развитии стран при создании ими национальных инновационных систем следует критически и конструктивно использовать.

«Финляндия стала первой страной, принявшей концепцию национальной инновационной системы как основного элемента политики в сфере науки и технологии. На практике это означало увеличение количества предприятий, в основе деятельности которых лежали инновации и ноу-хау, а также укрепление организаций, занимающихся

исследовательской деятельностью» [1]. Финляндии удалось войти в число мировых постиндустриальных лидеров благодаря целенаправленной политике государства, эффективному взаимодействию с бизнесом и долгосрочным вложениям в науку, инновации и образование.

«Инновационная» Швеция начиналась с инвестиций в образование. Формирование инновационного типа мышления начинается со школы, а в высшей школе основы инновационного бизнеса и менеджмента стали частью учебной программы. Была создана сеть региональных вузов по подготовке специалистов прикладного характера для местных предприятий. Упор был сделан на инженерные специальности.

Благодаря подготовленным кадрам Швеция смогла совершить рывок в научной сфере. Несколько открытий были взяты на вооружение компаниями, которые благодаря этому вскоре превратились в транснациональные корпорации, например, TETRAPACK.

Финансирование исследований и развития в Швеции осуществляется государством через бюджет и через исследовательские фонды. Государство никак не вмешивается в вопросы распределения средств. Сейчас 75% всех вложений делается частными компаниями [2].

Имеется также многолетний концептуальный и организационный опыт интеграционного союза ЕС в создании единой инновационной системы.

Рассмотрим некоторые составляющие национальной инновационной системы в сопоставлении их состояния в Беларуси и некоторых странах.

Как любая система, НИС состоит из ряда подсистем. К ним относятся:

- **подсистема финансового обеспечения.** В Беларуси финансирование исследований и разработок составляет 0,6-0,8% ВВП. Согласно Лиссабонской стратегии члены ЕС должны инвестировать в инновационную сферу не менее 3% ВВП;
- **подсистема управления.** В Беларуси управление НИС создано на основе государственной, отраслевой и региональной структур управления, но без учёта взаимодействия с частным бизнесом. Тогда как, например, в Швеции правительство совместно с представителями ключевых отраслей экономики и их профсоюзными организациями составляет новые стратегические программы их развития;
- **подсистема концептуально-целевого обеспечения.** В Беларуси структура приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2011–2015 годы выстроена *по предметному принципу*. В Швеции приоритеты выстроены *по технологическому принципу*: 1) Развитие базы знаний для разработки инноваций. 2) Развитие инновационного предпринимательства. 3) Государственные вклады в инновационную сферу. 4) Развитие людей в инновационной среде;
- **подсистема законодательного обеспечения.** В Беларуси ещё предстоит законодательно оформить возможность венчурного инвестирования. В Израиле с помощью венчурных фондов государство инвестирует 80% затрат инноватора на исследования и разработки. В случае неудачи проекта предприниматель возвращает только 20% инвестированных средств;
- **подсистема информационного обеспечения;**
- **подсистема кадрового обеспечения.** В Беларуси недостаточна подготовка инженерных кадров, в том числе и для инновационной деятельности. Замедлился выпуск специалистов высшей квалификации, необходимых науке;
- **подсистема технологического обеспечения,** включающая инновационную политику и инновационные программы как её инструменты;
- **подсистема обеспечения коммуникаций и связи,** включающая элементы обратной связи;
- **подсистема инновационных организаций,** участвующих в инновационной деятельности. Эта подсистема включает институты Академии наук, НИИ, проектные и технологические институты и бюро, лаборатории и научно-исследовательские отделы вузов, СКТБ с опытными производствами, маркетинговые, консалтинговые, патентные организации, промышленные предприятия – изготовители новшеств. Кроме них к этой

подсистеме относятся специализированные формирования, такие как бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды и компании, инжиниринговые и внедренческие фирмы и компании, центры трансфера технологий, центры коллективного пользования оборудованием и приборами, а также технополисы, наукограды и регионы науки и новой техники.

От полноты наличия этих составляющих подсистем, а также от их согласованного развития зависит эффективность НИС и инновационной деятельности в стране.

Для создания условий постиндустриального развития экономики Беларуси путём формирования эффективной национальной инновационной системы потребуются модернизация существующей системы и дополнение её недостающими элементами.

### **Список использованных источников**

1. Муравьёва М. Финляндия: ставка на инновации [Электронный ресурс] / М. Муравьёва, 2011. – Режим доступа: [http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d\\_no=12573](http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=12573). – Дата доступа: 26.10.2011.
2. Михайлова М.В. Королевство Швеция. Национальная инновационная система [Электронный ресурс] М.В. Михайлова / 2010. – Режим доступа: <http://www.gmu-countries.ru/europa/swed/sweden-nis.html>. – Дата доступа: 20.03.2014.

-----  
***Воронин Сергей Михайлович,***  
*кандидат экономических наук,*  
*Академия управления при Президенте Республики Беларусь*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ**

В современных условиях основой динамичного развития страны выступает инновационная деятельность. Она позволяет сформировать условия устойчивого экономического развития, обеспечить высокий уровень конкурентоспособности и является необходимым условием полноправного участия страны в мировом разделении труда. Обеспечить эффективное решение указанных задач призвана национальная инновационная система (НИС).

В исследованиях НИС, проводимых начиная с 1990-х гг. утверждается, что между НИС различных стран существуют значительные различия, которые, по мнению многих специалистов, усиливаются [1]. Каждая страна формирует НИС исходя из конкретных производственных возможностей и имеющихся ресурсов, политических и социальных условий, потребностей национальной экономики, накопленного инновационного потенциала и опыта.

Для понимания особенностей и перспектив развития национальной инновационной системы необходимо выявления и определения места и роли в этой системе ее основных участников – государства, бизнеса, науки и образования.

Беларусь все еще находится на стадии формирования национальной инновационной системы. Поскольку научно-техническое развитие страны с самого момента обретения Беларусью независимости было приоритетом и практически исключительной прерогативой государства, видится естественной определяющая позиция государства как основного актора инновационной системы Беларуси.

Государство обеспечивает правовое поле инновационной деятельности, создает инновационную инфраструктуру, определяет инновационную политику, проводит мероприятия по ее реализации.

Государственный сектор науки – второй по величине участник инновационной системы Беларуси. Он обеспечивает 20,9% внутренних расходов на научные исследования и разработки (ИР). В этом секторе сосредоточено 26,4% (11431 чел.) всего научно-исследовательского персонала страны. Государство финансирует около 44% внутренних затрат на ИР(2012 г.).

Предпринимательский сектор, включающий коммерческие организации независимо от форм собственности, крупнейший в научно-исследовательской системе Беларуси, аккумулирует 69,1% всех внутренних затрат на ИР и использует 63,9% всего научно-исследовательского персонала страны (2012 г.). Следует отметить, что в последние годы наблюдается рост значимости предпринимательского сектора в инновационной деятельности государства. Если в 2005 г. он составлял 44,4% внутренних затрат на ИР, то в 2012 г. этот показатель увеличился уже до 69,1%. Доля научно-исследовательского персонала в секторе возросла с 48,3% в 2005 г. до 63,9% в 2012 г.

Современная статистика Беларуси свидетельствует о невысоком уровне инновационной активности. Удельный вес организаций, занимающихся инновационной деятельностью (осуществляющих затраты на технологические инновации) в 2012 г. составлял 22,7% [2]. Самыми интенсивными секторами по инновационной деятельности стали производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (51,7%); химическое производство (50,0%); производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (42,9%); производство машин и оборудования (40,3%). Среди устойчивых аутсайдеров – производство и распределение электроэнергии, газа и воды (2,2%); обработка древесины и производство изделий из дерева (8,9%) [3].

Участие предприятий микро-, малого и среднего предприятий (ММСП) в инновационном развитии страны все еще незначительно, несмотря на то, что в Беларуси в сфере ММСП занято 1209,9 тыс. человек на 85,15 тыс. предприятиях, которые дают 22,7% общего объема производства продукции, 41,3% всего экспорта и 23,6% ВВП. Промышленные предприятия ММСП производят 19,4% всего объема промышленного производства [4]. В то же время исследования малых и средних предприятий (МСП) Беларуси показали, что внутренние инновации в этом секторе осуществляют всего лишь 4,7%. При этом 4,21% МПС внедряют продуктовые и процессорные инновации, а 0,99% организационные и маркетинговые инновации [2].

Сектор высшего образования занимает важное место в научно-исследовательской деятельности любой страны. Так, университеты стран ЕС-27 аккумулируют 24,0% внутренних затраты на ИР (2011 г.) [5]. В Беларуси сектор высшего образования пока играет меньшую роль – внутренние затраты на ИР составляют в нем 10,0% (2012 г.). Кроме того, в последние годы не наблюдается расширение исследовательского потенциала университетов. Если в 2005 г. общее число персонала занятого ИР составило в них 2917 чел. то в 2012 г. их количество даже несколько уменьшилось (до 2908 чел.) [2]. Число докторов и кандидатов наук также снизилось с 514 до 496 чел.

Исторически сложилось, что в стране фундаментальные и прикладные научные исследования в основном велись вне высших учебных заведений – в Национальной академии наук и в отраслевых научно-исследовательских институтах. В них сконцентрирована основная часть работников высшей квалификации. Так в научных учреждениях НАН Беларуси работает 63,7% от общей численности докторов наук и 55,1% от общей численности кандидатов наук [6]. Это, по мнению специалистов, ведет к разрыву связи между обучением и научными исследованиями.

Для инновационной системы страны важным условием эффективного развития является связь университетов с промышленностью. В настоящее время наметилась тенденция включения некоторых университетов в инновационно-промышленные кластеры,

производящие и новые знания, и новые технологии, а также создание университетских кафедр на предприятиях.

Важной задачей остается дальнейшее развитие и эффективное использование материально-технической базы науки (МТБ), которая составляет основу для выполнения на современном уровне научных исследований и разработок. В 2012 г. в организациях, относящихся к сектору высшего образования, было сосредоточено 25% научного оборудования страны, а его износ составил около 55%.

Повышение конкурентоспособности отечественных научных исследований, развитие их перспективных направлений, требуют не только обновления материально-технической базы науки, но и организации новых форм ее использования, в том числе через развитие системы центров коллективного пользования (ЦКП). Как показала практика, ЦКП во многом способствуют повышению эффективности использования имеющегося в Республике Беларусь оборудования, необходимого для развития научной и научно-технической деятельности. В 2012 г. в Беларуси функционировало 28 ЦКП из них 9 в секторе высшего образования [6].

Важную роль в создании общества ориентируемого на инновации играет высшее и послевузовское образование. В 2012/2013 учебном году вузах Беларуси обучалось 428,4 тыс. студентов [2] или 453 студента на 10000 населения. В последние годы происходит сокращение в высших учебных заведениях мест по подготовке специалистов в области права, экономики, управления и педагогики, одновременно увеличивается количество мест, где готовятся технические, естественнонаучные и медицинские кадры. Однако в 2012 г. доля абитуриентов поступивших на такие специальности как право, экономика, управление, экономика и организация составила 39,0%, а на технические специальности – 19,4%, т.е. в 2 раза меньше.

Одним из показателей развития науки и образования является ежегодный прирост количества, работающих в ней специалистов высшей квалификации. Интерес к обучению в аспирантуре в 2008-2011 гг. постепенно повышался, но в 2012 г. произошло его снижение. В Беларуси в 2011/2012 учебном году общее количество аспирантов составило 5456 чел., т.е. 1,3% общего количества студентов, а докторантов – 218 чел. [2]. В 2012 г. ученая степень была присуждена 540 соискателям из них: 46 – ученая степень доктора наук, 494 – кандидата наук [6].

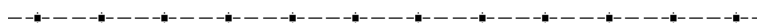
Таким образом, формирующаяся национальная инновационная система все еще несет в себе результаты научно-технологического развития предыдущих лет, когда доминирующим участником являлось государство. Наблюдается слабая взаимосвязь между основными участниками инновационной системы – вузами и НАН, с одной стороны, и вузами и бизнесом – с другой. Политика по коммерциализации интеллектуальной собственности была пока лишь артикулирована, ее принятие и реализация могли бы стать катализатором включения государственных научных организаций и высшей школы в инновационные процессы страны. Основу инновационной деятельности страны составляют крупные организации, а предприятия малого и среднего бизнеса практически не вовлечены в инновационные процессы.

Государство осознает существующие проблемы в инновационном развитии. Это подтверждается Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., которая была принята правительством в мае 2011 г. [7]. В этом программном документе нашли отражение вопросы государственного регулирования технологического прогнозирования и стимулирования инновационной деятельности. Одним из направлений совершенствования НИС обозначается усиление роли малого и среднего бизнеса в инновационной сфере страны через реализацию государственно-частного партнерства. Это позволит обеспечить расширенный доступ частного бизнеса к государственным программам и инструментам инновационного развития наряду с государственными организациями. Однако в программе нет четкого обозначения проблем

увеличения числа занятых в ИР, научных публикаций, повышения исследовательской интенсивности вузов, а значит и не предлагаются меры по их решению.

#### Список использованных источников

1. Сурин, А.В. Государство как субъект стратегического управления Национальной инновационной системой России / А.В. Сурин, О.П. Молчанова // Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество). – 2008. – №4.
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2013: стат. сб. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013: стат. сб. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013.
4. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2013: стат. сб. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013.
5. Science, technology and innovation in Europe. Eurostat, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-GN-13-001/EN/KS-GN-13-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GN-13-001/EN/KS-GN-13-001-EN.PDF). – Date of access: 14.02.2014.
6. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2012 года: аналитический доклад. – Минск: ГУ «БелИСА», 2013.
7. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011.



*Грибоедова Ирина Анатольевна,*  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

По классическому определению постиндустриальное (информационное) общество представляет собой эпоху, в которой главную роль играют знания и информация. Синонимы постиндустриальной экономической формации – «информационное общество» и «сервисное общество». В то же время практика свидетельствует, что ни индустриальная революция, ни развитие «экономики услуг» в условиях перехода к постиндустриальной стадии развития не сняли актуальность вопроса о необходимости формирования устойчивой продовольственной системы в рамках национальных экономик и планетарном масштабе. Справедливость сказанного подчеркивается определением В. Иноземцева о том, что «постиндустриальный мир входит в XXI век вполне автономным социальным образованием, контролирующим мировое производство технологий и сложных высокотехнологичных товаров, вполне обеспечивающим себя промышленной и сельскохозяйственной продукцией, относительно независимым от поставок энергоносителей и сырья» [1].

Именно генерируемые интеллектом знания и их воплощение в виде информации, обрабатываемой и распространяемой на все области экономической деятельности с помощью информационных технологий, позволяют лидерам постиндустриального мира выйти далеко за рамки самодостаточности в отношении аграрной сферы. Результаты, достигнутые в развитии современных ресурсосберегающих технологий, говорят сами за себя: к примеру, американское сельское хозяйство, при росте валового продукта в период с 1975 по 1987 гг. более чем на 25%, одновременно сократило потребление энергии в 1,65 раза [2]. За 2012 г., в рамках реализации Национальной экспортной инициативы (NEI) Администрации США, экспорт продовольственных и сельскохозяйственных товаров страны



увеличился на 4 млрд и достиг рекордной суммы в 145 млрд долл. [3]. Данный факт является отдельной иллюстрацией общемировой тенденции, поскольку в мировом рейтинге топ-10 экспортеров пшеницы первое место также принадлежит США. В этой группе лидеров уверенные позиции удерживают и высокоразвитые экономики Европы – Франция и Германия, причем урожайность зерновых во Франции более чем в 20 раз, а производительность труда на одного занятого в сельском хозяйстве – более чем в 100 раз превосходит средний показатель для Ботсваны (3,6 ц/га и 762 долл. соответственно).

**Таблица – Индикаторы сельскохозяйственной деятельности отдельных стран мира**

	Удельный вес занятых в сельском хозяйстве в общей численности занятых 2009-2012 годы, %	Добавленная стоимость на занятого в сельском хозяйстве, 2009-2012 годы, долл. США	Экспорт пшеницы, 2012 год, т	Стоимостной объем экспорта пшеницы, 2012 год, тыс. долл. США	Урожайность зерновых, 2012 год, ц/га
США	2	49817	32789893	11134659	59
Франция	3	76586	20345934	6738299	75
Австралия	3	53777	17657181	5709036	22
Канада	н/д	59818	16335086	5742111	35
Россия	10	5969	15185953	3671176	19
Аргентина	1	н/д	8411136	2508660	48
Германия	2	32087	6168890	1981035	69
Украина	17	4375	4097309	1070292	32
Казахстан	26	3533	2891482	609419	10
Бразилия	15	5035	2350720	699110	46

Источник: по данным TheWorldBank [4].

Проведенный анализ научной и исследовательской литературы позволяет охарактеризовать происходящие изменения в сельском хозяйстве и производстве продуктов питания пятью мегатрендами:

1. Повышение производительности на гектар, на человеко-час и на единицу выпуска (продукции) создает высокоэффективное сельское хозяйство, потенциал роста которого далеко не исчерпан и будет определяться новыми технологиями, методами управления, экономической политикой и институциональными мерами, предлагаемыми «экономикой знаний».

2. Существенное изменение характера сельскохозяйственного производства, поскольку оно перешло на промышленную основу, где продуктивность и эффективность рассматривается не только с экономических позиций, но и с точки зрения экологического «дружелюбия» и социальной направленности.

3. Соответственно, это расширяет спектр целей сельскохозяйственного производства. Наравне с производительностью в качестве приоритетов выступают такие задачи, как забота об окружающей среде, качество ландшафтов, водосбережение и пр., однако расширение круга целей не происходит автоматически и повсеместно, поэтому более распространенными становятся неоднородность и многообразие сельскохозяйственной деятельности.

4. Возрастающая вертикальная интеграция этапов производства готовых продуктов питания, где взят на вооружение лозунг «от фермы до вилки» («с грядки на стол»). В продовольственной системе все более распространяются обратная связь и упреждение интересов потребителей, что требует хорошо скоординированного взаимодействия (в том числе на базе информационных технологий) по всей производственной цепочке.

5. Возрастающая взаимосвязь между едой, питанием и здоровьем. В настоящее время уже достигнут прогресс в выращивании продуктов с заранее заданными характеристиками. Несмотря на то, что полное приспособление к индивидуальным потребностям людей, обусловленным их генетическими особенностями, в настоящее время пока еще невозможно, но оно выступает одной из конечных целей в процессе генерации новых знаний.

По оценкам, в настоящее время в развитых странах около 80-90% продовольственного сырья подвергается той или иной степени (от простой до очень сложной) переработки, а на смену традиционным методам пришли научные подходы к производству продуктов питания. Ключевые фразы, описывающие процесс переработки – это не только «точно вовремя», но также «точно в нужное место», «точно в соответствии с требованиями», «точно для конкретного человека», «точно в соответствии с принципом устойчивости».

Еда и здоровье, безопасность, устойчивость, удобство, индивидуализм, здоровое старение и аутентичность и т. д. требуют огромной гибкости от продовольственной системы. Сферы междисциплинарного научного исследования основаны на знаниях и концепциях, заимствованных из физики, химии, биологии, математики и информатики. Кроме того, воздействие человеческой физиологии и нейропсихологии на продовольственной области имеет все большее значение из-за связи между потребительской наукой, питанием, наукой о продуктах питания и технологией. Наконец, молекулярная гастрономия – совершенно новое понятие, охватывающее различные области науки, которое представляет приготовление пищи как химический и физический процесс. Это дает широкий простор дальнейшим исследованиям в области технологий, которые позволяют получить:

- более свежие продукты с характеристиками, приближенными к свойствам ингредиентов, из которых они были изготовлены;
- функциональные продукты питания со специфическими свойствами, основанные на новых процессах биопереработки;
- удобные, готовые к употреблению блюда, в совокупности формирующие обширные меню посредством диверсификация предложения в точках розничной торговли и общественного питания;
- минимизацию потоков пищевых и непищевых отходов, а также сокращение объемов выбросов в атмосферу, сточных вод и потребления энергии;
- оперативный скрининг и аналитический контроль производства (параметров переработки, гигиены и пр.) в целях обеспечения безопасности продуктов питания;
- гибкие, мелкомасштабные, применимые на местах (даже для приготовления пищи в домашних условиях) формы переработки, одновременно обеспечивающие достойные условия труда (эргономику, здоровье и безопасность);
- разработку «умной» (мультифункциональной) упаковки.

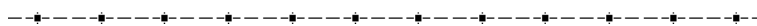
Таким образом, развитие постиндустриального мира и сельского хозяйства, как его отдельного элемента, проходит на паритетных началах взаимной выгоды. Более того, комбинация факторов отсутствия мировых войн; повышения уровня жизни всей антропологической системы планеты на основе резкого увеличения производства продовольствия благодаря интенсивным технологиям «зеленой революции»; улучшение системы здравоохранения, способствующей снижению детской смертности; увеличение более чем в 2 раза продолжительности жизни и «молодая» структура населения во многих развивающихся странах гарантируют, что к середине столетия население планеты вырастет с 6,9 млрд до 9,5 млрд человек, и значительный рост населения, вероятно, продолжится до конца двадцать первого столетия. Одновременно с ростом численности населения неуклонно возрастает и количество людей, которых необходимо обеспечить продовольствием, произведенным на 1 га пашни: если в 1961 г. 1 га обеспечивал продовольствием почти трех человек, в 2000 г. – четырех, то к 2050 г. нагрузка возрастет до шести человек. Продовольственная безопасность достигается, когда у всех людей, всегда, есть физический и экономический доступ к достаточному количеству безопасной и питательной еды для удовлетворения их пищевых потребностей и предпочтений, что позволяет им вести активный и здоровый образ жизни (ФАО, 1996), что делает обоснованным мнение экспертов ФАО о необходимости удвоения к 2050 г. объемов мирового производства продовольствия.

Справедливость вышесказанного о жизненно важной роли сельского хозяйства в современном мире образно подчеркивает цитата из доклада Пентагона президенту США о том, что «грядущий мировой голод страшней терроризма». В докладе на основе статистики и

фактов доказано, что через 15 лет угроза международного терроризма уступит печальную пальму первенства «войне за пашню», за жизненное пространство тех стран, где много плодородной земли, но мало порядка, где не поняли и не оценили стратегические угрозы XXI века [5]. Как это ни парадоксально, но среди глобальных вызовов именно данная проблема открывает для Беларуси достаточно широкие экономические перспективы в планетарном масштабе, поскольку республика обладает богатейшим земельным ресурсом – по параметру размера сельскохозяйственных угодий на душу населения страна входит в двадцатку лидеров мирового сообщества.

#### Список использованных источников

1. Иноземцев, В.Л. Современное постиндустриальное общество [Электронный ресурс] / В.Л. Иноземцев. – Режим доступа: <http://ru.scribd.com/doc/12982954/>. – Дата доступа: 25.03.2014.
2. McRae H. The World in 2020. Power, Culture and Prosperity: A Vision of the Future. L., 1995. P. 132. . – Дата доступа: 25.03.2014.
3. Информационный бюллетень Офиса торгового представителя США по увеличению экспорта продовольствия и сельскохозяйственной продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iipdigital.usembassy.gov/st/russian/texttrans/2013/04/20130402145101.html#axzz2x2yH7V MF>. – Дата доступа: 25.03.2014.
4. Agriculture & Rural Development / The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/topic/agriculture-and-rural-development>. – Date of access: 24.03.2014.
5. Симоненко, П. Из доклада Пентагона: «Грядущий мировой голод страшной терроризма!» [Электронный ресурс] / П. Симоненко – Режим доступа: [http://gazeta.dp.ua/read/iz\\_doklada\\_pentagona\\_gryadushiy\\_mirovoy\\_golod\\_strashney\\_terr](http://gazeta.dp.ua/read/iz_doklada_pentagona_gryadushiy_mirovoy_golod_strashney_terr). – Дата доступа: 25.03.2014.



*Денисюк Владимир Антонович,  
кандидат технических наук, доцент,  
Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки  
им. Г.М. Доброва НАН Украины (г. Киев, Украина)*

#### О РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УКРАИНЕ И СЕРБИИ

Для реализации эффективной национальной инновационной системы и инновационного развития экономики необходимо формирование инновационной инфраструктуры, которая является связующим звеном между разработчиком инноваций и заинтересованным производителем новой продукции или потребителем наукоемкой технологии, обеспечивая как комплексность инновационной деятельности, так и сохранение и развитие научно-технического потенциала страны в интересах общества.

Министерством экономики Украины в сентябре 2008 года разработана «Концепция создания кластеров в Украине» (в настоящее время официально не утверждена). В ней в качестве инфраструктуры для региональной кластеризации определены промышленные парки и технопарки. Но деятельность этих структур пока ограничена в Украине. Кроме того, в Концепции не определены конкретные реальные организационно - экономические механизмы стимулирования и поддержки региональной кластеризации.

В этих условиях, для формирования точек экономического роста и активизации инновационного развития экономики значительное внимание следует уделять стратегии

становления и развития сравнительно новой формы экономического взаимодействия субъектов на региональном уровне – научно-производственным и инновационным кластерам в регионах [1].

В Украине создание специальных экономических зон (СЭЗ) осуществляется в соответствии с Законом Украины «Об общих принципах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон», специальная (свободная) экономическая зона – это часть территории Украины, на которой устанавливаются и действуют специальный правовой режим экономической деятельности и порядок применения и действия законодательства Украины. Всего в Украине действуют 12 специальных (свободных) экономических зон. С 2005 года субъекты СЭЗ проводят свою деятельность как обычные хозяйствованные структуры на общих основаниях налогообложения в связи с ликвидацией льгот.

В Украине значительное внимание уделяется организации работы технологических и научных парков. Основные положения создания и деятельности украинских технопарков предусмотрены Законом Украины «О специальном режиме инновационной деятельности технологических парков» № 991-XIV от 16.07.1999 г. В 2000-2008 годах было организовано 16 технопарков ведущими научно-исследовательскими институтами, университетами и научно-техническими и промышленными предприятиями с высоким инновационным потенциалом. Технопарки отличались от классических нацеленностью проектов на выпуск инновационной продукции, причем участниками их выполнения могли являться предприятия расположенные далеко за их пределами. В период 2000-2012 годов в технопарках было изготовлено инновационной продукции на сумму 12681,9 млн. грн., в том числе на экспорт на сумму 2007 млн.грн. [2]. После отмены льгот в 2005 году практически все показатели деятельности технопарков начали снижаться и в 2010-2012 гг. сошли на нет.

В июне 2009 года был подписан Закон Украины «О научных парках» (25 июня 2009 № 1563). Закон регулирует правовые, экономические, организационные отношения, связанные с созданием и функционированием научных парков, и направлен на интенсификацию процессов разработки, внедрения, производства инновационных продуктов и инновационной продукции на внутреннем и внешнем рынках. В законе делается акцент на использование и коммерциализацию результатов отечественных научных исследований и вводятся определенные льготы для реализации проекта научного парка, прошедшего государственную регистрацию. Согласно закону учредить научный парк может только высшее учебное заведение и/ или научное учреждение.

В период с 2007 по 2011 годы было основано 10 научных парков, из них 4 научных парка в Киеве. Одним из передовых научных парков является Научный парк «Киевская политехника» созданный в соответствии с Законом Украины № 523-V от 22 декабря 2006 г. «О научном парке «Киевская политехника», определены приоритетные направления инновационной деятельности научного парка «Киевская политехника». В составе научного парка функционирует Инновационный бизнес-инкубатор «Киевская политехника». Технопарк «Киевская политехника» выполняет инновационно-инвестиционные проекты национального масштаба совместно с ведущими отечественными предприятиями.

В государственных и научных публикациях Сербии подчеркивается, что слабые связи между научно-исследовательскими институтами и малыми и средними предприятиями (МСП) являются одним из самых больших недостатков в развитии инновационной деятельности, поскольку лишь каждая седьмая компания занимается инновационной деятельностью, а каждая четырнадцатая компания осуществляет инновационное сотрудничество с другими фирмами или учреждениями сербской экономики. Вклад МСП в развитие сербской экономики очень значительный. Так по оценкам, в 2012-ом году на долю сектора МСП приходилось 99,8 % от общего числа компаний и около 34 % ВВП Республики Сербии. В Сербии поставлена задача усилить внимание научно-исследовательских учреждений к потребностям экономики и повышения конкурентоспособности МСП, посредством развития для МСП как институциональной инфраструктуры, так и развитие бизнес- инфраструктуры. Под «бизнес-

инфраструктурой» понимается сеть учреждений и организаций предоставляющих услуги для потенциальных предпринимателей, малых и средних компаний развивать свой бизнес потенциала (человеческого, организационного, маркетингового, и т.д.) или предоставляющих физическое пространство для коммерческой деятельности [3]. К бизнес-инфраструктуре относят бизнес-инкубаторы, промышленные парки / зоны, кластеры и технопарки.

В Республике Сербия задачи кластеров состоят в объединении интересов и потребностей в области снабжения, продажи, специализированных услуг, рабочей силы и других ресурсов для повышения показателей занятости и экспорта в стране и ее регионах посредством упрощения процесса внедрения и развития инноваций и новых технологий.

С 2006 года в Сербии Министерством экономики и регионального развития Республики Сербии проводится Программу по поддержке развития кластеров в Сербии. Для стимулирования развития кластеров на конкурсной основе выделяются безвозвратные средства, предназначенные для софинансирования до 50% расходов кластера в зависимости от фазы развития. Министерством определены следующие 4 фазы развития кластеров: первоначальные инициативы по объединению в кластер; работа кластера на первоначальном этапе его функционирования; рост и коммерциализация кластера; сохранение стабильности кластера. Например к кластерам первой фазы отнесены: кластер интеграционных электронных систем (Embedded.rs ); кластер сербского воздухоплавания Феникс; ассоциация текстильной промышленности «Asstex»; Сербская ассоциация создателей фильмов. Информация о кластерах и их деятельности кластеров освещается на официальном сайте кластеров Сербии.

Правительство Сербии значительные перспективы в реализации стратегии инновационного развития и укрепления экономики связывает с формированием и активизацией деятельности особых экономических зон в стране (свободные зоны). Их функционирование регулируется Законом о свободных зонах («Службени гласник РС» №62/06) принятом в 2006 г. и Таможенным законом («Службени гласник РС» №18/10), а также другими подзаконными актами, принятыми на основании этих законов. Для обеспечения привлекательности свободных зон для действующих предприятий и фирм на их территориях введен льготный таможенный и налоговый режимы и упрощенные административные процедуры.

Среди них основными преимуществами являются следующие: беспошлинный импорт товаров и услуг в свободные зоны и экспорт товаров и услуг из свободных зон; на импортируемое сырье и материалы, оборудование и технику, предназначенные для производства товара и его дальнейшего экспорта, не взимается НДС и другие платежи, связанные с импортом; импорт в свободные зоны, как и экспорт из свободных зон осуществляются без применения квот, разрешений на экспорт/импорт и других ограничений внешнеторговой деятельности; пользование услугами логистических центров. На территории Республики Сербии действуют 7 свободных зон: «Пирот» – производство автомобильных покрышек, резинотехнических изделий, косметической и другой продукции; «Зреньянин» – производство оборудования для душевых кабин, гидромассажного оборудования и стальных труб; «Суботица» – производство ветрогенераторов и двигателей для автоматических жалюзи; «Нови Сад», «Шабач», «Ужице» – производство меди и сплавов, алюминиевого листа, «Крагуевац» – автомобильная промышленность.

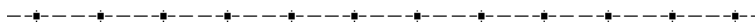
Пока деятельность научно-технологических парки в Сербии не нашла широкого развития. Они представляют собой объединения малых и средних предприятий, работающих в области высоких технологий (предприятия, вкладывающие в исследование и развитие больше 8% своих расходов), которые связаны с исследовательскими и образовательными учреждениями, обеспечивающими функционирование этих предприятий инфраструктурой и услугами, облегчающими трансферт технологий и стимулирующими экономическое развитие региона. Полагается, что в типичном научно-технологическом парке для предприятий должен предоставляться полный спектр услуг, а также создан Инкубатора технологических компаний, который должен способствовать более быстрому началу практической деятельности новых компаний. В 2009 году в г. Вршац было начато строительство технологического парка за счет средств Представительства ЕК в Сербии в размере 2,7 млн. евро и муниципалитета г. Вршац в

размере 500 тыс. Евро. На сегодняшний день в технологическом парке Вршац работают несколько зарубежных предприятий. В 2010-2011годах в Республике Сербии планировалось создание научно-технологических парков в г. Новом Саде, Белграде, г. Нише и г.Крагуевце. Их создание финансируется из кредита Европейского инвестиционного банка в размере 200 млн. евро.

В Украине имеются достижения в развитии научных парков, которые могут представлять интерес для сербской стороны. В Республике Сербия заметны успехи в формировании и реализации хозяйственной деятельности таких инновационных структур как кластеры и свободные экономические зоны, что обусловлено активным участием государства в их регулировании, разработкой программ по их развитию и введением соответствующих льгот. Украинским специалистам целесообразно подробнее изучить такой опыт для его практического использования.

### **Список использованных источников**

1. Денисюк, В.А. Аналіз впливу окремих факторів на конкурентоспроможність регіонів країни / В.А. Денисюк // Міжгалузевий науково-практичний журнал «Проблеми науки». – 2013. – № 10. – С. 16-23.
2. Мазур, А.А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А.А. Мазур, С.В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9. – № 3. – С. 59-72.
3. Драгиша Мијачић. Анализа стања пословне инфраструктуре у Републици Србији [Электронный ресурс] / Мијачић Драгиша. – Режим доступа: [http://lokalnirazvoj.rs/assets/files/Baza\\_znanja/Unapredjenje\\_poslovanja/](http://lokalnirazvoj.rs/assets/files/Baza_znanja/Unapredjenje_poslovanja/).



*Дроздович Людмила Ивановна,*

*кандидат экономических наук, доцент,*

*УО «Белорусский национальный технический университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ФОРМИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В СОВРЕМЕННОМ РАЗВИТИИ БЕЛАРУСИ**

Возможности повышения социально-экономической устойчивости общества, перехода к новому качеству экономического роста обусловлено формированием социально-экономической структуры общества, адекватной парадигме инновационного развития общества. В большинстве постсоциалистических стран завершился период транзита, в рамках которого продолжается процесс формирования новой социальной структуры, модель которой будет оказывать влияние не только на устойчивость, но и на конкурентоспособность стран в перспективе.

Анализ и оценка инновационного развития Беларуси показывает, что в сфере становления инновационной экономики имеются проблемы, нерешаемость которых негативно влияет на развитие общества в целом. Прежде всего, речь идет об обеспечении способности системы (восприимчивости) к инновационному развитию, связанному со свойством социально-экономической системы генерировать научно-технические идеи, создавать и осваивать инновации. Для обеспечения инновационной активности как деятельности, направленной на создание, освоение и использование инноваций нужны не только заявления о необходимости модернизации, но и создание соответствующих экономических условий, в том числе направленных на устранение разбалансированности системы экономических интересов в обществе.

Задачи наращивания темпов экономического роста, повышения его качества, перехода к инновационной экономике и осуществление модернизации требуют поиска и активизации

систем дополнительных факторов, способствующих их решению и повышающих адаптационные возможности экономической системы к постоянно изменяющимся внутренним и внешним условиям.

Фактором оптимизации системы экономических интересов, их гармонизации в современных условиях может стать средний класс трансформирующегося белорусского общества при условии его многочисленности в социальной структуре.

С учетом важности выполняемых им функций Л. Косалс и Р. Рывкина отмечают, что сейчас спрос на средний класс особенно велик потому, что именно этот слой мог бы стать инициатором и главной силой рыночных перемен, развития в стране цивилизованного рынка. По существу, велик спрос не столько на сам средний класс, сколько на те функции, которые он мог бы выполнять [1]. С этой целью необходимо понять, есть ли в Беларуси средний класс или его примерный аналог, оценить масштабы этого феномена, выявить его сходство или отличие от аналогичного явления в западном обществе.

Особенности современного белорусского среднего класса обусловлены продолжительным господством командно-административной системы в стране, которая сформировала специфический средний класс.

В этой связи возникает необходимость детального анализа деятельности среднего класса как фактора устойчивого развития социально-экономической системы, его структуры, экономических интересов и функций в обществе, а так же как фактора увеличения позитивного социального общественного капитала.

В этом плане, прежде чем говорить о среднем классе, следует выявить классообразующие признаки социального класса как такового. В целом, в науке достаточно обстоятельно проанализированы особенности формирования среднего класса, его характеристики, позволяющие осуществить функции стабилизатора экономического развития. Статьи англоязычных социологических словарей, посвященные среднему классу (средним классам), сообщают, что это – «обширный слой квалифицированных наемных работников, а также мелких и средних собственников, занимающих сходные статусные позиции на рынке труда и разделяющих общие ценности трудовой и рыночной ситуации». Наиболее плодотворная работа в этом направлении проделана П. Сорокиным, который определяет социальный класс как «совокупность лиц, сходных по профессии, по имущественному положению, по объему прав, следовательно, имеющих тождественные профессионально+имущественно+социально-правовые интересы» [2].

Соколова Г.Н., известный белорусский социолог, существенно уточняет определение класса с точки зрения приверженности его представителей к рыночной идеологии. Развивая определение П. Сорокина применительно к среднему классу, Соколова Г.Н. определяет его как «иерархию социальных групп, сходных по профессии, имущественному положению, объему гражданских прав, занимающих срединное положение в обществе и разделяющих ценности трудовой и рыночной идеологии» [3]. И это справедливо, т.к. средний класс есть только в развитых рыночных экономиках. Средний класс, при условии большого удельного веса, становится фактором социальной интеграции общества в силу реализации ряда важнейших общественных функций.

Во-первых, в рамках среднего класса максимально выполняется условие диверсификации (разнообразия) общества по социальным группам. При этом высший-средний, средний-средний и низший-средний слои дифференцируются по показателям рода занятий и уровня квалификации, размера дохода и объема гражданских прав. Во-вторых, средний класс способствует поддержанию относительной общественной стабильности благодаря характерному для него высокому уровню восходящей экономической мобильности. При этом, большое число взаимобмен происходит как внутри самого среднего класса, так и с другими частями социальной структуры общества.

В-третьих, средний класс выполняет функцию агента технологического и социально-экономического прогресса, сосредоточивая в своих рядах наиболее квалифицированные

кадры общества, отличающиеся высоким профессионализмом, значительным деятельностным и креативным потенциалом, гражданской активностью.

В-четвертых, средний класс осуществляет функцию носителя национальной культуры и общественных интересов. Для представителей всех его слоев характерна четкая самоидентификация – соответствие между их социально-профессиональными характеристиками и выбором страны, к которой они себя относят; так, доля лиц, идентифицирующих себя со средним классом, увеличивается по мере роста уровня образования, социального престижа, размера доходов, объема гражданских прав. Как видим, выполнение функции социального стабилизатора общества предполагает не только удовлетворенность представителей среднего класса существующим социальным порядком, но также его массивность и срединное положение в обществе. А чтобы стать носителем национальной культуры и выразителем общественных интересов, этот класс должен обладать всеми названными выше характеристиками [4].

По мнению Р. Рывкиной, применительно к СССР можно говорить лишь о «псевдосреднем» классе, так как даже самые богатые люди не представляли собой субъектов рынка. По поводу определения Р. Рывкиной среднего класса в СССР как «псевдосреднего», отметим, что, не являясь субъектом рыночных отношений (в силу отсутствия таковых), средний класс бывшего Союза в той или иной мере выполнял функции, присущие этому классу, являясь и социальным стабилизатором общества, и ведущим агентом научно-технического прогресса, и носителем духовных и социокультурных ценностей. Другое дело, что он не был достаточно мотивирован к выполнению данных функций перспективами экономического роста в рамках среднего класса. В советском обществе одной из важнейших предпосылок социальной мобильности являлось не финансово-имущественное положение индивида (группы), а наделение или ненаделение индивида формальным (административным) или неформальным (политическим) правом распоряжаться средствами производства. В силу этого экономическая стратификация в советском обществе сводилась к нулю, а профессиональная (в силу уравнивательных тенденций в сфере оплаты труда) выглядела незначительной. Социальная стратификация в этом случае тяготела к «одномерной» и в ней доминировал политический критерий расслоения общества. Соответственно, не экономические, а политические каналы, пропускающие бюрократию во властные структуры, были наиболее проницаемыми, и восхождение индивидов из слоя бюрократии низшего порядка до бюрократии высшего ранга было наиболее плодотворным в ущерб остальным видам мобильности. Это в значительной мере и побудило представителей среднего класса СССР начать реформирование советского общества.

Следствием же перестроечных процессов явился, на макроуровне, распад Советского Союза, сопровождавшийся разрывом производственных связей и катастрофическим падением валового внутреннего продукта в постсоветских государствах; на микроуровне это выразилось в понижении статуса представителей советского среднего класса в сторону «низкого» и «средненищего». В наибольшей мере процесс обнищаний коснулся работников умственного труда высшей квалификации, которые стали обозначаться выразительным понятием – «бюджетники», то есть те социальные группы, которые традиционно во всех странах являются носителями инновационных идей и предпринимательской активности. В состав бюджетников нынче входят не только высококвалифицированные, но и все другие работники таких сфер как образование, здравоохранение и др., без их подразделения по уровню квалификации. Для поддержания текущего потребления большинство представителей среднего класса вынуждено совмещать несколько видов деятельности, например, нагрузку по основному виду работы и ведение подсобного хозяйства. Во всех развитых странах это является недопустимым, ибо это сокращает производительность высококвалифицированного труда. Поэтому сейчас, в начале 2000-х годов, мы по многим показателям находимся дальше от среднего класса в его западном варианте. Это обусловлено в том числе следующими причинами.

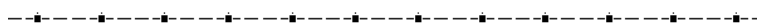


Во-первых, традиционно к «среднему классу» в развитых странах относят высший слой квалифицированных наемных рабочих. Для трансформационной экономики государств это нетипично, поскольку квалифицированные наемные работники в условиях разрушения индустриального потенциала, социально-экономического кризиса и обострения противоречий в большинстве превращаются в лиц, принадлежащих к низшей половине общественной социальной структуры. Во-вторых, важной спецификой в формировании среднего класса в условиях трансформационной экономики является и то, что большая часть лиц, которые потенциально обладают «человеческим капиталом» не могут его реализовать.

Характеризуя «средний класс» в трансформационной экономике, как особую социальную страту, необходимо подчеркнуть, что названные выше специфические черты обуславливают и специфику этого социального слоя в целом. Если в большинстве «постклассических» буржуазных обществ «средний класс» является гарантом устойчивости этой системы, объединяя тех членов общества, кто стабильно воспроизводит свой статус и обеспечен всем необходимым для воспроизведения самих себя и своей семьи на уровне, гарантирующем удовлетворение утилитарных потребностей, то в отечественной экономике этот слой оказывается существенно иным. Здесь «средний класс» по своему составу лишь отчасти напоминает «средний класс» развитых стран, т.к. наемные работники и большинство лиц творческого труда оказываются фактически исключены из этого класса, принадлежала к низшей половине общества.

#### **Список использованных источников**

1. Косалс, Л.Л. Социология перехода к рынку в России / Л.Л. Косалс, Р.В. Рывкина. – М., 1998 – С. 308-310.
2. Сорокин, П.А. Система социологии: т. 2 Социальная аналитика: Учение о строении сложных социальных агрегатов / П.А. Сорокин. – М., 1993 – С. 376.
3. Соколова, Г.Н. Класс(ы) средни(е) Экономико-социологический словарь / Г.Н. Соколова, О.В. Кобяк, О.В. Терещенко и [др.]; научная ред. Г.Н. Соколова. – Минск, 2002. – С. 150.
4. Соколова, Г.Н. Состояние и возможности развития среднего класса в Беларуси / Г.Н. Соколова // Общество и экономика. – 2010. – № 7-8. – С. 202.



***Иванов Вячеслав Фёдорович,***  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики*  
*Республики Беларусь» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Хозяйствующие субъекты постоянно сталкиваются с различными рисками, которые могут привести к непредвиденным последствиям. Инновационная деятельность кроме рисков, присущих любой деятельности, несет ряд специфических рисков, обусловленных новизной разрабатываемых идей, процессов, продуктов и услуг.

Инновационному проекту присущи риски, которые можно разделить на две группы: технические и коммерческие. Технические риски связаны с различного рода неудачами при проведении исследований и разработок и освоении новшества (отрицательные результаты исследований, составляющих основу инновационного проекта; недостижение запланированных технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок новшества и др.). Коммерческие риски могут возникнуть на любой стадии реализации инновационного проекта (неоправданный выбор экономических целей

инновационного проекта; утечка информации и экономические потери, связанные с созданием, использованием и оборотом объектов интеллектуальной собственности; необеспечение проекта финансовыми ресурсами и др.).

Действия по снижению риска инновационного проекта, как правило, ведутся сразу в двух направлениях: избежание появления возможных рисков; снижение воздействия риска на результаты инновационной деятельности.

К мероприятиям, направленным на снижение инновационных рисков, относятся: распределение рисков между участниками проекта; резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов; снижение рисков финансирования; страхование инновационных рисков. Снижение инновационного риска связано с диверсификацией инновационной деятельности и передачей риска путем заключения контрактов.

Важнейшим методом снижения рисков инновационной деятельности является их страхование. Страхование – система экономических отношений, включающая образование специального фонда средств (страхового фонда) и его использование для преодоления и возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванных неблагоприятными событиями (страховыми случаями) – путем выплаты страхового возмещения. Страхуемый вид риска характерен для таких чрезвычайных ситуаций, когда существует статистическая закономерность их возникновения, т.е. определена вероятность убытка.

Курс на инновационное развитие экономики обязывает активно заниматься формированием инфраструктуры инновационной деятельности, обеспечивающей продвижение (трансфер) знаний и технологий от науки к производству. В общей системе мер, которыми обеспечивается это продвижение, страхование инновационных рисков имеет важное значение, поскольку в отсутствие страхования возрастает опасность потери потенциально эффективных инновационных идей и безвозвратной потери затраченных на их разработку средств. Возможность использования страхования при выполнении инновационных проектов рассмотрена в ст.22 Закона Республики Беларусь от 10.07.2012 г. №425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности».

На законодательном уровне закрепляются только общие вопросы страхования. Что касается отдельных видов страхования, то устанавливаются только условия и порядок осуществления обязательного страхования. Добровольные виды страхования разрабатываются самостоятельно страховщиками или их объединениями и согласовываются с надзорными органами.

Инновационное развитие требует повышенного внимания к интересам потребителей услуг по защите от рисков. Система же страховых отношений, основанная на внеэкономическом принуждении потребителей, в принципе не способна к реализации их интересов. Поэтому страхование инновационных рисков следует рассматривать как добровольный вид страхования предпринимательских рисков. На основе существующих услуг по страхованию предпринимательских рисков могут быть разработаны виды страхования инновационных рисков. Например, потери в результате остановки производства (иного вида деятельности) из-за выявившихся случайных конструктивных, технологических упущений, недоработок в том или ином виде осваиваемой новой сложной техники, технологии либо нового продукта производства, включая затраты на конструкторскую, технологическую доработку новшества собственными силами страхователя; гибель, повреждение новых видов техники (в результате стихийных бедствий, пожара, взрыва, аварии и других неблагоприятных событий, не зависящих от этой техники), неисправности, поломки ее при работе с квалифицированным обслуживающим персоналом или брак, полученный при ее использовании вследствие событий, являющихся страховыми.

Защищенные патентом инновационные идеи являются главными объектами возможного заимствования недобросовестными конкурентами и поэтому нуждаются в страховой защите. Актуальность страховой защиты интеллектуальной собственности (ИС) возрастает в связи с постоянным ростом интеллектуальной составляющей в инновационном развитии экономики.

Для предприятий, создающих или использующих объекты интеллектуальной собственности (ОИС), перспективно разрабатывать совместно со страховщиком комплексные программы страхования, включающие в себя страховую защиту по следующим направлениям:

- имущественное страхование, включающее в себя страхование документов;
- страхование рисков, возникающих при проведении процедуры патентования;
- страхование финансовых рисков (в том числе: страхование судебных расходов, страхование на случай перерыва в производственной деятельности, связанной с использованием ОИС, страхование от непредвиденных расходов на случай установления контрафактного использования объектов интеллектуальной собственности и др.);
- страхование ответственности за случайное и непреднамеренное использование объектов интеллектуальной собственности (в том числе: страхование авторов, страхование прав на ОИС).

Государство получает определенный эффект при развитии страхования ИС, в частности: создание негосударственной системы защиты ИС путем формирования страхового механизма компенсации финансовых потерь правообладателей и проведением превентивных мероприятий; повышение инвестиционной привлекательности страны для иностранных инвесторов, опасаящихся за права ОИС и обеспечение добросовестной конкуренции путем недопущения использования патентных тяжб в качестве давления на конкурентов.

В комплексе мероприятий по совместной работе заинтересованных предприятий, государственных органов, профессиональных участников рынка ИС, а также ассоциации страховщиков для обеспечения развития страхования ИС в Беларуси важнейшими являются: выработка единой методологии страхования, т.е. общих принципов и условий страхования; разработка и утверждение типовых правил страхования и полисов, методик оценки риска и проведения предстраховой экспертизы, методических рекомендаций по определению страховой суммы и ущерба; содействие созданию эффективной инфраструктуры рынка страхования ИС, в т.ч. помощи вузам в подготовке соответствующих специалистов (учебные программы, преподаватели-практики и т.д.).

-----

*Иванова Елена Николаевна,*

*кандидат экономических наук,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ**

В теории экономического анализа и оценки инновационной активности регионов Беларуси использование существующей системы региональных инновационных статистических показателей дает весьма ограниченную возможность соответствовать классификатору показателей международной статистики, что не позволяет в достаточной степени сравнивать уровни инновационной активности регионов Беларуси с другими регионами, а также давать прогнозную оценку научно-технической безопасности этих территориальных образований.

В этой связи, определенный интерес представляет анализ существующего информационного поля для характеристики инновационной сферы в региональном разрезе. В рамках исследования, рассматривается переход от действующей, существующей в настоящее время модели инновационного развития областей Беларуси, к эффективной, посредством использования системы экономических показателей, отражающих инновационные процессы, происходящие на региональном уровне.

Для сравнения и сопоставления индикаторов развития инновационной деятельности в регионах Беларуси были выбраны удельные показатели, отражающие уровень развития инновационной деятельности, как с точки зрения развития научной сферы, так и характеризующие уровень инновационности производственной сферы регионов [1; 2]. Система показателей включает:

- Удельный вес инновационно-активных организаций промышленности в общем числе обследованных организаций.
- Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции.
- Научеёмкость региона (доля внутренних затрат на НИОКР к ВРП).
- Соотношение объема выполненных НИР к внутренним затратам на НИР.
- Соотношение инновационной продукции к затратам на технологические инновации.
- Удельный вес экспорта в общем объеме отгруженной инновационной продукции предприятиями промышленности.

В процессе построения действующей модели развития инновационной системы областей Беларуси были приняты существующие региональные показатели развития инновационной сферы. За пороговые индикаторы эффективной модели инновационного развития областей Беларуси были приняты средние показатели стран Европейского Союза, добившиеся высоких результатов развития в инновационной сфере. Именно в Европейском союзе в 2002 году была разработана Концепция Технологических платформ, зарекомендовавших себя как действенный механизм развития кооперации и стимулирования сотрудничества на национальном и региональном уровне [3].

Для сравнения и сопоставления индикаторов развития инновационной деятельности в разрезе областей Беларуси из предложенных выше показателей, были отобраны всего лишь три индикатора:

- Удельный вес инновационно-активных организаций промышленности в общем числе обследованных организаций.
- Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции.
- Научеёмкость региона (доля внутренних затрат на НИОКР к ВРП).

Проведенные аналитические исследования показывают, что действующая модель развития инновационной сферы регионов Беларуси, по показателю доли инновационной продукции в объеме промышленной продукции и удельному весу инновационно-активных организаций промышленности в общем числе обследованных организаций в основном достигает данного показателя в целом по республике. Однако по показателю научеёмкости, в основном все регионы, кроме города Минска, где в сосредоточен научный потенциал Беларуси, значительно не дотягивают до уровня значения этого показателя, характеризующего научную составляющую, в эффективной модели развития региональной инновационной системы. Это говорит о том, что региональная наука продолжает функционировать в рамках традиционной модели, не отвечающей современным реалиям и характеризующейся преобладанием самостоятельных научных организаций, обособленных от вузов и предприятий. На научные организации в настоящее время в основном и распространяются затраты на науку, тогда как в рыночных экономиках основой как региональных, так и национальных инновационных систем являются частные компании и университеты.

Таким образом, для перехода инновационной сферы областей Беларуси от действующей модели к эффективной необходимо дальнейшее развитие и поддержка научно инновационного потенциала регионов Беларуси с использованием новых форм организации научно-производственной деятельности, которые будут способствовать устранению разрывов между наукой, образованием и бизнесом. С учетом положительного опыта ведущих стран и наличия соответствующего задела в виде территорий с высоким научно-техническим потенциалом, в регионах Беларуси целесообразно использовать возможности

кластерной стратегии для повышения конкурентоспособности и роста объемов высокотехнологичного производства. Однако, в настоящее время, в регионах либо отсутствуют, либо идет процесс формирования инновационных межотраслевых кластерных образований. Феномен создания межрегиональных инновационных кластеров на современном этапе развития требует практического тиражирования, поскольку объединение усилий всех участников образовательного, научно-технического и инновационных процессов откроет возможность создания в регионах Беларуси эффективной модели инновационного развития.

Как показал анализ, для действующей модели инновационной системы развития регионов Беларуси характерно формирование региональных инновационных программ специализации на уровне территорий, и в первую очередь, направленных на поддержку тех производств, которые оказывают или потенциально могут оказать решающее влияние на создание единой стратегии инновационного развития региона. С целью создания эффективной модели инновационного развития регионов необходимо проведение мониторинга программ инновационного развития областей Беларуси, что позволит дать оценку эффективности их выполнения.

Для достижения устойчивого роста валового регионального продукта на базе коренной модернизации производственно-технологической базы и широкого внедрения результатов научно-технической деятельности, необходимо совершенствовать систему технологического аудита и оценки инновационного потенциала, его статистическое и информационное обеспечение. В частности, ввести показатели, всесторонне отражающие инновационную активность, соответствующие международной статистике, создать систему мониторинга инновационной сферы в рамках информационной системы регионов, характеризующей тенденции развития инновационного потенциала регионов, на основе которых возможно более объективное построение региональной инновационной модели.

#### **Список использованных источников**

1. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2012 году: стат. бюллетень. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 124 с.
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 157 с.
3. Анализ международного опыта и перспективы использования ключевых национальных показателей в практике высших органов финансового контроля государственных участников Содружества Независимых Государств / [авт. группа Т. В. Ярыгина, М. А. Пискунова, Ю. Н. Пороскова] // Счетная палата Рос. Федерации [Электронный ресурс]. – М., 2000. – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/userfiles/bulletins/-buletенfl-505.pdf>. – Дата доступа: 16.10.2013.

-----

***Иванов Фёдор Фёдорович,***

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ ПО СОЗДАНИЮ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МУЛЬТИМОДАЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ**

Проведенными исследованиями установлено, что основными задачами совершенствования транспортного комплекса страны с целью обеспечения его адекватности современным условиям являются следующие [1]:

- техническая: необходимость его соответствия развитию народного хозяйства и объемам транзитных товаропотоков с целью обеспечения наличных и перспективных потребностей в перевозках;
- конкурентная: направленность на удовлетворение потребностей пользователей транспортных услуг не только в перевозках, но и в качестве из исполнения;
- глобально-логистическая: развитие инновационных технологий взаимодействия различных видов транспорта, как условия интеграции транспортного комплекса Беларуси в международную транспортно-логистическую систему товародвижения.

Современная логистическая практика транспортировки связана с все большей экспансией перевозок, осуществляемых одним экспедитором (оператором) из одного диспетчерского центра и по единому транспортному документу (мультимодальные, интермодальные, трансмодальные, А-модальные, комбинированные, сегментированные и пр.).

Сегодня под понятием транспортной логистики подразумевается организационно-технологическая деятельность по физическому перемещению продукции от производителя (продавца) до потребителя, осуществляемая субъектами транспортного рынка (как правило, логистом предприятия, координатором перевозки и перевозчиком) под общим руководством менеджера-логиста предприятия и направленная на реализацию требований, предъявляемых заказчиком. При этом под предприятием (заказчиком) может пониматься производитель, трейдер или оптовый продавец, однако управление транспортными средствами на своем участке транспортной логистической цепи осуществляет именно перевозчик. Эта особенность определяет необходимость выделения понятия транспортной составляющей. В широком смысле под транспортной составляющей можно понимать один или несколько видов транспорта, участвующих в процессе товародвижения продукции предприятия в рамках одной транспортной логистической цепи, что составляет часть транспортных средств конкретного перевозчика, обеспечивающих транспортировку груза отдельного экономического субъекта рынка [1].

При интермодальной перевозке грузовладелец заключает договор на весь путь следования с одним лицом (оператором). Оператором может быть, например, экспедиторская фирма, которая действуя на всем протяжении маршрута перевозки груза различными видами транспорта, освобождает грузовладельца от необходимости вступать в договорные отношения с другими транспортными предприятиями [2].

Признаками интермодальной (мультимодальной) перевозки являются:

- наличие оператора доставки от начального до конечного пункта логистической цепи (канала);
- единая сквозная ставка фрахта;
- единый транспортный документ;
- единая ответственность за груз и исполнение договора перевозки.

Основными принципами функционирования интермодальных и мультимодальных систем перевозок являются следующие:

- единообразный коммерческо-правовой режим;
- комплексный подход к решению финансово-экономических вопросов организации перевозок;
- максимальное использование телекоммуникационных сетей и систем электронного документооборота;
- единый организационно-технологический принцип управления перевозками и координация действий всех логистических посредников, участвующих в транспортировке;
- кооперация логистических посредников;
- комплексное развитие инфраструктуры перевозок различными видами транспорта.

При осуществлении мультимодальных перевозок за пределы страны (при экспортно-импортных операциях) существенное значение приобретают таможенные процедуры оформления («очистки») грузов, а также транспортное законодательство и коммерческо-правовые аспекты перевозок в тех странах, по которым проходит маршрут следования груза

В международных мультимодальных перевозках принцип единообразия коммерческо-правового режима предусматривает:

- унификацию УДЕ физического распределения в части транспортировки;
- упрощение таможенных формальностей;
- внедрение стандартных коммерческих грузовых и транспортных документов международного образца.

Большое значение в мульти- и интермодальных перевозках имеет информационно-компьютерная поддержка транспортного процесса. Для интеграции нашей страны в мировое информационное пространство (в том числе и в сфере транспортировки) необходимо использование в ЛС современных международных стандартов электронного обмена данными EDI, EDIFACT, развитие безбумажного электронного документооборота. Ключевую роль для транспортировки играют международные телекоммуникационные сети как коммерческие (CompuServe, America Online, Relcom), так и некоммерческие (Internet), спутниковые системы связи и навигации для транспортных средств (Inmarsat-C, GPS и др.).

В последние годы, технология транспортировки, особенно для мульти- и интермодальных перевозок, связана с использованием в логистических цепях и каналах грузовых терминалов и терминальных комплексов транспортно-логистических центров (ТЛЦ) логистической системы Беларуси. Поэтому соответствующие перевозки получили название терминальных перевозок.

В затраты на транспортировку входят как непосредственно транспортные тарифы за перевозку определенного объема груза (выполнение определенного объема транспортной работы), так и затраты, связанные с транспортно-экспедиционными операциями, погрузкой, разгрузкой, затариванием, перегрузкой, сортировкой и т.п., т.е. логистическими операциями физического распределения, сопровождающими транспортировку грузов.

Время доставки (транзитное время) является также как и затраты приоритетным показателем при альтернативном выборе, так как определяет современные логистические концепции JIT, QR, DDT и другие, где время играет ключевую роль. С другой стороны, доставка груза в точно назначенный срок свидетельствует (при прочих равных условиях) о надежности выбранной схемы перевозки (перевозчика и других логистических посредников). Кроме того сокращение времени доставки часто дает фирме существенные конкурентные преимущества на рынке сбыта ГП, обеспечивая возможность внедрения стратегии продуктовой дифференциации.

Выбирая соответствующий вид транспорта, логистический менеджер должен учитывать показатели мощности и доступности в смысле провозных возможностей, технико-эксплуатационных показателей и пространственной доступности транспорта.

Наконец, важным условием выбора является обеспечение сохранности груза в пути, требований стандартов качества груза, международных экологических требований.

Сложность многокритериального подхода к рассматриваемой проблеме выбора заключается в разнонаправленности критериев, разной размерности, качественном характере многих показателей.

Центральное место среди многих логистических процедур принятия решений по транспортировке занимает процедура выбора перевозчика (или нескольких перевозчиков). Часто эта процедура доверяется логистическим менеджером транспортно-экспедиционной фирме, с которой у грузовладельца имеются давние установившиеся деловые отношения.

Учитывая результаты проведенных исследований автор считает целесообразным использовать их в практической деятельности работниками предприятий создаваемой логистической системы Республики Беларусь, а также для использования при подготовке и обучении специалистов в области логистики в учебных заведениях.

## Список использованных источников

1. Иванов, Ф.Ф. Формирование транспортно-логистической системы в Республике Беларусь / Ф.Ф. Иванов, И.В. Емельянович // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь – 2009. – №7 (145).
2. Балалаев, А.С. Методология транспортно-логистического взаимодействия при мультимодальных перевозках [Электронный ресурс] / А.С. Балалаев. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/metodologiya-transportno-logisticheskogo-vzaimodeistviya-pri-multimodalnykh-perevozkakh>. – Дата доступа: 04.03.2014.

-----

**Калинкович Виталий Александрович,**

*кандидат экономических наук, доцент,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ «ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ» БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

В современном мире страны, достигшие постиндустриальной стадии, обладают наиболее эффективной и мощной экономикой, лидируют по всем показателям благосостояния граждан – уровню жизни, её средней продолжительности, социальной защищенности, медицинскому обслуживанию и здравоохранению. Эти страны также опережают остальные в строительстве гражданского общества, обеспечении прав человека и основ демократии. Хотя существует мнение о теории постиндустриализма как о «безответственной утопии» [1].

Результаты анализа нынешнего состояния с определением наличия и формированием элементов постиндустриального хозяйственного уклада в рамках действующей в Республике Беларусь социально-экономической модели доказывают, что в ближайшие годы потребуются серьёзная работа по дальнейшей «постиндустриализации» нашей экономики.

Во-первых, обращает на себя внимание чрезмерное доминирование такого явно не «постиндустриального» вектора развития, как наращивание материально-вещественных элементов труда в ущерб нематериальным. По мнению экспертов, индекс конкурентоспособности экономического роста любого государства на 25% зависит от финансовой и налоговой политики и на 50% – от применения максимально адаптированных современных технологий [2]. Но наша промышленность продолжает наращивать «железоёмкость» производства, ориентируясь на приобретение машин и оборудования, а не на рост своей «интеллектуальности» (табл. 1) [3].

**Таблица 1 – Структурные показатели инновационной деятельности организаций промышленности Республики Беларусь**

	<b>2005</b>	<b>2008</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Затраты на технологические инновации, млрд руб.	2362,1	2947,6	8763,7	7937,5
Доля затрат на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, %%	33,8	53,3	65,4	66,2
Доля затрат на приобретение новых и высоких технологий, %%	0,7	0,5	0,1	0,5

Для сравнения – в Республике Казахстан доля затрат на приобретение новых технологий составляла 3,1% (2011 г.) [4], в России – 1,8 %, в Бельгии – 21,5%, в Болгарии – 3,6%, в Германии – 2,8%, в Дании – 16,1%, в Ирландии – 4,4%, в Италии – 5,5%, в Норвегии



– 3,3%, в Чешской Республике – 23,7%, в Швеции – 2,3% [5]. В результате объем инновационной продукции (работ, услуг) в 2012 г. составил в целом по республике лишь 17,8% от общего объема продукции (работ, услуг) собственного производства (в 2011 – 14,4%) [6], в связи с чем планы по доведению к 2015 г. удельного веса инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленными организациями республики до 20-21% [7] могут оказаться трудновыполнимыми.

Во-вторых, статистика фиксирует наличие *отрицательного «интеллектуального сальдо»* в международной торговле объектами интеллектуальной собственности. Об этом можно судить по данным о величине роялти и лицензионных платежах, получаемых и выплачиваемых в рамках экспорта/импорта основных видов услуг. В январе 2011 г. роялти и лицензионные платежи по экспорту составили 1,1 млн долл. США, а по импорту – 7,6 млн долл. США, что является продолжением тенденции, имевшей место на протяжении всего 2010 г., когда экспорт роялти и лицензионных платежей составил 8,5 млн долл. США, а, соответственно, импорт – 95,3 млн долл. США [8]. В 2012 г. отрицательное сальдо в части платы за использование объектов интеллектуальной собственности составило 100 млн. США (в 2010-2012 гг. положительное сальдо наблюдалось лишь по компьютерным услугам) [9]. Вывод неутешителен – республика большую часть интеллектуальных продуктов заимствует, впитывая и перенимая прошлый мировой опыт, не проявляя активности в области создания и использования собственных. Решение проблемы видится в одновременном увеличении экспорта объектов интеллектуальной собственности с выходом на положительное внешнеторговое сальдо и более эффективном использовании механизмов роста инновационной восприимчивости субъектов экономики.

В-третьих, всем известен наш Парк высоких технологий, превратившийся за последние шесть лет в одного из крупнейших производителей программного обеспечения в Центральной и Восточной Европе, где зарегистрировано более 100 компаний-резидентов и работает 12,5 тыс. сотрудников. За эти годы Парк заработал более одного миллиарда долларов, а экспорт белорусских компьютерных программ вырос в 20 раз.

Но есть проблемы, которые потенциально могут превратиться в институциональные ловушки. О первой из них можно судить по клиентской базе парка – около 80 процентов клиентов – заказчики из США и Западной Европы, а остальные – из России. Это означает, что интеллектуальный капитал утекает из нашей страны и не воспроизводит «постиндустриальных» элементов белорусской экономики, хотя изначально предполагалось, что Парк станет «одним из центров создания и вовлечения передовых технологий во все сферы экономики» [10]. А ведь «на подходе», как известно, Китайско-Белорусский индустриальный парк, позиционируемый как «качественно новая площадка для создания в республике высокоэффективных и конкурентоспособных производств».

Второй пласт проблем связан с тем, что использование ресурсов зарубежных партнеров в форме такого международного аутсорсинга и офшоринга по-разному влияет на межсекторные структурные сдвиги в различных странах. И если в экономически развитых странах с высоким уровнем оплаты труда эти формы международной производственной кооперации выступают факторами дальнейшей терциаризации, то в экономически менее развитых странах со сравнительно низкой оплатой труда – факторами индустриализации.

#### Список использованных источников

1. Калашников, М. Постиндустриализм: конец мифа [Электронный ресурс] / М. Калашников. – Режим доступа: <http://m-kalashnikov.livejournal.com/483300.html>. – Дата доступа: 10.03.2014.
2. Царикаева, М.С. Возрастающая роль интеллектуальной собственности в современной инновационной экономике предприятий [Электронный ресурс] / М.С. Царикаева. – Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/5\\_SWMN\\_2014/Economics/10\\_157583.doc.htm](http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2014/Economics/10_157583.doc.htm). – Дата доступа: 12.02.2014.

3. Основные показатели деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php>. – Дата доступа: 12.02.2014.
4. Аубакирова, Г.М. Инновационное развитие промышленных предприятий постсоветских стран (на примере Республики Казахстан) / Г.М. Аубакирова // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – №10. – С.426.
5. Затраты на технологические инновации в России и мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.protown.ru/information/hidden/3601.html>. – Дата доступа: 12.02.2014.
6. Основные показатели деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php>. – Дата доступа: 24.01.2014.
7. Об утверждении Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 05 июля 2012 г., № 622 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.by/nfiles/001146\\_12850\\_Programma.pdf](http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_12850_Programma.pdf). – Дата доступа: 18.11.2013.
8. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе-феврале 2011 г. – Минск: Белстат, 2011. – С.125, 145.
9. О состоянии и перспективах развития науки в республике Беларусь по итогам 2012 года: Аналитический доклад. – Минск, 2013. – С. 227.
10. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы: Указ Президента Республики Беларусь, 11 апреля 2011 г., № 136 [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=1/12462>. – Дата доступа: 18.11.2013.



***Кобяк Олег Витальевич,***

*кандидат социологических наук, доцент,*

*УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **УСЛОВИЯ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗА МЫШЛЕНИЯ РАБОТНИКОВ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В современных социально-экономических условиях, связанных с усилением конкурентной борьбы производителей на мировых рынках, инновационный образ мышления занятого персонала все в большей мере становится необходимым условием выживания и предпосылкой повышения конкурентоспособности отдельного работника, предприятия, отрасли, национальной экономики в целом. Развитие инновационности мышления специалистов является сегодня для Беларуси стратегически важной задачей [1]. В русле поставленной задачи особую актуальность приобретает научное обоснование качественных характеристик социально-профессиональной среды, способствующих формированию и развитию инновационного климата, в котором специалисты с новым мышлением смогли бы с наибольшей эффективностью реализовать свой образовательный потенциал. Анализ результатов социологических исследований, проведенных при участии автора в 2005-2013 гг., позволил выявить основные характеристики социально-профессиональной среды, способствующие формированию инновационного образа мышления [2] и активизации экономического поведения [3] работников, занятых на белорусских предприятиях. Исследования показали, что такими характеристиками являются: 1) уровень профессионального образования работников; 2) наличие постдипломных форм обучения, переподготовки и повышения квалификации кадров; 3) осуществление различных нововведений на рабочем месте, в цехе, на предприятии в целом; 4) степень экономической устойчивости предприятия.

Рассмотрим каждую из указанных характеристик. В ходе анализа влияния уровня образования на формирование инновационного образа мышления и активизацию экономического поведения нами были выделены две группы работников: 1) с высшим образованием и 2) без высшего образования. Критерием оценки степени влияния образования на формирование инновационного мышления работников явилась частота выбора респондентами инновационно ориентированных вариантов ответа на вопрос «Что для Вас наиболее важно в работе?», который позволяет определить содержание и иерархию ценностных ориентаций респондентов в трудовой деятельности. К основным инновационно ориентированным вариантам мы относим: 1) «полно использовать свои знания, опыт, квалификацию»; 2) «полно реализовать личные способности»; 3) «работать над интересными, сложными проблемами»; 4) «успешно продвигаться по службе, делать карьеру»; 5) «работать с квалифицированными коллегами».

Сравнение вариантов ответов представителей выделенных групп свидетельствует о том, что обладатели высшего образования в большей степени стремятся к наиболее полному использованию своих знаний, опыта, квалификации, к реализации личностных способностей, и в меньшей – к льготам и облегченному режиму работы. Несмотря на снижение ценности высшего образования, которое произошло в белорусском обществе за последние два десятилетия, в целом оно продолжает оставаться весомым фактором развития креативных способностей специалистов и повышения активности их экономического поведения. Работники с высшим образованием в большей мере склонны к реализации активного типа экономического поведения и скорее готовы действовать с инициативой ради улучшения своего материального положения. В группе работников без высшего образования около 1/3 респондентов склоняются к стратегии экономического поведения, связанной с тем, чтобы «жить богаче, но рискуя, действуя с инициативой». Среди работников с высшим образованием подобной стратегии придерживаются примерно половина.

Существенной предпосылкой развития инновационного мышления работников является организация на предприятиях (в организациях) различных форм обучения, переподготовки и повышения квалификации персонала. На предприятиях, где регулярно проводится такое обучение, работники в большей мере стремятся к профессиональной и личностной самореализации, чаще испытывают удовлетворение от работы с квалифицированными коллегами, в том числе – над интересными, сложными проблемами, в меньшей мере опасаются возможных перегрузок на работе, в большей степени ценят свое предприятие и четче видят перспективы карьерного роста. Подобный образ мышления способствует формированию относительно более активных моделей экономического поведения, которые, в свою очередь, обуславливают лучшие результаты работы сотрудников. Среди работников предприятий, на которых проводится обучения персонала, выше доли респондентов, отметивших улучшение материального положения их семей и ожидающих дальнейшего улучшения этого положения в ближайшей перспективе.

Сложно представить успешное развитие инновационного образа мышления в неинновационной социальной среде. Поэтому вполне закономерно, что осуществление различных нововведений на рабочем месте, в цехе, на предприятии в целом, как показывают результаты исследований, также оказывает большое влияние на образ мышления и направленность поведения работников. На предприятиях, которые регулярно практикуют различные нововведения (закупку нового оборудования, внедрение новых технологий, выпуск новой продукции, создание участков, отделов, цехов, совершенствование методов управления персоналом) работники в значительно большей степени стремятся к тому, чтобы наиболее полно использовать свои знания, опыт, квалификацию, реализовать личные способности, работать над интересными, сложными проблемами; сильнее мотивированы к сотрудничеству с квалифицированными коллегами и успешному продвижению по службе.

Инновационно активная модель экономического поведения предприятия как коллективного хозяйствующего субъекта, с одной стороны, обуславливает повышение активности экономического поведения работников, с другой, – «подпитывается» этой

активностью. В результате создаются условия для усиления экономического эффекта в профессиональной деятельности работников и, соответственно, улучшения оценок респондентов относительно изменений, произошедших в материальном положении их семей. Следует отметить, что работники инновационно активных предприятий в большей мере склонны к позитивным прогнозам относительно материального положения их семей и в обозримом будущем. Кроме этого, на предприятиях, которые практикуют нововведения по сравнению с предприятиями, занимающими пассивную позицию в этом вопросе, несколько выше доля работников, склонных к реализации экономической стратегии «жить богаче, но рискуя, действуя с инициативой».

Еще одной важной, в контексте настоящего исследования, характеристикой социальной среды выступает степень устойчивости экономического положения предприятия, в структуре которого занят работник. Стабильное функционирование предприятия способствует развитию у работников стремления к более полной профессиональной и личностной самореализации. Нестабильная работа предприятия провоцирует «меркантилизацию» образа мышления работников, когда в их сознании возрастает значимость таких категорий, как «деньги», «льготы», «связи».

Выделенные целевые группы респондентов (работники «нестабильных» и «стабильных» предприятий) существенно отличаются в настоящих и перспективных оценках материального положения своих семей. В первой (проблемной) группе 1/6 часть работников отметили, что материальное положение их семьи по сравнению с прошлым годом «улучшилось», 1/2 полагают, что это положение не изменилось, 1/4 считают, что оно ухудшилось. Во второй (успешной) группе более 1/5 респондентов заявили об улучшении материального положения их семьи, более 1/2 не заметили изменений, 1/7 ощутили ухудшение материального положения (остальные в обеих группах затруднились в оценках материального положения). Как видим, каждым трем из четырех работников «стабильных» предприятий удалось в течение года, по крайней мере, сохранить (некоторым – улучшить) материальное положение своих семей. Доля работников «нестабильных» предприятий, которым удалось решить такую же экономическую задачу заметно ниже.

Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы:

1. Основными характеристиками социально-профессиональной среды, оказывающими существенное влияние на формирование инновационного образа мышления и активизацию экономического поведения работников, занятых в отечественной экономике являются:

- уровень профессионального образования работников предприятия;
- наличие постдипломных форм обучения, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- осуществление различных нововведений на рабочем месте, в цехе, на предприятии в целом;
- степень экономической устойчивости предприятия.

2. Повышение уровня образования работников предприятия потенциально способно усилить инновационную направленность мышления сотрудников и активизировать их экономическое поведение практически вдвое.

3. Целенаправленная активизация постдипломной образовательной составляющей социально-профессиональной среды работников предприятия позволяет усиливать инновационную направленность их мышления и активность экономического поведения примерно в полтора раза.

4. Систематическая практика позитивных нововведений на предприятии способна в полтора раза повысить инновационный потенциал мышления работников и уровень активности их экономического поведения.

5. Экономическая устойчивость в функционировании предприятия выступает по отношению к инновационному мышлению и экономическому поведению работников «рамочным» стабилизирующим фактором, обеспечивающим потенциальные возможности для повышения уровня образования персонала, развития различных форм обучения и

переобучения сотрудников, развертывания практики конструктивных нововведений на предприятии.

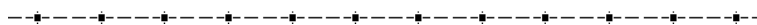
6. В случае целенаправленного и сбалансированного совершенствования основных характеристик социально-профессиональной среды на предприятии кумулятивный эффект от деятельности менеджеров в рамках данной стратегии может найти свое выражение в трехкратном приращении трудовой отдачи от занятого персонала за счет расширения состава и дальнейшего совершенствования способностей работников с выраженным инновационным мышлением и активным экономическим поведением.

#### **Список использованных источников**

1. Сидорский, С.С. Формировать экономику знаний: В Беларуси последовательно реализуется стратегия инновационного развития страны / С.С. Сидорский // Экономика Беларуси. – 2007. – № 4. – С. 6–14.

2. Кобяк, О.В. Инновационный образ мышления / О.В. Кобяк // Социология: Энциклопедия / А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко. – Минск: Книжный Дом, 2003. – С. 367.

3. Соколова, Г.Н. Экономическое поведение индивида / Г.Н. Соколова // Экономико-социологический словарь / Г.Н. Соколова, О.В. Кобяк; науч. ред. Г.Н. Соколова. – Минск: Изд-во «ФУАинформ», 2002. – С. 426–428.



***Кориунов Александр Николаевич,***

*кандидат физико-математических наук,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **АДАПТАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ К СПЕЦИФИКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛАРУСИ**

По мере того как в высокотехнологичных странах успешно развиваются существующие модели инновационных систем, формируются и новые подходы к объяснению процессов возникновения и распространения инноваций, соответствующие современному этапу развития. Исследователи обобщают изменения, происходящие как в отдельных странах, так и в мире, пытаясь объяснить их. В современных работах по теории инноваций анализируются свойства и новые тенденции, в той или иной форме нашедшие отражение во взаимодействии государства, науки и бизнеса и оформившиеся на сегодня в виде концепции тройной спирали, или модели стратегических инновационных сетей [1; 2].

Теория тройной спирали (TripleHelix) была предложена в начале XXI века профессором университета Ньюкастла Генри Ицковицем (Henry Etzkowitz) и профессором амстердамского университета Лойетом Лейдесдорфом (Loet Leydesdorff). Тройная спираль символизирует союз между властью, бизнесом и университетом, которые, по мнению авторов, являются ключевыми элементами инновационной системы любой страны [2].

Тройная спираль представляет собой горизонтальный подход в инновационной политике, основанный на взаимопересечении и возникший, как сотрудничество разных институциональных сфер. Инновационная политика при этом рассматривается не столько в качестве инициативы «сверху», исходящей от национального правительства, но и как кумулятивный результат взаимодействия органов управления на разных уровнях, представителей бизнеса, университетов, академических кругов и негосударственных организаций, в котором участвуют представители всех этих сфер, особенно на региональном уровне. Сети (объединения) могут возникать, например, в результате сотрудничества больших и малых фирм, ВУЗов, академических исследователей, правительства. То есть,

развитие инновационных систем происходит в направлении усиления горизонтальных взаимодействий между государством, наукой и бизнесом (основными акторами инновационной системы), которые все сильнее переплетаются, образуя уже упомянутую тройную спираль. Наука взаимодействует с государством и частным сектором, они оказывают взаимное влияние друг на друга и вместе определяют направление и скорость экономического развития. При этом меняются и их функции: университеты, помимо традиционной роли поставщика квалифицированных работников и фундаментальных знаний, является источником создания фирм и инновационного развития, государство помогает поддерживать новое развитие посредством изменений в нормативной среде, налоговых льгот и предоставления государственного венчурного капитала, бизнес частично выполняет функцию университета, развивая обучающие и исследовательские программы, часто на таком же высоком уровне как университеты.

В Беларуси созданное законодательство в сфере науки и инноваций формально обеспечивает правовое регулирование всех этапов инновационного процесса от определения приоритетов и планирования научно-технической деятельности до оценки экономической эффективности реализации инновационной продукции. Принят Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» от 10.07.2012 г., № 425-3; который определяет правовые и организационные основы государственной инновационной политики и инновационной деятельности, реализуются мероприятия уже второй Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь.

В организационном аспекте научно-техническая и инновационная политика, поддержка определенных видов НИОК(Т)Р находится в ведении ряда министерств и ведомств, координация усилий между которыми, даже ключевыми, развита слабо. Помимо министерств и ведомств, в структуре государственного управления существуют и вневедомственные координационные, консультативные и совещательные органы. В их состав входят представители заинтересованных ведомств, но они скорее лоббируют свои интересы, чем координируют решения. Добиться перераспределения приоритетов в этой системе достаточно трудно, так как действует своеобразная инерционная траектория процесса принятия решений «от достигнутого».

На сегодняшний день действующую белорусскую НИС можно охарактеризовать как административно-командную модель, функционирующую в рамках двойных множеств взаимодействий:

- государство – наука (система НАНБ, ВУЗы);
- государство – промышленность (предприятия и организации реального сектора);
- наука – промышленность.

При этом важно подчеркнуть, что пока имеет место эволюционное развитие только двойных, а не тройных спиралей отношений. Национальный бизнес остается пока недостаточно развитым и как категория еще не может рассматриваться в качестве согласованной спирали развития. Скромный вклад университетов и ВУЗов в развитие науки и инноваций также не позволяет считать их (как на западе) основой сферы генерации знаний. Рассмотрим взаимодействие основных компонентов спирали.

Государство – наука. Неоднократно отмечался недостаточный уровень финансирования науки, имеет место несоответствие между спросом и предложением научной продукции, неэффективность использования имеющихся в данной спирали ресурсов приводят к стагнации отрасли. Основной объем научных исследований приходится на институты НАН Беларуси (25% от всех внутренних затрат на исследования и разработки). При этом поступление денежных средств от коммерциализации результатов научно-технической деятельности в системе НАН Беларуси составляет лишь 13% от всех заработанных по данному виду деятельности, то есть существует проблема коммерциализации результатов научной деятельности.

Существующие университеты и ВУЗы осуществляют основной объем подготовки кадров, в том числе и высшей квалификации, при достаточно слабой научной базе и скромных масштабах финансирования и проведения НИОК(Т)Р (8,6% от суммарных внутренних затрат на исследования и разработки). При этом, из 50 организаций системы Минобразования, проводящих исследования и разработки и призванных выпускать инновационную продукцию, лишь 3 осуществляют затраты на технологические, организационные и маркетинговые инновации. Соответственно, удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) по данным Белстата в системе образования в 2012 году составил 2,9% [4].

Необходимо также отметить, что белорусская экономика сталкивается с хронической проблемой дефицита инженерных кадров в народном хозяйстве и отсутствием достаточной мотивации у молодых людей для выбора специальностей естественно-научного и технического профилей. На одного выпускника с техническим или естественно научным образованием приходится 2-3 дипломированных гуманитария [4]. Причем такое положение дел в стране существует уже два десятилетия. Таким образом, белорусские ВУЗы пока не могут выполнять функции сферы распространения естественно-научных и технических знаний, по аналогии с университетами промышленно развитых стран. Возможности их генерации также ограничены.

Государство – промышленность. Промышленные предприятия (даже инновационно активные из них), вследствие недостаточно развитой отраслевой и фирменной науки, по разным причинам получают слабую «подпитку» со стороны внешних разработчиков, в результате чего имеющиеся технологии проходят весь жизненный цикл инновации, а их разработчики заинтересованы в монопольном положении той или иной технологии. Образуется «ловушка» технологий, когда интересы участников направлены на то, чтобы новые технологии не появлялись. То есть в промышленности реализуется в основном линейная модель инновационного процесса, при практической реализации которой среди основных участников процесса отсутствует должная координация и взаимодействие.

Дефицит квалифицированных специалистов, особенно молодого и среднего возраста, связанный с низкой мотивацией труда для их закрепления на производстве, в частности, в связи с отсутствием доплат за ученые степени и звания для отраслевых специалистов высшей научной квалификации не способствует развитию инновационной деятельности. В отраслевом секторе науки, по данным ГКНТ 2012 года занято всего 2% от общего числа научных работников высшей квалификации.

Пока общие организационные и финансовые условия, недостаток квалифицированных кадров сказывается неблагоприятно для инноваций на любых типах белорусских предприятий и требуется корректировка регулирующего взаимодействия государства и промышленности,

Академическая наука – промышленность.

Большинство предприятий не имеют возможности выполнять самостоятельно, или оплачивать проведение исследований и разработок. Результаты исследований, заказанных при участии государства в системе академической и вузовской науки, проходят длительный процесс внедрения в производство из-за отсутствия соответствующей инфраструктуры, и могут быть вообще не востребованы в связи с неконкурентоспособностью перед вновь появившимися зарубежными аналогами.

В течение продолжительного периода отмечается низкий спрос промышленности на новые технологии. В 2012 году промышленными организациями приобретено 17 технологий, тогда как в стране ежегодно создаются сотни новых технологий (в 2012 году только организациями НАН Беларуси создано 252 новых и 8 высоких технологий).

Таким образом, реализация инновационной политики в рамках модели двойных спиралей, когда не в полную меру задействованы все участники инновационного процесса и нет механизмов контроля обратной связи между ними, приводит к накоплению системных проблем, реализации стагнирующего сценария инновационного развития.

По мнению авторов модели тройной спирали, ключевым моментом является создание предпринимательской структуры, на существующей академической базе (университета) или в качестве нового учреждения, которая возьмет на себя инициативу вместе с государством и бизнесом реализовать постепенный выход на существующие промышленные предприятия, или на создание новых фирм [3].

В Беларуси, в сфере науки чаще всего возникают ситуации, когда инновационная компонента создаваемых малых фирм основывается на базе результатов НИОК(Т)Р материнской организации (НИИ или ВУЗ) с целью получения эффекта от их коммерциализации. Такие фирмы-отпрыски, чаще всего создаются посредством преобразования подразделения материнской организации в самостоятельную фирму. Такая тенденция соответствует тренду развития мировой экономики, в соответствии с которым непрерывность и масштабность инновационного процесса определяется состоянием тех малых предприятий, которые ориентированы на создание новых знаний, внедрение наукоемкой продукции, практическое использование результатов научных открытий с целью вывода их на рынок и получения коммерческого эффекта. На сегодня предпринимательство является стержневой основой для экономического роста всех развитых государств, формирующей более половины валового внутреннего продукта.

В системе НАН Беларуси, Минобразования уже образован ряд субъектов инновационной инфраструктуры, которые используют для коммерциализации наработанные учеными идеи и технологии. Важно со стороны государства поддержать и развивать этот процесс, переломить существующее мнение о том, что это «левый» заработок ученых, дополнительное расходование бюджетных средств и т.д. Необходимо, с учетом зарубежного опыта, с помощью государства довести количество таких фирм до некоей критической массы, когда динамика создания таких фирм, их рентабельность и выживаемость будут естественным образом взаимообусловлены и взаимосвязаны.

На сегодня доля малых и средних предприятий, осуществляющих инновации, в их общем числе не превышает по данным Белстата 5%.. При этом, по оценочным данным ЕЭК ООН, на долю всех технопарков – наиболее эффективных инновационных структур - приходится всего 1% от общего объема производства инновационной продукции.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что успешное функционирование участников НИС зависит от места и роли в ней малого инновационного предпринимательства. При этом государство предоставляет малому инновационному предпринимательству организационную, техническую, юридическую, финансовую, маркетинговую и иные виды поддержки. Научные организации занимаются научно-исследовательской деятельностью и опытно-конструкторскими разработками и продолжают участвовать в материализации полученного научного знания посредством создания на базе научной организации малых инновационных предприятий. Крупный бизнес делает заказы научным организациям и продолжает активно участвовать в научно-исследовательской деятельности. Организационной формой реализации этого принципа снова становятся малые инновационные предприятия.

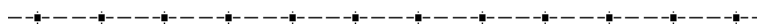
Принципы построения взаимодействия науки, промышленности и государства в Беларуси практически не претерпели изменений с советских времен. Ресурсы науки в достаточной мере еще сохранены, хотя до настоящего времени ее развитие шло по инерционному сценарию. Возможности науки и образования позволяют стать движущей силой инновационного развития, но только в том случае, если в науке, так же, как и в промышленности (бизнесе), будут созданы новые формы отношений. Институциональные сферы науки промышленности и правительства в дополнение к выполнению своих традиционных функций должны более активно приобретать и функции новые, свойственные другим участникам инновационной системы. Академические НИИ, ВУЗы еще в недостаточной мере адаптируют функции бизнес-сектора, открывая у себя службы по коммерциализации технологий и другие аналогичные структуры и создавая малые фирмы.



Государство, как следует из рассмотрения двойных и тройных спиралей, практически участвует во всех из них. Поэтому важным условием формирования рыночной инновационной системы является трансформация способов и моделей самой государственной деятельности. Актуальное направление реформирования – это переход от государственного управления к политике гибкого реагирования.

#### Список использованных источников

1. Ицковиц, Г. Тройная спираль Университеты-предприятия-государство. Инновации в действии / Г. Ицковиц; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: Издательство Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники, 2010, – 238 с.
2. Дежина, И. Тройная спираль в инновационной системе России / И. Дежина, В. Киселева // Вопросы экономики. – 2007. – №12. – С. 123-135.
3. Ицковиц, Г. Территория инноваций: к теории основанного на знаниях регионального развития [Электронный ресурс] / Г. Ицковиц, М. Клофстен. – Режим доступа: [www.fridas.ru/\\_files/The\\_innovati](http://www.fridas.ru/_files/The_innovati)
4. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2012 году: стат. сб. – Минск, 2013.



**Ляднова Татьяна Олеговна,**

*кандидат экономических наук, ГУ «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы» (г. Минск, Республика Беларусь)*

**Мееровская Ольга Анатольевна,**

*ГУ «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы» (г. Минск, Республика Беларусь)*

**Артюхин Михаил Иванович,**

*кандидат философских наук, доцент, ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **БЕЛОРУССКАЯ НАУЧНАЯ ДИАСПОРА: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ИНТЕГРАЦИИ ЕЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В РАЗВИТИЕ НАУКИ И ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Сегодня многие государства, имеющие зарубежные диаспоры, разработали в той или иной форме и реализуют на практике программы и действенные механизмы мобилизации интеллектуального потенциала диаспоры для экономического и научного развития страны-метрополии. Анализ существующей практики взаимодействия государств с зарубежными научными диаспорами позволяет выявить новые тенденции в развитии диаспоральной политики. Многие государства отказались от осуществления преимущественно репатриационной политики и перешли к стратегии дистанционной мобилизации научной диаспоры и ее включение в развитие научной сферы страны происхождения посредством информационных сетей и других форм научного сотрудничества.

Опыт зарубежных стран свидетельствует, что связи с научными диаспорами становятся значительным ресурсом развития экономической и научной сфер стран-метрополий. Например, в России в настоящее время реализуется Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России». Система мероприятий программы сочетает адресное финансирование научных исследований в научно-образовательных центрах России, в том числе и под руководством приглашенных из-

за рубежа известных ученых-соотечественников. Последнее направлено на стимулирование процесса привлечения ученых-соотечественников – высококвалифицированных специалистов и ученых в Россию. Программой также предусматривается отбор молодых российских ученых, работающих на постоянной и временной основе в ведущих зарубежных научных и научно-образовательных центрах, молодых ученых из стран СНГ для занятия ими на конкурсной основе позиций «приглашенных профессоров-исследователей» в государственном секторе высшего образования и науки. Эти мероприятия направлены на развитие взаимодействия с российскими учеными, работающими за рубежом, закрепление их в российской науке и в экономической сфере.

Одним из стимулов к развитию конструктивных отношений с научной диаспорой стало появление в России институтов развития – в первую очередь «Российской корпорации нанотехнологий» (РОСНАНО) и Российской венчурной компании (РВК). Именно они начали выстраивать новую схему отношений с технологической российской диаспорой, направленную на привлечение с помощью российских менеджеров и ученых-соотечественников зарубежных инвестиций в инновационное развитие России.

Для Беларуси также актуальна проблема расширения сотрудничества с белорусской научной диаспорой. По данным мониторинга интеллектуальной миграции в Республике Беларусь, который проводит Центр мониторинга миграции научных и научно-педагогических кадров Института социологии НАН Беларуси, суммарная численность эмигрантов-ученых и преподавателей вузов за период 1996-2012 гг. составила 1,2 тыс. чел. Следует отметить, что к белорусской научной диаспоре можно отнести также и ученых, длительное время работающих за границей без потери белорусского гражданства. По оценкам специалистов, их порядка 4-5 тысяч человек.

Следует при этом отметить, что многие ученые-соотечественники в той или иной форме контактируют и общаются со своими белорусскими коллегами и готовы более активно участвовать в научной жизни белорусских университетов и исследовательских центров. Об этом говорят данные интерактивного социологического опроса белорусских ученых-эспатриантов по проблемам их готовности к сотрудничеству с научными организациями и вузами Беларуси.

Таким образом, можно констатировать, что белорусская диаспора является значительным интеллектуальным ресурсом для Беларуси и готова на взаимовыгодной основе сотрудничать с белорусскими научными центрами и ведущими университетами.

В Беларуси на правительственном уровне все более настойчиво приходит осознание необходимости разработки и реализации действенной государственной диаспоральной политики, направленной на расширение взаимодействия с белорусской научной диаспорой. За последние два десятилетия в Беларуси был принят и реализован ряд нормативных документов, которые конкретизировали цели, формы и механизмы взаимодействия с белорусской научной диаспорой. Проблема интеграции соотечественников-ученых и специалистов в развитие нашей страны нашла свое отражение в Национальной программе демографической безопасности Республики Беларусь на 2011-2015 годы (утверждена Указом Президента Республики Беларусь № 357 от 11 августа 2011 г.). Пунктом 6 Мероприятий раздела Программы «Внешняя миграция населения в интересах Республики Беларусь» НАН Беларуси, МВД, Минтруда и соцзащиты, Минобразования, Минкультуры, облисполкомам и Минскому горисполкому поручено в 2012-2015 годах создать социально-экономические и правовые условия «для закрепления в стране лиц, составляющих научно-технический, интеллектуальный и творческий потенциал белорусского общества, и возвращения на родину высококвалифицированных специалистов и ученых-соотечественников». Еще ранее в 2010 году Правительство республики поручило Государственному комитету по науке и технологиям совместно с Минобразования, НАН Беларуси и МИД активизировать работу по установлению связей с белорусской научной диаспорой и выработке действенных механизмов взаимовыгодного сотрудничества с ней.

В настоящее время в Беларуси многое сделано для установления связей с учеными-соотечественниками. Создан Национальный научно-технический портал Республики Беларусь, <http://www.scienceportal.org.by>, который является электронным ресурсом по вопросам информационного обеспечения международного научно-технического и инновационного сотрудничества научных организаций с белорусской научной диаспорой. Создана и постоянно актуализируется база данных «Белорусские ученые за рубежом». По состоянию на 01.01.2014 г. в базе данных содержатся сведения о 476 белорусских ученых, длительно работающих за границей, и выходцах из Беларуси, осуществляющих научную деятельность за рубежом.

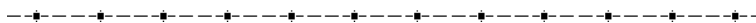
Вместе с тем следует отметить, что работа заинтересованных государственных органов, ГКНТ и НАН Беларуси по установлению связей с белорусской научной диаспорой и выработке действенных механизмов ее интеграции в развитие научной сферы и экономики не имеет системного характера и законодательно не оформлена. В связи с этим стоит задача формирования активной диаспоральной политики, направленной на создание действенной организационной, правовой и социально-экономической базы взаимодействия с научной диаспорой и вовлечения ученых-соотечественников в развитие белорусской науки.

К первоочередным мерам формирования активной диаспоральной политики в научной сфере можно отнести:

- создание благоприятных организационных и правовых условий для интеграции научной диаспоры в процесс развития науки страны-метрополии, в частности, создание служб, в том числе и на коммерческой основе, по оказанию информационных, консультационных и посреднических услуг для ученых-соотечественников, въезжающих в страну или стремящихся в какой-либо форме принести пользу стране-метрополии;
- создание при участии научного сообщества банка данных соотечественников-ученых, длительное время находящихся за границей, и ученых-экспатриантов. Только научное сообщество в лице ее общественных организаций и научных коллективов может провести организационную работу по установлению с учеными-соотечественниками устойчивой связи и их регистрации в банке данных;
- развитие научного сотрудничества с учеными-соотечественниками через механизмы западных и белорусских научных фондов. Для Беларуси был бы весьма полезен опыт восточноевропейских стран по работе с научной диаспорой, включающей: выделение грантов для соотечественников-ученых, в рамках которых им предоставляется возможность работать в стране происхождения; проведение конференций разнообразных типов; открытие национальных научных журналов для зарубежных авторов;
- разработка действенного механизма широкого использования интеллектуального потенциала ученых-соотечественников в экспертной деятельности при формировании государственных научных программ и стратегических инновационных проектов, а также реализации международных мероприятий и программ в сфере науки и высшего образования;
- создание механизмов эффективного использования значительного образовательного ресурса, которым располагает белорусская диаспора. Это возможно путем привлечения белорусских ученых-экспатриантов к чтению курсов лекций студентам и аспирантам в Беларуси. Белорусские ученые-экспатрианты могли бы также участвовать в образовательном процессе ведущих белорусских университетов через механизмы дистанционного образования;
- организация научных стажировок молодых белорусских ученых в ведущих западных научных центрах и университетах. Белорусские ученые, работающие на Западе, могут предоставить позиции в своих лабораториях исследователям из Беларуси;
- обеспечение выпуска ежегодного информационно-справочного издания «Наука Республики Беларусь: возможности научного и делового сотрудничества» и другой презентационной информации (издание журналов на белорусском и русском языке для публикаций ученых-эмигрантов; издание справочника «Ученые Республики Беларусь за рубежом»);

рубежом»), а также различного рода информационных бюллетеней, статистических обзоров и справочников об основных показателях и достижениях белорусской науки с перечнем форм и направлений международного научно-технического сотрудничества.

В заключение следует отметить, что задача расширения взаимодействия с научной диаспорой требует разработки эффективной диаспоральной политики, обеспечивающей создания необходимых интеграции ученых-соотечественников и экспатриантов в процесс социально-экономического и научно-технологического развития Беларуси. В этой связи целесообразно поставить вопрос о принятии специальной государственной программы, направленной на формирование организационного, правового и информационного механизма сотрудничества с белорусской научной диаспорой и включения ученых-экспатриантов в развитие науки и экономики Беларуси.



**Мальчёнков Игорь Евгеньевич,**

*кандидат социологических наук, ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси»*

*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **СЕТЕВАЯ МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА В РАКУРСЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ**

Глобальные социальные изменения в обществе все чаще связываются с возникновением компьютерно-обусловленной реальности сети Интернет. Выступая в качестве синтеза происходящих в обществе трансформаций, Интернет аккумулирует многие проблемы общественной жизни. Происходящие в социуме изменения фиксируются в социологическом знании путем разработки нового категориального аппарата, что является отражением существующих и предполагаемых инновационных тенденций в развитии социальной науки. Наиболее известными категориями, с помощью которых социология обращается к анализу инновационных тенденций трансформации социума являются категории «сетевое общество», «киберпространство», «виртуальная реальность».

Трансформации в общественной жизни, определяющие социальную жизнь в настоящее время связываются, прежде всего, с определяющей ролью во вновь возникающей в обществе информации. Информация, превратившись в основную категорию, раскрывающую содержание и сущность нового общества, производит революционные преобразования во всех областях общественных отношений. Логика этих преобразований не укладывается в прежние представления о социальном пространстве как об институционально организованном иерархическом взаимодействии социальных субъектов. Требуется иная логика для объяснения инновационных изменений в базисной структуре нового общества и его коммуникационной организации. Эта «новая логика» была предложена в конце 80-х – начале 90-х годов М. Кастельсом, который разработал инновационную по своей сути сетевую схему организации взаимодействия социальных субъектов в новом информационном обществе, развив тем самым концепцию сетевого принципа организации и функционирования социального пространства [1].

Организацию социального пространства на основе сетевого принципа демонстрируют компьютеризованные информационные линии связи, которые внедряются во все сферы жизнедеятельности социума. Сетевая концепция М. Кастельса позволяет рассматривать социальное пространство как «глобальные сетевые структуры, вытесняющие прежние формы личной и вещной зависимости» [2, с. 293]. Вертикально ориентированные иерархические социальные структуры индустриального общества замещаются подвижными горизонтально ориентированными сетями, через которые начинает осуществляться обмен ресурсами.

Социальное пространство современных обществ начинает функционировать на основе сетевого принципа, а распространение сетевого восприятия социальной реальности в значительной степени определяет мир повседневной жизни каждого человека. Всемирная компьютерная сеть, утверждая информацию в качестве цели и способа существования общества, все интенсивнее включается в общественную жизнь, превращаясь в основную общественную структуру. С развитием Всемирной компьютерной сети этот принцип начинает определять вновь возникающее социальное пространство, и, тем самым, кардинально менять основы функционирования социума. На месте ранее существовавшего «пространства мест» появляется «пространство потоков» [1, с. 293]. Все это приводит к мысли о том, что появляется принципиально новый тип социального пространства, который находит наиболее яркое выражение виртуальной реальности сети Интернет.

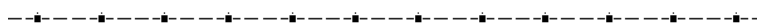
Социальное пространство информационного общества, превращаясь в киберпространство, все более приобретает конфигурацию сети. Будучи актуализированным как пространство потоков, киберпространство придает социальной практике фрагментарный характер, что приводит к релятивизации мировоззренческих взглядов. «Пространство, – пишет Кастельс, – начинает казаться лишенным локальности, а время – безвременным континуумом, если полагать, что многие важные явления, ситуации и процессы жизни зависят от безвременных и безлокальных потоков информации, которые в сетевом обществе управляют всеми его сферами [1, с. 494-505].

Трансформация социального пространства, вызванная изменением во всей системе общественных отношений под влиянием новых технологий происходит в направлении «виртуализации социального», которая проявляется в форме киберпространства. Теоретики «виртуального общества» интерпретируют возникновение киберпространства как результат использования обществом новых форм коммуникации для самовоспроизводства, а трансформации, происходящие в обществе под влиянием интернета рассматривают как проявление виртуальных аналогов реальных коммуникаций. Пространство компьютерных коммуникаций (киберпространство) как понятие интенсивно используется с конца XX века в рамках самых разных дисциплинарных подходов. Киберпространство – это виртуальное пространство в котором циркулируют электронные данные и осуществляются процессы коммуникации. Исследуя киберпространство необходимо четко представлять, что киберпространство – это взаимодействие, связь, актуализирующиеся в сетевой форме отношения социальных субъектов в виртуальной среде компьютерно-обусловленной реальности.

Киберпространство возникает на основе сетевой коммуникации, при возникновении коммуникации, существует как коммуникация и исчезает при прекращении коммуникации. Сейчас уже с полным основанием можно говорить о том, что новое направление трансформации социального пространства, его виртуализацию, следует понимать как переход основных видов деятельности в виртуальное пространство сети Интернет – киберпространство.

#### **Список использованных источников**

1. Кастельс, М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология; под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia. – 1999.
2. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.



*Маргарян Атом Шаваршевич,*  
кандидат экономических наук, доцент,  
Армянский государственный экономический университет (г. Ереван, Республика Армения)

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

Институциональная система современной экономики определяет целевые функции, условия формирования и согласования, а также динамику взаимодействия всех участников инновационного процесса. Соответственно и результативность технологического обмена зависит от институциональных условий, которые могут, как способствовать, так и препятствовать восприимчивости национальных хозяйствующих субъектов к новым технологиям, а также их активному участию в данном процессе.

Инновация в современной экономике является ключевым и очень сложным процессом. «Путешествие» от идеи до рынка требует консолидации и применение многих различных возможностей и навыков. Для эффективных инноваций необходимо сотрудничество между многими участниками и заинтересованными агентами, которые дополняют процесс с их разными возможностями. Инновационная система, таким образом, включает в себя: инновационных предпринимателей, научных и исследовательских учреждений, частный сектор в качестве источника и цели инноваций, инновационных посредников и вспомогательных учреждений, государственных органов с обязанностями по поддержке инноваций, финансовых институтов, национальную политику в области инноваций, рамочные институциональные условия для инноваций, потребителей, и т.д. Сотрудничество между этими агентами (например, между промышленностью и наукой, между малыми и крупными фирмами, между иностранными и отечественными компаниями, и т.д.) является важным элементом национальной инновационной системы (НИС).

Согласно общепринятому определению, под национальной инновационной системой понимается совокупность институтов, относящихся к государственному и частному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обеспечивают развитие и распространение новых технологий в пределах национального государства. При том, национальная инновационная система включает в себя не только инфраструктурные элементы, но и нормативно-правовую базу, способствующую коммерциализации научно-технических разработок. Понятие «национальная инновационная система» концентрируется на системных взаимозависимостях, которые влияют на процессы генерации и распространения инноваций в экономике. К. Фримен характеризует НИС как комплекс институтов, функционирование которых инициирует, создает, трансформирует технологий и способствует их диффузии. К. Фримен, в частности, обосновывает особую роль неформализованного институционального фактора, а именно того «образа действий, с помощью которого идет организация и управление имеющимися ресурсами, как на уровне предприятий, так и на национальном уровне» [1, с.11].

В переходных экономиках существуют очевидные системные проблемы функционирования НИС. Отсутствие эффективных взаимодействий или недостаточное сотрудничество между участниками инновационного процесса можно рассматривать в качестве системного сбоя, и поэтому есть все основания для решения таких проблем инструментами политического вмешательства государства. Ряд современных инновационных инструментов экономической политики нацелены конкретно на обеспечение сотрудничества между субъектами инновационного процесса.

Очевидно, что если бизнес среда трансформационных экономик и рыночные возможности позволяют предпринимателям заполучить кратковременную политическую ренту от монопольного положения на рынке за счёт необоснованного повышения цен или квотных преференций, то в таких условиях необходимость в рискованных инвестициях в дорогостоящие и долговременные инновационные проекты отпадают. В этих условиях,

рыночные агенты могут не захотеть участвовать в сотрудничестве, если нормативно-правовая база не поддерживает деловую активность в целом. Обеспокоенность в связи с этим может быть связано с плохой защитой прав собственности (в частности, прав на интеллектуальную собственность), слабой обеспеченностью выполнения договорных обязательств, неопределенной и непредсказуемой бизнес- и нормативно-правовой средой.

Процесс трансформации технологической идеи на рыночный продукт или услугу не только долго и рискованно, но и очень дорого. Поэтому многие инновационные предприятия в переходных экономиках не в состоянии эффективно функционировать из-за нехватки жизненно важных финансовых ресурсов. Кроме того, в связи с высоким риском, большинство традиционных финансовых институтов (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и т.д.) очень редко принимают участие в финансировании инновационных проектов. Таким образом, в современной экономике успешные инновации зависят от очень конкретных финансовых институтов (например, бизнес-ангелов, венчурных компаний, специализированных общественных фондов), которые готовы принять риски финансирования на ранних этапах продвижения проекта. Отсутствие таких современных учреждений, которые эффективно включаются в инновационный процесс, может отражать либо незрелость институциональной среды либо системные сбои рынка.

После распада СССР в условиях 10-летних хаотичных либеральных реформ в экономике Республики Армения доминировала стратегия выживания и только в середине 2000-х центр тяжести государственной политики сместился в сторону науки и инноваций, при этом были запущены ряд важных политических и законодательных инициатив. Одной из специфических особенностей НИС малых открытых экономик является необходимость обеспечения эффективных международных связей. Естественные ограничения, вытекающие из размера рынка, в таких странах делает такие связи необходимым предварительным условием эффективного функционирования НИС. Власти Армении сделали некоторые практические шаги в этом направлении, однако еще есть большой неиспользованный потенциал в развитии, активизации и стимулировании международных связей в области инновационного предпринимательства.

Начиная с 1990 гг. в странах бывшего СССР институциональная, промышленная или структурная адаптация экономики к рыночным условиям происходила в рамках не управляемых процессов, а хаотичного распада. По этой причине сформированная в результате осуществленных процессов структура экономики оказалась крайне уязвимой по отношению к внешним и внутренним ценовым и неценовым колебаниям. Мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. еще раз выявил и подчеркнул эти реалии. Неожиданный глубокий спад, последовавший за длительным экономическим ростом, бюджетный кризис, ухудшение других макроэкономических параметров заставляют пересмотреть, казалось бы, считающиеся неоспоримой истиной, подходы к экономической политике.

В условиях посткризисных реалий становится очевидным, что свободная игра рыночных сил не в состоянии обеспечить долгосрочную структурно-технологическую модернизацию экономики и формирование на этой основе конкурентоспособной инфраструктуры. Правительство Республики Армения с этой точки зрения не является исключением. Оно разработало и ввело в действие концепцию «Стратегия экспортно-ориентированной промышленной политики Республики Армения». Согласно документу, в основе проводимой промышленной политики лежит расширение экспортного сегмента экономики посредством поддержки развития перспективных отраслей, имеющих экспортный потенциал. «Промышленная политика РА, нацеленная на экспорт, представляет собой совокупность сбалансированных и поэтапных мероприятий, направленных на повышение международной конкурентоспособности отраслей, имеющих потенциал развития, с целью роста и диверсификации экспорта. В концепции акцент поставлен на необходимости повышения уровня конкурентоспособности экономики посредством промышленной поли-

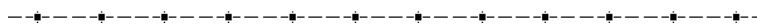
тики, расширения экспортного сегмента экономики с помощью поддержки развития перспективных отраслей, имеющих экспортный потенциал» [2, с.3].

Правительство Армении в 2008-2012 гг. ввело в действие несколько программных документов, реализация которых направлена на обеспечение опережающего развития среды «генерации знаний», конкурентоспособность сектора исследований и разработок на ограниченном числе приоритетных направлений (нанотехнологии, биотехнологии, технологии энергосбережения и альтернативной энергетики, а также информационные технологии), создание эффективной инновационной инфраструктуры, стимулирование технологической модернизации отраслей экономики с использованием эффективных механизмов реализации национальных приоритетов технологического развития в ограниченном числе секторов [3].

В последние годы правительство Армении принимало несколько кардинальных решений, направленные на стимулирование инвестиций в высокотехнологичные проекты. Это касается прежде всего меры усиления законодательной защиты объектов интеллектуальной собственности, предоставлении прямых и косвенных налоговых льгот предприятиям сферы информационных технологий, прямого субсидирования или софинансирования из государственного бюджета венчурных проектов частного сектора.

### **Список использованных источников**

1. Freeman, C. The national systems of innovation in historical perspective / C. Freeman // Cambridge journal of economics. – 1995. – № 19.
2. «Стратегия экспортно-ориентированной промышленной политики Республики Армения». Протокольное решение правительства РА, 15 декабря 2011 г., № 49.
3. The Story of the Emerging IT Cluster in Armenia [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ev.am/sites/default/files/CASE%20STUDY-IT\\_2010%20Revised\\_Final-130312\\_0.pdf](http://ev.am/sites/default/files/CASE%20STUDY-IT_2010%20Revised_Final-130312_0.pdf).



*Мокрова Лидия Павловна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
ФГОБУВПО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации»  
(г. Москва, Российская Федерация)*

### **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ДОНОРЫ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН**

Стратегическое управление подразумевает управление стабильными, устойчивыми социально-экономическими системами. Мы же живем во время кардинальных перемен. Определить какие именно сферы деятельности экономики и промышленности начнут расти опережающими темпами сейчас сложно, но, по мнению С. Глазьева, существенным переменам будет подвержена в первую очередь наука, медицина и образование. Однако глобальные изменения в системе образования привели нашу образовательную систему в крайне неустойчивое, высокорисковое состояние. Для модернизации образовательной системы, создания устойчивой конкурентоспособной модели необходимо выработать прозрачные и справедливые нормы распределения результатов интеллектуальной деятельности как одного из доминирующих ресурсов в образовании.

Привычный термин антикризисное управление по мере развития кризиса замещается более мягкими вариантами: «управление изменениями», «глобальные изменения», «стратегии трансформации», «управление в условиях неопределенности» и др. Но суть остается прежней. Кризис и неопределенность присутствуют во всех сферах деятельности в большей или меньшей мере. И базовые стратегии антикризисного управления и типичные модели и



тенденции и закономерности меняются мало. Однако новые элементы и явления кризиса стимулируют развитие дополнительных навыков, компетенций, новаций, новых объектов интеллектуальной собственности. Таким образом, интеллектуальная собственность является важным ресурсом как в стратегическом так и антикризисном управлении.

Интеллектуальная собственность играет все большую роль в устойчивом развитии организаций. Наибольшая доля интеллектуальных активов сосредоточены в области искусства, сферы услуг и производства товаров с известными торговыми именами. В рамках реализации стратегии развития образования вопрос адекватного управления интеллектуальной собственностью является одним из ключевых.

Результаты интеллектуальной деятельности – продукт нематериальный, трудно идентифицируемый, однако это вид активов как персональных так и принадлежащих организации становится приоритетным во всех сферах деятельности. Доля такого рода активов с развитием общества растет, создает дополнительные выгоды. Это прекрасно понимают те участники бизнес-процесса, которые им управляют, контролируют. Однако признавать наличие интеллектуальной собственности, оплачивать право пользования, уважать интересы автора и правообладателя не спешат.

С целью защиты своей интеллектуальной собственности в первую очередь автор должен сам понимать свои права и что он передает в пользование. Наиболее незащищенный представитель армии авторов – преподаватель, создатель образовательного продукта как в рамках классического вуза, так и тренингов, авторских семинаров, методик и учебно-методических материалов, видео лекций. При работе в корпоративном формате эксперт-консультант регулирует свою деятельность стоимостью часа консультации, объемом экспертного заключения. Однако как задать уровень качества? Только репутацией эксперта и его мотивацией.

Возвращаясь к теме образования/ обучения/ развития навыков нужно понимать, что любой образовательный продукт состоит из составляющих и отдельных прав, которые могут быть предложены для продажи и оплачены отдельно.

И первый – название программы. Далее ее содержание. Далее описание разделов. Далее учебно-методический комплекс из презентации, иногда учебное пособие, книга, конспект. Сборник кейсов, рабочие тетради, тесты, ключи к тестам, описания деловых игр, ситуационные практикумы. И выводы по проведению, итоговое мероприятие, анализ и рекомендации. Здесь начинается самое интересное: образовательный продукт преобразовывается в консалтинг. Здесь порядок ценности продукта возрастает в разы.

Заказчик чаще всего в простодушии своем считает, что все это – один продукт и тренер, лектор, преподаватель, эксперт, консультант – интеллектуальные доноры, обязанные по первому требованию создавать и передавать заказчику результаты своего труда. Как защитить себя и заставить произвести оплату произведенных усилий или просто не потерять уважение к себе в результате интеллектуального рабства? Ответ один – быть компетентным. Самые именитые авторы, исполнители, правообладатели на аудиовизуальные произведения допускают ошибки, стоящие значительных сумм. Так один известный продюсер больше года готовил турне по Европе и репетировал интересный репертуар народных песен и произведений советских авторов, которые сейчас уже воспринимаются как народные. Приехав на гастроли, он получил уведомление, что права на некоторые из произведений принадлежат известному западному автору и исполнителю и прекратил турне. Удивительно не то, что авторские права не были уточнены перед формированием программы и подготовки к гастролям, а то, что продюсер уже после инцидента не обладал деталями происшедшего. Почему правообладатель им стал, при каких обстоятельствах, на какой срок, что именно передано в управление, какова территория действия прав и пр.

Если собственники интеллектуальной собственности не будут обладать компетенциями и навыками защиты, то они постоянно будут жить в состоянии высокого риска интеллектуального рейдерства.

Мировой финансовый кризис стимулировал процессы передела собственности и контроля. Для приобретения и удержания активов, построения устойчивой растущей структуры необходимы нематериальные активы. Так за них нужно платить и уважать права автора и создавать для его деятельности адекватные условия. Метод кнута и пряника безусловно эффективен, только качество продукта и состояние его автора страдает.

Если мы обсуждаем инновационный путь развития экономики, то отношение общества и управляющих структур к носителям интеллекта должно выстраиваться в модели понимания и уважения. Интеллектуальная собственность, как и собственность в материальной и финансовой форме должна быть признана на уровне государства, бизнес-структур, самих авторов и их провайдеров. С этой целью разработаны рекомендации по управлению интеллектуальной собственностью в целях защиты ее от неправомерного использования.

Национальная экономика России имеет огромный потенциал в силу природных и интеллектуальных ресурсов. Честные прозрачные правила в этих областях дадут стабильность и процветание стране. От экономики кризисов мы перейдем к плановой стабильной экономике и стратегическому управлению социально экономическими системами. Ясные цели, приоритеты, понимание стратегии развития всеми участниками системы дадут устойчивый рост и стабильность которого так не хватает в текущей ситуации.

#### **Список использованных источников**

1. Глазьев, С. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «Экономическое чудо» / С. Глазьев. – М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2011. – 575 с.
2. Инновационные процессы в России и Германии: монография. – Москва: Экономика, Инновационный социальный центр, 2012. – 311 с.



***Морозов Сергей Георгиевич,**  
кандидат экономических наук,  
Аппарат Совета Министров Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Мировая экономика переходит к новой модели своего развития, в которой основным фактором конкурентоспособности становятся инновации: продуктовые, технологические, финансовые, маркетинговые, управленческие. При этом инновационная политика ориентирована как на создание принципиально новых видов продукции, предприятий и отраслей, то есть обеспечение структурных преобразований в экономике и диверсификации экспорта, так и на безусловное совершенствование всех участков деятельности традиционных секторов экономики: новые ресурсосберегающие технологии, новые бизнес-модели в сфере услуг, новые инструменты маркетинговой политики и прочие новшества.

Трансформация парадигмы индустриального развития стала предметом исследования многих ученых и придала дополнительный импульс такой отрасли экономической науки как инноватика. Существенно возросла публикационная активность экспертов и специалистов по широкому спектру вопросов, связанных с технологическими инновациями и формированием национальной инновационной системы. Наиболее яркими и концептуальными считаем работы [1–4]. Критический анализ целого массива подобных работ позволил выделить некоторые закономерности в их содержательном наполнении.

Как правило, авторы научных публикаций по инноватике упражняются в добавлении к базовому термину «экономика» различных емких эпитетов: «постиндустриальная», «неоиндустриальная», «новая», «наукоемкая», «инновационная». Несмотря на значительный терминологический разброс, сущностная трактовка инноваций как стержневой основы новой модели экономики у них одинакова. При этом большинство научных работ перенасыщено экономическими трюизмами. Авторский взгляд на актуальные проблемы инновационного развития зачастую сводится к формулированию идей, не требующих доказательств. Определенным исследовательским трендом (преимущественно среди российских авторов) стала критическая риторика в адрес либеральных и неолиберальных экономистов при обосновании ключевой роли государства в постиндустриальной модели развития.

На наш взгляд, дискуссия о сравнительной эффективности частной и государственной собственности применительно к экономике нового типа, несколько надуманна. Качество и эффективность управленческих решений в современных условиях – это, в первую очередь, вопрос компетенции и уровня профессионализма лиц, принимающих эти решения (что едва ли связано с формой собственности активов), а затем уже вопрос личностной мотивации и определения конечных бенефициаров.

Мир быстро меняется. Жизненный цикл продукта сокращается. Сегодня крайне важно адекватно оценивать востребованность изменений (спрос на инновации) и обладать необходимым потенциалом (ресурсным обеспечением) для производства новых продуктов. Поэтому при описании модели инновационного развития необходимо оперировать базовыми экономическими категориями – предложение инноваций и спрос на них.

**Предложение инноваций.** Конституирующим признаком индустриальной экономики является способность воспринимать новые продукты и технологии, тогда как инновационная экономика отличается способностью создавать такие продукты. Важно понимать, что импорт, заимствование новых технологий – это не инновационное, а скорее имитационное развитие. Инновация – это коммерциализированная новая идея. Очевидно, что процесс генерации идеи и тиражирования новшеств сопряжен с финансовыми затратами, поэтому системное инновационное развитие возможно только на основе конкуренции новых идей за ограниченный объем инвестиционных ресурсов – государственных и частных. Основные каналы для таких инвестиций – система образования и научная сфера.

В Беларуси необходимая институциональная среда для продуцирования новых идей уже создана. Ее основные элементы – организации Национальной академии наук, отраслевые НИИ, научно-исследовательская часть вузов, независимые исследовательские центры; прогрессивная нормативно-правовая база; адекватная система экономических стимулов. Полноценный запуск механизма инновационного развития требует пересмотра принципов финансирования науки. Расходы на науку в мире постоянно увеличиваются. В 2000 году – 600 млрд. долларов США, сегодня – около 1,5 трлн. долларов США. При этом прирост финансирования НИОКР осуществляется как за счет корпоративного сектора (промышленность), так и государства. Финансирование науки в регионально-страновом разрезе распределено крайне неравномерно. На Китай, США, Южную Корею и Японию приходится около 60 процентов мировых затрат на НИОКР. Разница в объемах финансирования науки приводит в итоге к постепенному вымыванию человеческого капитала из развивающихся стран. Так, если в середине 80-х годов 20-го века разница финансового обеспечения рабочего места ученого (оборудование, оплата труда и т.д.) между США и Россией была десятикратной, то сегодня в США эти затраты в 100 раз больше.

В Беларуси доля затрат на науку в ВВП составляет 0,65 процентов. Концепцией национальной безопасности установлено ее пороговое значение на уровне 1 процента. С 2000-х гг. доля бюджетных средств в общем объеме затрат на белорусскую науку изменяется разнонаправленно, варьируясь от 45 до 65 процентов. Очевидно, что только за счет бюджетной составляющей увеличить наукоемкость ВВП не представляется возможным. Научным организациям необходимо усиливать взаимодействие с реальным сектором, смелее идти на новые проекты.

Следует отметить, что все проблемы белорусской науки зачастую сводятся к вопросу финансирования и увеличению наукоемкости ВВП. Считаю, что для нашей страны это не приоритетная цель, а точнее – это не причина, а следствие накопившихся проблем в научной сфере. В первую очередь, необходимо создание конкурентной среды, то есть формирование рынка научно-исследовательских услуг, конкуренции научных идей. А в Беларуси до сих пор сохраняется распределительная (дистрибутивная) система финансирования науки. От этой практики надо уходить. В средне- и долгосрочном периоде она будет порождать иждивенчество, распыление бюджетных ассигнований на многочисленные инициированные проекты без должной отдачи.

Кроме того, необходима оптимизация элементной структуры затрат на науку. Сегодня в Беларуси основной объем финансирования науки приходится на текущие затраты (90 процентов) и лишь в крайне незначительной степени – на капитальные. При этом основная часть текущих затрат направляется на оплату труда, отчисления на социальные нужды, накладные расходы. Подобная структура позволяет сохранять исследовательские коллективы, но ожидать прорывных результатов не приходится.

**Спрос на инновации.** Сегодня для реального сектора Беларуси характерны недостаточная инновационная активность и восприимчивость предприятий к результатам исследований и разработок. Доля инновационно активных предприятий в промышленности Германии более 80 процентов, Швеции – 75 процентов, Австралии – 60 процентов, России – 10 процентов. В Беларуси – 23 процента. Казалось бы, не мало. Но инновационная деятельность наших предприятий зачастую сводится лишь к приобретению преимущественно импортных условно новых технологий. Как было указано выше, такой подход не следует трактовать как инновационный.

Важный индикатор конкурентоспособности науки и научных разработок для любой страны – это доля высокотехнологичной продукции в экспорте. В США треть всего экспорта составляет наукоемкая продукция, в Японии – 24 процента, в ЕС – 16 процентов, в России – 9 процентов. В Беларуси на протяжении последних лет этот показатель не превышает 10 процентов, несмотря на создание новых производств, кластеров, реализацию многочисленных прикладных проектов. Базовое условие для выхода белорусской экономики на траекторию инновационного развития – это формирование соответствующего образа мышления у руководителей предприятий реального сектора экономики, главных реципиентов инноваций.

**Постиндустриальное общество.** Формирование экономики нового типа, основанной на инновациях и наукоемких технологиях, – длительный процесс, который отнюдь не ограничивается системным развитием научной сферы и успешной коммерциализацией научных разработок. В развитие тезиса о новом образе успешного менеджера-инноватора на микроуровне, следует отметить, что для перехода к постиндустриальному этапу в масштабах национальной экономики необходимо формирование нового образа мышления у всего населения. В этом контексте следует признать, что адаптационные издержки белорусов к каким-либо радикальным изменениям по-прежнему достаточно высокие. И внедрение новой системы оплаты проезда (единый проездной в виде бесконтактной смарт-карты) в г. Минске в апреле 2014 года – лишнее тому подтверждение.

Помимо тиражирования инноваций, характерный признак постиндустриального общества – высокая доля услуг в ВВП, оптимизация структуры экономики. Можно согласиться с тезисом, что структурные изменения должны проходить скорее автоматически вследствие изменения спроса на товары и услуги, потребительских предпочтений, которые целиком и полностью зависят от уровня дохода людей. А уровень дохода людей (при адекватном перераспределении национального дохода) определяется темпами экономического роста. То есть рост экономики и структура экономики – взаимозависимые категории.

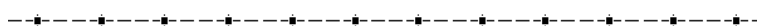
Вместе с тем, в условиях дефицита собственной сырьевой базы (энергоресурсы, металл и пр.) структурная трансформация экономики – серьезный вызов для современной

Беларуси. Очевидно, что существенное увеличение доли услуг в ВВП возможно за счет расширения масштабов оплаты социальных услуг (образование, медицина и пр.). Однако платность в социальной сфере до сих пор считается у нас чем-то маргинальным, не заслуживающим тщательно проработанных механизмов реализации. Решение обозначенной проблемы может быть увязано с еще одной важнейшей задачей – повышение эффективности в социальной сфере. Как представляется, сделать это невозможно без создания конкурентной среды. Причем мировой практикой накоплены самые разнообразные модели конкуренции среди услугодателей в социальной сфере: частные компании могут конкурировать за государственные деньги (система госзаказа) либо основная финансовая нагрузка ложится на конечных потребителей услуг.

Дополнительный барьер на пути к полноценному постиндустриальному обществу в Беларуси – дефицит взаимного доверия, которое традиционно является своеобразным индикатором качества социального капитала в стране. Белорусские бизнесмены не доверяют общественным организациям, пенсионеры не доверяют бизнесменам, население зачастую не доверяет местным чиновникам. На наш взгляд, именно тотальное доверие в обществе, высокое качество социального капитала явились первопричиной немецкого и японского «экономического чуда» в середине 20-го века, а в Беларуси до сих пор являются сдерживающим фактором для устойчивого роста.

#### **Список использованных источников**

1. Кохно, П.О. Приоритеты научно-технологического развития / П.О. Кохно // Общество и экономика. – 2012. – № 2. – С. 41–58.
2. Губанов, С.С. Системный выбор России и уровень жизни / С.С. Губанов // Экономист. – 2012. – № 11. – С. 3–55.
3. Дасковский, В.Б. О неоиндустриальной модели и стратегии развития экономики / В.Б. Дасковский, В.Б. Киселев // Экономист. – 2013. – № 6. – С. 34–49.
4. Ясин, Е.Г. Состоится ли новая модель экономического роста в России? / Е.Г. Ясин [и др.] // Вопросы экономики. – 2013. – № 5. – С. 4–39.



***Нечепуренко Юрий Васильевич,***

*кандидат химических наук,*

*учреждение БГУ «НИИ физико-химических проблем» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА КОРПОРАТИВНОМ УРОВНЕ**

Современное высокотехнологичное производство базируется на эффективном управлении интеллектуальной собственностью (ИС) на корпоративном уровне, которое следует рассматривать в контексте стратегического и инновационного менеджмента. Это означает, что создание и эффективное использование объектов ИС (изобретений, промышленных образцов, секретов производства (ноу-хау), товарных знаков, программных продуктов и др.) должно лечь в основу выработки и реализации экономической стратегией организации в целях создания конкурентных преимуществ по продвижению своих товаров и услуг на рынке.

На примере организаций НАН Беларуси и Министерства образования Республики Беларусь (далее – Минобразования), которые занимают лидирующее положение в стране в сфере создания объектов промышленной собственности (ОПС), рассмотрены практические аспекты реализации различных стратегий управления ИС на корпоративном уровне.

В мировой практике существует около десятка базовых бизнес-стратегий, позволяющих организации успешно превращать ее интеллектуальные ресурсы в активы. Среди них наиболее широкое распространение получили следующие семь [1].

*Стратегия защиты от конкурентов (оборонительная стратегия)* реализуется с помощью формирования портфеля патентов (создание так называемой «патентной сети») в целях правовой охраны на рынке выпускаемых товаров и услуг.

*Стратегия нападения (наступательная стратегия)* базируется на основе получения монопольных прав в виде большого количества охранных документов (патентов и свидетельств) в целях вытеснения конкурентов и захвата большей доли рыночного сегмента.

*Патентно-лицензионная стратегия* направлена на получение организацией-правообладателем дополнительного финансового дохода от лицензионных сделок.

*Стратегия формирования уставного капитала предприятия* позволяет вносить исключительные права на объекты ИС, принадлежащие юридическим или физическим лицам, в уставный фонд предприятия в качестве неденежного вклада, который в соответствии с законодательством Республики Беларусь может составлять до 50%.

*Стратегия создания имиджа организации (репутационная стратегия)* направлена на поддержание в глазах общественности позитивного образа компании как технологически сильного предприятия. Результатом реализации данной стратегии для белорусских субъектов хозяйствования является повышение инвестиционной привлекательности организации, дополнительная возможность привлечения кредитных средств, а также известных зарубежных фирм в качестве партнеров.

*Мотивационная стратегия* предполагает использование патентов в управлении человеческими ресурсами в качестве средства поощрения творческой деятельности работников. Она направлена на повышение уровня доходов работников организаций за счет выплаты вознаграждений за создание и коммерциализацию объектов ИС.

*Стратегия оптимизации финансово-хозяйственной деятельности* позволяет снижать величину налогооблагаемой базы путем осуществления операций с нематериальными активами.

В организациях НАН Беларуси и Минобразования в настоящее время реализованы шесть из названных стратегий. В рамках оборонительной стратегии в Беларуси и за рубежом университетами, научными организациями и предприятиями НАН Беларуси и Минобразования осуществлялась правовая охрана шести видов объектов промышленной собственности: изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, сортов растений, топологий интегральных микросхем и товарных знаков.

По национальной процедуре подведомственные НАН Беларуси организации в исследуемый период получили 3998 патентов на изобретения по новым заявкам и перерегистрировали 70 авторских свидетельств СССР в патенты Республики Беларусь, в то время как университетам и научным организациям Минобразования выдано 3570 патентов на изобретения по новым заявкам и перерегистрировано 26 авторских свидетельств СССР. На долю этих двух ведомств приходится около 42 % всех национальных патентов.

Наиболее высокая изобретательская активность по национальной процедуре была отмечена в Белорусском национальном техническом университете – получено 747 национальных патентов, Белорусском государственном технологическом университете (665), Белорусском государственном университете (487), Институте физики им. Б.И.Степанова (478), Институте порошковой металлургии (448), Белорусско-Российском университете (403), Институте механики металлополимерных систем им. В.А.Белого (381), Могилевском государственном университете продовольствия (220), НИЦ по материаловедению (307), Объединенном институте машиностроения (203) и Брестском государственном техническом университете (200).

В 1999–2013 гг. организациям НАН Беларуси и Минобразования было выдано по 1862 национальных патента на полезную модель, что составило 37,7 % от их общего количества. Белорусский национальный технический университет получил 378 патентов на полезную

модель, Брестский государственный технический университет – 372, НПЦ по механизации сельского хозяйства – 275, Объединенный институт машиностроения – 227, Институт порошковой металлургии – 212, Полоцкий государственный университет – 199, Белорусско-Российский университет – 197, Институт тепло- и массообмена им. А.В. Лыкова – 188, Институт физики им. Б.И. Степанова – 182, Физико-технический институт – 179, Белорусский государственный университет – 123, Институт технологии металлов – 119, Институт прикладной физики – 103.

Охрана промышленных образцов пока не получила широкого развития. За двадцать лет существования национальной патентной системы организациями НАН Беларуси по национальной процедуре получено только 39 патентов на промышленные образцы, из них 20 патентов выдано Объединенному институту машиностроения и 11 патентов – Институту прикладной физики. На имя организаций Минобразования выдано 20 патентов.

Академия наук занимает доминирующее положение в стране по охране сортов растений. Из 393 патентов, выданных в Беларуси, 267 приходится на долю организаций НАН Беларуси, что составило 67,9 % от их общего числа. Бесспорным лидером по количеству выведенных и зарегистрированных новых сортов растений является НПЦ по земледелию – 154 патента, далее следуют НПЦ по картофелеводству и плодоовощеводству (51), Минская областная сельскохозяйственная опытная станция (20), Институт овощеводства (16), Институт льна (15) и Могилевская областная сельскохозяйственная опытная станция (9).

В период с 1993 по 2013 гг. организациями НАН Беларуси по национальной процедуре зарегистрировано 174 товарных знака и знака обслуживания, в то время как организациями Минобразования – 68. Если в 90-е годы прошлого века – начале первого десятилетия нового столетия регистрировались преимущественно знаки обслуживания в сфере проведения научных исследований (42 класс МКТУ), то в последнее десятилетие значительно возросла доля средств индивидуализации на различные виды товарной продукции (01, 05, 07, 10, 16 и другие классы МКТУ) и услуг (35, 44 классы МКТУ).

Правовая охрана ОПС за рубежом осуществляется преимущественно в Российской Федерации и других странах СНГ. В период 1993–2013 гг. организациями НАН Беларуси получено 74 евразийских патента, 466 патентов Российской Федерации на изобретения, 3 патента Украины на изобретения и по одному патенту на изобретение в США, Европейском патентном ведомстве, Республике Казахстан и в Республике Молдова. Кроме этого в Российской Федерации получено 99 патентов на полезные модели, 9 патентов на промышленные образцы, 11 патентов на сорта растений, зарегистрировано более десятка товарных знаков. Организации Минобразования получили 4 евразийских патента, в Российской Федерации – 551 патент на изобретения, 24 патента на полезные модели, 17 патентов на промышленные образцы, зарегистрировали 3 товарных знака в странах СНГ. В странах дальнего зарубежья ими получено 13 патентов на изобретения (Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Италия, Канада, Нидерланды, Польша (4), Франция, Япония).

Коммерциализация объектов права промышленной собственности осуществляется преимущественно пятью способами: использование в собственном производстве, использование совместных патентов на предприятиях, безвозмездная передача ОПС на предприятия в рамках заданий государственных программ, лицензирование и уступка ОПС.

В рамках реализации патентно-лицензионной стратегии организации НАН Беларуси в 1994–2013 гг. заключили и зарегистрировали в национальном патентном ведомстве 398 лицензионных договоров на право использования шести видов ОПС на территории Республики Беларусь. В 379 договорах (95,2 %) они выступали в качестве лицензиара. Доля исключительных лицензий на право использования ОПС составила 9,8 %, неисключительных – 90,2 %. В структуре договоров преобладали лицензии на право использования сортов растений – 208 договоров (52,3 %), секретов производства (ноу-хау) – 93 договора (23,4 %) и изобретений – 49 договоров (12,3 %). Кроме этого заключено 30 лицензионных договоров в Российской Федерации. Подведомственным Минобразованию организации заключили 52 лицензионных договора в Беларуси и 2 – за рубежом.

В качестве наиболее активных лицензиаров выступали НПЦ по земледелию (166 зарегистрированных договоров), Институт биоорганической химии (39), НПЦ по картофелеводству и плодоовощеводству (37), НИИ физико-химических проблем БГУ (28), НПЦ по механизации сельского хозяйства (27), Институт природопользования (22), Объединенный институт машиностроения (16) и Институт механики металлополимерных систем им. В.А. Белого (14). Поступление лицензионных платежей в НАН Беларуси в 2009–2013 гг. составило 5,1 млрд. руб. и 40,1 тыс. евро. В организациях Минобразования за аналогичный период времени платежи составили 811 млн. руб. и 364 тыс. евро.

Для вузов и научных организаций, имеющих ограниченные финансовые ресурсы, реализация стратегии формирования уставного капитала предприятия может стать ключевой при создании малых и средних научно-инновационных предприятий в форме хозяйственных обществ. В 2011 г. при создании ЗАО «Брестский научно-технологический парк» один из его учредителей – Брестский государственный технический университет внес в качестве взноса в уставный фонд стоимость прав на два объекта промышленной собственности.

Реализация мотивационной стратегии, которая предполагает использование объектов промышленной собственности в управлении людскими ресурсами в качестве средства поощрения творческой деятельности работников, позволила на регулярной основе выплачивать вознаграждения авторам за создание и использование ОПС, а также лицам, содействующим созданию и использованию ОПС. Например, в НИИ физико-химических проблем БГУ в 2013 г. эти выплаты составили более 295 млн. руб. Следует отметить, что в последние годы значительно возросла доля вознаграждений за использование ОПС в собственном производстве и из средств, поступающих по лицензионным договорам.

Осуществление стратегии создания имиджа позволило организациям академии и Минобразования занять более активную позицию на рынке научно-технических услуг, увеличить количество договоров на выполнение НИОКР и объемы поступления внебюджетных средств, а использование стратегии оптимизации финансово-хозяйственной деятельности – снизить величину налогооблагаемой базы за счет осуществления операций с нематериальными активами, в частности, использовать льготы по уплате налога на добавленную стоимость и налога на прибыль при поступлении лицензионных платежей.

#### **Список использованных источников**

1. Кудашов, В.И. Интеллектуальная собственность: экономические и организационно-правовые механизмы управления: монография / В.И. Кудашов, Ю.В. Нечепуренко. – Минск: Амалфея–Мисанта, 2013. – 192 с.

-----

*Поддубная Олеся Николаевна,  
кандидат физико-математических наук, доцент,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **К ВОПРОСУ ПЕРСПЕКТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДВИДЕНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

Важнейшее направление государственной политики – формирование национальной инновационной системы, одними из критериев эффективности которой являются успешная интеграция экономики страны в современное инновационное экономическое пространство на этапе догоняющего развития, а затем и достижение лидерства на этапе опережающего развития. Сегодня принимается как аксиома тот факт, что экономическое развитие Беларуси



немыслимо без создания эффективной национальной инновационной системы. Предметом дискуссий являются лишь возможные пути перевода экономики на инновационный путь развития. Управленческой и научной средой иницируются разные предложения по выработке необходимой системы мер, способных обеспечить данный переход. Одним из ключевых аспектов в этой системе мер являются механизмы перспективного планирования и технологического предвидения, основу которых составляют современные математические и инструментальные методы экономики.

Существенную помощь в анализе складывающейся ситуации в инновационно-технологической деятельности, а также в принятии управленческих решений по ее регулированию и поддержке оказывают современные экономико-математические методы, использование которых позволяет не только выявить важнейшие факторы, влияющие на инновационную деятельность и современные тенденции ее развития, но и количественно оценить их взаимосвязь. С помощью моделей удалось понять внутреннюю логику развития экономических процессов, скрывающуюся за видимой, часто, казалось бы, парадоксальной, картиной экономических явлений, которая не укладывалась в известные теоретические схемы. Опыт применения моделей показал, что адекватные модели являются мощным инструментом многоаспектного анализа экономических процессов, без которого не мыслимо современное прогнозирование и на его результатах планирование хозяйственной деятельности как на микро-, так и на макро- уровнях.

Первые попытки применения математических методов в моделировании экономики имели место несколько веков назад. Дифференциальное исчисление одним из первых использовал О. Курно (1838). Благодаря использованию этого аппарата Л. Вальрас (1874) и В. Парето (1908) сформулировали теорию общего экономического равновесия, развитую впоследствии в «Величине и капитале» Дж. Хиксом (1939) и «Основах экономического анализа» П. Самуельсоном (1937). В ту же эпоху была разработана и успешно применена методика межотраслевых балансовых моделей (30-е годы Госплан СССР, В. Леонтьев), аппарат производственных функций (Э. Митчерлих, Ч. Кобб, П. Дуглас, 20-30-е годы XX века). С развитием аппарата теории автоматического управления появились школы, рассматривающие экономику как одну из ее прикладных областей (Д.Форрестер, 1960-е годы). Во второй половине XX века нашли применение в экономике и такие новейшие разделы математики, как выпуклый анализ, топология, теория катастроф и детерминированного хаоса (Х. Никайдо, 1968; К. Эрроу и Ф. Хан, 1971; В.-Б. Занг, 1999 и др.). В 1975 г. в Вычислительном центре АН СССР (потом РАН) возникло новое направление исследований: системный анализ развивающейся экономики, в котором методология математического моделирования сложных систем, развитая в естественных науках, была синтезирована с достижениями современной экономической теории.

В теории инноваций ставится задача не только анализа, но и управления экономикой. Ввиду этого ряд отечественных и зарубежных ученых считают целесообразным при прогнозировании инновационной экономической динамики опираться на хорошо разработанный аппарат теории автоматического управления (в том числе аппарат теории оптимального управления), которая определяет инструменты моделирования – описание процессов, происходящих в экономических системах, дифференциальными и/или конечно-разностными уравнениями. Обычно это линейные стационарные уравнения, однако в некоторых случаях необходимо использовать нестационарные и нелинейные дифференциальные уравнения [1].

Наиболее формализованной ветвью современной экономической теории научно-технического развития является концепция диффузии инноваций, в основе которой лежит известное дифференциальное уравнение бельгийского математика П.-Ф. Верхульста, описывающее логистический рост. Это уравнение встречалось в работах Э. Мэнсфилда и описывало динамику роста количества инновационных фирм. Более широко оно использовано в работах Д. Сахала для описания процесса диффузии нововведений. Следует отметить, что в современной литературе описывается довольно большое количество моделей

экономического роста, включающих в свой состав факторы научно-технического развития, и описывающих, в том числе, такой феномен как накопление знаний. Впервые человеческий капитал и феномены процесса накопления знания как одного из факторов общественного развития и влияния технологического прогресса на экономический рост были включены в неоклассические экономико-математические модели экономического роста в работах Р.Солоу [2] и Р. Лукаса [3]. С 1990-х в экономической теории получили развитие модели с эндогенным научно-техническим прогрессом, среди которых наиболее известными являются модели, предложенные П. Ромером [4] и К. Джонсом [5]. В этих моделях учитываются такие показатели как: знания, полученные в результате проведения НИОКР, человеческий капитал и технологии. Механизм накопления человеческого капитала предполагает обучение с «отрывом от производства» (в отличие от известной модели Эрроу *learning-by-doing*). Это обучение происходит в рамках своеобразного «образовательного сектора экономики» – именно там работники осуществляют накопление и развитие своего человеческого капитала. Эти модели позволили, в частности, объяснить ряд эмпирических фактов, касающихся различий в темпах экономического роста. Основная проблема в концепции человеческого капитала связана с выбором его адекватной меры. Сложность состоит в том, что «индивидуальный человеческий капитал» (характеризующий каждого человека в отдельности) на самом деле описывается множеством весьма разнообразных параметров. В принципе, эти параметры должны быть некоторым образом агрегированы в некоторую величину, представляющую интерес с макроэкономической точки зрения – например, в рамках теории экономического роста часто предполагается, что эта величина является аддитивной, так что человеческий капитал системы равен сумме «индивидуальных человеческих капиталов». Для построения адекватных показателей необходимо проводить эконометрический анализ обширных (и зачастую труднодоступных) статистических данных. Кроме того, одноименные параметры в разных странах могут рассчитываться по-разному.

В 2000 г. в современных эмпирических исследованиях В. Истерли и Р. Левина [6] были сформулированы так называемые стилизованные факты, один из которых утверждает, что национальная политика влияет на долгосрочный экономический рост. В работе [7] в строгой логической последовательности рассматриваются как простейшие теории эндогенного роста, показывающие важнейшие особенности современных исследований, так и базовые фундаментальные модели, лежащие в основе экономико-математического моделирования экономического роста; подробно анализируются такие важнейшие направления исследований, как государственная экономическая политика и ее влияние на экономический рост, связь экономического роста с неравенством распределения национального дохода и богатства, соотношение политического устройства общества и экономического развития; значительное внимание уделено практической проверке теоретических моделей экономического роста. В работах российского ученого В.М. Полтеровича описаны и сопоставлены три типа стратегий формирования институциональных систем: шоковая терапия, выращивание и стратегия промежуточных институтов. На многочисленных примерах, проверенных с помощью регрессионных моделей [8], было показано, что именно последний тип стратегии обеспечивает наибольшие шансы на успех в догоняющей экономике.

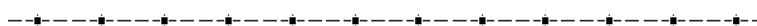
За последние пятнадцать лет в инноватике западными учеными активно изучается модель инновационного развития на основе сложного взаимодействия трех основных составляющих: U-составляющей – университетов (*university*), B-составляющей – бизнеса (*business*) и G-составляющей – правительства (*government*). Сцепление трех составляющих в тесном взаимодействии представлялось авторам модели подобным сцеплению спиральных структур молекул ДНК, вследствие чего модель получила название *Triple Helix* [9]. Анализ процессов *Triple Helix* опирается на математический аппарат, включающий дифференциальные уравнения (как обыкновенные, так и в частных производных) и алгебраические уравнения (в том числе и производственные функции) как основу моделей,

методы статистических наблюдений и группировки, регрессионный анализ, специальные методы наукометрии и библиометрии.

Анализ периодической научной литературы указывает на неослабевающий и стабильный интерес специалистов к проблемам моделирования экономического роста. Сопоставление основных моделей экономического роста с эмпирическими данными свидетельствует о необходимости определенной коррекции существующих и разработке новых моделей, которые позволят учесть ряд современных тенденций в экономическом развитии.

#### Список использованных источников

1. Казаков, О.Л. Теория оптимального управления в экономике / О.Л. Казаков, Н.И. Царькова.– М.: МГИУ, 2011. – 160 с.
2. Solow, Robert M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / Solow, Robert M. // Quarterly Journal of Economics, February. – 1956. – 70(1). – Pp. 65-94.
3. Lucas, Robert E., Jr. On the Mechanics of Economic Development / Lucas, Robert E., Jr. // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22.
4. Romer, Paul. Endogenous Technological Change / Romer Paul // Journal of Political Economy, October 1990. – 98(5). – Pp. S71-S102.
5. Jones, Charles I. R&D-Based Models of Economic Growth / Jones Charles I. // Journal of Political Economy. – August 1995a. – 103(4). – Pp. 759-84.
6. Easterly, W., Levine, R. Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions / Easterly W., Levine R. // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112. – P. 1203-1250.
7. Шараев, Ю.В. Теория экономического роста / Ю.В. Шараев. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.
8. Полтерович, В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы – 2009. – № 2. – С. 3-18.
9. Etzkowitz, H. The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action / H. Etzkowitz. – London: Routledge, 2008.



**Пупликов Сергей Иванович,**

*кандидат экономических наук, доцент,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Проводимая в Республике Беларусь денежно-кредитная политика направлена на стимулирование инновационного роста развития национальной экономики и ее модернизации.

Для ускорения темпов инновационного роста национальной экономики Беларуси в условиях ограниченных возможностей привлечения внешних финансовых источников и изношенного производственного потенциала возможным вариантом решения проблемы финансирования модернизации является искусственное стимулирование внутреннего спроса инструментами денежно-кредитной и валютной политики.

В течение 2014 года, по мере снижения темпов инфляции, будет происходить поэтапное снижение ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь с 23,5% до 13-15% годовых.

Поэтапное снижение ставки рефинансирования в 2014 году обусловлено необходимостью поддержания деловой активности в Республике Беларусь, поскольку для

обновления технологического уровня производства, обеспечения модернизации белорусских предприятий необходимо их кредитование во все увеличивающихся объемах. Следовательно, рост объемных показателей, в том числе и валового внутреннего продукта, напрямую связан с увеличением финансовой поддержки национальной экономики. При достижении определенной точки бифуркации в будущем возможен переход к экономической политике, опирающейся на инновациях и снижении затрат, при которой действующая модель дисбалансов и избыточного роста издержек может быть законсервирована. В случае возникновения дисбаланса между приростом денежной массы и приростом товарного предложения, для стерилизации денежной массы Национальный банк Республики Беларусь имеет в своем распоряжении широкий набор инструментов регулирования уровня процентных ставок на внутреннем финансовом рынке. В такой ситуации особенно актуальными являются вопросы, связанные с реализацией аккумулирующей и перераспределительной функции кредита в формировании финансового «задела» – необходимого объема долгосрочных кредитных ресурсов для проведения модернизации экономики Республики Беларусь. Об этом свидетельствуют статистические данные, характеризующие аккумулирующую функцию (данные показателя «агрегаты денежной массы М») и перераспределительную функцию (данные показателя «требования к экономике»).

В течение первого полугодия 2013 г. монетарная политика Национального банка Республики Беларусь характеризовалась стабильностью. В монетарной политике Национального банка Республики Беларусь доминировали инструменты регулирования уровня процентных ставок (установление ставки рефинансирования, установление Национальным банком Республики Беларусь текущих ставок по постоянно доступным операциям на финансовом рынке: кредиты овернайт, депозиты овернайт, ломбардные аукционы, депозитные аукционы, прямое РЕПО, размещение краткосрочных облигаций.) В течение первого полугодия 2013 года, по мере снижения темпов инфляции, происходило поэтапное снижение ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь. Замедление инфляционных процессов позволило Национальному банку Республики Беларусь с 17 апреля 2013 г. снизить номинальное значение ставки рефинансирования на 1,5 процентного пункта до 27 процентов годовых. С 15 мая 2013 года номинальное значение ставки рефинансирования снижено до 25 процентов годовых, а с 10 июня 2013 г. ее уровень уже составил 23,5% [1]. При этом реальный уровень ставки рефинансирования остался положительным, что позволяло сохранять достаточную привлекательность сбережений в белорусских рублях по сравнению с вкладами (депозитами) в иностранной валюте и обеспечить защиту их от инфляционных процессов.

Благодаря обеспечению Национальным банком Республики Беларусь доступности в целом, банковского кредитования и сохранения привлекательности рублевых депозитов, обеспечивших рост ресурсной базы банков, в первом полугодии 2013 г. продолжался рост требований банков к экономике. Так, за первое полугодие 2013 г. требования банков к экономике увеличились на 11,5 процента (на 01.01.2013 г. – 234,584 трлн.руб., на 1.07.2013 г. 261,117 трлн.руб.). В 2013 году макроэкономическая ситуация в Республике Беларусь по сравнению с соответствующим периодом 2012 года характеризовалась положительными значениями прироста ВВП (+0,9%).

Эта ситуация, в немалой степени, сложилась из-за недостатка собственных оборотных средств предприятий и «дороговизны» краткосрочных кредитных ресурсов в банковской системе Республики Беларусь. Предприятиям экономически нецелесообразно кредитоваться «под отгруженную продукцию или под недостаток собственного оборотного капитала». В коммерческих банках Республики Беларусь и Национальном банке Республики фактически нет долгосрочных кредитных ресурсов.

В соответствии Планом Совета министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь по структурному реформированию и повышению

конкурентоспособности экономики Республики Беларусь предусмотрены приватизационные процессы на сумму, эквивалентную 4500 млн. долл. США на 2014 г.

Для решения проблемы отсутствия долгосрочных кредитных ресурсов целесообразно создание Специализированного инвестиционного фонда.

Указанный объем ресурсов, или обеспеченный им объем кредитной поддержки приоритетных проектов в экономике, целесообразно направить в Специализированный инвестиционный фонд. Долгосрочные кредитные ресурсы этого фонда необходимо направлять на долгосрочное кредитование (финансирование) перспективных кластеров национальной экономики (определены Планом Совета министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь по структурному реформированию и повышению конкурентоспособности экономики Республики Беларусь).

Создание и использование средств данного фонда не приведет к росту инфляции. Данное предложение в историческом аспекте можно подтвердить опытом денежно-кредитной политики Японии середины XX в.

Результаты эконометрических исследований влияния денежно-кредитной политики на совокупный спрос и инфляцию в японской экономике отражены в источнике [2].

Расчеты японских ученых показали, что широкая денежная масса играла большую роль в определении объема совокупного спроса и развития инфляции в 70-е годы прошлого века, хотя и отнюдь не доказывают, что денежная масса была главным или даже единственным таким фактором.

#### Заключение

1. Для ускорения темпов инновационного роста национальной экономики Беларуси при ограниченных возможностях во внешнеторговой сфере, в привлечении внешних инвестиций и использовании уже достаточно изношенного производственного потенциала возможным вариантом решения проблемы финансирования модернизации является искусственное стимулирование внутреннего спроса обеспеченной кредитной экспансией.

В 2014 году экономика Республики Беларусь будет испытывать необходимость поддержания деловой активности, поскольку для обеспечения модернизации белорусских предприятий необходимо их кредитование во все увеличивающихся объемах. Следовательно, рост объемных показателей, в том числе и валового внутреннего продукта, напрямую связан с увеличением кредитной поддержки национальной экономики темпами более высокими, чем растет производство добавленной стоимости.

При возникновении дисбаланса между приростом денежной массы и приростом товарного предложения, для стерилизации денежной массы Национальный банк Республики Беларусь имеет в своем распоряжении широкий набор инструментов регулирования уровня процентных ставок на внутреннем финансовом рынке.

2. Резервы финансовых источников инновационного развития и модернизации национальной экономики имеются как на макро-, так и на микроуровнях.

На макроуровне резервами могут быть источники в форме кредитной поддержки приоритетных кластеров национальной экономики в национальной валюте, обеспеченной валютными средствами от приватизации, так называемая «связанная кредитная экспансия».

В соответствии Планом Совета министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь по структурному реформированию и повышению конкурентоспособности экономики Республики Беларусь предусмотрена приватизация на сумму, эквивалентную 4500 млн. долл. США на 2014 год.

Указанный объем ресурсов, или обеспеченный им объем кредитной эмиссии, целесообразно направить в Специализированный инвестиционный фонд. Долгосрочные кредитные ресурсы этого фонда необходимо направлять на долгосрочное кредитование (финансирование) перспективных кластеров национальной экономики (определены Планом Совета министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь по структурному реформированию и повышению конкурентоспособности экономики Республики Беларусь).

Создание и использование средств данного фонда не приведет к росту инфляции.

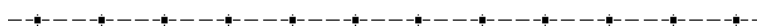
На микроуровне резервы могут быть могут быть иммобилизованы за счет таких распространенных форм и методов[3]:

- оптимизация структуры управления предприятием через аутсорсинг, путем передачи бизнес-процессов от одной компании к другой;
- инвестиционные налоговые кредиты (отсрочка уплаты налога на прибыль на сумму осуществленных инвестиций) для инвестиций в высокотехнологичное оборудование.

Для стимулирования инновационного развития в течение 2014 года эмиссионное кредитование государственных программ за счет расходования депозитов Правительства Республики Беларусь в Национальном банке Республики Беларусь необходимо осуществлять на основании согласованных действий Министерства финансов Республики Беларусь, Национального банка и Министерства экономики. В 2014 году требуется усовершенствовать систему финансирования проектов, включенных в государственные программы, посредством участия банков в кредитовании потребностей экономики исключительно на конкурсной, добровольной основе и одновременного создания альтернативных механизмов социальной поддержки и субсидирования приоритетных отраслей.

### **Список использованной литературы**

1. Сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>.
2. Пупликов, С.И. Методология и механизмы взаимодействия в развитии мировой и национальной валютных систем / С.И. Пупликов. – Минск, Беларуская навука, 2012. – С.271.
3. Пупликов, С.И. Финансовые ресурсы инновационного развития в едином инвестиционном пространстве Беларуси, Казахстана и России / С.И. Пупликов // Проблемы и перспективы функционирования экономики республики Беларусь в Едином экономическом пространстве Беларуси, Казахстана, России: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, апрель 2013 г. / Ин-т экономики НАН Беларуси; редкол.: А.Е. Дайнеко [и др.]. – Минск, 2013.– С. 503-505.



*Савенок Элла Алексеевна,*

*кандидат экономических наук, доцент,*

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

Одним из ключевых направлений, определяющих развитие экономики, является ее инновационная составляющая. Экономику, ориентированную на инновации, невозможно создать без изменения подходов к подготовке высококвалифицированных работников, способных генерировать новые знания, поставлять и преобразовывать информацию, создавать новые продукты, внедрять в производство новые образцы, повышать конкурентоспособность товаров на внутреннем и внешних рынках.

В качестве основных причин изменений, согласно М. Хаммеру и Дж. Чампи, лежит концепция «трех К» – это кризисы, конкуренты, клиенты (табл. 1) [1, с. 45].

Отвечая современным вызовам, усилению динамики изменений во внутренней и внешней среде, начиная с конца 1990-х годов Беларусь переживает настоящий бум высшего профессионального образования. С 1990 по 2012 годы число вузов выросло с 33 до 54. За это же время численность студентов увеличилась почти в 2,3 раза.

**Таблица 1 – Причины модернизации сферы профессионального образования**

Кризисы	Конкуренты	Клиенты
Кризис финансирования	Становление рыночных отношений породило конкуренцию в сфере образования	Повышение требований к качеству образовательных услуг со стороны населения
Кризис управления	Интернационализация на рынке образовательных услуг может способствовать росту конкуренции	Повышение требований к качеству подготовки специалистов со стороны бизнес-сообществ
	Демографический спад усиливает конкуренцию	Рост требований к качеству человеческого капитала

В структуре профессионального образования доля студентов вузов выросла с 39,8 % до 68,9 %. В тоже время численность учащихся профессионально-технических и средних специальных учебных заведений сократилась с 29,8 % до 12,9 %, с 30,4 % до 18,2 %, соответственно (табл. 2) [2].

**Таблица 2 – Динамика изменения количества учреждений профессионального образования в Республике Беларусь и обучающихся в них**

	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Темп роста в %, 2012г. к 1990 г.
Количество учреждений профес.-технического образования	255	248	229	229	226	88,6
Численность учащихся в них, тыс.чел.	141,1	137,7	106,0	98,6	79,9	56,6
Количество учреждений среднего специального образования	147	156	214	220	225	153,1
Численность учащихся в них, тыс.чел.	143,7	150,3	167,6	162,9	113,4	78,9
Количество учреждений высшего образования	33	57	55	55	54	163,6
Численность студентов в них, тыс.чел.	188,6	281,7	442,9	445,6	428,4	227,1

Уровень расходов на образование во многом определяет не только количественные, но и качественные характеристики функционирования национальных образовательных систем. Низкий, относительно развитых стран, уровень финансирования расходов на образование снижает качество подготовки специалиста. Так, на одного студента в странах ОЭСР расходуется в среднем 13 728 долл. США (42 % от ВВП на душу населения), в то время как в Беларуси этот показатель составляет 1 957 долл. США (15 % от ВВП на душу населения) [4]. Необнадеживающей является тенденция стагнации и даже снижения удельных расходов на образование в ВВП страны (табл. 3).

**Таблица 3 – Расходы на образование из средств консолидированного бюджета Республики Беларусь**

	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Расходы на образование, млрд.руб.	4 167	8 898	14 393	27 160
Доля расходов на образование в ВВП, %	6,4	5,4	4,8	5,1
Доля расходов на профессиональное образование в общем объеме расходов на образование	24,4	23,5	23,4	23,8
Из них на высшее и послевузовское образование	11,9	12,6	12,5	13,0

На качество подготовки специалистов оказывают влияние имеющиеся проблемы методологического, организационного, кадрового характера в системе образования, слабое развитие материально-технической базы вузов.

Несмотря на массовость профессионального образования в республике, проблема качественной подготовки специалистов не решена. Как известно, в настоящее время обучение в учреждениях профессионального образования продолжает осуществляться адаптивно имитационными методами, при которых развитие подразумевает только изменение параметров системы при сохранении неизменного порядка ее организации. То есть адаптивное обучение ставит целью найти практики, которые помогли бы приспособиться к изменениям. Такое простое копирование дает некоторый результат, но очень малопродуктивный и имеет короткий и замедленный путь развития. Для перехода образовательной системы на новую траекторию развития необходимо творческое обучение, которое концентрируется на инновациях и определяет рынки будущего, основанные на интеллектуальном лидерстве.

Не менее важной проблемой остается структура выпуска специалистов учебными заведениями, которая не соответствует структуре спроса на них на рынке труда, то есть не соответствует структуре экономики в настоящее время и тем более в перспективе. В системе высшего образования насущная проблема заключается в том, что существует дисбаланс между подготовкой специалистов и развитием технологического цикла, отсутствует контроль за внебюджетным приемом в вузы на невостребованные на рынке труда специальности. Среди выпускников вузов наибольший риск быть нетрудоустроенным остается у специалистов в области экономики, управления, юристов и гуманитариев. Так, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2011 году из всех выпущенных вузами специалистов почти 45% имеют дипломы экономистов, юристов и управленцев, что на 4% больше по сравнению с 2005 годом. В то же время выпускники инженерных и строительных специальностей составляют около 20%. Структура подготовки специалистов практически не менялась последние 5-6 лет [3].

Это приводит к тому, что многие специалисты работают не по профилю полученной специальности, а это значит, что вновь затрачиваются средства для переобучения и переподготовки. При этом усиливается напряженность, связанная с дефицитом квалифицированных рабочих кадров (почти 80 % – вакансии для рабочих), работников сферы услуг, технических специалистов.

Высокий спрос на высшее образование (численность студентов в 2012/2013 учебном году составила 453 студента на 10 000 населения) привел к расширению коммерческого приема в вузы и существенному снижению требований к качеству учебного процесса, что усугубило, на наш взгляд, проблему качественной подготовки специалистов в высших учебных заведениях.

Эволюция экономики и человеческого капитала выдвигает новые требования к системе образования, так как в обществе происходит переосмысление социально-



экономического значения образования, квалификации и роли сложного труда в экономической жизни общества. В этих условиях образовательная сфера может стать стратегической точкой экономического роста. Как показывает мировой опыт, только опережающее развитие образования формирует инвестиционную привлекательность страны и обеспечивает ее технологический прорыв.

#### Список использованных источников

1. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
2. Образование в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск, 2013. – 233 с.
3. Козлова, Т. Работу не предлагать / Т. Козлова // Рэспубліка. – 2012. – № 262 (5587).
4. Дунаев, В. Человеческий капитал: Белорусское высшее образование в межстрановой перспективе [Электронный ресурс] / Дунаев В. – Минск: Белорусский институт стратегических исследований. – Режим доступа: [http://belinstitute.eu/sites/biss.newmediahost.info/files/attached-files/BISS\\_SA04\\_2013ru.Pdf](http://belinstitute.eu/sites/biss.newmediahost.info/files/attached-files/BISS_SA04_2013ru.Pdf).



*Садовская Татьяна Владимировна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Переход к экономике, основанной на знаниях, является для Республики Беларусь одним из значимых приоритетов. Данный переход невозможен без активизации инновационной деятельности. В экономически развитых странах основным источником финансирования инновационных технологий, решений, продуктов, а так же инновационного предпринимательства выступает венчурный капитал, на долю которого расходуется от 10% до 40% общих инвестиций в инновационной сфере [1]. Опыт США, европейских стран, Израиля, России демонстрирует, что благодаря венчурному финансированию создается финансовая и организационная поддержка для развития высокотехнологичных производств. В Республике Беларусь становление венчурного инвестирования инновационной деятельности рассматривается как приоритетное направление развития национальной инновационной системы (НИС).

Успешный опыт развития системы и механизма венчурного инвестирования, накопленный в других странах, демонстрирует особую значимость институциональных факторов на процесс формирования и развития системы венчурного инвестирования. К наиболее значимым институтам можно отнести следующие.

1. *Предпринимательский сектор.* Данный сектор относится к ключевым в связи с тем, что является основным участником в коммерциализации инноваций, т.к. его структурные элементы в наибольшей степени используют в качестве фактора развития инновационный предпринимательский ресурс. Кроме того, субъекты предпринимательства формируют реальный спрос на венчурные инвестиции, без чего появление венчурного капитала в принципе невозможно. Анализ зарубежного опыта показывает, что возникновение и активное развитие современного венчурного бизнеса в ряде стран, в том числе в Европе, США стали возможны благодаря спросу на высокорисковый капитал со стороны малых и средних инновационных фирм, сумевших создать высокий коммерческий потенциал инновационных разработок и решений. Основными количественными показателями, отражающими инновационную направленность отечественного предпринимательства могут

быть следующие индикаторы: доля малых и средних предприятий (МСП), участвующих в совместных инновационных проектах, в общем числе МСП; доля МСП, внедряющих продуктовые или процессные инновации, в общем числе МСП; доля МСП, внедряющих маркетинговые или организационные инновации, в общем числе МСП; удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленности.

2. *Прикладная наука.* Исходя из специфики инновационного предпринимательства, наибольший интерес представляет сегмент прикладной науки, как продавца объектов интеллектуальной собственности (ОИС), опытных образцов, новых технологических решений и продуктов. Данный сектор представлен организациями, осуществляющими прикладные исследования и разработки для нужд производственных структур народнохозяйственного комплекса, в том числе и инновационного предпринимательства. Показателями результативности научно-исследовательского сектора могут быть инновационные проекты, пригодные для коммерциализации, и зарегистрированные патенты. Для оценок результативности данного сектора с позиций венчурного инвестирования, на наш взгляд, может применяться коэффициент изобретательской активности\*. Высокий уровень патентования в стране свидетельствует о наличии потенциала для появления венчурных проектов.

3. *Венчурные инвесторы.* Данный институт представлен бизнес-ангелами и венчурными фондами, обеспечивающими финансирование инновационного предпринимательства. Для оценки качественной составляющей инвестиционного сектора могут выступать доля венчурного инвестирования (ранняя стадия и рост) к ВВП, инвестиции предпринимательского в инновационные компании к ВВП. Важное значение для оценки инвестиционного климата в стране также может иметь индекс защиты инвесторов\*\*.

Связующую роль в системе венчурного инвестирования играет *сектор инновационной инфраструктуры*, способствующий коммерциализации результатов НИОКР и объектов интеллектуальной собственности (ОИС), страхованию инновационных рисков, взаимодействию предпринимателей, прикладной науки и венчурных инвесторов. Основные элементы этого блока: научно-технологические парки, бизнес-инкубаторы, разнообразные консалтинговые фирмы по информационной поддержке и маркетингу инновационной продукции, финансовому планированию, защите и управлению интеллектуальной собственностью.

Для построения количественных параметров институтов системы венчурного инвестирования для белорусской экономики могут быть использованы отдельные показатели инновационного табло 44 европейских стран и Республики Беларусь, а также данные Всемирного банка по международному исследованию бизнес регулирования (Doing Business): доля венчурного капитала (ранняя стадия, рост и замещение) в ВВП; доля МСП, осуществляющих внутренние инновации, в общем числе МСП; доля МСП, участвующих в совместных инновационных проектах, в общем числе обследованных организаций; доля МСП, внедряющих продуктовые или процессные инновации, в общем числе МСП; доля МСП, внедряющих маркетинговые или организационные инновации, в общем числе МСП; удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленности; коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения в расчете на 10 000 человек населения), индекс защиты инвесторов [2]. Из таблицы следует, что Беларусь имеет все необходимые составляющие для развития венчурного инвестирования. Наиболее развитыми с точки зрения организационно-функциональной роли в системе венчурного инвестирования являются элементы, характеризующие научный потенциал.

---

\* Число отечественных патентных заявок на изобретения в расчете на 10 000 человек населения.

\*\* Данный индекс представляет собой среднее индекса раскрытия информации о сделке, индекса ответственности директоров и индекса легкости судебного преследования акционерами руководителей компаний [3].

**Таблица 1 – Количественные индикаторы институтов венчурного инвестирования инновационной деятельности**

Показатели	Беларусь	ЕС
Доля венчурного капитала (ранняя стадия, рост и замещение) к ВВП, %	0,03	0,13
Доля инвестиций предпринимательского сектора на НИОКР к ВВП, %	0,46	2,1
Доля МСП, осуществляющих внутренние инновации, в общем числе МСП, %	4,7	38,1
Доля МСП, участвующих в совместных инновационных проектах, в общем числе обследованных организаций, %	0,69	15,3
Доля МСП, внедряющих продуктовые или процессные инновации, в общем числе МСП, %	4,21	39,6
Доля МСП, внедряющих маркетинговые или организационные инновации, в общем числе МСП, %	0,99	31,49
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленности	22,8	52
Коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения в расчете на 10 000 человек населения)	1,8	2,4
Индекс защиты инвесторов	5	6,2

В то же время, на очень низком уровне находится развитие малого инновационного предпринимательства. На наш взгляд, данный дисбаланс свидетельствует об определенных недостатках в современной инновационной политике, недостаточной эффективности инновационной инфраструктуры, слабости мер поддержки предпринимательства. Для дальнейшей трансформации действующей модели венчурного модели в эффективную от правительства потребуются дополнительные меры в части улучшения институциональной среды инновационной деятельности, благоприятной для коммерциализации результатов научно-технической деятельности, поддержке развития МСП и, как следствие, венчурной деятельности.

Эффективная институциональная модель венчурного финансирования в Республике Беларусь в перспективе должна ориентироваться на ведущую роль частного бизнеса в венчурной индустрии и ограниченной по значению и во времени ролью государства, инвестиции со стороны которого должны выступать в качестве катализатора в привлечении частных венчурных инвестиций на этапе формирования устойчиво развивающейся венчурной индустрии, в дальнейшем полностью ориентирующейся на самовоспроизводство.

#### Список использованных источников

1. Юкин, Ю. Формирование и развитие региональных систем регулирования венчурно-инновационной деятельностью: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08 00 05 – Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инвестиционной деятельностью) / Ю. Юкин. – СПб, 2008.
2. Наука и инновационная деятельности в Республике Беларусь: стат. сб. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013 – 118 с.
3. Проект «Ведение бизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/protecting-investors>.

**Сапёлкин Евгений Петрович,**  
кандидат философских наук, доцент,  
ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси»  
(г. Минск, Республика Беларусь)

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ЭКСПОРТА БЕЛОРУССКИХ КАЛИЙНЫХ УДОБРЕНИЙ**

Постиндустриальное развитие экономики Беларуси связано с дальнейшим развитием экспорта услуг. В этой связи разработка стратегии экспорта калийных удобрений является одним из важных направлений дальнейшего развития национальной экономики Беларуси. Обострение конкуренции и противоречий на мировых рынках производства и экспорта калийных удобрений вызывает необходимость формирования научно обоснованной маркетинговой деятельности их главного экспортера – ОАО «Белорусская калийная компания» (далее – БКК). В этих условиях традиционные методики разработки маркетинговых стратегий транснациональных компаний не могут быть в полной мере приемлемы для подготовки новой парадигмы исследований процессов и явлений на мировых рынках калийных удобрений. Внешнеэкономическая деятельность БКК, должна базироваться на современных методологических подходах и методических инструментариях. Целесообразно провести комплексные исследования проблем разработки стратегии экспорта калийных удобрений в три основных этапа:

На первом этапе – провести системный анализ конъюнктуры мирового рынка калийных удобрений и разработать маркетинговую стратегию деятельности. Основной целью и задачами данного этапа могут быть: разработка научно обоснованной маркетинговой стратегии деятельности БКК на среднесрочный и долгосрочный периоды; формирование и реализация общих планов, координация взаимодействия предприятия-производителя (ОАО «Беларуськалий») и экспортера (ОАО «Белорусская калийная компания») по каждому отдельному сегменту рынка, видам продукции и услуг в соответствии с изменением рыночной ситуации; прогнозирование конъюнктуры товарного рынка, изучение спроса и предложения, конкурентоспособности продукции, потребностей традиционных и потенциальных (новых) покупателей и конкурентов. В процессе исследования на первом этапе должны быть получены следующие результаты:

- Проведен системный анализ динамики и перспектив развития спроса на калийные удобрения на мировых рынках; дана оценка эластичности спроса по цене, уровню монополизации и основных ценовых стратегий рынка; определены новые рынки сбыта и их сегментация.
- Дана характеристика основных мировых производителей и экспортеров калийных удобрений, их производственного потенциала; проведен факторный анализ новых возможностей БКК для продвижения товарной продукции на внешние рынки.
- Разработана стратегия конкуренции и приоритетов маркетинговой деятельности БКК; сформирована активная портфельная стратегия, обеспечивающая доходность БКК и повышение ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.
- Сформирована кластерная организация и определены механизмы координации внешнеэкономической деятельности ОАО «Беларуськалий» и ОАО «Белорусская калийная компания»; разработана модель стратегического альянса ОАО «Белорусская калийная компания» и ОАО «Беларуськалий» с транснациональными компаниями России, Китая, Германии, Израиля, Канады и др.
- Определены пути совершенствования информационно-рекламной деятельности БКК и разработана программа стимулирования сбыта с учетом преимуществ качественных параметров производимой продукции и обеспечения гарантий оказываемых услуг по ее реализации.

- Разработан комплекс мероприятий по повышению имиджа БКК на внешних рынках, позиционированию и высокому восприятию традиционными и потенциальными потребителями торговой марки белорусского предприятия-производителя и экспортера; сформированы предложения по совершенствованию дизайна и качества упаковки мелких партий грузов.
- Выявлены потенциальные риски на мировых рынках калийных удобрений, определены пути, формы и оперативные способы их минимизации.

На втором этапе необходимо провести исследование процессов сегментации рынков продаж калийных удобрений и разработать стратегии диверсификации производимой и экспортируемой продукции. Основной целью и задачами данного этапа могут быть: проведение функционально-стоимостного анализа и определение перспектив модернизации товаропроводящей сети БКК; разработка мобильной логистической системы развития калийной отрасли Республики Беларусь в соответствии с потребностями внутреннего и внешнего рынков; выявление условий стратегической совместимости деятельности БКК с сегментацией рынка товарной продукции и реальными затратами по ее доставке потребителям. В процессе исследования на втором этапе должны быть получены следующие результаты:

- Проведена оценка емкости и темпов изменения рынков продаж калийных удобрений, их отдельных сегментов (сегментация рынков: географическая и страновая, потребителей и продуктов), включая определение свойств потенциальных потребителей; определение прогнозов диверсификации сегментов рынка; сформирован новый каталог продукции, которую следует предложить на каждом сегменте рынка, и варианты каналов ее распределения.
- Проведен системный анализ динамики развития продаж калийных удобрений на внутреннем и внешнем рынках; дана экспертная оценка состояния и определены перспективы развития производства калийных удобрений в Республике Беларусь в соответствии с потребностями рынка.
- Определены прогнозы и модели потребностей внутреннего и внешнего рынков калийных удобрений; проведено стратегическое планирование и диверсификация производства продукции для широкого использования в промышленности, энергетике, жилищно-коммунальном и сельском хозяйстве, производстве продуктов питания и торговле.
- Выявлены основные проблемы и ключевые факторы, сдерживающие развитие калийной отрасли в Республике Беларусь, пути совершенствования производственной, транспортной и складской логистики, схем и форм доставки товаров БКК к конечным потребителям.
- Изучены возможности и экономически обоснованы формы открытия и деятельности новых региональных представительств БКК за рубежом, повышения роли и влияния в специализированных международных организациях и институтах; Совершенствование взаимодействия БКК с МИДом и дипломатическими представительствами Республики Беларусь в зарубежных странах.
- Проведена оценка сильных и слабых сторон БКК, качества маркетинговой работы персонала, рекламной деятельности, финансовых инструментов, системы информационного сопровождения и стимулирования продаж.
- Найдены пути совершенствования организации и снижения затрат по приему, хранению и перевалке сыпучих грузов в портах, поставке продукции по железной дороге, транспортировке по воде, сокращения сроков поставки и инспекции по сохранению качества товаров.
- Дана экспертная оценка расширения разработки новых месторождений калийных удобрений, возможности привлечения прямых инвестиций и использование новейших технологий производства и транспортировки.

- Определены резервы снижения себестоимости продукции и повышения производительности труда, автоматизации и компьютеризации производственных процессов на ОАО «Беларуськалий», влияющих на конкурентоспособность калийной отрасли Республики Беларусь на внутреннем и внешнем рынках.

На заключительном третьем этапе необходимо организовать исследование и разработку единой системы управления производственной и коммерческой деятельностью организаций калийной отрасли Республики Беларусь. Основной целью и задачами данного этапа могут быть: повышение эффективности управленческой деятельности, совершенствование организации производства и продаж на внутреннем и внешнем рынках продукции калийной отрасли Республики Беларусь с учетом требований Евразийского экономического сообщества и Всемирной торговой организации; разработка единой системы научно-технологического, информационно-технического и кадрового обеспечения БКК. В процессе исследования на данном этапе должны быть получены следующие результаты:

- Установлена корреляционная связь и единые критерии эффективности деятельности и взаимодействия ОАО «Белорусская калийная компания» с ОАО «Беларуськалий» по продвижению производимой продукции на внутренний и внешний рынки.
- Разработаны стратегические альтернативы и выбрана гибкая стратегия продаж калийных удобрений на среднесрочную и долгосрочную перспективу с учетом требований Евразийского экономического сообщества и Всемирной торговой организации.
- Дана оценка конкурентных позиций БКК и условий, определяющих и стимулирующих динамику ее развития; разработаны меры по деbüroкратизации и оптимизации системы управления БКК; разработана открытая система стимулирования персонала БКК и субъектов дилерской сети по организации продаж калийных удобрений на внешнем рынке.
- Проведено исследование возможных форм сотрудничества с заинтересованными отечественными и зарубежными организациями (совместные исследования рынка, внедрение инноваций в производство и организации продаж новых продуктов, транспортная кооперация, опытно-конструкторские и научно-технологические работы и др.).
- Разработана система непрерывного повышения квалификации и переподготовки кадров руководителей и специалистов, научно-технологического, информационно-технического обеспечения БКК.
- Разработаны предложения по совершенствованию нормативной правовой базы деятельности БКК и калийной отрасли Республики Беларусь в целом.
- Разработаны совместно с руководством ОАО «Белорусская калийная компания» и ОАО «Беларуськалий» предложения по дальнейшему развитию калийной отрасли и организации продаж калийных удобрений для включения в проект Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг.

Вышеизложенные методологические подходы и методические инструментариумы могут быть использованы при разработке конкретной программы исследования проблемы увеличения экспортного потенциала калийной отрасли Республики Беларусь. Следует при этом обратить особое внимание на необходимость прогнозирования и моделирования непрерывного процесса организации экспорта калийных удобрений с учетом возможных рисков на мировых рынках. Их минимизация во многом будет связана с разработкой и реализацией стратегического альянса БКК с крупнейшими производителями и экспортерами калийных удобрений, а также четкой и ясной стратегией внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь по развитию экспорта услуг во взаимодействии с традиционными и потенциальными партнерами – транснациональными компаниями и корпорациями. Главной оценкой реализации такой стратегии должна быть высокая конкурентоспособность и постоянная доходность ОАО «Белорусская калийная компания» и ОАО «Беларуськалий».

-----

**Сапёлкина Елена Ивановна,**  
*кандидат экономических наук, доцент,*  
*Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ**

Экономика как макроэкономическая система имеет многоуровневую структуру. В различные периоды экономического развития ключевая роль принадлежит определенному уровню экономики. Вывод доктора экономических наук ЦЭМИ РАН Г.Клейнера, прозвучавший более десяти лет назад, о том, что «Предприятия должны стать не только точками «функционального роста», обеспечивающими прирост производимой и реализуемой продукции, но и «точками институционального роста», то есть источниками инкубации, поддержки и распространения позитивных экономических институтов», не потерял свою актуальность [1, 106]. Практические результаты экономических реформ, проводимых в постсоциалистических странах, показали, что для устойчивого развития экономической системы макроэкономических преобразований недостаточно. Обеспечение сбалансированности производственных, маркетинговых, воспроизводственных процессов, активизация инновационной деятельности предприятий, сохранение имеющихся и генерация новых конкурентных преимуществ является важнейшей задачей современного этапа развития. Вместе с тем, создание условий для устойчивого инновационного развития предприятий является наиболее сложной частью процесса реформ, содержание которых должно быть направлено на преодоление как прошлых, так и появившихся в последние десятилетия задач, связанных не только с качеством и эффективностью использования экономического потенциала, но и системой управления предприятиями. К разряду последних следует отнести: трансформацию государственного управления и передачу целого ряда функций предприятиям, реформирование институтов мезоэкономического уровня, приведшее к снижению роли и подчас к ликвидации целого ряда отраслей и соответственно отраслевого регулирования и науки, расширение и усложнение функций самих предприятий. Термин «предприятие» нами употребляется с учетом сложившейся практики в значении «субъект хозяйствования». Применительно к терминологии Гражданского кодекса Республики Беларусь это понятие наиболее близко к определению «коммерческая организация».

При общем признании в экономической теории полифункциональности предприятия, вопрос о составе и содержании его функций остается дискуссионным. Отметим, что предприятие как институт экономической системы, выполняя различные функции, выступает в нескольких качествах:

- экономического субъекта, производящего материальные блага и (или) оказывающего услуги;
- покупателя на рынках снабжения и продавца на рынках сбыта;
- агента на финансовом рынке, поставляющего свободный собственный капитал и осуществляющего привлечение в различных формах инвестиций и заемных средств;
- основного налогоплательщика, обеспечивающего формирование доходной части республиканского и местных бюджетов;
- инкубатора инноваций;
- субъекта предпринимательства, обеспечивающего достижение целей его учредителей;
- социальной структуры, создающей рабочие места, обеспечивающей формирование доходов работников, получение ими знаний и практического опыта.

Особое внимание необходимо уделить стабилизирующей функции предприятия по обеспечению бескризисного поступательного социально-экономического развития.

Необходимость и современность данной функции определяется особой ролью предприятий в стабилизации экономической ситуации, высокой подвижностью факторов, определяющих функционирование и развитие предприятий, существенными изменениями в окружающей предприятия среде. Предприятие, как и в целом, национальная экономика, обладает свойством системной детерминации, и стремиться сохранить свою целостность и стабильность.

Реализация всего спектра экономических и социальных функций предприятия создает условия для бескризисного функционирования и стабильного развития всей экономической системы государства. Вместе с тем предприятие имеет и свои конкретные цели, отражающие значимые интересы собственников и работников.

На практике предприятия преследуют экономические, социальные, технические, экологические цели, в совокупности образующие определенную целевую картину предприятия, которая позволяет идентифицировать предприятие, определить его миссию, направления развития. А. Дайне предложил круговую модель целевой картины предприятия, в которой выделены три сегмента-катализатора установления целей по росту, развитию и прибыли [2, 301]. Цели по росту содержат задания по увеличению объема производства и реализации товаров или услуг. Цели по развитию связаны с разработкой новых продуктов, технологий, методов производства, каналов сбыта и другими направлениями инновационной деятельности предприятия. Финансирование роста и развития предприятия требует обеспечения рентабельной работы и получения прибыли. При этом подчеркивается ограниченность подхода к определению целей предприятия только в виде задания по максимизации прибыли. Речь должна идти о достижении баланса между ростом, развитием и прибылью, хотя возможно придании приоритета в конкретных временных рамках одному из сегментов круговой модели предприятия. Так в интересах роста, завоевания рынка, реализации инновационной стратегии развития предприятие может отказаться в краткосрочном периоде от цели максимизации прибыли.

Несмотря на признание факта, что категория «развитие» применима не только на макроэкономическом уровне, вопросы экономического развития объектов микроуровня, к которым и относится предприятия, не получили общепризнанного решения. Достаточно часто экономического развития определяют как экономический рост предприятия. Поддерживая авторов, четко разграничивающих экономический рост и экономическое развитие, считаем, что последнее связано с изменением экономического потенциала организации [3]. Процесс развития - это процесс увеличения возможностей предприятия по реализации своих функций и целей. Основой положительного развития является непрерывность кругооборота капитала, воспроизводства и обеспечение прироста экономического потенциала. При этом речь идет как об абсолютном приросте потенциала предприятия, так и его качественном совершенствовании, инновационном развитии. Такой подход позволяет учесть не только динамику, но и фундаментальные условия эффективности в современных условиях (так, например, реализация стратегий предприятия инновационной направленности вызовет соответствующие изменения в структуре потенциала).

В наиболее общепринятой трактовке экономический потенциал рассматривается с позиций совокупности источников, средств, запасов, возможностей, имеющихся в наличии предприятия, которые могут быть мобилизованы и использованы для получения определенного экономического эффекта. При этом важно подчеркнуть, что экономический потенциал характеризуется не только наличием ресурсов, включая финансовые ресурсы, нематериальные активы, персонал, эффективностью их использования, но и определяемыми этими ресурсами возможностями развития организации в соответствии с его системой целей. Прирост экономического потенциала предприятия и есть результат его развития.

Количественная оценка прироста (роста) потенциала предприятия является решаемой в методическом плане задачей. При этом, следует отметить, что оценка динамики экономического потенциала в виде абсолютного прироста имеет все недостатки,



характерные для показателей данного типа, основным из которых является влияние ценовых факторов и переоценки. Использование относительных показателей позволяет в некоторой степени устранить влияние указанных факторов. В качестве наиболее приемлемой конструкции относительного показателя, отражающего развитие предприятия, видится коэффициент развития в виде отношения прироста потенциала к его общей величине. Коэффициент развития отражает темп прироста экономического потенциала и является показателем интенсивности роста, его инновационный характер.

Моделирование показателей, отражающих качественное совершенствование потенциала предприятия, сопряжено с определенными трудностями. В роли инструментов оценки качественной динамики может быть использован анализ структурных сдвигов и система коэффициентов, отражающих вертикальную структуру потенциала предприятия. С точки зрения структуры экономического потенциала важным является анализ изменения доли средств, находящихся в обороте предприятия, иммобилизованных, удельного веса работающего капитала.

Имеющийся экономический потенциал отражает совокупные возможности организации и в большей степени определяется факторами и элементами внутренней среды. Вместе с тем, внешняя среда влияет на степень использования организацией имеющегося у нее экономического потенциала. В российских изданиях при структуризации экономического потенциала выделяют в качестве самостоятельного элемента потенциал взаимодействия с внешней средой [4]. В своем реальном проявлении механизм использования экономического потенциала определяет рыночные позиции предприятия. В силу этого развитие предприятия – это непрерывный процесс изменения, как ее внутренней среды, так и процесс адаптации к условиям и потребностям внешней среды.

В условиях конкурентной среды успешное развитие предприятия является отражением его преимуществ по сравнению с конкурентами.

В этом контексте, отталкиваясь от общеизвестного тезиса М. Портера о развитии как истории использования своих преимуществ и борьбы с неблагоприятными условиями, подчеркнем важность концентрации управленческих усилий на формировании, поддержании и использовании конкурентных преимуществ. Именно устойчивые конкурентные преимущества в условиях рыночной модели хозяйствования позволяют предприятию сохранять и наращивать свой экономический потенциал, т.е. развиваться. В принципе, чем значимее конкурентные преимущества предприятия по сравнению с настоящими и потенциальными конкурентами, тем выше его конкурентоспособность, эффективность, перспективность.

Генерация конкурентных преимуществ предприятия связана с управлением факторами их формирования и реализации в условиях конкретной внешней среды или ее сегмента. При этом следует отметить, что по мере развития конкурентной среды происходит смещение акцентов и приоритетов от управления снижением операционных издержек, продаж к менеджменту качества, формированию брендов и логистических систем.

Таким образом, трансформация рамочных условий хозяйствования предприятий и их внутренней среды, характерные для современного этапа, вносят изменения в определение функций и целевых установок субъектов хозяйствования. Общим здесь является ориентация концепции хозяйствования на принципы анималистического предприятия и обеспечение устойчивого развития.

Процесс инновационного развития предприятия объективно неравномерен, но подчиняется определенным закономерностям, выражающимся в последовательной смене стадий жизненного цикла и технологических укладов (преимущественно к V-му и VI-му).

Несмотря на общность закономерностей инновационного развития, каждое предприятие имеет свою траекторию движения и конкретную динамику. Данное обстоятельство является результатом влияния большого количества факторов, определяющих функционирование и развитие предприятий. Выделение и классификация

факторов развития – основа научно-обоснованного управления данным процессом, определения резервов экономического роста предприятия. Методическую основу решения данной задачи позволяет создать факторная модель коэффициента устойчивости экономического роста предприятия, отражающего возможности увеличения его собственного капитала. Рост собственного капитала является важнейшим индикатором долговременного развития предприятия.

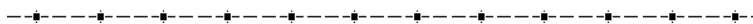
Наибольшую эффективность для предприятия обеспечивает расширенный тип экономического развития с использованием интенсивных факторов роста. Экономический рост, в свою очередь, как отмечалось ранее, характеризуется увеличением объемов выпуска и реализации продукции или оказываемых предприятием услуг. Прирост объемов деятельности и продаж связан с развитием производственно-технической базы предприятия, увеличением его основных и оборотных средств, что с финансовой точки зрения находит выражение в росте имущества (активов) предприятия. Необходимым условием увеличения имущества предприятия является привлечение дополнительных финансовых ресурсов.

Приток ресурсов может быть обеспечен за счет внутренних и внешних источников финансирования. В качестве основных внутренних источников финансирования выступает реинвестированная прибыль (прибыль, направляемая на развитие деятельности) и начисленная амортизация. Привлечение внешних источников финансирования в форме банковских кредитов, займов, средств кредиторов вызывает усиление финансовой зависимости предприятия и порождает дополнительные расходы. В связи с этим темпы экономического развития предприятия определяются в первую очередь ростом прибыли предприятия, использование которой на цели развития приводит к увеличению собственного капитала предприятия.

Факторная модель коэффициента устойчивости экономического роста позволяет выделить основные факторы экономического роста предприятия: норма реинвестирования прибыли, рентабельность продаж; эффективность использования активов (имущества) предприятия; структура капитала, и таким образом комплексно учитывает управленческие решения, связанные с наращиванием экономического потенциала организации как в области текущей, так и финансовой и инвестиционной деятельности предприятия. Целенаправленное управление данными факторами позволяет наращивать экономический потенциал предприятия и обеспечивать положительную динамику развития.

#### **Список использованных источников**

1. Клейнер, Г. Предприятие – упущенное звено в цепи институциональных преобразований в России / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 2. – С. 105-107.
2. Дайле, А. Практика контроллинга: пер. с нем. / под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихонцевой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 336 с.
3. Сапелкина, Е.И. Исследование экономической устойчивости предприятий: традиционные модели и новые инструменты / Е.И. Сапелкина. – Минск: Адукацыя і выхаванне, 2003. – 176 с.
4. Виноградова, В.В. Применение сбалансированной системы показателей эффективности в бизнес-инновационных процессах / В.В. Виноградова, Т.В. Сидорова // Экономика и управление производством: Межвуз. сб. – Санкт-Петербург: СЗГТУ, 2003. – Вып. 12. – С.105-109.



*Старикова Татьяна Владимировна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации» Владимирский филиал  
(г. Владимир, Российская Федерация)*

## **АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СУБЪЕКТАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Острейшую необходимость внедрения на государственном уровне стратегических методов планирования социально-экономического, инновационного и финансового развития подтверждает, прежде всего, негативная социально-экономическая ситуация, которая сложилась в ряде субъектов Центрального федерального округа (далее ЦФО). В этой связи для анализа состояния социально-экономических процессов в регионах ЦФО использованы данные официальной статистики за период 2008-2012 гг. по группе показателей, характеризующих качество жизни (доходы и расходы домохозяйств, показатели здоровья, обеспеченность жильем, социальное обеспечение населения), экономическое развитие, бюджетные показатели, а также инвестиционный и инновационный потенциал регионов ЦФО.

Средний темп роста среднедушевых доходов населения за последние 5 лет (с 2008 по 2012 гг.) в субъектах ЦФО не превысил 117,6%, при этом, самый низкий темп роста среднедушевых доходов зафиксирован в Ивановской области – 111,7%.

В 2012 году 8 из 18 субъектов ЦФО по показателю величины среднедушевых доходов находились в группе 35 самых бедных регионов России, а именно: Рязанская область – 50 место; Тамбовская область – 51; Брянская область – 52; Тверская область – 54; Орловская область – 58; Владимирская область – 65; Ивановская область – 69; Костромская – 70 место соответственно.

В 10 субъектах ЦФО численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в процентах от общей численности населения превышает 10% значение. Во Владимирской и Костромской областях значение данного показателя в 2012 году составило 15,1% и 15,2% соответственно, что составляет 59 и 60 место по Российской Федерации в целом.

В субъектах ЦФО наблюдается крайне низкая динамика темпов прироста общей площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя – не более 2% в год.

В 2012 году удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг (в процентах от общей суммы на оплату услуг) в 11 субъектах ЦФО превышал 40%. Максимальные значения данного показателя зафиксированы в Рязанской области – 53,0%; Ивановской области – 46,0%; Тамбовской области – 44,4%; Брянской области – 44,2%; Владимирской области – 43,2%.

Несмотря на достаточно благоприятные природно-климатические, географические, транспортные и инфраструктурные условия в субъектах ЦФО наблюдаются крайне высокие значения уровня заболеваемости на 1000 человек населения (зарегистрированных заболеваний у больных с диагнозом, установленным впервые в жизни). В 17 из 83 субъектов Российской Федерации значение данного показателя превышает 900 случаев на 1000 человек населения, при этом 4 из них это субъекты ЦФО: В Тверской области – 920 случаев; во Владимирской области – 941,3 случая; в Орловской области – 943,3 случая; в Ивановской области – 966, 1 случаев.

По показателю численности врачей всех специальностей на 10 000 человек населения в 2012 году 6 субъектов ЦФО находились в группе 20 регионов с наихудшим значением данного показателя по Российской Федерации в целом: Тульская область занимает 81 место;

Владимирская область – 80; Тамбовская область – 79; Костромская область – 74; Брянская область – 71; Московская область – 66.

Индекс промышленного производства (в процентах к предшествующему году) в субъектах ЦФО в 2012 году в среднем составил 104,4%. Только у 5 субъектов в 2012 г. индекс промышленного производства превысил значение в 110%: Воронежская область – 129,1%, Брянская область – 117,9%, Тамбовская 112,5%, Липецкая область – 111,1%, Ярославская – 110,5%.

Степень износа основных фондов в 13 субъектах ЦФО превысила 40% (среднее значение по ЦФО – 39,0%). Только в 5 субъектах в 2012 году остановлена отрицательная динамика данного показателя: Орловской, Тамбовской, Тверской, Тульской областях и в г. Москва.

Сальдированный финансовый результат деятельности организаций (прибыль минус убыток) в 2012 году во всех субъектах ЦФО был положительный. Снижение величины сальдированного результата в 2012 году по сравнению с предшествующим периодом произошло в 7 субъектах: Белгородской, Брянской, Курской, Липецкой, Орловской, Смоленской и Тамбовской областях. Во всех субъектах ЦФО отсутствует ярко выраженная положительная динамика снижения удельного веса убыточных организаций, в 6 субъектах ЦФО удельный вес убыточных организаций увеличился: Брянской, Ивановской, Курской, Липецкой, Орловской областях и г. Москве.

Усугубляет негативное финансово-экономическое состояние большинства субъектов ЦФО и колоссальный рост задолженности юридических и физических лиц перед кредитными организациями. Только за 2012 год средний темп роста просроченной задолженности по кредитным обязательствам перед кредитными организациями юридических лиц в субъектах ЦФО составил 118,7%; физических лиц – 144,8%.

Определение инновационного потенциала территорий был и остается актуальным и дискуссионным вопросом. В работах отечественных и зарубежных ученых предложено большое количество показателей, характеризующих инновационный потенциал субъектов Российской Федерации. Однако, для целей данного исследования, использованы данные, опубликованные государственными органами статистики, а именно:

- число организаций, выполнявших научные исследования и разработки;
- созданные (разработанные) передовые производственные технологии;
- инновационная активность организации (степень участия организации в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени).

В 2012 году по сравнению с предшествующим периодом в 12 субъектах ЦФО произошло уменьшение числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки. Увеличение числа научно-ориентированных организаций зафиксировано в единственном субъекте ЦФО – Ивановской области (с 17 организаций в 2011 году до 20 в 2012 году). Рост созданных (разработанных) передовых производственных технологий в 2012 году по сравнению с 2011 г. наблюдался только в 7 субъектах ЦФО:

- в Белгородской области – с 13 до 19;
- в Ивановской области – с 8 до 10;
- в Калужской области – с 24 до 42;
- в Костромской области – с 1 до 5;
- в Курской области – с 1 до 3;
- в Тульской области – с 2 до 13;
- в Ярославской области – с 8 до 18.

Снижение инновационной активности организаций в 2012 году наблюдалось в 6 субъектах ЦФО: Белгородской, Брянской, Воронежской, Костромской и Курской областях.

Основная цель проведенного анализа состоит в том, чтобы сформировать стратегические цели, направления и мероприятия с учетом наиболее «узких» мест, тормозящих социально-экономическое и инновационное развитие территорий. Анализ

бюджетного состояния субъектов ЦФО показывает, что средний темп роста доходов бюджетов за период с 2008 по 2012 год составил 106,6%, максимальный темп роста зафиксирован в Курской области – 133,2%, среднегодовое снижение доходов было в Липецкой области – 97,9%. Среднегодовой рост расходов в субъектах ЦФО за аналогичный период составил 103,6%, среднегодовое снижение расходов зафиксировано во Владимирской – 99,8% и Московской – 95,42% областях. Опережающие темпы роста расходов бюджетов достигнуты в Смоленской – 108,52% и Тамбовской – 108,41 областях.

В субъектах ЦФО наблюдается положительная динамика снижения дефицитов субъектов. Так, в 2008 году, все без исключения субъекты ЦФО имели дефицит бюджета субъекта от 3,0% в Курской области до 13,2% в Калужской. В 2012 году дефицит бюджета имел место только у четырех субъектов: Московской, Тамбовской, Воронежской и Костромской областях.

В таких условиях возникает вопрос о том, насколько актуальны процессы стратегического планирования в области социально-экономического, инновационного и бюджетного развития. Можно ли с помощью процессов стратегирования улучшить качество жизни населения, обеспечить инновационное экономическое развитие. Какова роль бюджетной стратегии в решении наиболее актуальных социально-экономических проблем российских территорий.

Если стратегию социально-экономического развития и бюджетную стратегию субъекта РФ рассматривать как основной целеполагающий документ, в котором основные цели, задачи, программы и мероприятия определены на основе глубокого и всестороннего анализа состояния и динамики социально-экономических процессов, с выявлением особо влиятельных факторов, то результативность и эффективность стратегических документов может быть достаточно высокой.

Успешная реализация стратегических планов различного уровня зависит от большого числа факторов, таких как качество и достоверность аналитических исследований и оценка исходного состояния, определение наиболее вероятных стратегических сценариев, выбор наиболее эффективных и результативных направлений стратегического развития и т.д. Однако, по нашему мнению, наибольшее влияние оказывает именно финансовая составляющая стратегического плана. Это подтверждено в работе Сенчагова В.К. при определении роли финансовой политики государства в разработке ее стратегических перспектив: «Одно из самых узких мест в развитии России, определяющее ее отставание в формировании современного информационно-индустриального общества и в уровне благосостояния населения, – слабость финансового потенциала как в части объема финансовых ресурсов и государственного бюджета, так и в способности финансовых институтов формировать финансовую политику, отвечающую национальным интересам страны» [5, с. С.13].

Финансовые ресурсы, аккумулированные в бюджетной системе Российской Федерации, на протяжении длительного периода являются основным источником финансирования стратегических направлений социально-экономического развития государства, а также оказывают прямое и косвенное влияние на финансовое состояние предприятий, организаций, населения. Это означает, что для повышения качества жизни населения, стимулирование экономического развития и предпринимательской активности, совершенствование структуры экономики государству необходимо обеспечить адекватное развитие бюджетно-финансовой сферы, что может быть достигнуто путем внедрения прогрессивных методов бюджетного планирования, повышения качества бюджетного управления и формирования эффективной бюджетной стратегии развития территорий.

## Список использованных источников

1. Программа Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов: Распоряжение Правительства РФ, 30.06.2010 г., №1101-р.
2. Программа повышения эффективности управления общественными финансами до 2018 года: Распоряжение Правительства РФ, 30.12.2013 г., № 2593-р.
3. Регионы России: Российский статистический ежегодник: 2012. – М.:ФСГС, 2012.
4. Федоров, Н.В. Российская экономика: стратегическое планирование социально-экономического развития / Н.В. Федоров. – М.: ВУЗ и школа, 2003. – 327 с. – С. 17.
5. Формирование национальной финансовой стратегии России: путь к подъему и благосостоянию / под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2004. – 416 с. – С. 13.



**Терещенко Виктор Иванович,**

*кандидат экономических наук, доцент (г. Минск, Республика Беларусь)*

## МЕХАНИЗМЫ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И ОПТИМАЛЬНЫЙ ПУТЬ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*В докладе представлена концепция проекта «ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА», как результат сотрудничества следующих специалистов:*

*Румянцев А.И., доктор технических наук, профессор кафедры автоматизации производственных процессов Донбасской государственной машиностроительной академии, г. Краматорск, – автор методологии системно-адекватного мышления и субстратного подхода при поиске оптимальных решений для практических задач в любой предметной области;*

*Довгель Е.С., инженер, экономист, философ по образованию, экономист-аналитик по опыту работы, разработчик теории общественно-экономических формации (новый взгляд) и концепции системы теоретически оптимальных производственных отношений для любого государства и любого предприятия;*

*Терещенко В.И., разработчик на основе совместных достижений программы практического выхода из мирового финансового кризиса конкретно для Республики Беларусь и построения системы субстратно-оптимальных для общества и граждан производственных отношений в экономике данной страны.*

### **Новизна подходов в разработках:**

В итоге анализа: 1) историй и проблем с признанием многих научных открытий, 2) результатов научных опытов психологов, исследовавших эффекты, возникающие в сознании людей при экспериментальном ношении специальных очков, перевертывающих зрительный мир, и 3) данных научных исследований нейрохирургов - достоверно выяснено:

- что органы чувств человека дают ему представление об окружающей среде в виде различных отражений и проекций: поверхностно, перевернуто, искаженно и опосредовано субъективным восприятием, воспринимаемым людьми как истинным;
- что в голове каждого человека безо всяких усилий и практически бесконтрольно, в не изученных пока процессах мозга рождается до 4 млн. мыслей в сутки, в основном – спонтанно возникающих мыслеобразов. Отдельные из мыслеобразов непредсказуемо для людей способны развиваться в мыслеформы, имеющие сложные и стойкие структуры.

Если сравнить **мозг человека** с компьютером, то оказывается, что все мы в силу некоей пока не решенной природной загадки наделены намного более мощным ресурсом, чем любой самый мощный компьютер. Однако же пользуемся этим ресурсом пока без знания его устройства, без инструкции как пользоваться им, и без программного обеспечения к нему. Причем, имея искаженную информацию на входе. **И главное, без антивирусной защиты,** в

то время как главные войны в мире, а именно - войны за обладание богатствами и властью над людьми – уже давно ведутся методом внедрения в общественное сознание народов и людей «интеллектуальных бомб» [1], которые побуждают людей к деструктивным действиям против своих обществ и государств [2]. И в частности, вынуждают людей обменивать материальные ценности, свои и своих стран, на воображаемые ценностями символы, и эти символы затем накапливать в условиях их управляемой инфляции.

**«Плохо не невежество, а знание уймы вещей, которые на самом деле не верны».**  
(Ф. Найт, известный американский экономист)

Не имея метода в мышлении, и вследствие внедренных в сознание «вирусов» деструктивных идей, люди строят свои представления о сути явлений на той «очевидности», которую дают им их ложные знания и их органы чувств, воспринимая следствия как бы причинами явлений. Например, белорусские банкиры считают, что для 2011-2012 годов высокие процентные ставки для Беларуси «были абсолютно нормальной ситуацией». Правительство страны ожидало снижения процентных ставок в последующие годы *«по аналогии с тем, как человек реагирует на болезнь. Сначала температура вырастает до максимального предела и потом, по мере того, как происходит лечение, температура возвращается в норму»*. Но в чем же заключалось «лечение» - не ясно. И потому вполне закономерно, что *«надежды правительства на снижение ставок не оправдались»*. В итоге констатировано, что *«Белорусская экономика пока не начала выздоравливать»* [3]. Как и то, что *«у нас нет ни одного машиностроительного предприятия, которое было бы конкурентоспособно с мировыми лидерами. Надо еще вложить миллиарды и сотни миллионов – это реальность»* [4].

Чтобы понять ошибку перевернутых в сознании банкиров представлений о реальности, давайте сравним те **существенные факторы условий** (их всего лишь три), в которых сегодня работают белорусские предприятия, и предприятия, например, Японии, США, Китая, выпускающие аналогичные по потребительским качествам товарные продукты:

### **1. Финансирование**

Как свидетельствуют исследования самого Нацбанка Республики Беларусь, основная проблема белорусских предприятий – это недостаток у них собственных источников для финансирования текущей деятельности и для дальнейшего развития. Основной метод решения этой проблемы в стране – предоставление кредитов предприятиям. Но стоимость кредитов в Беларуси **в разы и даже на порядок выше**, чем у их конкурентов из других стран. Более того, кредитные схемы финансирования производственной сферы даже при низких кредитных процентах, значительно повышают себестоимость продукции, и соответственно понижают конкурентоспособность кредитуемых производств. И потому в развитых странах кредитование производств вообще являются анахронизмом. В мире давно найдена и активно применяется принципиально иная схема финансирования производств – без использования кредитов, путем создания акционерных обществ, привлекающих инвестиции в обмен на акции. При этой схеме финансирования у производителей **не возникает не только процентного долга по кредитам, но и вообще долга перед кем-либо**. Конкурентоспособность продукции при этом повышается в разы.

Вдумайтесь в информацию, которую в феврале т.г. опубликовали многие новостные агентства по итогам исследования Henderson Global Investors:

«Публичные компании по всему миру в 2013 г. впервые в истории заплатили своим акционерам более 1 трлн. долларов. Это на 40% превышает показатель кризисного 2009 г., когда акционеры в виде дивидендов получили \$717,2 млрд. В среднем показатель прирастал на 9,4% ежегодно. На развивающихся рынках показатель за четыре года вырос в два раза. Примечательно, что самый большой объем выплачивали китайские компании. За 2009-2013 гг. в США показатель вырос на 49%, в еврозоне – на 8%» [5].

## 2. Налоги

Налоги в Беларуси исчисляются и взимаются так, что затрудняют предприятиям продажу их продукции, снижают конкурентоспособность национальных производителей, предоставляют преимущества на рынках конкурентам.

## 3. Мотивации для инвесторов, менеджмента и работников предприятий

Не страх жестоких наказаний за невыполнение доведенных заданий, а личный интерес людей рождает их успехи в бизнесе. Персонал лучших предприятий в развитых странах участвует в прибыли и собственности. Зарабатывать акции, а также покупать акции национальных предприятий населению в развитых странах много выгоднее, удобнее и надежнее, чем хранить дома или на банковских счетах любую иностранную валюту.

В результате многолетних целенаправленных научно-практических поисков нами найден метод оптимального преодоления кризисных явлений в экономике любой из стран путем субстратной оптимизации общественных производственных отношений. Особое значение имеет этот метод для венчурного финансирования рациональных результатов научных разработок и для максимизации до предельно возможного уровня конкурентоспособности национальных экспортеров.

Не экономика страны является средством оздоровления ее валюты, как считают банкиры. **Наоборот**, надежная национальная валюта, рациональные налоги и условия высоких мотиваций для инвесторов и работников – вот инструменты государства для достижения высоких темпов роста в экономике.

### Для выхода страны из финансово-экономического кризиса необходимо:

1. Преобразовать Нацбанк страны из древнего ростовщика – кредитора в ответственного, рационального и грамотного национального инвестора;
2. Обязать Нацбанк отвечать за свой баланс и выпускать национальные деньги в обращение обеспеченно, обменом на акции гарантированно эффективных бизнес-проектов;
3. Обязать Правительство страны представлять Нацбанку **гарантированно** эффективные бизнес-проекты для финансирования за счет инвестиционных эмиссий национальных денег. Гарантами таких бизнес-проектов должны выступать Правительство, институты Академии наук, госорганы, другие заинтересованные поручители, отвечающие по своим поручительствам имуществом, а также надежные страховые организации.

### При такой схеме финансирования национальной экономики:

- лучшие национальные предприятия станут получать **ИНВЕСТИЦИИ** (а не кредиты), что значительно снизит их финансовые затраты в производстве. Это резко повысит их конкурентоспособность на рынках и прибыльность их деятельности. Соответственно будет поддерживаться высоким и возрастающим рыночный спрос на их акции;
- высоколиквидные акции эффективных ОАО-предприятий будут становиться **100-ПРОЦЕНТНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ НАЦИОНАЛЬНЫХ ДЕНЕГ**, возникающим в бухгалтерском балансе Нацбанка в **МОМЕНТ ИХ ВЫХОДА В ОБРАЩЕНИЕ**;
- При выпуске денег в обращение Нацбанк будет **в тот же момент** получать в свое распоряжение и высоколиквидный капитал для их обеспечения, которым сможет:
  - 1) как инвестор, зарабатывать прибыль для госбюджета;
  - 2) эффективно управлять курсом национальных денег на рынке: при необходимости - продажей части акций быстро увеличивать объем товарной массы на рынке, и в тоже время, этим же - разумно, в меру изымать часть национальных денег из обращения.
- С получением обеспеченности и полной управляемости национальная валюта станет надежно стабильной, свободно конвертируемой и управляемо растущей в рыночной стоимости относительно доллара, евро и др. не обеспеченных валют.
- Национальные деньги станут лучшим средством сбережений, чем иностранная валюта, которая из сбережений станет активно продаваться населением Нацбанку. У государства возникнет дополнительный источник для валютных инвестиций.



### **Кроме того в стране необходимы:**

- оптимизация налогообложения производителей по критерию максимизации конкурентоспособности их продукции, экспорта и национального дохода страны;
- создание условий высоких мотиваций менеджменту предприятий и всем работникам к хозяйственному участию в прибыли предприятий и направлению всей своей прибыли на развитие производства, населению - к покупке акций национальных предприятий.

В докладе на моделях и графиках будет показано сравнение условий производства и структуры цен на продукцию наших конкурентов с наглядным изложением соответствующих предложений. Предварительный текст доклада см. <http://dovgel.com/zenyi.htm>

### **Список использованных источников**

1. Alvin and Heidi Toffler. War and anti-war survival at the dawn of the 21st century.
2. Шендрик, М. Несмертельная передозировка? / М. Шендрик // Республика. – 19.06.2003 г.
3. Экономика пока не начала выздоравливать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/386498.html>.
4. Наши МАЗы и тракторы неконкурентны на рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://n1.by/news/2014/02/05/577280.html>.
5. Объем дивидендов в мире впервые превысил \$1 триллион [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/39816>.



***Титова Татьяна Петровна,***

*кандидат политических наук,*

*ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОБИЛЬНОСТИ НАУЧНЫХ КАДРОВ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Возможности современного экономического роста определяются степенью развития человеческого капитала, и в первую очередь его образовательного фактора. Научные кадры - ключевой элемент любой национальной инновационной системы. Развитие экономики знаний и процессы глобализации способствовали формированию особого сегмента мирового рынка труда - интеллектуального. Рост конкуренции за высококвалифицированные кадры становится частью экономической стратегии многих стран мира. Сегодня те страны, которые достигли более высокого уровня образования, профессиональной подготовки кадров, оказываются в выигрышном положении по сравнению с теми, где этот уровень относительно ниже.

Одним из основных индикаторов глобализационных тенденций в науке является растущая интернационализация научной деятельности и усиливающаяся интеграция ученых в мировое научное сообщество. Исследования тенденций в области циркуляции научных кадров показывают, что она постоянно растет. Ее уровень измеряется в первую очередь по доле иностранных ученых, работающих в стране, а также по данным о совместных публикациях и патентах ученых из разных стран. Сегодня более 35% всех журнальных публикаций написаны в международном соавторстве. Растущее значение приобрели сетевые, горизонтальные связи между учеными, поэтому наблюдается рост числа зарубежных поездок, и это характерно для всех областей наук. Мобильность и взаимодействие ученых воспринимаются как необходимый элемент системы производства и передачи знаний в

рамках научного сообщества *par excellence*. Мобильность формирует контакты и трансфер знаний в научно-информационных сетях. Миграция научных кадров в данном контексте – лишь одна из форм научной мобильности [1].

Многие страны мира рассматривают меры по стимулированию циркуляции кадров в качестве важного компонента научной политики, направленной на повышение качества научного потенциала и результативности научных исследований. Возможность работы за рубежом дает значительные преимущества и способствует росту квалификации ученого: осваиваются мировые стандарты качества, изучаются новые методы исследования, при этом формируются международные научные связи, важные для дальнейшей работы и карьеры. Универсальных подходов нет, поскольку мобильность зависит не только от устройства и состояния сферы науки, но и общей экономической и политической ситуации в стране, а также культурных традиций.

Однако миграционная активность научных кадров имеет амбивалентный характер. Мобильность ученых в Беларуси носит потенциально эмиграционный характер, не налажены механизмы взаимодействия белорусских ученых с научной диаспорой. Беларусь сегодня отстает по показателям включенности страны в мировое научное сообщество: участию исследователей в совместных проектах, в международных научных конференциях, количеству совместных с зарубежными коллегами публикаций и международных грантов, индексу цитируемости.

В этих условиях проблема формирования институциональных механизмов регулирования международной миграции научных кадров, адекватных современным процессам интернационализации в сфере интеллектуального труда, представляется чрезвычайно актуальной для страны. На совещании с ведущими учеными по вопросу перспектив развития науки Президентом Республики Беларусь А.Лукашенко перед правительством и Национальной академией наук была поставлена задача создания такой системы, которая, с одной стороны, препятствовала бы утечке умов, а с другой – притягивала в страну передовые идеи и технологии.

Международная мобильность научных кадров рассматривается многими странами-донорами как фактор, существенно снижающий потери от утечки умов. Большинство стран с развитыми научными комплексами реализуют различные инициативы по стимулированию мобильности и возвращению на родину уехавших ученых-соотечественников. Развитие мобильности научных кадров способствует решению целого комплекса задач: созданию механизмов противодействия утечке умов; стимулированию научной карьеры; повышению привлекательности научных исследований для молодежи; повышению практической ориентации научных исследований; консолидации исследователей разных стран с целью формирования международной научно-исследовательской сети для решения наиболее актуальных научных проблем международного масштаба.

Об интенсивности международной мобильности белорусских ученых можно судить на основании количества зарубежных научных командировок. В 2009-2010 гг. Центром мониторинга миграции научных и научно-педагогических кадров было проведено исследование интенсивности и направленности зарубежных командировок в академическом секторе науки. В 2005 г. количество зарубежных командировок исследователей НАН Беларуси составляло 1684, в 2006 г. – 1861, в 2007 г. – 1765, в 2008 г. – 2414, в 2009 г. – 1573, в 2010 г. – 2030. Большинство выездов пришлось на страны СНГ — 59,5% в 2009 г., и 58% в 2010 г. За период 2009-2010 гг. на страны ЕС приходилась каждая третья командировка [2].

По мнению экспертов, научно-технический потенциал Беларуси по сотрудничеству с ЕС только начал приоткрываться. Основным барьером для расширения участия является отсутствие нормативной базы для сотрудничества ЕС – Беларусь, в частности, соглашения о партнерстве и сотрудничестве и/или соглашения о научном сотрудничестве. Как результат, отсутствуют специализированные механизмы поддержки участия отечественных ученых в данной программе. Другая проблема – отсутствие на национальном уровне программ

поддержки международной мобильности исследователей и, как следствие, - «критической массы мобильности» в научном сообществе страны [3].

Ключевые стратегии и программы в сфере науки, технологий и инноваций подчеркивают роль международного научно-технического сотрудничества в развитии национальной экономики и научной деятельности Республики Беларусь. Так, Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. в качестве наиболее важных направлений международного сотрудничества определяет, в частности, создание условий для активизации участия белорусских вузов и научных организаций в международных научно-технических программах многостороннего сотрудничества, включая рамочные программы Европейского союза, а также реализацию потенциала сотрудничества в рамках СНГ и ЕврАзЭС. Программой предусмотрена стажировка не менее 70 специалистов в год в ведущих научных мировых центрах и иностранных университетах.

Международная практика в качестве одного из основных инструментов поддержки интеллектуальной мобильности рассматривает грантовое финансирование данного типа проектов. Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований финансирует конкурс **на соискание грантов финансовой поддержки участия ученых в зарубежных научных мероприятиях**. Однако в конкурсе могут участвовать только ученые – исполнители проектов исследований, финансируемых БРФФИ либо ученые – сотрудники для участия в научных мероприятиях, связанных с деятельностью Фонда. Запрашиваемая сумма не должна превышать 6,0 млн. руб. Не финансируется участие в мероприятиях, проходящих на территории стран СНГ.

Перспективным направлением развития международной мобильности белорусских исследователей представляется их активное вовлечение в научно-техническое сотрудничество в рамках СНГ и Союзного государства в контексте формирования единого научного и инновационного пространства. Тенденция к регионализации, т.е. сотрудничеству государств по географическому признаку является одним из трендов современного международного научно-технического сотрудничества. Сотрудничество в области инноваций сегодня становится ключевым направлением интеграции на пространстве СНГ. Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года и Комплексный план сотрудничества в инновационной сфере государств-участников СНГ предусматривают разработку комплекса мер институционального характера, нацеленных на создание необходимых элементов национальных инновационных систем, способствующих интеграции в единое инновационное пространство. Особое внимание предполагается уделить формированию механизмов эффективной мобильности научных, инженерно-технических кадров, а также молодых исследователей. В этих целях разработана специальная подпрограмма «Кадры». Целесообразным представляется максимально активное включение Беларуси в реализуемые в рамках Программы проекты.

Меры государственной поддержки международной мобильности научных кадров в Беларуси на сегодняшний день не имеют системного характера. Фрагментарность препятствует вовлечению и закреплению в науке молодых исследователей, а также достижению соответствия квалификации белорусских исследователей мировому уровню. В условиях недостаточной включенности научных организаций и вузов Беларуси в систему международной мобильности научных кадров представляется целесообразным разработать комплекс мер, позволяющих сформировать соответствующую инфраструктуру и институциональные механизмы. В данном контексте пути решения задачи могут быть следующими:

- создание единого программного механизма повышения эффективности воспроизводства научных и научно-педагогических кадров, включающего развитие международной мобильности;
- развитие мобильности исследователей в рамках СНГ и Союзного государства;

- развитие системы зарубежных стажировок в целях повышения профессионального уровня белорусских исследователей и освоения ими современных технологий;
- формирование грантовой системы финансирования проектов поддержки мобильности научных кадров.

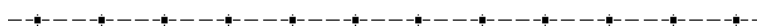
Процесс интеллектуальной миграции ученых и специалистов должен находиться в русле государственной политики. Соблюдая правила свободной международной мобильности исследователей, государству следует иметь четкую стратегию эффективного накопления и использования отечественного научного потенциала в национальных интересах. Необходимо стремиться к трансформации проблемы «утечки умов» в проблему государственной поддержки мобильности ученых в интересах их взаимовыгодного сотрудничества с зарубежными коллективами и исследователями, обеспечения возрастания их вклада в инновационное развитие экономики Беларуси.

#### Список использованных источников

1. Breinbauer, A. Brain Drain – Brain Circulation or ...What Else Happens or Should Happen to the Brains. Some Aspects of Qualified Person Mobility/Migration //FIW – Working Paper [Electronic resource] / A. Breinbauer. – Mode of access: [http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working\\_Paper/N\\_004-reinbauer.pdf](http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_004-reinbauer.pdf)

2. Шарый, И. Межстрановая мобильность ученых НАН Беларуси: интенсивность и направления выездов за рубеж [Электронный ресурс] / И. Шарый // Перемещение центров научно-технологической активности на европейском пространстве и межстрановая мобильность ученых и специалистов: современные тенденции: материалы международного симпозиума, Киев, Украина, 19-23 октября 2011 г. – С.130. – Режим доступа: <http://stepsmoving ho.ua>.

3. Беларусь. Международное сотрудничество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.increast.eu/ru/154.php>.



*Удовенко Иван Михайлович,*

*кандидат философских наук, доцент,*

*ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт*

*Министерства экономики Республики Беларусь» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РАЗВИТИЮ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

При переходе к эффективной инновационной экономике важную роль призвано сыграть образование. В Беларуси создана развитая система образования индустриальной цивилизации. В республике обеспечен массовый охват детей дошкольным образованием, в стране бесплатное всеобщее среднее образование, производится подготовка специалистов со средним специальным и высшим образованием. В настоящее время почти в 9 тысячах учреждений образования обучается около 2 миллионов детей, учащихся и студентов. Учебный процесс в учреждениях образования обеспечивают более 450 тысяч работников [1]. Идет активный процесс перехода образования к «зеленой» экономике. Разработан и реализуется Национальный план действий по реализации стратегии Европейской экономической комиссии (ЕЭК) ООН по образованию в интересах устойчивого развития в Республике Беларусь на 2010-2014 гг., отраслевые программы развития образования.

В то же время, несмотря на достигнутые успехи, система образования нуждается в дальнейшем совершенствовании и значительном обновлении. Необходимость этого

определяется тем, что сегодня человечество переживает период фундаментальных цивилизационных трансформаций, связанных с формированием постиндустриального мира и принципиально новой экономики, которую чаще всего называют инновационной. Мир стремительно меняется. Происходит пересмотр концепций и взглядов, сложившихся в предшествующую индустриальную эпоху, когда человек рассматривался лишь как фактор производства наряду с другими видами ресурсов. Он все больше отходит от созидательно-наблюдательной роли, активно вмешивается в общественную жизнь, излагает в социальных сетях свои взгляды, влияет на формирование постиндустриальной экономики. Прогнозируется, что к 2030 г. в общественной жизни произойдут следующие существенные изменения:

- выход из строя традиционных технологий, относящихся к III и IV технологическим укладам и переход на технологии V и VI укладов;
- будет происходить неоднократная смена профессий (человек будет менять профессию в течение жизни не менее 15 раз);
- профессиональные знания будут быстро устаревать (уже сегодня в мировом хозяйстве ежегодно умирает более 500 профессий, возникает свыше 600). В ряде отраслей инновационные циклы короче, чем время подготовки специалистов;
- для большей части населения планеты будут стерты языковые границы;
- более половины населения мира будет получать образование и освоение профессий в виртуальной реальности через Интернет;
- начнет формироваться мировой рынок качественных рабочих и специалистов;
- способности ребенка можно будет увеличивать за счет генной модификации;
- будет осуществляться инновационная организация деятельности различных сфер с развитием инновационных навыков и освоением управленческой компетенции;
- продолжится усиление нагрузки на окружающую среду.

В этих условиях уже сегодня возникает глобальная проблема: как учить подрастающее поколение в каждой стране? Идет поиск новых образовательных технологий. Так, в частности, в Сибирском Федеральном университете (СФУ, Россия) с сентября 2013 г. запущен эксперимент по внедрению всемирной инициативы CDIO по организации преподавания образовательных инженерных программ. Предлагаемый в эксперименте подход нацелен на введение системы проблемного и проектного обучения, с помощью чего студенты развивают умение проектировать и создавать новые продукты и системы. Выпускник вуза должен уметь придумывать новый продукт или новую техническую идею, осуществлять все конструкторские работы по ее воплощению и давать нужные указания тем, кто будет этим заниматься, внедрять в практику то, что получилось [2]. *Справка:* Сообщество CDIO (Conceive-Design-Implement-Operate / Придумывай-Разрабатывай-Внедряй-Управляй) было создано благодаря сотрудничеству Массачусетского технологического университета с тремя шведскими университетами – Технологическим университетом Чалмерса, Линкепингским университетом и Королевским технологическим институтом. В настоящее время CDIO охвачены более 100 вузов из 30 стран мира.

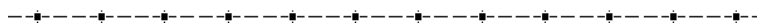
Другими словами, инновационной экономике нужны «не трудолюбивые пчелки», а оригинально мыслящие специалисты. Это все в полной мере относится и к Беларуси. Задача их подготовки и должна решаться в ходе модернизации системы образования в Беларуси. Главное сегодня состоит в том, чтобы научить человека мыслить самостоятельно. Книги, Интернет, да зачастую и преподаватели питают ученика, студента, аспиранта огромным объемом информации, но они никак не влияют на формирование научного мышления, способности современно, нешаблонно, творчески мыслить, ответственно решать возникающие задачи. Можно заставить человека заучить наизусть стихи, поэмы, формулы и параграфы, даже целые учебники, что и делается у нас в настоящее время во множестве учебных заведений, но в результате получается не интеллектуальное развитие молодежи посредством мыслительной деятельности, а многознание. Однако это совсем не одно и то же. «Многознание уму не учит» - предупреждал еще на заре философии Гераклит [3].

Поэтому при переходе к инновационной экономике Беларуси требуется новая парадигма образования: учения вместо обучения. В парадигме обучения учебные заведения ставят своей целью передачу знаний от учителей, преподавателей к учащимся, студентам. Цель парадигмы учения – не усвоение готовых знаний, а развитие способностей, дающих возможность самостоятельно добывать знания, творчески их перерабатывать, создавать новое и внедрять его в практику. Для этого необходимо обеспечить опережающее развитие образования; создать условия для вхождения Беларуси в Болонский процесс; сформировать новую перспективную тематику фундаментальных и прикладных исследований; обновить содержание образования; разработать модель соответствия компетенции профессорско-преподавательского состава вузов содержанию новых программ; внести дополнения в существующие законы и нормативные правовые акты; обеспечить обучающихся новыми электронными программами, учебниками и учебными пособиями.

Очевидно, что без новой парадигмы образования будет практически нереально обеспечить в Беларуси выпуск высококвалифицированных специалистов (в первую очередь, инженеров), так необходимых для решения важнейшей для республики задачи – формирования эффективной инновационной системы. Пора, наконец, уяснить ту простую истину, что мы производим те товары и имеем такую их конкурентоспособность на мировом рынке как нас научили в школе, ПТУ, техникуме, вузе.

#### **Список использованных источников**

- 1 Образование в Республике Беларусь: стат. Бюллетень. – Минск, 2012. – С. 5-40.
- 2 Мировые стандарты инженерного образования в СДУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://akvobr.ru/mirovie\\_standarti\\_v\\_sfu.html](http://akvobr.ru/mirovie_standarti_v_sfu.html). – Дата доступа: 17.10.2013.
- 3 Ильенков, А.В. Философия и культура / А.В. Ильенков. – М., 1991. – С.21.



*Цилибина Валентина Михайловна,*

*кандидат технических наук,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ИМПЕРАТИВ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Мир переходит к шестому технологическому укладу, и место Беларуси в международном разделении труда и мировом экономическом рейтинге в значительной степени будет зависеть от того, как будет развиваться экономика нашей страны в ближайшие годы. Несомненно, что в данном контексте одним из приоритетных направлений обеспечения конкурентоспособности является повышение энергоэффективности, что предполагает не только сокращение потребления энергоресурсов, но и запуск инновационных процессов, внедрение передовых технологических решений [1-3].

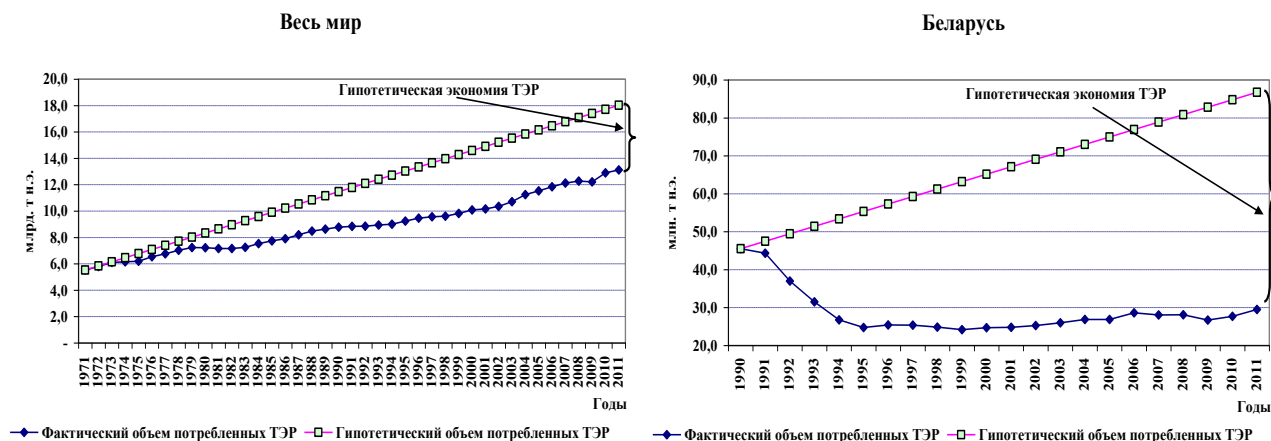
Энергоэффективность, являясь интегрированным индикатором проводимой энергетической политики государства, определяется рядом показателей, среди которых общепризнанными считаются: энергоемкость валового внутреннего продукта (ВВП); энерго- и электропотребление на душу населения; удельные и абсолютные выбросы вредных веществ от сжигания и переработки топливно-энергетических ресурсов (ТЭР).

При этом энергоемкость ВВП характеризует эффективность использования ТЭР при производстве валового внутреннего продукта, энерго- и электропотребление на душу населения – уровень социализации общества, удельные выбросы вредных веществ – уровень антропогенной нагрузки. Таким образом, повышение энергоэффективности нами рассматриваются в энергетическом, экономическом и социально-политическом аспектах.

Опыт стран, таких как Швейцария, Дания, Япония и других, не имеющих в достаточном количестве собственных топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), показывает, что экономика может динамично развиваться за счет эффективного использования ТЭР, проведения энергосберегающих мероприятий, освоения передовых энергоэффективных технологий, снижения издержек производства. Энергоэффективность на практике показывает, что во многих случаях дешевле осуществить меры по экономии энергии или вообще избежать ее использования, чем увеличить ее производство. Другими словами: повышение энергоэффективности – это и есть главный энергетический ресурс [4, 5].

Так за счет снижения энергоемкости в масштабах мировой экономики за период 1971-2011 гг. было обеспечено более половины прироста потребности человечества в энергетических услугах. За эти годы мировой ВВП вырос в 3,26 раза, а потребление первичной энергии – в 2,37 раза. Если бы энергоемкость ВВП оставалась постоянной на уровне 1973 г., то потребление ТЭР к 2011 г. составило бы 18,2 млрд. т н.э. (прирост равен 12,5 млрд. т н.э. по сравнению с 1971 г.). Фактически же потребление ТЭР составило 13,1 млрд. т н.э. (прирост – 7,6 млрд. т н.э. по сравнению с 1971 г.). Следовательно, за счет снижения энергоемкости ВВП в 1,4 раза (с 0,343 в 1971 г. до 0,25 кг г.э./долл. США) было обеспечено более половины прироста – 4,9 млрд. т н.э.

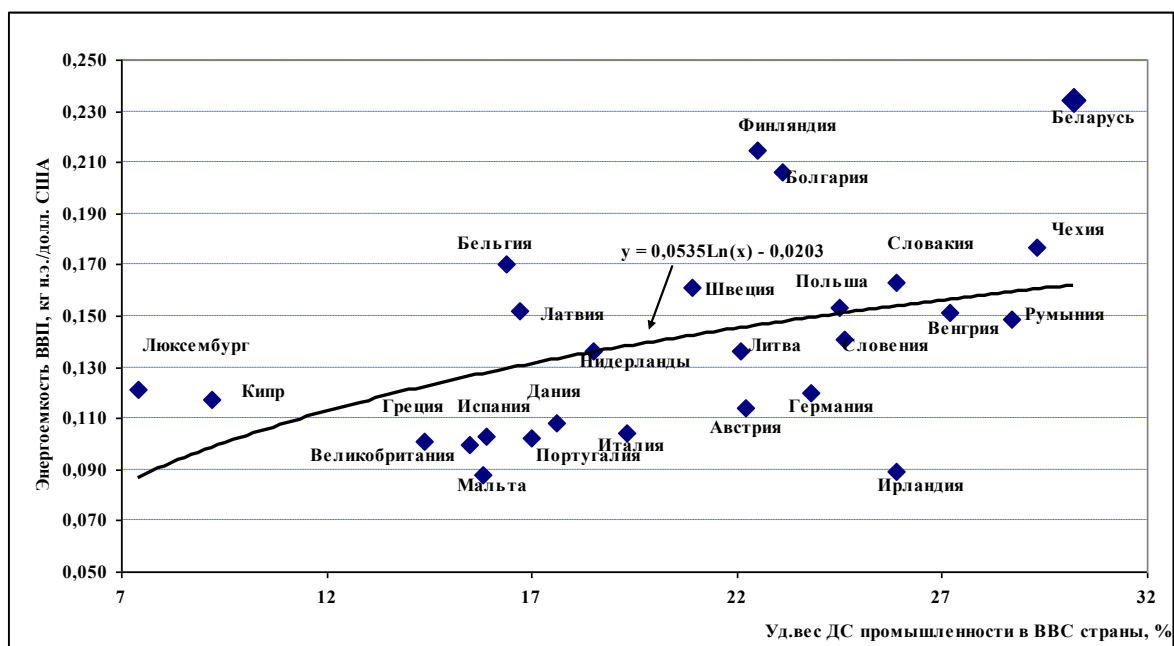
Беларусь одна из немногих стран мира, которая добилась значительного снижения энергоемкости ВВП за последние годы, и это является несомненным успехом проводимой в стране экономической политики, направленной на повышение энергоэффективности экономики. Так, выполненные для Республики Беларусь расчеты за период 1990-2011 гг. показали, что экономия, достигнутая в результате реализации программ по энергосбережению, составила 57,2 млн. т н.э. (рис. 1).



**Рисунок 1 – Фактическое и гипотетическое потребление топливно-энергетических ресурсов в мире и в Беларуси.**

Источник: собственная разработка по исходным данным Международного энергетического агентства (МЭА).

Наиболее очевидным условием низкой энергоемкости ВВП государства считается преобладание сферы услуг в структуре ВВП по отношению к сфере производства. Рисунок 2 демонстрирует взаимосвязь энергоемкости ВВП с долей валовой добавленной стоимости промышленности в ВВП для стран ЕС и Беларуси (ВВП представлен по ППС в ценах 2005 г. за 2010 г.): прослеживается общая тенденция к снижению энергоемкости ВВП в странах с низким удельным весом валовой добавленной стоимости промышленности в ВВП. В этой связи вполне закономерно, что энергоемкость ВВП Беларуси выше энергоемкости ВВП стран ЕС ввиду высокой доли производства товаров в ВВП.



**Рисунок 3 – взаимосвязь энергоемкости ВВП с долей валовой добавленной стоимости промышленности в ВВП для стран ЕС и Беларуси (ВВП представлен по ППС в ценах 2005 г. за 2010 г.)**

Источник: собственная разработка по исходным данным Белстата [6].

Как видно из рисунка 3, для того чтобы Беларуси приблизиться к Финляндии по показателю энергоемкости ВВП, необходимо (но не достаточно) увеличить в ближайшей перспективе долю услуг в ВВП как минимум в полтора раза, что нереально. Отсюда с очевидностью следует, что при теперешней структуре ВВП для достижения цели снижения энергоемкости ВВП необходимо повышать конкурентоспособность промышленного производства [7].

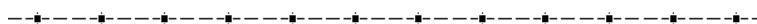
В этой связи эффективность использования ТЭР в экономике предлагается измерять как традиционными показателями, так и показателем «индекс энергоэффективности» – специально рассчитываемый сложный индекс, отражающий динамику энергоемкости ВВП только за счет технологического изменения повышения эффективности в различных секторах и изолирующий вклад структурных сдвигов. В [4, 5] предлагается иерархическая система показателей энергоэффективности. На самом верхнем уровне стоят показатели энергоемкости ВВП и интегрального индекса энергоэффективности. Затем по основным секторам потребления энергии могут определяться показатели энергоэффективности для этих секторов в целом: промышленности, транспорта, жилищного сектора и т.п. На третьем уровне оцениваются показатели энергетической эффективности производства различных однотипных видов товаров, работ и услуг, часто в виде удельных расходов энергии на производство однотипной продукции, транспортной работы грузовиков и т.д. Наконец, последний уровень – это показатели энергоэффективности отдельных технологий и видов оборудования.

#### Список использованных источников

1. Мясникович, М. В. Повышение ресурсо- и энергоэффективности – важнейший фактор конкурентоспособности экономики Республики Беларусь в условиях мирового экономического кризиса / М. В. Мясникович // Экономика Беларуси. – 2009. – № 2 (19).
2. Мясникович, М.В. Структурная политика и модернизация экономики Республики Беларусь: сб. науч. тр. / Национальная академия наук Беларуси, Отделение гуманитарных наук и искусств. – Минск: Беларуская навука, 2011. – 356 с.



3. Дайнеко, А.Е. Модернизация: приоритеты и содержание / А.Е. Дайнеко // Экономика Беларуси. – 2013. – № 1. – С. 4-9.
4. Башмаков, И.А. О повышении энергоэффективности российской экономики / И.А. Башмаков. – Доклад Президиуму Государственного Совета РФ. – Архангельск: Администрация Архангельской области, 2009.
5. Башмаков, И.А. Российская система учета повышения энергоэффективности и экономии энергии [Электронный ресурс] / И.А. Башмаков, А.Д. Мышак. – Центр по эффективному использованию энергии (ЦЭНЭФ), Москва, 2012. – Режим доступа: [iea.org>media/workshops/2012/trainingmoscow/...pdf](http://iea.org/media/workshops/2012/trainingmoscow/...pdf). – Дата доступа 01.12.2012.
6. Статистический сборник Республики Беларусь, Беларусь и страны Евросоюза, 2012. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012.
7. Быков, А.А. Макроструктура национальной экономики и энергетические риски / А.А. Быков // Белорусский экономический журнал. – 2012. – № 2. – С. 48-60.



**Шарый Игорь Николаевич,**  
*кандидат социологических наук,*  
ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)

## **ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАУЧНЫХ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В развитии системы государственного управления Республики Беларусь существенно усиливается роль комплексной системы стратегического планирования, основу которой составляют Концепция национальной безопасности Республики Беларусь и программы социально-экономического развития. В этом документе впервые сформулированы национальные интересы в научно-технологической сфере. В соответствии с Концепцией в научно-технологической сфере к основным национальным интересам относится формирование экономики, основанной на знаниях, а обеспечение развития научной сферы, наряду с развитием технологии, рассматривается как база для устойчивого инновационного развития Республики Беларусь [1, с. 9]. Среди основных потенциальных либо реальных угроз национальной безопасности в документе отмечается «снижение научно-технологического и образовательного уровня, не способного обеспечить инновационное развитие» [1, с. 16]. В кадровой сфере науки к числу угроз национальной безопасности отнесены неблагоприятная возрастная структура и недостаточный уровень подготовки научных кадров [1, с. 20]. К внешним источникам угроз отнесено ограничение доступа белорусских исследователей к новейшим технологиям, результатам исследований и разработок мирового уровня, политика зарубежных стран и компаний по стимулированию эмиграции высококвалифицированных ученых и специалистов из Республики Беларусь. Следует отметить, что неблагоприятная возрастная структура кадров высшей научной квалификации сложилась и в сфере образования. Таким образом, в современных условиях в актуальность задач подготовки научных кадров высшей квалификации определяется необходимостью кадрового обеспечения экономики, основанной на знаниях, а также необходимостью преодоления проблем, связанных со сложившейся неблагоприятной возрастной структурой научных кадров высшей квалификации.

Одной из наиболее важных составляющих политики в области воспроизводства научных кадров является государственная поддержка научной молодежи. Среди наиболее важных направлений государственной системы поддержки научной молодежи: стипендии Президента Республики Беларусь для аспирантов и молодых ученых; создание банка данных одаренной молодежи; гранты БРФФИ для молодых ученых; гранты на выполнение научно-исследовательских работ докторантами, аспирантами и студентами; повышение стипендий

аспирантов, создание системы работы с перспективным кадровым резервом и др. Меры государственной поддержки молодых ученых оказались эффективными. В 2000 году доля исследователей в возрасте до 29 лет была всего 16,8%, а в 2012 году выросла до 24%. В то же время сохраняется дисбаланс в воспроизводстве научных кадров, что связано с сокращением численности кандидатов наук. С 1996 г. по 2012 г. численность кандидатов наук в республике сократилась на 28,3%. В возрастной структуре этой категории исследователей образовался возрастной «провал» – при росте кандидатов наук в возрасте до 39 лет и старше 60 лет, интенсивно сокращается доля средневозрастных категорий от 40 до 59 лет. В последние годы темпы сокращения численности кандидатов наук в возрастной категории от 40 до 49 лет замедлились, что позволяет говорить о стабилизации их численности. В то же время прекратился рост численности кандидатов наук в возрасте от 30 до 39 лет. В целом проблема дисбаланса в возрастной структуре научных кадров остается.

В ближайшей перспективе, в отличие от прошлых лет, на воспроизводство научных кадров будут оказывать негативное влияние демографические проблемы. Так по демографическим причинам будет продолжаться сокращение числа выпускников школы, поступивших в вузы. В 2013 г. на первые курсы белорусских вузов было зачислено 61,5 тыс. студентов, что на 30% меньше, чем в предыдущем году [2]. В ближайшие годы в республике количество зачисленных на первые курсы вузов будет еще меньше. По прогнозам Министерства образования Республики Беларусь с 2014 по 2018 годы из-за неблагоприятных демографических тенденций число выпускников школ будет минимальным, в вузы республики смогут поступить 50-55 тыс. белорусов [2].

Эта неблагоприятная тенденция сокращения лиц, поступающих в вузы, негативно отразится на численности выпускников вузов и таким образом негативно скажется на показателях притока молодежи в сферу науки. Уже в текущей пятилетке было предусмотрено снижение численности лиц, принятых в аспирантуру. По данным, представленным в Государственной программе инновационного развития на 2011-2015 гг., в системе послевузовского образования ежегодно планировалось в аспирантуру около 1300 человек, что существенно меньше, чем в предшествующие годы. Например, в 2009 г. в аспирантуру было принято 1516 человек, в 2010 г. – 1469 человек. В 2013 году было принято немногим более 1000 аспирантов.

Необходимо учитывать и международный аспект проблемы. Растет международная конкуренция за талантливых молодых ученых. Интеллектуальная миграция направлена, прежде всего, в промышленно развитые страны с активной иммиграционной политикой. Несмотря на то, что в Беларуси число эмигрантов из числа исследователей существенно сократилось, среди них высока доля исследователей молодого и среднего возраста. Среди эмигрировавших с 2001 г. по 2005 г. кандидатов наук академического сектора науки, доля кандидатов наук в возрасте старше 50 лет составляла 25,7%, а среди эмигрировавших с 2005 г. по 2012 г. всего 4%. В общей численности исследователей академических научных учреждений, эмигрировавших с 2001 г. по 2012 г., две трети работают в области естественных наук.

В 2013 г. сотрудниками сектора социологии науки и научных кадров Института социологии НАН Беларуси был проведен экспертный опрос руководителей структурных научных подразделений академического сектора науки по проблемам воспроизводства кадрового потенциала науки. Как показал опрос экспертов (опрошено 132 эксперта), подавляющее большинство из них (87,9%) считает, что структурные подразделения, в которых они работают, испытывают дополнительную потребность в кадрах. На вопрос о потребности в конкретных категориях работников, большинство респондентов выбрало ответ «молодые специалисты» (62,9%). На втором месте по значимости оказалась потребность в кандидатах наук (52,1%), на третьем – потребность во вспомогательном персонале (25%). Существенно меньше оказалась доля респондентов, которые отметили, что имеется потребность в докторам наук (17,3%), в руководителях проектов (13,7%), в специалистах в области инновационного менеджмента (5,2%). Высокая потребность в

молодых специалистах может объясняться имеющимся разрывом поколений в научных подразделениях, когда в структуре научных кадров недостаточно представлено среднее поколение работников. Наличие существенных проблем в возрастной структуре кадров подтверждается ответами экспертов. На вопрос «Как вы считаете, имеет ли место разрыв поколений в вашей научной организации?» подавляющее большинство экспертов (68,5%) ответило утвердительно, тогда как ответ «нет» выбрали 23,8% от общего числа экспертов. Тот же вопрос, но в отношении структурных научных подразделений, которые возглавляют эксперты, показал, что 56,2% из них признают наличие разрыва поколений научных работников, а 40% считают, что его нет.

Важность проблемы притока молодежи в науку, на которую указывают эксперты, становится более понятной при анализе ответов на вопрос о динамике численности аспирантов дневной формы обучения на ближайшие три года. Как показал анализ, 48,8% экспертов считают, что в ближайшие три года численность аспирантов дневной формы обучения будет сокращаться, и только 6,1% от общей численности экспертов отметили, что она будет увеличиваться, а 34,4% экспертов считают, что их численность не изменится.

Экспертам был задан вопрос о динамике защит кандидатских диссертаций в краткосрочной перспективе (2-3 года), что позволяет оценить имеющиеся возможности для пополнения численности кандидатов наук за счет молодежи. Как показал анализ экспертных оценок, только 10% от общего числа экспертов отметили, что число защит кандидатских диссертаций будет увеличиваться. Доля экспертов, которые считают, что число защит кандидатских диссертаций останется на прежнем уровне, и доля экспертов, которые считают, что число защит кандидатских диссертаций будет сокращаться, оказалась почти одинаковой (37,7% и 38,5%). В целом доля экспертов, которые считают, что численность защит кандидатских диссертаций увеличится или останется на прежнем уровне (47,7%), больше, чем доля экспертов, считающих, что динамика защит кандидатских диссертаций будет отрицательной (38,5%). В целом подавляющее большинство экспертов не ожидают увеличения численности защит кандидатских диссертаций, а это отражает в целом неблагоприятную тенденцию для обеспечения воспроизводства кандидатов наук. В связи с отмеченной тенденцией преодоление сложившейся деформации в возрастной структуре кандидатов наук («провал» численности кандидатов наук в возрасте 40-49 лет) оказывается проблематичным. Более того, можно ожидать дальнейшего сокращения численности кандидатов наук в возрастной категории 30-39 лет. В целом результаты экспертного опроса показывают, что негативные тенденции в развитии кадрового потенциала науки не будут преодолены в ближайшей перспективе. Дальнейшее сокращение численности научных кадров высшей квалификации продолжится. Об этом свидетельствуют оценки экспертами динамики защит кандидатских диссертаций и динамики численности аспирантов дневной формы обучения. Можно сделать вывод, что проблема воспроизводства кадрового потенциал науки станет более острой уже в ближайшие годы. Если до последнего времени проблемы с воспроизводством научных кадров носили относительно латентный характер из-за стабилизации общей численности исследователей, то в ближайшие годы она обострится и станет более явной на фоне сокращения общей численности научных кадров.

Для обеспечения устойчивого развития кадрового потенциала науки необходимо существенно повысить эффективность политики в области воспроизводства научных кадров, нацеленной на решение стратегических задач, на реализацию научно обоснованных мер, обеспечивающих комплексность подхода и учитывающих перспективу инновационного развития экономики. Это позволит решить задачу кадрового обеспечения высокотехнологичной инновационной экономики республики и на этой основе обеспечить предпосылки для устойчивого роста экспорта наукоемкой продукции. Реализация эффективной кадровой политики, обеспечивающей оптимальное воспроизводство кадрового состава науки, потребует разработки системы мер, учитывающих внутренние и внешние факторы развития кадрового потенциала белорусской науки, которые в ближайшей перспективе будут менее благоприятными, чем в прошлом.

## Список использованных источников

1. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь, утв. Указом Президента Респ. Беларусь № 575 от 9 ноября 2010 г (офиц. изд.). – Минск: Белорус. дом печати, 2011. – 48 с.

2. В Беларуси число поступающих в вузы в 2014-2018 годах снизится примерно на 5-10 тыс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.mail.ru/inworld/belorussia/society/15943616/?frommail=1>. – Дата доступа: 07.12.2013.

*Шурубович Алексей Викторович,*

*кандидат экономических наук,*

*Институт экономики Российской академии наук (г. Москва, Российская Федерация)*

## РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ СВЯЗИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В структуре экономики Республики Беларусь связь, обеспечивающая передачу и распространение информационных потоков, занимает важное место. В 2010 г. эта отрасль давала 2,2% ВВП страны, 5,6% прибыли, 22,1% платных услуг населению; в ней работали 1,4% от общей численности занятых, использовалось 3,4% основных средств; на ее долю приходилось 2,8% инвестиций в основной капитал [1, С. 340].

В структуре отрасли выделяются две главные составляющие: электросвязь и почтовая связь. При этом электросвязь в последние годы развивается значительно быстрее почтовой (табл. 1).

**Таблица 1 – Основные показатели связи общего пользования в Белоруссии [2; 3]**

Виды связи	1991	2000	2005	2012
Отправлено: газет и журналов, млн	1451,2	530,6	380,0	295,7
писем, млн	272,6	132,4	161,1	231,3
посылок, тыс.	6177	748	2050	4814
денежных переводов и пенсионных выплат, млн	38,6	30,0	29,1	25,2
телеграмм, млн	9,8	1,5	1,1	0,3
Число предоставленных междугородних телефонных разговоров, млн	205,1	528,6	1067	731,1
Число телефонных аппаратов телефонной сети общего пользования или имеющих на нее выход (на конец года), тыс. шт.	1849	2962	3521	4293
в том числе домашних	1290	2339	2828	3588
Количество абонентов сетей сотовой подвижной связи (на конец года), тыс. абонентов	...	49,4	4100	10676
в расчете на 100 человек населения, абонентов	...	0,5	41,7	112,8
Число пользователей сети Интернет (на конец года; в расчете на 100 человек населения)	...	1,9	...	46,9

В результате широкого распространения современных телекоммуникационных технологий и видов связи количество абонентов сотовой подвижной электросвязи превысило численность населения страны, ликвидированы очереди на установку местных телефонных аппаратов, стремительно развивается сетевая компьютеризация – приближается к насыщению количество пользователей сети Интернет, системами кабельного телевидения

обслуживаются все крупные населенные пункты, ведется работа по их внедрению в сельской местности [1, с. 342].

Развитие современных средств связи в последние годы происходит в соответствии с Национальной программой ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на 2011-2015 годы. Основными целями Программы являются содействие информатизации общества на инновационной основе, повышение качества и эффективности информационных отношений населения, бизнеса и государства, в том числе путем формирования Государственной системы оказания электронных услуг (ГСОЭУ).

По мнению ряда белорусских экономистов, информационные технологии, наряду со сферой услуг, энергетикой и передовыми высокотехнологичными отраслями нового уклада, должны в перспективе до 2030 г. стать одним из приоритетных направлений для обеспечения устойчивого социально-экономического развития республики [4].

По оценке Международного Союза электросвязи в Республике Беларусь в последние годы наблюдаются достаточно высокие темпы развития информационно-коммуникационной инфраструктуры, что позволяет обеспечить создание благоприятной среды для оказания широкого спектра электронных услуг, формирования государственных информационных ресурсов и доступ к ним на всей территории республики. В 2013 г. по показателю «индекс развития ИКТ» из 155 рейтинговых позиций республика заняла 41-е место, опередив большинство постсоветских стран [5].

Интенсивно развиваются сети сотовой связи. Услуги сотовой связи оказывают 4 оператора; общее число абонентов в конце 2012 г. составляло 10,7 млн.чел. Количество абонентов сотовой связи на 1000 человек населения возросло с 0,5 на конец 2000 г. до 113 на конец 2012 г. По этому показателю РБ уступает, однако, ряду стран СНГ. Сотовой связью охвачено 98,1% территории РБ, на которой проживает 99,7% населения.

Одним из важнейших показателей развития современных средств связи является наличие доступа в сеть Интернет. Количество абонентов и пользователей сети Интернет на начало 2012 г. составило 6,8 миллиона, в том числе физических лиц – 6,1 миллиона. В расчете на 1000 человек населения количество пользователей сети Интернет с 2000 г. по 2012 г. увеличилось с 19 до 469.

По данным обследования, проведенного в 2012 г., доступ к сети Интернет имели 96,8% обследуемых организаций республики. Среди организаций, имевших доступ к сети Интернет, наиболее распространен стационарный широкополосный доступ (85,5%). Коммутируемый доступ использовали 27,7% организаций, беспроводной – 21,4%. По данным обследования 35,6% организаций имели максимальную скорость передачи данных через сеть Интернет от 256 Кбит/с до 2 Мбит/с, 34,3% организаций – от 2 Мбит/с до 10 Мбит/с [6].

По данным исследовательского агентства Genius в августе 2013 г. в Беларуси насчитывалось 4,85 млн пользователей сети Интернет. За год аудитория сети увеличилась на 12,8%, а за три года – более чем на 50%. Растет число пользователей, имеющих широкополосный доступ в Интернет: если в 2011 г. их было 46%, то в 2013 г. – уже 68% от общего числа пользователей. 93,9% в основном пользуются Интернетом дома, а почти 81% хотя бы раз в день выходят в мировую сеть [7].

Следует, однако, отметить, что по уровню развития современных видов связи Беларусь, несмотря на достигнутый в последние годы значительный прогресс, пока отстает не только от высокоразвитых стран, но и от своих партнеров по интеграции. По имеющимся оценкам, затраты предприятий и организаций на информационные технологии составляют не более 2% их общего бюджета. Эффективность работы ИКТ-сферы в республике в несколько раз меньше, чем, например, в США [8].

Значительный вклад в развитие связи в РБ должен внести ввод в строй республиканской информационной платформы, включающей в себя опорную сеть передачи данных и республиканский центр обработки данных. Опорная сеть, в которой будут

объединены сети республиканских органов государственного управления, местных исполнительных и распорядительных органов, иных государственных органов и других организаций, в настоящее время уже монтируется, ее строительство намечается завершить в декабре 2014 г.; создание республиканского центра обработки данных планируется к концу 2015 г. Платформа, создаваемая в рамках инвестиционного проекта общим объемом около 300 млн долл., строится на основе современных технологий и будет, как ожидается, соответствовать всем мировым стандартам [9].

Важную роль в развитии информационно-коммуникационных технологий в РБ играет созданный в Минске в 2005 г. первый в Восточной и Центральной Европе и СНГ Парк высоких технологий (ПВТ), занимающий ныне центральное место в формирующейся инновационной инфраструктуре республики. Он объединяет организации и фирмы в области новых и высоких технологий со специализацией на разработке программного обеспечения, ориентированного на экспорт. В марте 2014 г. в ПВТ было зарегистрировано 140 компаний-резидентов и работали 18 тыс человек [10]. Экспорт программного обеспечения (ПО) только за 2013 г. возрос на 35% и достиг 446,7 млн долл.; ПО из белорусского Парка высоких технологий получили компании из 57 стран. В число крупнейших импортеров входят США (170 млн долл.), а также Россия, Германия, Великобритания, Финляндия, Израиль, Нидерланды и Дания.

ПВТ работает и на экономику самой Беларуси. В 2013 г. резиденты парка выполнили около 9 тыс проектов для отечественных заказчиков; выручка от белорусских предприятий и организаций составила в эквиваленте 72,5 млн долл. [11]. Благодаря прежде всего деятельности ПВТ Беларусь вошла в число 30 ведущих стран в сфере оффшорного программирования.

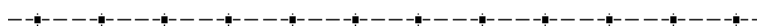
Серьезный вклад в развитие современных средств связи Беларуси вносит сотрудничество с партнерами по постсоветской интеграции, прежде всего с Россией. В республику активно инвестируют российские компании мобильной связи, внедряющие в эту область самые современные технологии. Крупнейшим оператором сотовой связи РБ стало СООО «Мобильные системы», в которой российской компании МТС принадлежит 49% акций. В 2010 г. СООО «МТС» Беларуси запустило в коммерческую эксплуатацию сеть «третьего поколения» с поддержкой технологии HSPA, которая должна значительно улучшить качество мобильной связи и обеспечить скоростной доступ в Интернет по всей территории страны. ИООО «Yota Бел», контролируемое российской компанией «Скартел», создает в РБ сеть беспроводного широкополосного доступа по технологии Mobile WIMAX. До 2015 г. этой сетью предполагается покрыть большинство районных центров РБ [12, с. 157].

Перспективные программы и проекты, нацеленные на развитие информационно-коммуникационных технологий в странах-участницах, выполняются в рамках создаваемого Россией и Беларусью Союзного государства. Так, развитию компьютерной отрасли двух стран в значительной мере способствовала реализация союзных программ «СКИФ» и «СКИФ-ГРИД» по созданию и внедрению суперкомпьютеров, в рамках которых были созданы суперкомпьютеры с широким спектром производительности. За период с 2002 по 2009 гг. производительность суперкомпьютеров семейства «СКИФ» возросла с 0,423 до 60 триллионов операций в секунду [13, с. 40]. В рамках программ «СКИФ» и «СКИФ-ГРИД» созданы и введены в эксплуатацию 7 суперкомпьютерных систем и 23 программных комплекса для них, нашедших применение в различных отраслях экономики РФ и РБ, а также в науке, образовании и медицине [14].

Вместе с тем следует отметить, что современные интеграционные проекты на евразийском пространстве (Таможенный союз и ЕЭП), при реализации которых основное внимание уделяется либерализации движения факторов производства между странами-участницами, пока, на наш взгляд, слабо ориентированы на сотрудничество в инновационной сфере, в частности, в области ИКТ. Это серьезно ограничивает роль указанных проектов в модернизации экономик стран-участниц на инновационной основе.

## Список использованных источников

1. Национальная экономика Беларуси / под ред. В.Н. Шимова. – 4-е издание, переработанное и дополненное. – Минск: БГЭУ, 2012.
2. 10 лет Содружества Независимых Государств (1991-2000): стат. сб. – М., 2001. – С. 270.
3. Содружество Независимых Государств в 2012 году: стат. ежегодник. – М., 2013. – С. 278.
4. Помощник Президента, доктор экономических наук Кирилл Рудый: Беларусь – 2030: опережающее развитие // Советская Белоруссия, 2014, 5 февраля.
5. Measuring the Information Society. 2013 [Electronic resource] // Международный союз электросвязи ООН. – Mode of access: [http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2013/M2013\\_without\\_Annex\\_4pdf](http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2013/M2013_without_Annex_4pdf).
6. Об использовании информационно-коммуникационных технологий в Республике Беларусь в 2012 году [Электронный ресурс]. – Пресс-релиз. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/ict\\_use.php](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/ict_use.php).
7. Силибин, К. Цифры белорусского Интернета / К. Силибин // Белорусы и рынок. – 2013. – 14-20 октября.
8. Силибин, К. Наша пара процентов / К. Силибин // Белорусы и рынок. – 2013. – 4-10 ноября.
9. Советская Белоруссия. – 2014. – 17 января.
10. Белорусская Газета. – 2014. – 17 марта.
11. Силибин, К. Есть и внутренний спрос / К. Силибин // Белорусы и рынок. – 2014. – 24-30 марта.
12. Хейфец, Б.А. Российский бизнес в странах ЕврАзЭС. Модернизационный аспект / Б.А. Хейфец. – М., 2011.
13. Союзное государство. Развитие и перспективы; 2-е издание, дополненное и переработанное. – Минск, 2011.
14. Яковлев, В. По высоким стандартам / В. Яковлев // Союз. Беларусь – Россия. – 2012. – 15 ноября.



**Щербин Вячеслав Константинович,**

*кандидат филологических наук,*

*ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси»*

*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ**

В процессе разработки стратегии формирования эффективной национальной инновационной системы (НИС) Беларуси с необходимостью должна учитываться предельно сложная структура подобных систем, обеспечивающая в дальнейшем их многоцелевое использование для обслуживания потребностей самых разных типов новейших хозяйственных систем (системной экономики, экономики знаний, информационной экономики, экономики нанотехнологий, биоэкономики, ноосферной экономики и др.).

Тот факт, что по своему названию НИС наиболее тесно связана с инновационной экономикой, которая у нас по непонятным причинам ассоциируется главным образом с техническими нововведениями, никого не должен вводить в заблуждение. Уже с первого своего появления в работе британского науковеда, основателя Центра изучения научной

политики при Сассекском университете К. Фримена «Technology policy and economic performance: lessons from Japan» (1987) понятие НИС толковалось последним как «своего рода сеть институциональных структур в государственном и частном секторах экономики, активность и взаимодействие которых инициирует, создает, модифицирует и способствует диффузии новых технологий. Эти институты включают не только организации, отвечающие за проведение исследований, но и «образ действий», с помощью которого идет организация и управление имеющимися ресурсами как на уровне предприятия, так и на национальном уровне» [1]. Из данного определения видно, что приоритет при формировании НИС К. Фрименом отдается отнюдь не технологической ее составляющей, а скорее институциональной и социальной составляющим. И только чрезмерная технократичность нашего совкового мышления (вспомним слоганы советских времен: «Техника решает все», «Живешь на селе – овладевай техникой» и т.п.) стала причиной того, что основной упор в развитии НИС мы делаем на строительстве всевозможных технополисов, инноградов, технопарков, инкубаторов, технологических деревень и т.п. технико-внедренческих структур, по числу которых мы нередко превосходим уже многие страны Евросоюза. Правда, серьезно проигрываем последним по объему производимой инновационной продукции.

Кстати, технократические просчеты при разработке стратегии формирования российской НИС сегодня признает даже один из идеологов ее построения, помощник президента РФ А. Фурсенко: «Система работает, ее основные элементы начали функционировать в регулярном режиме уже пять лет тому назад. Но она не дает ожидаемых результатов. Отчасти это связано с просчетами в создании отдельных элементов, отчасти – с тем, что многие инструменты конструировались по старым лекалам. Например, эти «выколотые точки» – технополисы, особые зоны – в том виде, в котором аналогичные структуры создавались в 1970-1980-х и даже в 1990-х годах, сегодня уже неэффективны. Помните так называемые шарашки? Они тоже были результативными в свое время, но сегодня мы имеем другую страну, другой строй, другое государство – и они не нужны» [2].

Вот почему так важно изучать опыт построения различных типов НИС, созданных и успешно работающих в разных странах мира. А этот опыт, в частности, показывает следующее: существующее типологическое многообразие таких НИС обусловлено тем, что правительствами этих стран ставятся перед создателями НИС принципиально разные задачи. Например, «Франция видит основную задачу своей Национальной инновационной системы в создании дополнительных рабочих мест, а Германия – в развитии прогрессивных технологий. Формирование НИС должно учитывать основные конкурентные преимущества страны. Для России такими преимуществами являются, прежде всего, развитая фундаментальная наука и высокий образовательный уровень населения» [3]. Иначе говоря, во Франции делают акцент на социальной составляющей НИС, в Германии – на ее технологической составляющей, для России же главным приоритетом в процессе создания НИС является институциональная составляющая.

Необходимость учета национальных особенностей той или иной страны, ее основных конкурентных преимуществ в процессе формирования своей НИС убедительно раскрыта известным американским экономистом П.Ф. Друкером на примере того, какими путями (путем тотального копирования технологических и социальных инноваций западных стран; или путем заимствования технологических инноваций Запада, но выработки собственных социальных инноваций) шла модернизация экономик Индии, Китая и Японии в XIX-XX вв. В частности, П.Ф. Друкер показал, что «неохота, с которой японцы после реставрации династии Мэйдзи в 1867 году открыли двери внешнему миру, была обусловлена их стремлением избежать судьбы Индии и Китая XIX века, которые Запад покорил и колонизировал, привил им свой образ жизни. Главной задачей, в духе приемов дзюдо, было использовать оружие Запада для того, чтобы держать Запад на расстоянии и сохранить национальные традиции.

Это означало, что социальные новшества были значительно важнее паровозов и телеграфа. А внедрять социальные инновации в виде развития таких институтов, как



государственная служба, школы и университеты, банки и профсоюзы, намного сложнее, чем построить паровоз или телеграф. Паровоз, который довезет состав из Лондона в Ливерпуль, таким же образом доедет из Токио в Осаку. Однако социальные институты должны оставаться чисто «японскими», будучи при этом «современными». Ими должны руководить японцы, и в то же время они должны служить экономике, которая была бы «западной» и высокотехнической. Технологию можно дешево импортировать, и культурный риск при этом минимален. Институтам, напротив, необходимы культурные корни для того, чтобы расти и процветать. Японцы сто лет назад приняли осознанное решение сосредоточить имеющиеся ресурсы на социальных нововведениях и на имитации, импортировании и адаптации технических новшеств – и добились головокружительных успехов» [4].

Можно привести и более свежие примеры, убедительно свидетельствующие в пользу необходимости учета сложной структуры НИС и основных конкурентных преимуществ страны в процессе формирования эффективной НИС. В 2011 г. российский экономист, доцент МГУ М.Ю. Павлов высказал идеологически правильную мысль о том, что «России нужны свои собственные модели автомобилей, а не очередные стремительно устаревающие клоны иностранных образцов» [5]. В полном соответствии с указанной идеологией развития национального автопрома российский миллиардер М. Прохоров решил вложить 250 млн долларов в разработку и организацию производства собственно российского «Ё-мобиля», в котором полностью инновационными оказались около десятка важнейших комплектующих: роторно-лопастной двигатель на природном газе, гибридная силовая установка, конденсаторные накопители энергии, несущая система из алюминия, пластиковый обвес и др. Ориентировочная цена российского «Ё-мобиля» должна была составить в рознице 12-14 тыс. долларов [6], т.е. он сразу планировался как народный автомобиль.

В свою очередь, конкурент М. Прохорова, американский финансовый магнат И. Маск практически одновременно инвестировал 7,5 млн долларов в небольшую стартап-компанию Tesla Motors с целью создания спортивного электрокара с ориентировочной ценой в рознице порядка 100 тыс. долларов. «В результате спустя всего три года со дня основания на закрытой презентации Tesla показала свою первую модель Roadster. Ее характеристики впечатляли: заднеприводный электрический спорткар имел 248-сильный мотор, мог разогнаться до 97 км/ч за 3,9 секунды и проезжать на одной зарядке почти 400 километров. Характерно, что принципиальных технических инноваций в проекте не было, благодаря чему он и состоялся» [6]. Уже к концу 2011 г. 2500 спортивных электрокаров Roadster было продано, а в 2013 г. Tesla Motors стала самой успешной публичной компанией года по версии The Wall Street Journal, продавая ежегодно до 22 тыс. машин. В то время как производство российского «Ё-мобиля» отложено на неопределенный срок, а интерес к нему пропал даже у его инициатора М. Прохорова, который в последнее время увлекся политикой [6].

Почему же опять все получилось у практичных американцев и не получилось у россиян, сделавших ставку на инновации? По мнению автора журнала «Эксперт» Н. Демидова, М. Прохоров чересчур увлекся технологической составляющей инновационного проекта и не учел институциональной составляющей последнего: 1) выбрал не тот сегмент авторынка (рентабельность производства спортивного электрокара оказалась намного выше производства народного автомобиля); 2) отдал предпочтение использованию технических инноваций, которые требуют длительной разработки, испытания и доводки; 3) сделал ставку не на тех конструкторов (над созданием российского «Ё-мобиля» работали специалисты по тяжелым грузовикам из компании «Яровит-Моторс»); 4) начал строить новый завод для производства «Ё-мобиля» в Санкт-Петербурге, а компания Tesla Motors ограничилась покупкой уже действующего завода NUMMI в калифорнийском Фримонте; 5) не подумал о создании сети высоковольтных станций быстрой зарядки батарей для «Ё-мобиля», в отличие от компании Tesla Motors, которая располагает на сегодняшний день внушительной сетью зарядных станций в основных транспортных коридорах США [6].

Кроме того, в процессе формирования НИС всегда необходимо помнить о ее социальной составляющей. Например, следует всячески сохранять и наращивать объем

социального капитала национальной науки. В частности, по мнению украинского экономиста Б.А. Малицкого, «для сохранения и, тем более, наращивания социального капитала важно, чтобы в научном сообществе страны осуществлялась постоянная критическая оценка привносимых глобализацией новшеств в сложившуюся национальную научную культуру и, одновременно, наращивалась способность к быстрому восприятию полезного для отечественной науки и конкретного ученого зарубежного опыта» [7].

Таким образом, анализ опыта формирования различных типов НИС в развитых странах мира и приведенные выше позитивные и негативные примеры реализации различных инновационных проектов убедительно свидетельствуют в пользу вывода о том, что ускоренное развитие технологической составляющей белорусской НИС, без учета и всемерного развития институциональной составляющей (создание правовой базы, разработка бизнес-планов, экономически обоснованных инновационных программ и проектов) и социальной составляющей (развитие отечественной науки и образования, подготовка инновационных кадров, формирование инновационной культуры у населения страны), на наш взгляд, не приведет к созданию эффективной НИС Беларуси. Поэтому в основу разработки стратегии формирования такой эффективной НИС следует положить, в первую очередь, требования так называемой системной экономики, в рамках которой взаимодействуют экономические системы самого разного масштаба (предприятия и их союзы, кластеры, регионы, рынки, инвестиционные и инновационные проекты, научные и образовательные структуры, социальные институты и даже отдельные индивиды) [8].

#### **Список использованных источников**

1. Иванова, Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова. – М., 2002. – С. 11.
2. Медовников, Д. Научные нужды страны (беседа с помощником президента РФ А. Фурсенко) / Д. Медовников // Эксперт. – 2014. - № 11. – С. 73.
3. Козлов, В. «Реализуем преимущества» / В. Козлов // Поиск. – 2004. – 21 мая. – С. 4.
4. Друкер, П.Ф. Бизнес и инновации / пер. с англ. / П.Ф. Друкер. – М., 2007. – С. 59.
5. Павлов, М.Ю. Векторы развития и проблемы модернизации для человечества в третьем тысячелетии / М.Ю. Павлов // Стратегия опережающего развития – III. – Т. 1: Российские модернизации: диагнозы и прогнозы / под общ. ред. А.В. Бузгалина, Р. Крумма. – М., 2011. – С. 402.
6. Демидов, Н. Пять ошибок Прохорова / Н. Демидов // Эксперт. – 2014. – № 10. – С. 47-49.
7. Малицкий, Б.А. Социальный капитал науки: оценка и пути наращивания / Б.А. Малицкий. – К., 2013. – С. 45.
8. Клейнер, Г.Б. Системная экономика и системно-ориентированное моделирование / Г.Б. Клейнер // Экономика и математические методы. – 2013. – Т. 49. – № 4. – С. 72.

-----

***Ярмолович Михаил Викторович,***

*кандидат экономических наук, доцент (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **О СТУПОРАХ И НОВЫХ МЕХАНИЗМАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

Наблюдаемые в мире события вызывают неоднозначные оценки экономической интеграции стран Евросоюза как положительные, так и негативные. Неясно, какая из них одержит верх и определит будущее развитие интеграционных процессов. Такое положение

обуславливается экономическими основами и механизмами, присущими европейской модели интеграции и приносимыми результатами ее внедрения.

*Во-первых*, принятое свободное движение товаров и услуг и введение более низких пошлин привело к утрате механизма защиты национальных производителей от более конкурентоспособных партнеров на общем рыночном пространстве и к потерям рыночных позиций менее конкурентоспособными субъектами интеграции. Эту ситуацию обостряет еще далее разразившийся экономический кризис. Разрыв между более и менее экономически продвинутыми странами нарастает со всеми его негативными последствиями.

*Во-вторых*, производство в европейском формате интеграции остается обособленным от свободного движения капиталов, рабочей силы, товаров и услуг. Главный фактор экономического развития функционирует разрозненно и вместе с тем его ресурсное обеспечение – интеллектуальное, технологическое, финансовое. Экономическое развитие интегрированных стран опирается в основном на собственные силы, которые не в состоянии преодолеть отставание в инновационном развитии от более успешных стран.

*В-третьих*, в альянсе сильных и слабых, последние менее защищены от кризисных ситуаций. Для их преодоления им требуется помощь и в первую очередь в модернизации экономики с выходом на более высокий уровень конкурентоспособности. Но необходимая для выхода из кризиса модернизация экономики запаздывает.

*В-четвертых*, движение капиталов в системе происходящего единения не скоординировано с перемещением рабочей силы, направленным к капиталам более развитых стран. Это сопровождается обезлюживанием менее развитых стран, наблюдаемом в Прибалтике и других местах, а также интенсивному притоку мигрантов из арабского мира.

*В-пятых*, в европейской модели экономической интеграции отсутствуют механизмы и структуры совместного противодействия кризисным явлениям. В евразийском варианте она добавляется домашними заготовками в виде невысокого уровня экономического управления и склонности к масштабной коррупции, ведущих к экономическому упадку и развалу страны. Как известно, Президент Республики Беларусь назвал развал экономики и коррупцию главными причинами, породившими беспрецедентный кризис на Украине, грозящий национальной катастрофой, чреватой деформацией демократических устоев общества, диктатом фашиствующего национализма, утратой суверенитета страны.

Названные факторы обусловлены, как представляется, многими объективными факторами, не последнюю роль среди которых играет ненадлежащий уровень экономической компетентности в высших эшелонах государственного управления.

*Пять названных изъянов экономической интеграции* порождают разочарование, дезинтеграционные настроения и протестное движение широких слоев населения в странах, причастных к этому процессу, несущему в себе механизмы дезинтеграции и саморазрушения. Неслучайно, что Президент Беларуси отметил ущерб, наносимый экономике страны такого рода интеграцией, и озвучил необходимость ее дальнейшего углубления.

Поставленная Президентом Беларуси задача решается путем перехода к формату интеграции, охватывающему не только движение капиталов, товаров и услуг, но и предшествующую этому стадию воспроизводства основного капитала. Это позволяет охватить интеграцией весь экономических цикл от создания производства до обращения следующими нововведениями, повышающими значительно его эффективность:

***Первое.*** Воспроизводство будет совершаться в интеграционной форме объединяющей ресурсную базу по созданию новых инновационных мощностей и восполняющей возникающую нехватку ее компонентов у отдельных субъектов интеграции. Это обеспечивает более стабильное развитие расширенного воспроизводства на Евразийском пространстве и обретение им инновационного облика.

***Второе.*** Расширенное воспроизводство будет протекать под совместным контролем государств. Тем самым устраняется возможность возникновения коррупции, которая разрушает экономику, правовые и моральные устои общества и государства. Совместный

государственный контроль инновационного воспроизводства приведет к ускорению модернизации экономики интегрированных стран, выводу его на более высокую ступень.

**Третье.** В системе интегрированного воспроизводства произойдет переориентация движения капиталов и рабочей силы. Денежный капитал начнет перемещаться к источникам квалифицированной рабочей силы, а не наоборот, как это происходит в системе Евросоюза. Рабочая сила станет удерживаться в границах национальной территории. Наблюдаемое в отдельных странах Евросоюза обезлюживание может быть приостановлено и вместе с тем сокращено стихийное перемещение рабочей силы на Евразийском пространстве.

**Четвертое.** Понизятся издержки на воспроизводство, идущие на развитие социальной инфраструктуры, необходимой для мигрирующей рабочей силы: жилья, бытовых услуг, образования, медицины и проч. Все это позволит при равном уровне технологической оснащенности обрести более высокий уровень конкурентоспособности экономики и потеснить на мировом рынке своих потенциальных конкурентов.

**Пятое.** Интегрированное воспроизводство создает благоприятные предпосылки для повышения организационного уровня протекающих в этой сфере процессов, воссоздания общих оргструктур расширенного воспроизводства, разрушенных с распадом бывшего СССР: проектных, технологических, строительных, формирования интегрированных ТНК. Это будет способствовать налаживанию широкого и устойчивого технологического обмена с экономически развитыми зарубежными странами, ускорению научно-технического прогресса и совершенствованию ведущейся модернизации устаревшего производства.

Новый формат экономической интеграции может принести для экономики Беларуси заманчивые перспективы, позволяющие вывести модернизацию экономики на новый качественный уровень, осуществить в данном направлении настоящий прорыв, получить для него недостающие финансовые и другие ресурсы. Разделение получаемых от этого экономических результатов по труду и капиталу, приближенного к мировым стандартам, повысит привлекательность инвесторов к вложению прямых инвестиций.

Республика Беларусь представляет собою компактную площадку для проведения опытной проверки, отработки и внедрения инновационных проектов, разработки требующихся методик, методических рекомендаций и указаний. Все это позволяет выйти на лидирующие позиции в углублении экономической интеграции.

Решение поставленных Президентом Беларуси задач в области экономической интеграции потребует принятия соответствующих организационно-управленческих решений и действий. В научно-методологическом плане необходимо подготовить следующие управленческие инструменты:

1. Методика определения экономической эффективности инвестиций, отвечающей достигнутым параметрам экономически развитых стран.

2. Методологические рекомендации по формированию текущих и перспективных планов и программ по задаваемым параметрам, отвечающим установленным критериям эффективности.

3. Методические положения по отслеживанию и контролю эффективности инвестиционных проектов на всех уровнях экономического управления страны независимо от формы собственности.

4. Методические рекомендации по организации интегрированного воспроизводства основного капитала на Евразийском пространстве, в том числе:

4.1. формирования единой ресурсной базы инновационного воспроизводства: интеллектуальной, технологической, трудовой, финансовой, сырьевой;

4.2. организации системного контроля процессов инновационного воспроизводства;

4.3. развития по общему плану производственных сил на Евразийском пространстве;

4.4. формирования совместных оргструктур инновационного воспроизводства.

-----

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Сегодня мировой рынок нефти и нефтепродуктов является одним из ключевых рынков мирового хозяйства. Повсеместное использование нефти и нефтепродуктов стало объективной реальностью мировой экономики.

В настоящее время нефтеперерабатывающая промышленность постепенно смещает в сторону мировую торговлю нефтью. На мировом рынке нефтепродуктов уже наблюдаются устойчивые изменения, обусловленные трансформацией требований к продуктам нефтеперерабатывающих предприятий в промышленно развитых странах (ужесточение требований к качеству нефтепродуктов) и резким увеличением нефтеперерабатывающих мощностей в Азии, Африке, Центральной и Южной Америке (строительство и введение в эксплуатацию новейших нефтеперерабатывающих заводов в Индии, Китае, Анголе, Венесуэле и других государствах). Современные заводы в странах Ближнего Востока и Азии уже производят высококачественное топливо, перерабатывая более дешёвую нефть.

В современных условиях уровень технологического развития является одним из основных факторов конкурентоспособности нефтяной отрасли. Технологическое лидерство обеспечивается инновационной деятельностью, которая заключается в постоянном внедрении новейших технологий и оборудования, использовании передового мирового опыта.

В *Республике Беларусь* нефтеперерабатывающая отрасль носит стратегический характер для страны, обеспечивая до 32% ежегодных экспортных поступлений. В последние годы Беларусь вошла в число региональных лидеров по объёму производства нефтепродуктов и темпам модернизации производственных мощностей на НПЗ.

Говоря об инновационных процессах в белорусской нефтепереработке, ориентированных на приведение мощностей промышленности в соответствие с требованиями времени, необходимо отметить, что в последние годы все больший акцент в стране делается на проведение модернизации нефтеперерабатывающих предприятий при активной финансовой поддержке со стороны государства.

Белорусская нефтеперерабатывающая промышленность представлена двумя специализированными нефтеперерабатывающими предприятиями: ОАО «Нафтан» (г. Новополоцк) и ОАО «Мозырский НПЗ» (г. Мозырь).

*ОАО «Мозырский НПЗ»* – одно из крупнейших предприятий нефтехимической отрасли Республики Беларусь, лидер по технологическим инновациям и темпам развития. «Мозырский НПЗ» присутствует на рынке нефтепродуктов почти 40 лет, являясь поставщиком автомобильных бензинов, дизельного, котельного топлива, нефтяных битумов, углеводородных газов и других продуктов (вакуумных газойлей, технической серы, нефтяного бензола, экологически улучшенного керосина и т.д.). Предприятие постоянно внедряет инновационные технологии и оборудование, позволяющее получать продукцию на уровне мировых лидеров в области производства присадок, востребованную за рубежом, непрерывно проводит мероприятия, направленные на снижение энергоёмкости производства и повышение энергоэффективности новой продукции [1].

Еще в 1990-х годах началась модернизация ОАО «Мозырский НПЗ», а к 1994 году уже была сформирована четкая концепция поэтапной реконструкции предприятия на основе усовершенствования имеющихся технологических процессов. Ее первоочередными целями являлись повышение глубины переработки нефти, получение продукции на уровне мировых стандартов, повышение гибкости технологических процессов. Программа реконструкции предполагала 4 этапа, реализация каждого из которых обеспечивала получение либо новой продукции, либо сырья для дальнейшей переработки [1]. Даже в самые сложные времена на

Мозырском НПЗ не прекращался процесс модернизации. Каждый год на заводе вводится в строй несколько важных объектов, по уровню и технологии производства тем самым приближаясь к наиболее совершенным и передовым предприятиям мира. Очередным этапом модернизации стал пуск установки вакуумной переработки мазута. Строительство ее началось в 2010 году.

Ввод в эксплуатацию данной установки позволяет получать гидроочищенный вакуумный газойль, который является сырьем для установки каталитического крекинга – то есть, фактически для производства светлых нефтепродуктов. Таким образом, появилась возможность перерабатывать практически весь мазут с целью получения более высоколиквидной продукции. В результате завод будет получать на выходе из нефти не 30% мазута, а всего лишь около 7%. Глубина переработки нефти увеличится примерно на 4%. На заводе имеется еще два вакуумных блока, выход готового продукта составляет 45-46 %. На новой же установке – 50% [2].

Модернизация на Мозырском НПЗ продолжается. К 2015 году предприятие полностью планирует перейти на выпуск только высокооктановых бензинов класса Евро-5. А рост объемов переработки нефти достигнет 12 миллионов тонн в год (по предварительным данным в 2013 году – 11,08 млн тонн.). Реализация проекта, главная задача которого – увеличение производства высокооктановых бензинов, – одна из основных составляющих комплексной программы модернизации завода. С этой целью в последние годы были введены установки гидрообессеривания бензина каталитического крекинга, производство водорода, изомеризации. Реализация данной Программы позволит также увеличить глубину переработки нефти до 90% (глубина переработки в США достигает 95%, в Европе – 85-93%, на российских НПЗ не превышает 69-71% [3]), отбор светлых нефтепродуктов до 72%, снизить производство мазута (содержание серы в этом продукте с 2018 года будет менее 1%), а также обеспечить надежность и безопасность производства. Выйти на новые рубежи в отрасли нефтепереработки позволит реализация еще одного глобального проекта – ввод в эксплуатацию комбинированной установки высокооктановых компонентов автобензинов. На площадке, где она будет размещаться, уже подготовлен фундамент, приобретена часть оборудования [2].

ОАО «Нафтан» также осуществляет программу реконструкции и модернизации на 2010-2015 годы стоимостью 1,4 млрд. долларов. Так, введены в эксплуатацию установка низкотемпературной изомеризации бензинов, вакуумный блок установки висбрекинга, завершена реконструкция реакторного блока установки гидроочистки дизельного топлива. С завершением в 2015 году строительства оставшихся проектов, прежде всего комплекса замедленного коксования, перерабатывающие мощности предприятия будут доведены до 12 млн тонн при глубине переработки до 92%. Мощности по первичной переработке нефти «Нафтана» (г. Новополоцк) в настоящее время составляют около 10,6 млн т., глубина переработки нефти на Новополоцком предприятии в 2011 г. составила около 75%, при этом отбор светлых нефтепродуктов был на уровне 54% [4]. В частности, на «Нафтани» планируется увеличить производство высокооктановых бензинов на более чем 700 тыс. т, а дизельное топливо будет выпускаться только в соответствии со стандартом Евро-5. Будет также осуществлен выпуск нового вида продукции – нефтяного кокса на установке замедленного коксования в объеме около 450 тыс. т ежегодно. Предполагается переработка всех тяжелых нефтяных остатков с выработкой дизельного топлива объемом около 800 тыс. т и автомобильного бензина – свыше 100 тыс. т. Новый вид продукции – нефтяной кокс – будет использоваться в качестве топлива на предприятиях цементной промышленности.

ОАО «Нафтан» в 2012 году ввело в эксплуатацию вакуумный блок установки «Висбрекинг», который позволил обеспечить углубление переработки нефти и увеличение выхода светлых нефтепродуктов, и установку низкотемпературной изомеризации «Пенекс», назначением которой является получение пенексата – высокооктанового компонента товарных бензинов. Вовлечение данного компонента при производстве высокооктановых бензинов позволило снизить содержание в них ароматических углеводородов и, как

следствие, обеспечить производство всего объема автобензина АИ-92, соответствующего классам 3 и 5 согласно Техническому регламенту Таможенного союза «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и мазуту» [5].

Как было сказано ранее, нефтеперерабатывающая отрасль Республики Беларусь обеспечивает до 32% ежегодных экспортных поступлений. Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, за 2013 год Беларусь экспортировала 13,6 млн тонн нефтепродуктов на сумму 10,2 млрд долл. США. Большой объем экспортных поставок нефтепродуктов (около 60%) приходится на страны Евросоюза. Экспорт белорусских нефтепродуктов в основном осуществляется в Нидерланды (32% от общего экспорта нефтепродуктов), в Украину (28%), в Соединенное Королевство (9,1%), в Россию (8,7%), Италию (7,6%).

Вместе с тем, экономическая ситуация в стране и внешняя конъюнктура напрямую влияют на деятельность белорусских НПЗ, включая реализацию проектов модернизации. Любые серьезные ухудшения макроэкономического климата могут критически отразиться на долгосрочной рентабельности предприятий нефтехимической отрасли, их готовности и далее осуществлять активную технологическую модернизацию. При этом особые отраслевые риски связываются с потенциальным присоединением Беларуси к ВТО, которое в состоянии резко минимизировать господдержку нефтеперерабатывающих предприятий.

Сдерживающими факторами развития белорусской нефтепереработки можно назвать как слабые показатели собственной добычи сырой нефти (1,66 млн тонн в 2012 году и 403 тыс тонн – в I квартале 2013 года), так и острую зависимость страны от поставок жидких углеводородов из России.

Таким образом, нефтеперерабатывающие заводы во всем мире стремятся удовлетворить постоянно возрастающий спрос на более чистые виды топлив, обеспечивая при этом рентабельное производство. Техническое перевооружение, постоянное внедрение инновационных технологий и оборудования, реализация крупных инвестиционных проектов нефтеперерабатывающего комплекса Республики Беларусь позволяют улучшить качество выпускаемой продукции и расширить ее ассортимент. Речь идет в первую очередь о выпуске продукции, соответствующей требованиям европейских стандартов, так как более половины продукции реализуется в развитых странах Европы.

### **Список использованных источников**

1. Открытое акционерное общество «Мозырский нефтеперерабатывающий завод»: от совершенства технологии к качеству продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.znk.by/arhiv/03\\_04\\_2011/mozyrnaft.html](http://www.znk.by/arhiv/03_04_2011/mozyrnaft.html). – Дата доступа: 14.03.2014.

2. «Мозырский НПЗ» ввел в эксплуатацию установку вакуумной перегонки мазута мощностью 3 млн. т. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://export.by/?act=news&mode=view&id=50562>. – Дата доступа: 10.03.2014.

3. Антонов, М.Л. «Матрица факторов» как инструмент оперативного планирования деятельности нефтеперерабатывающего предприятия [Электронный ресурс] / М.Л. Антонов // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» // Институт Государственного управления, права и инновационных технологий (ИГУПИТ). – Ноябрь-декабрь 2013. – № 6. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/151EVN613.pdf>. – Дата доступа: 10.03.2014.

4. Белорусская нефтепереработка: на новых и прежних условиях поставки сырья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://export.by/resources/izdaniya\\_i\\_publicacii/beloruskaya\\_neftepererabotka\\_na\\_novih\\_i\\_prezhnih.html](http://export.by/resources/izdaniya_i_publicacii/beloruskaya_neftepererabotka_na_novih_i_prezhnih.html). – Дата доступа: 29.03.2013.

5. Переработка нефти и производство бензина и другого топлива на ОАО «Нафтан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bel-jurist.com/page/naftan2>. – Дата доступа: 29.03.2013.

-----

*Булойчик Светлана Ивановна,  
УО «Белорусский государственный университет культуры и искусств»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ**

В экономическом развитии Республики Беларусь инновационная деятельность занимает одну из ведущих позиций. Это подчеркивается в «Программе социально-экономического развития Республики Беларусь» на 2011-2015 годы, где формирование эффективной инновационной системы является одной из главных задач, подлежащих решению [1, с. 17].

Такая тенденция характерна и для развития сферы культуры, что отражено:

- в программе «Культура Беларуси» на 2011-2015 годы, где отмечается необходимость «поддержки инноваций в сфере культуры» [2];
- в «Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы», где «поддержка творческих инициатив и реализация инновационных проектов видится одним из приоритетов» [1, с. 31].

Необходимость «активизации инновационного потенциала отрасли культуры как внутреннего источника ее развития» [3, с. 188] признается и в научных статьях Е.В. Рыбчинской [4], Р.Б. Смольского [5, с. 153], Л.В. Устюжаниной [3]. Данная проблема также раскрывается в специализированных изданиях, например, в работе Е.Ю. Качановой «Инновации в библиотеках» [6]. Кроме того, проводятся и освещаются в прессе различные конференции и конкурсы, посвященные инновациям в сфере культуры [7].

Следует отметить, что, несмотря на широкую и глубокую проработку вопросов, касающихся инновационной деятельности в экономике в целом, в области сферы культуры эти проблемы не решены должным образом.

Так например, Й.А. Шумпетер, основоположник теории инноваций, рассматривает теорию инновационного развития применительно к сфере промышленности [8]. При этом сфера культуры и ее продукт обладают рядом специфических особенностей, требующих учета. В «Руководстве Осло», современном источнике, являющемся всеобъемлющей работой по сбору статистической информации по инновациям, отмечается, что предметным полем данного исследования являются главным образом предприятия предпринимательского сектора [9**Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 36]. На отсутствие четких дефиниций терминов, связанных с инновациями в сфере культуры обращают внимание Х. Бакши и Д. Тросби [10, с. 12]. Анализ работы И.Н. Кизиловой «Формирование инновационных методов управления в сфере культуры» [116] показал отсутствие связи между типологиями инноваций, предложенными в ее исследовании, и общей типологией инноваций, выработанной мировым сообществом («Руководство Осло»).

Необходимость проработки вопросов теории инновации в сфере культуры обусловлена следующими обстоятельствами:

- экономическими особенностями учреждений сферы культуры и спецификой ее продукта;
- приоритетным для развития сферы культуры характером инноваций.

В ходе анализа было установлено, что в сфере культуры первичными должны быть инновации особого рода, которые соответствуют двум следующим условиям:

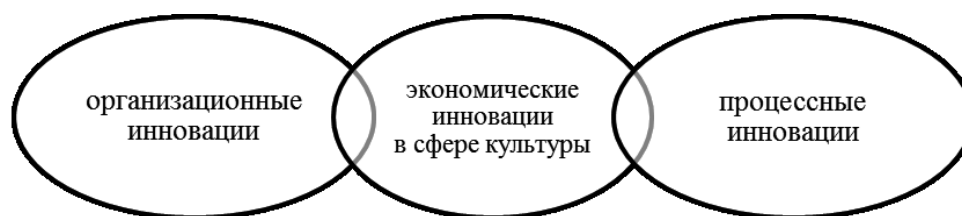
Во-первых, при их реализации должно происходить сокращение уровня собственных переменных издержек, что приведет к сокращению предельных издержек. А это, в свою очередь, возможно либо посредством оптимизации расходов на оплату труда (так как в сфере культуры наибольшую долю в составе переменных затрат занимают именно эти расходы), либо путем привлечения внешних ресурсов (государственных ассигнований и



внебюджетных поступлений) и их рационального использования. В связи с этим в работе сделан вывод о необходимости разработки нового подхода в области распределения государственных ассигнований (применение этого подхода позволит нацелить работу учреждений сферы культуры как на рост инновационной активности, так и на более продуктивную работу), а также активизации привлечения средств спонсоров и благотворителей.

Во-вторых, реализуемые новшества должны направлять на поиск новых путей инновационного развития. Иными словами, такие новшества должны быть своеобразным катализатором для иных видов инноваций.

Инновации, удовлетворяющие рассмотренным выше условиям, нельзя отнести к продуктовым, так как в сфере культуры видится недопустимым сокращение издержек, связанных с созданием продукта. Такие инновации не относятся и к маркетинговым, так как последние нацелены на удовлетворение запросов потребителя, а не на поиск новых путей инновационного развития. Таким образом, установлено, что в сфере культуры инновации, соответствующие указанным выше условиям, не пересекаются с продуктовыми и маркетинговыми (в соответствии с типологией инноваций, предложенной в «Руководстве Осло»), в то же время анализируемые инновации имеют общие области с процессными и организационными инновациями (рис. 1).



**Рисунок 1 – Место экономических инноваций в системе типологии инноваций, предложенной в «Руководстве Осло».**

Примечание – Разработка автора.

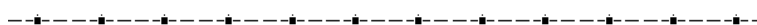
Видится, что зоной реализации таких инноваций является экономический механизм хозяйствования в данной сфере, что и отличает их от организационных или процессных. В связи с чем инновации такого рода можно отнести к экономическим. Общее понятие экономического механизма подразумевает «совокупность экономических методов, способов, форм, инструментов, рычагов воздействия на экономические отношения и процессы, происходящие на предприятии» [12, с. 5]. К составляющим экономического механизма в сфере культуры можно отнести системы финансирования и кредита, системы стимулирования, системы ценообразования, системы хозрасчета, системы привлечения внебюджетных средств и другое.

Таким образом, экономические инновации в сфере культуры – это реализация новшеств и значительных усовершенствований в экономическом механизме сферы культуры, обеспечивающих ее экономическое развитие и социокультурный прогресс общества.

#### **Список использованных источников**

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы / Совет Министров Респ. Беларусь. – [Минск : б. и., 2011]. – 112 с.
2. Дзяржаўная праграма «Культура Беларусі» на 2011–2015 гады: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 дек. 2010 г., № 1905 : в ред. постановления Совета Министров от 12.08.2012 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

3. Устюжанина, Л.В. Инновационное развитие отрасли культуры: проект отраслевой стратегии / Л.В. Устюжанина // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. – 2009. – № 3. – С. 186 – 191.
4. Рыбчинская, Е.В. Перспективы инновационного развития сферы культуры в РБ / Е.В. Рыбчинская // Проблемы инновационного развития и креативная экономическая мысль на рубеже веков: А.К. Шторх, С.Ю. Витте, А.А. Богданов : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 25–26 марта 2010 г. / НАН Беларуси, Ин-т экономики ; науч.-ред. совет: М.В. Мясникович [и др.]. – Минск, 2010. – С. 519–521.
5. Смольский, Р.Б. Креативная экономика в сфере искусств – инновационный фактор экономического роста / Р.Б. Смольский // Гуманитарные науки : сб. науч. тр. / НАН Беларуси, Ин-т экономики. – Минск, 2007. – Вып. 1: Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность. – С. 152–157.
6. Качанова, Е.Ю. Инновации в библиотеках: практ. пособие / Е.Ю. Качанова ; С.-Петербург. гос. ун-т культуры и искусств. – СПб.: Профессия, 2003. – 317 с.
7. Инновации в работе библиотек: по материалам обл. конкурса / Витеб. обл. б-ка, Отд. библиотековедения и науч. исслед.; [сост. Н.М. Старовойтова]. – Витебск : Витеб. обл. б-ка, 2009. – 26 с.
8. Инновации в работе библиотек : по материалам обл. конкурса / Витеб. обл. б-ка, Отд. библиотековедения и науч. исслед. ; [сост. Н.М. Старовойтова]. – Витебск : Витеб. обл. б-ка, 2009. – 26 с.
9. Oslo Manual : guidelines for collecting a. interpreting innovation data / Org. for Econ. Coop. a. Development ; Statist. Office of the Europ. Communities. – 3rd ed. – Paris : OECD, 2005. – 162 p.
10. Bakhshi, H. Culture of innovation: an economic analysis of innovation in arts and cultural organisations / H. Bakhshi, D. Throsby. – London : Nat. Endowment for Science, Technology a. the Arts, 2010. – 88 p.
11. Кизилова, И.Н. Формирование инновационных методов управления в сфере культуры : дис. ...канд. экон. наук : 08.00.05 / И.Н. Кизилова. – Санкт-Петербург, 2011. – 165 л.
12. Экономический механизм развития предприятия : учеб. пособие : для студентов экон. и техн. специальностей учреждений, обеспечивающих получение высш. и сред. образования : в 2 ч. / [С.А. Пелих и др. ; под общ. ред. С.А. Пелиха, Е.С. Русак] ; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2006. – Ч. 1: Экономические методы, рычаги и стимулы. – 309 с.



***Виноградов Александр Евгеньевич,**  
аспирант ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

На современном этапе развития Республики Беларусь становится очевидным, что наука и инновации являются одним из главных факторов ее экономического, технологического и социального развития.

В связи с этим Глава государства А.Г. Лукашенко обращаясь к народу в своем ежегодном Послании еще в 2006 году подчеркнул, что будущее Республики Беларусь определяется ее инновационным развитием. В результате вышеупомянутого посыла, в тот же год Совет Министров Республики Беларусь разработал Государственную программу инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 гг. Затем была разработана и

утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. Указанная Государственная программа направлена на перевод национальной экономики в режим интенсивного развития и ставит своей целью обеспечение решения важнейших для Республики Беларусь задач по сбалансированности экономики, значительному росту экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции, обеспечению положительного торгового баланса, а также решение вопросов импортозамещения и обеспечение интенсивного развития национальной экономики в рамках белорусской экономической модели [1]. Кроме того, Правительством был разработан и утвержден ряд сопутствующих программных документов, определяющих инновационное развитие страны: Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2006-2025 гг., концепция Национальной инновационной системы, Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020г., другие программные и прогнозные документы.

Таким образом, можно заключить, что в Республике Беларусь в настоящее время накоплен значительный опыт разработки прогнозных документов и программ в области науки и технологий, поэтому на современном этапе существует необходимость постепенного совершенствования существующей системы прогнозирования научно-технического и инновационного прогресса с использованием современных методов прогнозирования с помощью методов активного предвидения, так называемых Форсайт-методов.

Однако, в условиях Белорусской модели экономики существует ряд препятствий на пути к внедрению форсайтинга в систему прогнозирования научно-технологического и инновационного развития страны. Указанные выше препятствия были отмечены в работе Гончарова В.В., Маркова А.В., Успенского А.А «Исследования по технологическому предвидению. Зачем они необходимы Республике Беларусь?»: «Беларусь, в отличие от большинства стран с переходной экономикой, характеризуется преобладанием государственной собственности и централизацией управления национальной экономикой. При этом в развитии научно-технической и инновационной сферы имеют место проблемы, присущие и другим странам СНГ. В их числе низкая инновационная активность промышленных предприятий; отсутствие спроса со стороны реального сектора экономики на результаты исследований и разработок; низкий уровень финансирования науки и высокая доля бюджета во внутренних расходах на исследования и разработки; невысокий престиж научной деятельности и «старение» науки; практическое отсутствие инновационной инфраструктуры; несовершенство институционального окружения сферы науки и инноваций. Все это создает серьезные препятствия на пути к становлению эффективной национальной инновационной системы. Централизация управления, с одной стороны, упрощает задачу внедрения форсайт-методов, с другой – делает ее значительно более сложной. Возможность использования административного ресурса упрощает процедуру прямого привлечения квалифицированных экспертов (что является одной из наиболее трудно решаемых проблем форсайт-проектов). В то же время, централизация создает условия для формализации и заорганизованности процесса. В его концепции может быть предварительно задан результат и поставлены задачи, сформулированные руководством и отдельными влиятельными представителями науки и промышленности. При этом креативность и взаимодействие экспертов могут не получить должного внимания. Эти аспекты неизбежно приведут к искажению самой сути форсайтных исследований.» [2]

Для решения указанных проблем на первоначальном этапе представляется необходимым внедрение и использование в Республике Беларусь форсайт-культуры, пропагандируемой в рамках программы региональных центров ЮНИДО по технологическому Форсайту для Центральной и Восточной Европы и СНГ (следует отметить, что Республика Беларусь является страной-участницей данной программы).

За основу продвижения форсайт-культуры в Беларуси предлагается на первом этапе принять три основных направления уже реализующихся в Российской Федерации:

### 1. Пропаганда и продвижение Форсайт-культуры в Республике Беларусь:

- распространение информации по методологии технологического Форсайта, в т.ч. по методам технологического прогнозирования, построения дорожных карт, оценки технологий, анализа программ перспективных исследований;
- участие в организации и наполнении Интернет-портала посвященного технологическому форсайту;
- проведение информационных семинаров, конференций и тренингов по организации и методологии форсайт-исследований;
- создание русскоязычной информационной базы данных по методологии форсайта.

### 2. Развитие инфраструктуры и нормативной базы для проведения форсайт-исследований в Республике Беларусь:

- подготовка методических материалов для тренингов по форсайту и технологическому предвидению;
- организация тренинговых программ по методологии форсайта;
- использование существующей в ЮНИДО и зарубежных странах инфраструктуры (электронные курсы, базы данных кейсов и др.) для организации в Республике Беларусь тренингов;
- разработка и продвижение учебных программ по форсайту в вузах;
- содействие созданию групп экспертов по анализу перспективных направлений науки и технологий на всех уровнях и во всех отраслях экономики.

### 3. Разработка и практическая реализация форсайт-проектов:

- организация взаимодействия между экспертами и организациями в области форсайта;
- разработка и практическая реализация форсайт-проектов;
- содействие организациям, ведущим работу в области форсайт-исследований.

## Список использованных источников

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы. Утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь, 26.05.2011 г. №669.

2. Гончаров, В.В. Исследования по технологическому предвидению. Зачем они необходимы Республике Беларусь? / В.В. Гончаров, А.В. Марков, А.А. Успенский. – Минск, 2009.

-----

*Груша Алина Владимировна,*

*УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современной экономике ход инновационного процесса определяется множеством факторов и зависит от решений многочисленных заинтересованных сторон. Государственная политика имеет большое влияние на показатели инновационной деятельности. Вмешательство государства необходимо не только для создания благоприятных стартовых условий и стимулирования инновационной активности, но и для обеспечения совместных действий заинтересованных сторон, а также для исправления дефектов рыночного регулирования путем создания соответствующих институтов и механизмов. Разработка научно обоснованных мер государственной политики требует проведения всесторонней оценки национальной инновационной системы с учетом международного опыта, а также местных потребностей, возможностей и ограничений [1, с. 3].

Формирование эффективной инновационной системы является одной из приоритетных задач в соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. Целью инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь в 2011-2015 годах является формирование новой технологической базы, обеспечивающей высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь на внешних рынках.

В соответствии с Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы главным направлением преобразований производственного потенциала Республики Беларусь в 2011-2015 годах должно стать внедрение новых и высоких технологий, обладающих наибольшей добавленной стоимостью, низкой энерго- и материалоемкостью, способствующих созданию новых видов товаров и услуг, новейших экологически безопасных (чистых) материалов и продуктов, а также обеспечивающих производство традиционных товаров и услуг с новыми свойствами и параметрами, недостижимыми в рамках предыдущих технологических укладов.

За счет создания новых и модернизации действующих производств в 2015 году вклад секторов, производящих наукоемкую продукцию, в экономику Республики Беларусь должен стать сопоставимым с вкладом традиционных секторов [1, с. 8].

Целью данной статьи является анализ налогового стимулирования инновационной активности в Республике Беларусь.

Обращаясь к налоговой политике на национальном уровне можно отметить, что стимулирующая налоговая политика, приводящая к снижению налоговых ставок введению налоговых льгот, при некоторых условиях должна приводить к росту совокупного спроса, увеличению предложения труда, снижению затрат предприятий на рабочую силу, увеличению инвестиционного спроса. В то же время снижение налоговых поступлений в бюджет при неизменности государственных расходов может привести к появлению (увеличению) государственного дефицита, который может быть профинансирован как за счет наращивания государственного долга, так и за счет эмиссии. В первом случае это может привести к росту процентных ставок и, в результате, к сокращению инвестиций и затруднению экономического роста. Во втором случае вызовет инфляцию, неопределенность динамики валютного курса, что окажет негативные последствия на долгосрочный экономический рост.

Несмотря на неоднозначность налогового стимулирования инновационной деятельности, данный инструмент активно используется при реализации инновационной политики, в особенности развивающимися странами, в том числе и в Республике Беларусь.

Налоговое стимулирование инновационной деятельности относится к косвенным методам государственного регулирования, что требует значительно меньше бюджетных затрат по сравнению с непосредственным финансированием исследований, разработок и инновационных проектов из бюджетных средств.

Экономический смысл применения налоговых стимулов заключается в том, чтобы заинтересовать налогоплательщиков в развитии их деятельности в направлениях, которые соответствуют общественным потребностям. Применительно к стимулированию сферы науки и инноваций особые налоговые режимы в основном призваны стимулировать увеличение финансовых вложений в данную сферу со стороны негосударственных субъектов хозяйствования [3, с. 275].

Одним из инструментов налогового стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь является предоставление налоговых каникул, под которыми понимается установленный законодательством срок, в течение которого налоговые резиденты освобождаются от уплаты определенного вида налога. Налоговые каникулы имеют очевидное преимущество перед другими видами налогового стимулирования с точки зрения простоты применения. Они легко контролируются налоговыми органами страны.

Налоговые каникулы могут быть представлены в виде полного освобождения от налога на прибыль (или других видов налогов), понижении ставки налога, или комбинации

двух представленных выше методов (например, 3 года освобождения от уплаты налога, а затем 5 лет понижение ставки на 50%). Сокращение или понижение ставки налога предоставляется на ограниченный срок.

Вместе с тем существует множество споров об эффективности данной меры. Например, А. Иссон утверждал, что большинство инвестиций, привлеченных за счет налоговых каникул, принесли лишь ограниченные выгоды. Более того, налоговые каникулы были подвергнуты критике и представлены в качестве инструмента уклонения от уплаты налогов и трансфертного ценообразования, что пагубно сказывается не только на принимающей стране, но и стране-доноре инвестиций [4, с.19]. Таким образом, несмотря на свою популярность, налоговые каникулы не являются эффективным инструментом налогового стимулирования.

Налоговые каникулы применяются в рамках функционирования Парка высоких технологий (далее ПВТ). ПВТ был создан в 2005 году для целей разработки в Республике Беларусь программного обеспечения, информационно-коммуникационных, иных новых и высоких технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики. В настоящее время резидентами ПВТ являются более 70 организаций и индивидуальных предпринимателей. ПВТ расположен в Минске на территории 50 гектар и имеет специальный правовой режим на период 15 лет с момента его создания. ПВТ управляется Администрацией, которая является государственным юридическим лицом [5].

Следовательно, до 2020 года резидентам Парка высоких технологий предоставляются налоговые каникулы по следующим платежам:

- земельного налога – на земельных участках в границах Парка высоких технологий на период строительства на них резидентами этого Парка, но не более чем на три года, зданий и сооружений, предназначенных для осуществления их деятельности;
- налога на недвижимость – в отношении основных средств и объектов незавершенного строительства резидентов Парка высоких технологий, расположенных на территории Парка;
- оффшорных сборов в отношении выплаты резидентами Парка высоких технологий дивидендов их учредителям (участникам);
- таможенных пошлин и НДС – при ввозе товаров на таможенную территорию Республики Беларусь для осуществления заявленной деятельности;
- обязательной продажи иностранной валюты от реализации товаров, работ, услуг, связанных с деятельностью в ПВТ.

Кроме Парка высоких технологий в целях активизации торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества с Китайской Народной Республикой, привлечения отечественных и иностранных инвестиций для организации и развития высокотехнологичных и конкурентоспособных производств Указом Президента Республики Беларусь от 5 июня 2012 г. №253 был создан Китайско-Белорусский индустриальный парк (далее Индустриальный парк).

Резидентам Индустриального парка предоставляются следующие налоговые каникулы в течение 10 лет по:

- налогу на прибыль в отношении прибыли, полученной от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, произведенных ими на территории Парка;
- налогу на недвижимость по зданиям и сооружениям (в том числе сверхнормативного незавершенного строительства), машино-местам, расположенным на территории Парка, независимо от направления их использования;
- земельному налогу за земельные участки на территории Парка.

Кроме этого по течении 10 календарных лет, следующих за годом их регистрации в качестве резидента, в течение следующих 10 календарных лет уплачивают налог на прибыль, земельный налог, налог на недвижимость по ставкам, уменьшенным на 50 процентов.

Другим инструментом налогового стимулирования, применяющимся на территории Республики Беларусь, являются налоговые льготы. Налоговые льготы предполагают

сокращение налогооблагаемой базы. Так, например, не включается в налогооблагаемую базу налога на прибыль:

- прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, которые являются инновационными в соответствии с перечнем, определенным Советом Министров Республики Беларусь;
- прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, которые являются высокотехнологичными в соответствии с перечнем, определяемым Советом Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь в случае, если доля выручки, полученная от реализации таких товаров, составляет более 50 процентов общей суммы выручки [6].

Таким образом, можно говорить о том, что в Республике Беларусь активно используется механизм налогового стимулирования инновационной активности.

### Список использованных источников

1. Обзор инновационного развития Республики Беларусь/ Еразийская экономическая комиссия, Организация Объединенных наций. – Нью-Йорк и Женева: Организация Объединенных наций, 2011.
2. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file5a5cae06fafa4b28.PDF>. – Дата доступа: 15.03.2014.
3. Martino, J. P. Science funding: politics and porkbarrel / J. P. Martino. – New Brunswick: Transaction Publishers, 1992.
4. Alex Easson, Eric M. Zolt. Tax Incentives [Electronic resource]. – Mode of access: <http://siteresources.worldbank.org/INTTPA/Resources/EassonZoltPaper.pdf>. - Date of access: 15.03.2014.
5. Парк высоких технологий (ПВТ). Льготы и преференции приведении бизнеса в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://justice.by/ru/investoram/lgoty/park-vysokih-tehnologij>. – Дата доступа: 27.02.2014.
6. Налоговый кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь (Особенная часть), 29 декабря 2009 г., №71-3: принят Палатой представителей 11 декабря 2009 года: одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 года: в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2013 №96-3// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://etalonline.by/?type=text&regnum=Hk0900071#innerNavigate\\_1152](http://etalonline.by/?type=text&regnum=Hk0900071#innerNavigate_1152). – Дата доступа: 15.03.2014.



***Жукова Ксения Игоревна,***

*УО «Белорусский государственный экономический университет»*

*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ЗНАНИЯ В КОНТЕКСТЕ СТАНОВЛЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В постиндустриальном обществе наряду с ростом спроса на материальные блага быстрее увеличивается спрос на нематериальные блага. Важным для индивида становится усвоение информации, которая исходя из его интеллектуального уровня позволяет генерировать новые знания. Более высокий интеллектуальный уровень людей способствует повышению спроса на образовательные услуги, а основными потребностями становятся потребности в знаниях, и на этой основе в самореализации и саморазвитии, которые находятся на верхних этажах пирамиды Маслоу.

Особенностью формирования постиндустриального общества можно считать появление класса людей, который социологи определили как класс работников знания, интеллектуалов и т.д. Характерной особенностью данного класса является то, что его представители не только обладают значительным объемом знаний, но при необходимости способны в любой момент их пополнить.

Констатация появления класса интеллектуалов размывает традиционные представления о классовом противостоянии в наши дни, поскольку работники знания и традиционные работники, не столько противостоят друг другу, сколько дополняют друг друга и для перехода из одного класса в другой нет непреодолимых барьеров в форме накопленных капиталов. Для этого необходимо лишь приобрести дополнительный «капитал» знаний в ходе самообразования, повышения квалификации, обучения на рабочем месте, различных форм заочного и дистанционного образования. В этом деле они могут рассчитывать на помощь государства и институтов гражданского общества. Это смещает ценностные характеристики экономических ресурсов в сторону знаний, значительно увеличивая их предельную полезность и трансформируя систему отношений собственности, возвышая ценность интеллектуальной собственности. Накопление знаний в постиндустриальном обществе способствует преодолению неразумного, потребительского отношения к природе, распространению ноосферного мышления обеспечивающего бережное и эффективное потребление природных ресурсов, расширенное воспроизводство природного капитала.

Становление постиндустриального общества в Республике Беларусь наиболее продуктивно рассматривать в системе таких общемировых тенденций социально-экономического прогресса как развитие науки, внедрение инноваций, накопление знаний и информации, увеличение доли сферы услуг в ВВП и объемов новых, высоких технологий в общественном производстве, динамика позитивного потенциала каждого человека и социума в целом.

Накопленный в стране потенциал знаний воплощается в новых, высоких технологиях, позволяющих создавать инновационную, высокотехнологичную продукцию. Белорусская наука, координируемая НАН Беларуси, достигла успехов в области производства лазеров нового поколения, биотехнологий, фармацевтики, нано- и биотехнологий. Знания белорусских ученых и инженерно-технических работников воплотились и в первом белорусском спутнике дистанционного зондирования земли, позволяющем оказывать соответствующие знаниямкие услуги не только отечественным, но и зарубежным заказчикам.

Одним из существенных барьеров в развитии научной сферы выступает снижение эффективности воспроизводства ее кадрового потенциала. Особенно это касается старения научных работников высшей квалификации и миграционного оттока их в сопредельные страны и дальше зарубежье.

Очевидно, что продуцирование научных знаний не может быть успешным без должного финансирования научной сферы, материальной обеспеченности и социальной поддержки научного сообщества. Представляется целесообразной концентрация государственной поддержки на прорывных направлениях фундаментальной науки опирающихся на общепризнанные достижения белорусских научных школ под эгидой НАН Беларуси и в тесном сотрудничестве с ведущими университетами страны, а государственное регулирование прикладных научных исследований наиболее продуктивно осуществлять в рамках научно-производственных кластеров формируемых на основе взаимодействия отраслевых НИИ, предприятий и холдингов различных секторов экономики, с привлечением соответствующих вузовских структур. Свое слово в приращении прикладного научного знания должны сказать и бизнесструктуры посредством наращивания объемов венчурного капитала, прямого финансирования научных исследований для собственных нужд, спонсорской помощи научным коллективам. В этом деле продуктивно использовать такую прогрессивную форму взаимодействия университетских ученых с субъектами



хозяйствования как открытие филиалов кафедр на предприятиях реального сектора экономики, а также систему консалтинговых услуг. Со стороны органов госуправления эти начинания желательно поддержать посредством льгот в налогообложении, преференций при размещении госзаказов и реализации многоканальной гибкой системы государственного и негосударственного финансирования науки, сочетающей принципы базового, проектного (грантового) и персонального его осуществления.

В целом, становление постиндустриального общества является закономерным этапом цивилизационного процесса в Республике Беларусь, а его ключевым ресурсом выступают знания. Их накопление и эффективное использование позволяет развивать новые, высокие технологии, оказывать знаниеемкие услуги и создавать высокотехнологичную продукцию с высокой долей добавленной стоимости, реализовывать концепцию опережающего инновационного развития.

-----

**Жукович Сергей Яковлевич,**

*УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

**Симанович Юлия Александровна,**

*УО «Белорусский государственный экономический университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ГОСУДАРСТВА С УЧЕТОМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИЗМЕНЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Экономический рост является обобщающим показателем развития человеческого общества. В современной зарубежной и отечественной литературе экономический рост характеризуется набором определенных количественных показателей, таких как объем выпуска продукции, затраты живого труда, изменение количества экономически активного населения, объемы инвестиций, объемы основного капитала, используемого в экономике и т.д. Для характеристики национальных хозяйств в государственном регулировании экономики используются различные комбинации параметров и построенные на их основе модели.

Государство нельзя рассматривать как закрытую систему, а значит, в своем развитии оно испытывает влияние не только эндогенных, но и экзогенных факторов, обусловленных современным технологическим прогрессом. Определенные наборы данных факторов в комбинации с различными методиками их оценки и применяемым математическим инструментарием применялись при построении моделей представителями различных экономических школ.

Рассмотрим модель Лукаса [1]:

$$Y = A(t) K(t)^\alpha [L(t) H(t)]^{1-\alpha} \quad (1)$$

где  $0 < \alpha < 1$ ,  $Y$  - объемы выпуска продукции (объем производства),  $A(t)$  - технологический параметр,  $K(t)$  - объем используемого капитала;  $L(t)$  - численность населения, совпадающая с численностью рабочей силы,  $H(t)$  - уровень человеческого капитала, которым обладает типичный представитель рабочей силы в момент времени  $t$ .

В [2, с.33] использована производственная функция с автономным техническим прогрессом  $A_0$

$$A(t) = A_0 e^{gt} \quad (2)$$

где величина  $g = \dot{A}/A$  – темп развития технического прогресса,  $\dot{A} = \frac{dA}{dt}$ . Причем без ущерба

для анализа можно принять  $A_0 = 1$ .

Пусть величина темпа роста технологического прогресса  $g$  изменяется во времени.

В (3) была введена функция  $H$

$$H = I(g, t), \quad (3)$$

тогда величина изменения технологического прогресса во времени может быть записана как:

$$A(t) = A_0 e^{Ht}. \quad (4)$$

Продифференцировав данное уравнение по времени получаем:

$$\dot{A} = A(Ht + I). \quad (5)$$

Разделив обе части равенства на величину  $A$

$$\dot{A}/A = It + I, \quad (6)$$

и подставив вместо первой части  $g$ , получим выражение  $g = It + I$ .

Разделив его на время, получим

$$\dot{H} + \frac{H}{t} = \frac{I}{t}, \quad \dot{H} + \frac{H}{t} - \frac{g}{t} = 0. \quad (7)$$

Решим, используя формулу для линейного дифференциального уравнения первой степени

$$H(t) = \frac{t_0}{t} \left[ C + \int_{t_0}^t \frac{g}{t_0} dt \right], \quad (8)$$

Для времени  $t = t_0$  это значение станет равно  $H(t_0) = I$ .

Переменная  $A(t)$  представляет собой совокупность развития различных технологий.

Сюда можно отнести производственные, информационные, социальные (в том числе медицинские, строительные и т.д.) технологии.

Можно записать экономико-математическую функцию технологий

$$A = A(A_{np}; A_{инф}; A_{соц}; A_n), \quad (9)$$

где  $A_{np}$  – производственные технологии,  $A_{инф}$  – информационные технологии,  $A_{соц}$  – социальные технологии,  $A_n$  – иные виды технологий.

Совокупный научно-технологический прогресс можно оценить исходя из агрегированного показателя, который базируется в своем расчете на количественном измерении результатов научных исследований и разработок, относительном измерении изобретательской активности, интенсивности распространения научно-технологических достижений. Подобные показатели, вычисляемые для характеристики каждого отдельного вида технологий, в совокупности должны дать агрегированную характеристику [4]. Таким образом, для математической функции (9) можно рассмотреть вырожденный случай, когда функция технологий представляет собой сумму компонент:

$$A = A_{np} + A_{инф} + A_{соц} + A_n.$$

Отсюда:

$$\Delta = \Delta_{np} + \Delta_{инф} + \Delta_{соц} + \Delta_n, \quad (10)$$

Используя формулу (2) для темпа роста технологий и предполагая, что промежутки времени между измерениями равны единице и малы по сравнению с расчетным периодом, получим выражение для переменного темпа роста технологий

$$g = \frac{\Delta}{A} = \frac{\Delta_{np} + \Delta_{инф} + \Delta_{соц} + \Delta_n}{A_{np} + A_{инф} + A_{соц} + A_n}. \quad (11)$$

Объединяя (4), (8) и (11) получаем:

$$A(t) = A_0 e^{\int_{t_0}^t \left[ H(t_0) + \frac{\Delta_{np} + \Delta_{инф} + \Delta_{соц} + \Delta_n}{A_{np} + A_{инф} + A_{соц} + A_n} dt \right]}. \quad (12)$$

Аналогично для изменяющегося во времени численности населения получается выражение

$$L(t) = L_0 e^{\int_{t_0}^t \left[ v(t_0) + \frac{n}{L} dt \right]}, \quad (13)$$

где  $L(t) = L_0 e^{Nt}$ ,  $n = \dot{L}/L$ .

Отсюда, объединяя формулы (1), (12) и (13), получаем теоретическую модифицированную модель экономического роста государства с учетом технологического прогресса и изменения человеческого капитала:

$$Y = A_0 e^{\int_{t_0}^t \left[ H(t_0) + \frac{\Delta_{np} + \Delta_{инф} + \Delta_{соц} + \Delta_n}{A_{np} + A_{инф} + A_{соц} + A_n} dt \right]} K^\alpha [L_0 H(t)]^{1-\alpha} \left( e^{\int_{t_0}^t \left[ N(t) + \frac{n}{L} dt \right]} \right)^{1-\alpha}.$$

Данная модель позволит осуществлять более точное прогнозирование постиндустриального развития экономики Беларуси.

#### Список использованных источников

1. Lucas R.E. On the mechanics of economic development / R.E.Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – July. – № 22. – P. 3-42.
2. Акаев, А.А. Модель сбалансированного экономического роста для устойчивого сокращения бедности / А.А Акаев. // Экономика и математические методы. – 2006. – том 42 № 4. – С.33-39.
3. Жукович, С.Я., Симанович, Ю.А. Модифицированная модель экономического роста в условиях технологического прогресса и изменения человеческого капитала / С.Я. Жукович, Ю.А. Симанович // Вестник БГЭУ. – 2013. – № 5. – С. 45-51.

4. Назруллаева, Е. Оценивание уровня технологического прогресса в российской экономике [Электронный ресурс] / Е. Назруллаева // Статьи: прикладная эконометрика. – 2008. – № 5. – С.59-82. – Режим доступа: <http://www.quantile.ru/05/05-EN.pdf>. – Дата доступа: 01.12.2012.

-----  
*Жуковская Ольга Юрьевна,*

*УО «Белорусский государственный университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН С МАЛОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

В настоящее время концепции национальных инновационных систем (НИС) разработаны и приняты большинством государств мирового сообщества. Данный термин используется для обозначения взаимозависимостей между структурными компонентами, воздействующими на процессы создания и распространения инноваций в экономике страны [1, ст.1; 2, с.xv].

Формирование и развитие НИС должно основываться на конкурентных преимуществах отдельных государств: так, для малых экономик важным фактором, определяющим функционирование данных структур, является высокий уровень накопленного социального капитала. По данным исследований Института Легатум, в данных государствах показатели социального капитала выше по сравнению с большими экономиками, а Дания, Норвегия, Финляндия, Швейцария и Швеция являются лидерами в этой сфере [3]. Республика Беларусь по указанному индексу занимает 24 позицию среди 140 стран, что является наилучшим результатом среди всех постсоветских государств, за исключением Казахстана (22 место) [3]. Положительными особенностями инновационной среды Беларуси являются также развитая фундаментальная наука, высокий уровень развития человеческого потенциала [4], а также равные возможности доступа к ресурсам [5]. Тем не менее, значительный инновационный потенциал нашей страны не достаточно эффективно применяется в НИС и, как следствие, не обеспечивает высокий уровень инновационного развития Беларуси. В этой связи для нашей страны важно изучать и учитывать ключевые направления использования социального капитала в национальных инновационных системах европейских государств с малой экономикой.

Во-первых, существенной особенностью современных НИС в странах данной группы является активное сотрудничество субъектов инновационной деятельности (государственные и частные организации, образовательные и научные учреждения) в рамках сетей: «в развитых странах при всем многообразии подходов к конкретным направлениям инновационного развития основной упор делается на тесное взаимодействие всех участников инновационного процесса» [6, с.63]. В свою очередь Республика Беларусь обладает очень низким показателем инновационных связей (139 позиция в рейтинге стран мирового сообщества [3]).

Во-вторых, создание мощной инновационной инфраструктуры на основе высокого качества институтов, которые, с одной стороны, испытывают на себе влияние социального капитала (через снижение трансакционных издержек и создание стимулов для участия в хозяйственных процессах), а с другой – оказывают воздействие на данный социально-экономический ресурс: членство в ассоциациях и участие в сетевой деятельности в странах Западной Европы заметно выше, чем в Центральной и Восточной Европе, что объясняется качеством институтов в соответствующих частях континента [7]. При этом по показателю институционального режима наблюдается значительное отставание нашей страны от других малых государств Европы [8].

В-третьих, совместные усилия научно-исследовательских и коммерческих структур в интересах трансфера технологий, создания инновационных кластеров, а также быстрой и эффективной коммерциализации инноваций на национальном и межгосударственном уровнях, вовлечение малого и среднего бизнеса в инновационную деятельность. В малых европейских государствах активно применяется концепция «кооперативной конкуренции», или «соконкуренции» (coopetition), при которой субъекты рынка совместно осуществляют определенную деятельность с целью компенсации отсутствия явного конкурентного преимущества в каком-либо сегменте [9, с.80].

В-четвертых, наличие фондов венчурного капитала и поддержки инноваций, а также высокая доля негосударственных расходов на НИОКР. Любые нововведения характеризуются риском и неопределенностью, которые не могут быть полностью нивелированы с помощью формальных методов координации, а при направленной на избегание рисков и неопределенности законодательной системе инновационная деятельность замедляется. В связи с этим для целей устойчивого инновационного развития возникает потребность как в механизмах неформальной координации, так и нематериальных стимулах, которых в Республике Беларусь недостаточно по сравнению с лидерами инновационного развития [3; 8].

Таким образом, социальный капитал играет значительную роль в НИС европейских стран с малой экономикой, а также в комплексном совершенствовании всех ключевых для инноваций аспектов, поскольку на основе сетей связей, норм, доверия, социальной сплоченности, институтов происходит снижение транзакционных издержек, создаются благоприятные условия для высокорисковых инвестиций и взаимодействия субъектов в сфере инновационного развития, а также рационально используется имеющийся инновационный потенциал.

#### **Список использованных источников**

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 10.07.2012 № 425-3: ред. от 10.07.2012 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

2. Обзор инновационного развития Беларуси // Европейская Экономическая Комиссия Организации Объединенных Наций. – Нью Йорк и Женева: Европейская Экономическая Комиссия Организации Объединенных Наций, 2011 год. – 172 с.

3. The Legatum Prosperity Index / Legatum Institute [Electronic resource]. – Mode of access: [http://media.prosperity.com/2013/pdf/publications/Methodology\\_2013\\_FinalWEB.pdf](http://media.prosperity.com/2013/pdf/publications/Methodology_2013_FinalWEB.pdf). – Date of access: 03.03.2014.

4. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World / United Nations Development Programme (UNDP) [Electronic resource]. – Mode of access: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013\\_en\\_complete.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf). – Date of access: 11.03.2014.

5. Central Intelligence Agency. The World Factbook. Country Comparison: Distribution of family income – Gini index [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html>. – Date of access: 19.12.2014.

6. Белова, Л.В. Институты как конкурентное преимущество инновационного развития зарубежных стран и институциональные проблемы России / Л. В. Белова // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2012. – №4. – С.55–65.

7. Fidrmuc, J. Mind the Gap! Social Capital, East and West / J. Fidrmuc, K. Gërkhani // Journal of Comparative Economics. – 2008. – Vol. 36, №2. – P. 264–286.

8. KEI and KI Indexes (KAM 2012) Knowledge for development (K4D) / The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: [http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM\\_page5.asp](http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp). – Date of access: 02.03.2014.

9. Князева, И.В. Инновационные рынки: особенности функционирования, конкуренция и регулирование / И.В. Князева, А.А. Войцехович // ЭКО: Всероссийский экономический журнал. – 2012. – № 17. – С. 78–84.

-----  
**Зубик Дмитрий Валентинович,**  
*УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

**Черкас Надежда Леонидовна,**  
*кандидат физико-математических наук, доцент,*  
*УО «Военная академия Республики Беларусь» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Малые и средние предприятия (МСП) играют ключевую роль в экономике Чешской Республики. К МСП относятся более миллиона экономических субъектов (99,86 %), в которых заняты около 1,8 миллиона работников. За период 2001–2012 гг. общее число МСП увеличилось на 50,4 % (с 746127 до 1122511), из них количество юридических лиц – в 2,4 раза (с 111298 до 271333), количество предпринимателей без образования юридического лица – на 34 % (с 634829 до 851178). На долю МСП приходится около 36 % ВВП, 51 % экспорта и 56 % импорта. В условиях кризиса МСП быстрее реагируют на изменения во внешней среде, предпочитают не сокращать своих работников, как большие предприятия, а снижать размер оплаты труда.

Инновации объявлены стратегическим приоритетом для стран ЕС на период 2014–2020 гг. Главными препятствиями для инноваций МСП являются затрудненный доступ к финансированию, недостаток квалифицированных рабочих и опытных менеджеров, снижение спроса и рост производственных и трудовых затрат. Опрос 946 МСП показал, что наиболее популярной формой финансирования являются дотация (пользовались 68,8 % опрошенных фирм), банковский кредит (63,9 %) и лизинг / продажи в рассрочку / факторинг (53,3 %). Настороженное отношение к риск-капиталу (3,1 %) связано в основном с недостатком информации об этом финансовом инструменте. 67,6 % опрошенных МСП пользовались поддержкой из структурных фондов ЕС, из них 89,1 % средних предприятий, 75,1 % малых предприятий и 36,1 % микропредприятий.

Для поддержки инновационного развития МСП в Чешской Республике используются стратегические инструменты, оперативные программы поддержки и программы сотрудничества.

Новым стратегическим документом, вступающим в действие с 2014 г., является Стратегия интеллектуальной специализации ЧР (RIS3), разработка которой стала необходимым условием для финансирования научных исследований, разработок и инноваций из структурных фондов ЕС. Стратегия RIS3 должна эффективно финансировать из европейских, национальных, региональных и частных источников деятельность на конкретных перспективных направлениях специализации с целью укрепления инновационного потенциала. Региональный аспект стратегии RIS3 будет обеспечен 14 региональными приложениями, учитывающими специфику формирования региональной инновационной системы в каждой из областей ЧР, распространяющими национальные приоритеты на региональные исследования, разработки и инновации.

Стратегия RIS3 разработана на базе действующих стратегических документов:

- Национальной инновационной стратегии ЧР;
- Стратегии международной конкурентоспособности ЧР;
- Национальной политики ЧР в области научных исследований, разработок и инноваций;
- Приоритетах ориентированных исследований, опытно-конструкторских разработок и инноваций до 2030 г.

Новые методологические принципы отличают концепцию стратегии RIS3 от уже существующих стратегий:

а) подход «снизу-вверх», который имеет два аспекта:

- широкое привлечение заинтересованных сторон модели Triple / Quadruple Helix для определения приоритетных областей и к дальнейшему сотрудничеству между собой;
- одновременное определение приоритетов на региональном и национальном уровнях с последующим согласованием;

б) снижение риска некритичной имитации развитых регионов и сиюминутных мировых тенденций;

в) развитие в направлении производства продукции с более высокой добавленной стоимостью, переход на более высокую ступень в цепочках поставок;

г) необходимое укрупнение для деятельности, связанной с повышением конкурентоспособности и достижением мирового уровня;

д) реализация – составной частью стратегии RIS3 является план действий, содержащий предложения по конкретным мероприятиям для ее осуществления;

е) строгий контроль и оценка реализации стратегии;

ж) обратная связь – влияние результатов действий на политику.

Для устранения (уменьшения) основных барьеров в области исследований, разработок и инновационного предпринимательства в стратегии RIS3 намечены приоритеты «горизонтального» и «вертикального» характера. К первым относятся новые виды деятельности по поддержке создания / улучшения национальной и региональных инновационных систем – сотрудничество между научно-исследовательскими организациями и предпринимательским сектором (инновационные ваучеры, инструменты для поддержки мобильности), поддержка талантов, участие в трансфере технологий, поддержка стартап-компаний, спин-офф компаний, инкубационных услуг и т.п. Во втором случае речь идет об образовании отраслевых и суботраслевых конкурентоспособных «доменов» с высоким потенциалом роста.

Гарантом разработки стратегии RIS3 и выполнения необходимых условий для финансирования является Министерство образования, молодежи и спорта ЧР. Консультационная поддержка и техническая экспертиза на этапах подготовки и начальной реализации стратегии обеспечивает фасилитатор RIS3 – внешний экспертный орган. В ЧР его функции выполняет консорциум, созданный компанией Bergman Group, Южно-Моравским инновационным центром и консалтинговой компанией RPIC-VIP. Региональный уровень представляют областные S3-менеджеры – эксперты с опытом поддержки исследований и разработок и знанием региона. В Координационный совет RIS3 входят соответствующие министерства, Совет по исследованиям, разработкам и инновациям, Академия наук ЧР, Чешская конференция ректоров, Технологическое Агентство ЧР, Союз промышленности и транспорта, Торгово-промышленная Палата, Ассоциации регионов, Союз городов и общин.

Основными направлениями деятельности фасилитатора RIS3 являются:

- разработка стратегии RIS3 на национальном уровне в соответствии с методикой Еврокомиссии и с учетом специфики ЧР;
- обеспечение программы обучения для областных S3-менеджеров;
- координация деятельности областных S3-менеджеров;
- содействие на начальном этапе реализации стратегии RIS3 на национальном и региональных уровнях.

В обязанности областных S3-менеджеров входят:

- разработка региональных приложений стратегии RIS3;
- создание структур для управления и реализации стратегии RIS3 в регионе;
- содействие созданию инновационных платформ, объединяющих ключевые заинтересованные стороны из бизнес-сектора, университетов, научно-исследовательских и некоммерческих организаций, организация «круглых столов» по выработке приоритетов и предложений по реализации;
- сотрудничество с фасилитатором RIS3 на начальном этапе реализации стратегии RIS3 на региональном уровне.

Региональная структура для управления и реализации стратегии RIS3 создается для выполнения пяти основных функций:

- управления (региональный совет по инновациям и конкурентоспособности);
- исполнительной (орган по реализации стратегии);
- консультационной (инновационная платформа);
- координационной (S3-менеджер);
- мониторинга и оценки (внешний субъект).

Оперативные программы поддержки МСП являются одним из ключевых инструментов реализации стратегии RIS3.

«Концепция поддержки МСП на период 2014–2020 гг.» преследует четыре главные цели:

- усиление положения МСП в чешской экономике и рост их конкурентоспособности на рынке ЕС и в мире;
- развитие и совершенствование бизнес-среды и повышения качества консультационных услуг для МСП, в том числе повышение привлекательности технического и естественнонаучного образования;
- укрепление инновационного потенциала и эффективного управления интеллектуальной собственностью МСП, развития предпринимательской и инновационной инфраструктуры;
- уменьшение энерго- и материалоемкости бизнеса МСП.

Для достижения этих целей предложено 50 конкретных мер в четырех стратегических областях: улучшение бизнес-среды; поддержка исследований, разработок и инноваций; интернационализация МСП; устойчивое энергетическое развитие.

Оперативная программа «Предпринимательство и инновации для конкурентоспособности» (OP PIK) разработана на период 2014–2020 гг., базируется на стратегии Европа 2020 и нацелена на повышение конкурентоспособности ЧР и ее регионов в промышленности, содействие инновациям, ускоренное выполнение исследований и разработок в производственной сфере их коммерциализацию, поддержку предпринимательства и рост экономики знаний путем укрепления потенциала для внедрения новых технологий и инновационных продуктов, в том числе новых информационно-коммуникационных технологий. Предыдущая программа «Предпринимательство и инновации» (OPPI) действовала с 2007 г. по 2013 г., бюджет ее составил около 3,6 млрд евро (85 % из Европейского фонда регионального развития и 15 % из национальных источников).

Оперативная программа OP PIK разработана на основе принципа тематической концентрации, установленного законодательством ЕС, и содержит 11 тематических целей, инвестиционные приоритеты, специфические цели и программы поддержки.

Примерами инструментов сотрудничества могут служить программы EUREKA и Eurostars. Программа EUREKA предлагает МСП возможности для международного сотрудничества в области прикладной и промышленной исследовательско-инновационной деятельности. В 2012 г. адресная поддержка чешских МСП, участвующих в программе EUREKA, составила свыше 4 млн евро, в 2013 г. – 3,2 млн евро. Результатами для чешских МСП – участников программы EUREKA за 2012 год стали доходы в размере 1,4 млн евро,



создание 7 новых рабочих мест, 7 опытных образцов, 45 рабочих прототипов, 24 новых технологий и продажа 650 лицензий.

Программа Eurostars была создана на основе механизмов программы EUREKA и Седьмой Рамочной Программы ЕС. Результатами за 2012 г. стали доходы в размере 300 тыс. евро, создание 3 рабочих мест, 1 опытного образца, 2 новых технологий и продажи 1 лицензии. В рамках программы Eurostars в 2011 году МСП для реализации проектов получили финансирование в размере 1,5 млн евро, в 2012 г. – около 1,2 млн евро.

#### **Список использованных источников**

1. Czesaná, V. Národní RIS3 strategie a její krajské přílohy / V. Czesaná // Inovační podnikání a transfer technologií. – 2014. – №1. – С. 3-4.

2. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2012. – Praha, 2013.

3. Očko, P. Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost 2014+. Nové příležitosti pro inovační podnikání / P. Očko // Inovační podnikání a transfer technologií. – 2013. – №1. – С. 2-4.



***Калинин Антон Юрьевич,***

*магистр экономических наук,*

*УО «Белорусский национальный технический университет» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ПРЕДПОСЫЛКИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Развитие Национальной инновационной системы Республики Беларусь тесно связано с развитием института интеллектуальной собственности. Вместе с тем, Республика Беларусь, имея достаточно значительный потенциал в сфере науки и инновационной деятельности, существенно отстает от наиболее развитых стран мира в процессе использования механизмов управления, продвижения и коммерциализации научных разработок с помощью института интеллектуальной собственности.

Республика Беларусь, имея нормативную базу, соответствующую мировой практике, в области управления интеллектуальной собственностью на уровне государства, не обладает устоявшимся механизмом и, как следствие, практикой стимулирования создания и использования объектов интеллектуальной собственности на уровне предприятия, в том числе в рамках осуществления инновационной деятельности и функционирования Национальной инновационной системы.

На сегодняшний день, результаты практической реализации создаваемых в Республике Беларусь объектов интеллектуальной (в первую очередь промышленной) собственности пока нельзя признать удовлетворительными. Статистические данные показывают, что ежегодное количество используемых в экономике страны объектов промышленной собственности составляет 550-600 с учетом повторного использования. Однако фактически ежегодно впервые осваивается не более 150 новых изобретений, что составляет около 10% от количества регистрируемых патентов. Показатели по другим объектам (промышленные образцы, полезные модели) значительно ниже. Эти данные, безусловно, не соответствуют научно-техническому потенциалу и потребностям в обновлении и совершенствовании производственных фондов, применяемых технологий и материалов.

В связи с этим одной из ключевых задач стоящих перед Национальной инновационной системой Республики Беларусь является стимулирование совершенствование

процессов управления интеллектуальной собственностью непосредственно в рамках осуществления инновационной деятельности на уровне предприятия.

Стоит отметить, что за 2012-2013 годы был принят ряд ключевых законодательных актов, целью которых является активизация и содействие инновационной деятельности в Республике Беларусь. Неотъемлемой частью данных законодательных актов является требование совершенствования процессов управления интеллектуальной собственностью на уровне предприятия (в том числе и субъектов инновационной инфраструктуры).

Таким образом, развитие законодательства в сфере инновационной деятельности диктует необходимость совершенствования системы управления интеллектуальной собственностью на уровне предприятия. Основными законодательными актами являются:

Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-3 «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь». В соответствии со Статьей 5, принцип защиты интеллектуальной собственности является одним из принципов формирования и осуществления государственной инновационной политики. В соответствии со Статьей 8, одним из элементов государственно-частного партнерства является возможность передачи прав на объекты интеллектуальной собственности. В соответствии со Статьей 26, одним из направлений деятельности научно-технологических парков является оказание услуг в сфере управления интеллектуальной собственностью. В соответствии со Статьей 27, одним из направлений деятельности венчурной организации являются операции с объектами интеллектуальной собственности. В соответствии со Статьей 35, одной из форм стимулирования инновационной деятельности является использование инструментария института интеллектуальной собственности. В соответствии со Статьей 37, стимулирование авторов объекта интеллектуальной собственности становится обязательной.

Закон Республики Беларусь от 5 января 2013 г. № 16-3 «О коммерческой тайне». Организация работ по определению, установлению и обеспечению режима коммерческой тайны является одним из необходимых инструментов, которые обеспечивают эффективное осуществление инновационной деятельности и реализацию инновационных проектов.

Указ Президента Республики Беларусь от 7 августа 2012 г. № 357 «О порядке формирования и использования средств инновационных фондов». В соответствии с пунктом 2 Положения о порядке формирования и использования средств инновационных фондов одним из условий для финансирования инновационных проектов за счет средств инновационных фондов является новизна технологии/продукта, подтверждением которой является наличие патентной защиты либо проведенное исследование патентоспособности.

Указ Президента Республики Беларусь от 4 февраля 2013 г. № 59 «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет государственных средств». Совершенствование механизмов распределения прав на результаты научно-технической деятельности является необходимым условием при осуществлении НИОКР финансируемых за счет государственных средств.

Указ Президента Республики Беларусь от 20 мая 2013 г. № 229 «О некоторых мерах по стимулированию реализации инновационных проектов». В соответствии с пунктом 1.3, для участия в конкурсе на получения грантов и ваучеров Белорусского инновационного фонда необходимым условием является использование объектов интеллектуальной собственности (изобретений), с момента регистрации которых прошло не более 3х лет.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 октября 2012 г. № 995 «О порядке формирования перечня инновационных товаров». В соответствии с пунктом 2 Положения о порядке формирования перечня инновационных товаров, для включения товаров в данный перечень необходимо оформление соответствующего патента, т.е. товары должны создаваться с использованием объектов интеллектуальной собственности, на которые выданы патенты, и карты технического уровня.

Стоит отметить, что приоритетом, в соответствии с приведенными выше законодательными актами, в рамках деятельности Национальной инновационной системы

становится не просто обеспечение патентной защиты, а развитие инструментов и механизмов коммерциализации на основе анализа и совершенствования процессов создания и использования объектов интеллектуальной собственности.

В соответствии с данными законодательными актами, основными направлениями развития систем управления интеллектуальной собственностью являются:

- развитие механизма коммерциализации научно-технических разработок на основе лицензионных договоров и договоров на уступку прав;
- определение целесообразности и обеспечение своевременной правовой охраны результатов научно-технической деятельности;
- проведение и методическое обеспечение патентных исследований в рамках НИОКР;
- обеспечение эффективной системы охраны результатов научно-технической деятельности в рамках выполнения НИОКР и инновационных проектов, в том числе в рамках международного научно-технического сотрудничества;
- развитие системы управления служебными объектами интеллектуальной собственности, включающей определение целесообразности патентования, размера и порядка выплат вознаграждения за создание, использование и содействие коммерциализации объектов интеллектуальной собственности;
- учет и анализ процессов создания и использования объектов интеллектуальной собственности.

Развитие системы управления интеллектуальной собственностью на уровне предприятия, в соответствии с приведенными выше направлениями, позволит:

- расширить механизм коммерциализации научно-технических разработок на основе лицензионных договоров и договоров уступки прав;
- усовершенствовать систему стимулирования изобретательской деятельности и деятельности по содействию коммерциализации;
- повысить качество выполняемых НИОКР за счет использования информации, полученной в ходе патентных исследований;
- принимать участие в конкурсах инновационных проектов (в том числе конкурсы грантов и ваучеров Белорусского инновационного фонда) и программах, как на республиканском уровне, так и в рамках международного научно-технического сотрудничества;
- оптимизировать систему патентования и документооборота в сфере управления интеллектуальной собственностью.

-----

*Карловская Галина Владиславовна,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Выбор модели стимулирования инновационной деятельности предопределяется теми задачами и целями, которые ставит перед собой государство. От того насколько точно они сформированы зависит результативность действующих прямых и косвенных методов стимулирования инновационной деятельности. В то же время использование прямых и косвенных методов стимулирования является эффективным способом активизации инновационной деятельности в совокупности с институциональными механизмами. В Беларуси к их числу относятся «механизмы инновационного фонда», парка высоких технологий, научно-технологических парков, центра трансфера технологий, свободных экономических зон, белорусско-китайского парка, льготные режимы налогообложения для малых городов и малых предприятий.

Задачами современного этапа развития белорусской инновационной системы являются: формирование конкурентной инновационной среды; создание развитой инновационной инфраструктуры; повышение спроса на инновационную продукцию со стороны промышленности; совместное участие в разработке инновационных проектов. Действующие же в республике формы прямого стимулирования ориентированы, как правило, либо на определенные исследовательские организации, либо на конкретный инновационный проект. В то же время в целом за 2005-2012 гг. при росте объемов финансирования из государственного бюджета на технологические инновации в 5,2 раза объем предоставляемых льгот возрос в 9,3 раза, что свидетельствует об ориентации государственной поддержки на косвенные методы стимулирования. Для предоставляемых налоговых льгот характерны следующие особенности: точечный характер, множественность режимов и условий их предоставления, а также отсутствие в ряде случаев взаимосвязи с инновационной составляющей.

При стимулировании инновационной деятельности следует исходить из необходимости обеспечения системного подхода. Это предполагает взаимоувязку по целям и направлениям развития всех этапов инновационного цикла: каждый предыдущий этап создает (с позиции возможности внедрения его результатов) стартовые условия реализации последующего. Решение указанных выше задач невозможно обеспечить без активного взаимодействия всех участников инновационного процесса, поскольку исключение любого из них ведет к существенным потерям. При этом формы их взаимодействия должны гибкими и адаптированными к требованиям рынка. Рассматривая с данной позиции действующую систему стимулирования следует отметить отсутствие подобной взаимосвязи между стадиями инновационного процесса, что обусловлено в частности слабой вовлеченностью в инновационную сферу промышленного сектора и малых инновационных предприятий. В экономически развитых странах малые инновационные предприятия (МИП) составляют основу конкурентной среды инновационной деятельности и успешно работают во взаимодействии с крупными промышленными предприятиями на условиях субконтрактации. В частности по стадиям инновационного цикла МИП:

- сферы науки и научного обслуживания (проведение фундаментальных и прикладных исследований);
- промышленности, выполняющие НИОКР собственными силами;
- промышленности, заказывающие НИОКР у научных организаций;
- сферы информационных технологий;
- малые инжиниринговые компании;
- промышленности (приобретающие нематериальные активы и оборудование).

Для Беларуси в настоящее время характерна, как незначительная поддержка государством инновационной среды на уровне малых предприятий, так и низкая заинтересованность во внедрении инновационных продуктов со стороны промышленных предприятий. С одной стороны крупные предприятия не заинтересованы осваивать инновационную продукцию непроверенную рынком, а с другой, у малых предприятий отсутствуют финансовые возможности для самостоятельного проведения испытаний и доведения ее до серийного производства.

В то же время, как свидетельствует мировой опыт, даже наличие инновационных проектов прошедших апробацию не является условием возникновения спроса на инновационные продукты при отсутствии заинтересованности предприятий в их внедрении. Хотя создание отдельных инновационных товаров в какой-то конкретный год безусловно может обеспечить рост ВВП страны в виде добавленной стоимости в каком-то проекте, однако это будет способствовать формированию инновационной экономики в целом лишь при условии роста потребления инноваций. Недостаточно высокий спрос на отечественные научные разработки в Республике Беларусь обусловлен зачастую также тем, что внедрение технических новшеств требует дополнительных затрат на техническое перевооружение и модернизацию производства, которых нет ни у самих предприятий, внедряющих

отечественные разработки, ни у разработчиков. Последнее предопределяется следующим: государство финансирует, как правило, сами исследования, но не затраты на превращение разработок в технологии. В то время как достоинством покупки западных брендов является наличие гарантий пуско-наладочных работ и сервисного обслуживания. В связи с указанным обязательным условием является стимулирование внедрения инновационных решений, способных повысить уровень конкурентоспособности предприятия со стороны государства и институтов инновационного развития.

Анализ действующей модели стимулирование указывает на необходимость ее совершенствования в части:

- развития малого инновационного предпринимательства, способного ускорить не только переход от исследований и разработок к опытному производству, но и от внедрения к производству инновации;
- обеспечения взаимоувязки по целям и направлениям развития всех этапов инновационного цикла за счет формирования технологических платформ. Согласно принятому в Европе определению «технологическая платформа – это объединение представителей государства, бизнеса, науки и образования вокруг общего видения научно-технического развития и общих подходов к разработке соответствующих технологий».

Для Беларуси может быть интересен опыт ЕС в части формирования системы государственного субсидирования (прямого и косвенного) развития малого инновационного предпринимательства и проведения прикладных исследований в кооперации, базирующийся на следующих принципах:

- объем субсидирования дифференцируется по видам деятельности;
- по мере роста величины компании снижается величина максимального размера разрешенного государственного субсидирования;
- при условии сотрудничества и кооперации возрастает максимальное значение разрешенного государственного субсидирования

Возможным вариантом решения проблемы сбалансированности спроса и предложения является формирование на базе технологических платформ на территории республики отраслевых инновационных кластеров за счет выстраивания замкнутой технологической цепочки – от процесса создания продукта до его производства и выхода на рынок. В рамках кластера возможно реально обеспечить:

- систему тесных взаимосвязей не только между предприятиями, их поставщиками и потребителями их продукции, но и крупными исследовательскими институтами и университетами;
- координацию усилий и финансовых средств на создании нового продукта и технологий и выхода с ними на рынок.

Одним из возможных направлений стимулирования спроса со стороны промышленных предприятий может стать государственная поддержка проектов их совместных исследований с институтами и университетами в рамках приоритетных направлений развития науки, технологий и приоритетов технологического развития посредством:

- поддержки научной и (или) научно-технической деятельности предприятий при реализации программ совместных исследований в форме предоставления грантов;
- государственного софинансирования институтов и предприятий в рамках отраслевых целевых программ при реализации программ совместных исследований.

В целом с целью активизации роста и поддержки действующих инновационно активных предприятий Республики Беларусь целесообразно обеспечить сбалансированное регулирование, как посредством прямого участия государства в инновационных компаниях, так и путем косвенной поддержки, развития инновационной инфраструктуры и разработки мер по формированию инновационной среды развития малого инновационного предпринимательства.

-----

**Касперович Юлия Александровна,**  
*аспирант, УО «Белорусский государственный университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

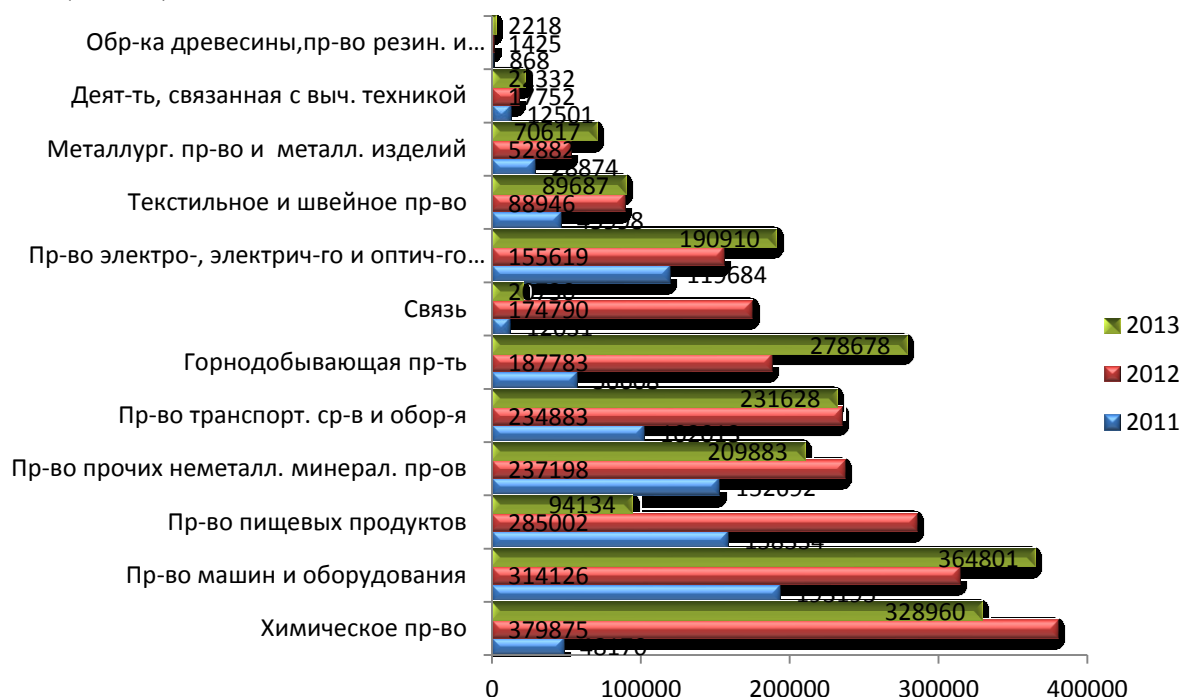
## ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

Динамичное и устойчивое развитие региона определяется рядом факторов: экономических, социальных и экологических, главным из которых является инновационный.

Проведем исследование инновационного потенциала Брестской области в разрезе районов, предварительно проанализировав динамику инновационной активности организаций Брестской области в целом.

Объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) и оказанных услуг инновационного характера по видам экономической деятельности (ВЭД) за 2011-2013 гг. отразим на диаграмме (рис.1). Отметим увеличение данного показателя к 2013 г. в химическом производстве, производстве машин и оборудования, горнодобывающей промышленности.

Такой количественный показатель как число организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации выше в обрабатывающей промышленности, производстве машин и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Качественный же показатель - удельный вес в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) и оказанных услуг отражает другую динамику: большее значение характерно для деятельности, связанной с вычислительной техникой (40,6 %), производства фармацевтической продукции (39,1 %), транспортных средств (22,9 %).



**Рисунок 1 – Объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) и оказанных услуг инновационного характера по видам экономической деятельности, млн.руб.**

Следует отметить, что удельный вес в общем объеме отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) и оказанных услуг инновационного характера, новых для

внутреннего отражает формальное инновационное развитие и в 2013 г. составил в целом по области 50,5 %. Удельный вес новой продукции для мирового рынка в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) в целом по области очень низок и составил 1,1 % (в 2012 г. - 0,8 %) и характерен для г. Бреста по такому ВЭД, как деятельность, связанная с вычислительной техникой (97,2 %), в разрезе районов данный показатель не наблюдается. Это свидетельствует о том, что уровень инновационности в области низок, носит эпизодический, а не системный характер и не может обеспечить конкурентоспособность белорусской продукции на внешнем рынке, лишь по деятельности, связанной с вычислительной техникой, юридические лица без ведомственной подчиненности на протяжении 2011-2013 гг. показывают хороший результат.

Это подтверждает и тот факт, что в 2012 г. удельный вес инноваций, новых для мирового рынка, в общем объеме отгруженной инновационной продукции по области не наблюдается, а новой для внутреннего рынка – 49,6 %, но удельный вес в общем объеме оказанных услуг инновационного характера, новых для мирового рынка, составил 9,0 %, а для внутреннего - 9,2 % [1].

Следует отметить преобладание технологических инноваций, что отражает линейная динамика: высокие затраты на данный вид инноваций обеспечивает больший объем технологических инноваций по сравнению с маркетинговыми и организационными инновациями. В структуре затрат на технологические инновации организаций промышленности удельный вес продуктовых инноваций выше, чем процессных, несмотря на то, что затратность последних выше.

Высокий потенциал нововведений сосредоточен в малом секторе экономики области. По итогам 2011 г. малыми организациями Брестской области отгружено инновационной продукции на сумму 95,240 млрд. рублей, что составляет 35 % всей отгруженной инновационной продукции по республике среди малых предприятий и она занимала второе место после г. Минска [2].

Исследование взаимосвязи между развитием инновационно-активных организаций и результативностью инновационной деятельности области в разрезе районов проведем с помощью многофакторного регрессионного анализа. Для вычислений воспользуемся программным продуктом «Stata». Программа **Stata** – универсальный статистический пакет со специализацией в областях эконометрики, биометрики, анализе стратифицированных обследований.

В качестве основных факторных признаков выбраны следующие показатели за 2013 г., характеризующие инновационный потенциал региона: число инновационно-активных предприятий, списочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, затраты на технологические, организационные, маркетинговые инновации, в качестве результативного параметра – объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг). В итоге решения были получены коэффициенты корреляции Пирсона, показывающие тесную взаимосвязь выбранных показателей.

Исследование тесноты связи показателей, характеризующих развитие инновационных предприятий в районах Брестской области и инновационной продукции, показывает, что наиболее существенной является зависимость между показателем численность работников и объемом инновационной продукции, здесь парный коэффициент корреляции близок к единице – 0,46. Общий коэффициент корреляции равен 0,52 %.

Величина влияния фактора на исследуемый отклик может быть оценена при помощи коэффициента линейной парной корреляции, характеризующей тесноту (силу) линейной связи между двумя переменными. Чем ближе абсолютное значение коэффициента к единице, тем теснее связь. В нашей задаче наибольшая теснота связи выявлена между такими факторами развития инновационно-активных организаций в регионе, как среднесписочная численность работников инновационных предприятий, и количеством организаций инновационной сферы.

В результате проведенного анализа программа отбирает наиболее существенные факторные признаки и составляет уравнение множественной линейной регрессии, которое показывает, на какую величину изменится значение результирующего параметра с изменением значений каждого факторного признака при фиксированных значениях остальных факторов-аргументов.

Множественная линейная модель регрессионного анализа в нашем случае будет иметь следующий вид:

$$Y=8445,17+54014,55X_1-0,48X_2-745,07X_3$$

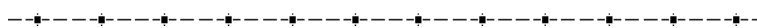
Общий коэффициент детерминации = 1, частные: 0,68 (для  $X_1$ ), 0,42 (для  $X_2$ ), 0,45 (для  $X_3$ ), что свидетельствует о средней значимости количества инновационных предприятий ( $X_1$ ) для объема инновационной продукции.

Проведенное исследование позволяет сделать следующее заключение. Оценка взаимосвязи показателей, характеризующих инновационное развитие и показатели инновационных предприятий Брестской области, позволит региональным органам управления, используя ограниченные ресурсы, наиболее оптимальным образом совершенствовать инновационную политику и сформировать на ее основе действенную инновационную экономику.

#### **Список использованных источников**

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/science/2013/about.php>. – Дата доступа: 20.01.2014.

2. Об инновационной деятельности малых организаций в Республике Беларусь в 2011 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/small-entities-innovation-activity-2011.php>– Дата доступа: 20.03.2014.



***Козлов Александр Вячеславович,***

*ГО «Научно-практический центр НАН Беларуси по материаловедению»*

*(г. Минск, Республика Беларусь)*

***Карачун Ирина Андреевна,***

*кандидат экономических наук,*

*УО «Белорусский государственный университет»*

*(г. Минск, Республика Беларусь)*

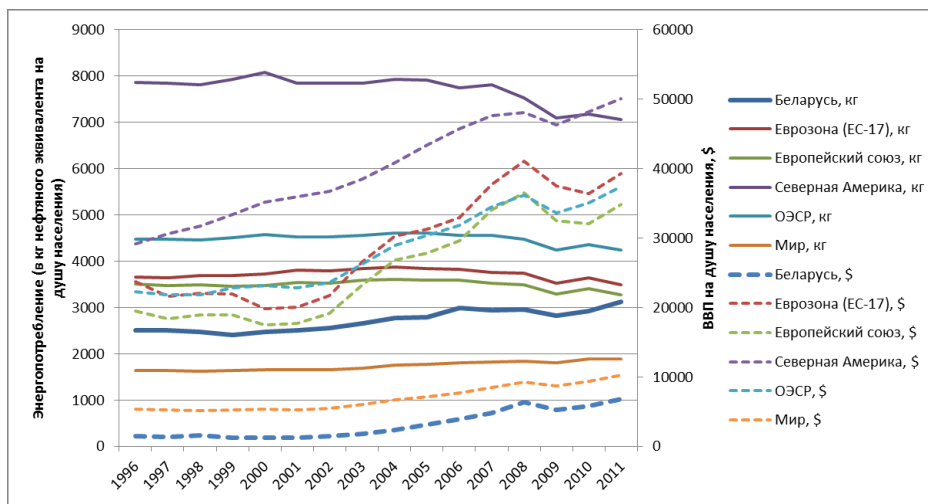
### **ИННОВАЦИОННОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА – ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГОЕМКОСТИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье обоснована необходимость снижения энергоемкости экономики путем повышения инновационности и модернизации производства в соответствии с пятым и шестым технологическими укладами. Проводится исследование наличия корреляционной зависимости между энергоемкостью, инновационностью экономики, размером внутренних затрат на исследования и разработки, экономическим ростом.

Устойчивое развитие национальной экономики тесно связано с энергоэффективностью, определяемой в первую очередь энергоемкостью ВВП и энергопотреблением на душу населения. Снижение энергоемкости ВВП позволяет снизить валютные затраты государства на закупку топливно-энергетических ресурсов и соответственно уменьшить зависимость энергоснабжения страны от внешних поставщиков



тепло – и энергоресурсов; повысить конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках; снизить негативное влияние энергетического сектора на окружающую среду. В условиях повышения цен на топливо во многих странах резко усилилась тенденция к снижению энергоемкости ВВП, в то же время в Республике Беларусь подтверждается увеличение потребления энергии на душу населения при снижении такого показателя и росте экономики в других регионах (рис.1).



**Рисунок 1 – Динамика уровня энергопотребления и объема ВВП на душу населения.**

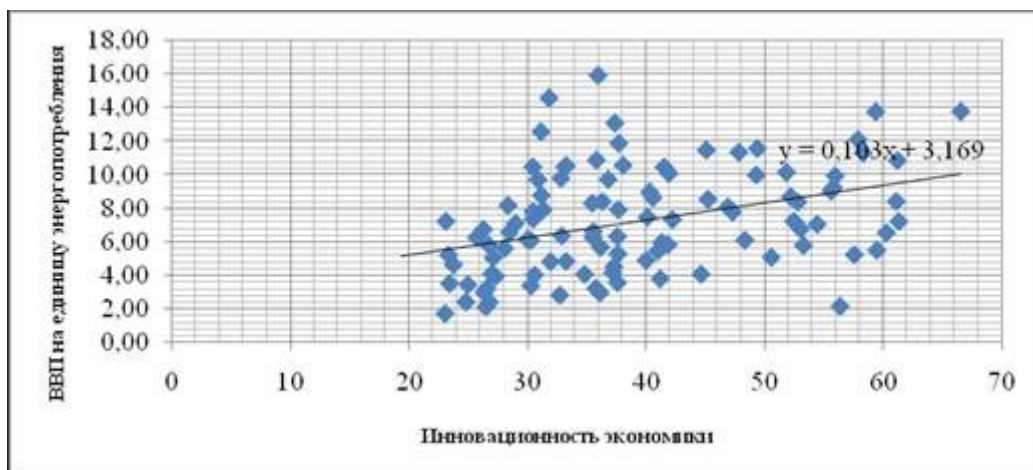
Источник: собственная разработка на основе данных TheWorldBank [1].

При расчете энергоемкости учитываются (включаются) все виды топлива и энергии, потребленные на производственно-эксплуатационные нужды, – электрической, тепловой энергии, израсходованной на технологические нужды, пересчитанной в тонны условного топлива (или гигаджоули) по единым в стране эквивалентам (коэффициентам пересчета). При расчете энергоемкости продукции в стоимостном выражении топливо и энергия оцениваются по действующим ценам и тарифам.

Известно, что основными факторами снижения издержек производства являются технический прогресс (совершенствование конструкций и механизмов, снижение их массы при улучшении параметров, миниатюризация и микроминиатюризация изделий на основе последних достижений электроники, применение прогрессивных материалов, малоотходной и безотходной технологии), материальное стимулирование экономии и одновременно ответственность за перерасход ресурсов, строгий учет их наличия, движения и использования, воспитание в каждом человеке чувства хозяина, бережного отношения к результатам общественного труда.

В этой связи решающее значение для снижения энергоемкости продукции имеет коренная реконструкция топливно-энергетического комплекса, широкое применение энергосберегающих технологий. Выпуск экономичных двигателей с меньшим потреблением топлива и горючего, дизелизация транспорта, совершенствование нагревательной и осветительной техники, стимулирование экономии и санкции за перерасход энергии способствуют систематическому снижению энергоемкости ВВП.

Следует отметить, что увеличение финансирования программ строительства энергоисточников, работающих на биогазе, а также местных видах топлива на 2010-2015 гг., предусмотренное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23.12.2013 №1115, не решит задачи по снижению энергоемкости, а всего лишь обеспечит автономность страны от импортных энергоносителей, так как фактически происходит замена импортного сырья отечественным. Объем финансирования Программы по строительству энергоисточников, работающих на биогазе, увеличен на 17,4%, а общая сумма на ее реализацию – примерно с 920 млрд рублей до 1080 млрд рублей или – на 160 млрд рублей.



**Рисунок 2 – Зависимость объема ВВП на условную единицу нефтяного эквивалента от уровня инновационности экономики.**

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

Исследование показывает, что существует зависимость между ВВП на условную единицу нефтяного эквивалента и уровнем инновационности экономики (рис. 2). В соответствии с выведенным уравнением можно сделать вывод о том, что увеличение инновационности экономики на 1 балл влечет увеличение ВВП примерно на 0,1 доллара США на 1 кг нефтяного эквивалента. При желаемом улучшении вышеуказанного показателя инновационности экономики для вхождения Республики Беларусь в тридцатку экономически развитых стран должно произойти увеличение ВВП на 4 доллара при использовании условной единицы нефтяного эквивалента. Проведенное исследование также подтверждает взаимную связь показателей – ВВП на душу населения, ВВП на условную единицу нефтяного эквивалента, инновационности экономики, внутренних затрат на исследования и разработки. При этом изменение затрат на исследования и разработки на 1% соответствует изменению ВВП на условную единицу нефтяного эквивалента на 58 центов. Увеличение затрат на исследования и разработки до 2% ВВП повлечет увеличение ВВП на условную единицу нефтяного эквивалента до 8 долларов США. А такой объем ВВП на условную единицу нефтяного эквивалента соответствует уровню стран ЕС, Северной Америки и ОЭСР.

#### Список использованных источников

1. World Development Indicators // The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/>. – Date of access: 13.01.2014.
2. Global Innovation Index 2013 Report / The Global Innovation Index 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener>– Date of access: 13.01.2014.
3. Козлов, А.В. Инновационные инвестиции – важнейший фактор экономического роста / А.В. Козлов, И.А. Карачун // Новая экономика. – 2013. – № 2 (62). – С. 337–342.
4. Козлов, А.В. Стратегические ориентиры инновационного развития экономики Республики Беларусь / А.В. Козлов // Новая экономика. – 2013. – №1(61). – С.38–46.
5. Об утверждении Программы строительства энергоисточников, работающих на биогазе, на 2010-2015 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 9 июня 2010 г., № 885: в ред. постановления от 30.11.2011, № 1622 //Консультант Плюс: Беларусь. Технология 4000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.



## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: СОСТОЯНИЕ, НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ СОЗДАНИЯ И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ**

Республика Беларусь одной из первых стран СНГ создала правовые условия для охраны и коммерциализации объектов промышленной собственности (ОПС). Были приняты специальные законы в области охраны отдельных результатов интеллектуальной деятельности и нормативные правовые акты подзаконного характера, регулирующих вопросы создания, правовой охраны, коммерциализации и защиты ОПС. Республика Беларусь участвует в 16 международных договорах, функционирующих под эгидой Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и как результат активизировалась патентно-лицензионная деятельность.

Анализ данных по изобретательской и патентно-лицензионной деятельности, а также результатов коммерциализации ОПС за 1998-2012 годы в Республики Беларусь выявил ряд тенденций и позволил сделать выводы [1; 2]:

- количество заявок на изобретения, промышленные образцы и полезные модели за рассматриваемый период соответственно выросло в 1,55; 3,02 и 16,27 раза, в том числе от национальных заявителей в 1,85; 3,30 и 15,83 раза;
- количество поданных заявок на регистрацию товарных знаков по национальной процедуре увеличилось в 1,80 раза, в том числе от национальных заявителей в 3,67 раза;
- количество зарегистрированных договоров на коммерциализацию ОПС увеличилось в 5,51 раза, в том числе лицензионных договоров о передаче прав в 7,25 раза. Темпы роста количество зарегистрированных договоров на коммерциализацию ОПС в 2,27 раза выше, чем темпы роста количество заявок на ОПС;
- доля иностранных заявителей в поданных заявках на изобретения и промышленные образцы сократилась с 24,7 % и 37,8 % соответственно до 10,2 % и 31,9%;
- на фоне сокращения за рассматриваемый период численности работников, выполнявших НИР на 6%, в т.ч. докторов наук на 4% и кандидатов наук – 23 %, снижения наукоемкости ВВП с 0,78 до 0,67%, и доли расходов на науку в республиканском бюджете с 2,0 % до 1,4 %, произошел, приведенный выше, рост показателей патентно-лицензионной деятельности. Повысилась результативность («наукоотдача») науки за исследуемый период, как фундаментальной (изобретения), так и прикладной (полезные модели и промышленные образцы);
- темпы роста количество заявок на промышленные образцы и полезные модели за рассматриваемый период соответственно выше в 2,2 и 20,4 раза, чем темпы роста количество заявок на изобретения. Это говорит о том, что наука в последние годы стала носить в большей степени прикладной характер. В результате освоения всех видов научно-технических программ выпущено вновь освоенной продукции в 2012 году на 2111,2 млн. долл. США, что больше чем в 2011 году на 40,9%;
- сократились заявки на изобретения от иностранных заявителей как в абсолютном (с 910 до 190), так и в относительном выражении (с 24,7 % до 10,2 %), что говорит о снижении интереса зарубежных заявителей к белорусскому рынку интеллектуальной собственности. Иностранные компании защищают свои коммерческие интересы с помощью регистрации товарных знаков на территории Республики Беларусь и поэтому ими их зарегистрировано 7017 из 10205.

С 2009 года государство приняло ряд законодательных актов стимулирующих субъекты хозяйствования и физических лиц за создание и введение в хозяйственный оборот ОПС. Наиболее значимые – освобождение от налога на добавленную стоимость и налога на прибыль оборота по реализации на территории Республики Беларусь имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности. И как результат в 2012 г по сравнению с 2011 г.

увеличилось количество зарегистрированных договоров коммерциализации ОПС с 738 до 881, в том числе лицензионных договоров о передаче прав на ОПС с 485 до 558 [1, 2].

Однако активизация патентно-лицензионной деятельности сдерживается как общими проблемами развития НИС, так и «слабостью» структур занимающимися вопросами управления интеллектуальной собственностью в первую очередь на микроуровне.

Высокая эффективность патентно-лицензионной деятельности, как научного учреждения, так и предприятия, возможна только при хорошо отлаженном организационном и нормативно-правовом сопровождении основных четырех составляющих работы с ОПС: их создании, правовой охраны, введении в гражданский оборот и защиты [3]. Для активизации патентования нововведений с последующей их коммерциализации предлагается:

- создать полноценные патентно-лицензионные службы на предприятиях и в научных организациях, а то в настоящее время они или отсутствуют, или всю работу выполняет один-два работника, как правило, не имеющего специального высшего образования;
- обеспечить условия для формирования и эффективного функционирования структур, выполняющих комплекс услуг по оформлению заявки на ОПС, ее прохождения в НЦИСе, постановке на учет научной продукции как нематериальные активы и мониторинг результатов их коммерциализации. В странах ЕС, США, Китай, Япония, Корея создана и эффективно функционирует сеть патентных агентств, осуществляющих оценку коммерческой патентоспособности инноваций. Именно агентства в этих странах первыми определяют уровень патентоспособности разработки, проводят весь комплекс работ по ее патентованию, выявляют перспективы ее коммерциализации. Для этого нужны специалисты патентоведы, маркетологи, экономисты, юристы;
- недостаток дипломированных специалистов «патентовед» в нашей стране предопределен отсутствием их подготовки. Решение кадровой проблемы может быть обеспечено путем или создания Института управления интеллектуальной собственностью (аналогичные есть в России, Казахстане и Украине), или переориентации действующих кафедр в университетах. Функциями этого института (кафедр) должна стать подготовка патентоведов, специалистов инновационного менеджмента и маркетинга. В Республике Беларусь есть высококлассные специалисты данного профиля (в том числе доктора и кандидаты наук), только они работают в разных организациях (НАН Беларуси, БГУ, БГЭУ, БНТУ, БГУИР и т.д.), которые могли бы организовать учебный процесс;
- для финансового обеспечения патентно-лицензионной деятельности на микро уровне предлагается: выделить в расходах бюджета на науку отдельной строкой затраты на патентно-лицензионную деятельность; на сумму затрат на патентно-лицензионную деятельность субъектам хозяйствования уменьшать налогооблагаемую базу при исчислении налога на прибыль;
- укрепить кадровый и технический потенциал НЦИС, что позволит сократить срок рассмотрения заявок на получение патентов (свидетельств) на ОПС (в настоящее время составляет более двух лет), тем самым нововведения будут на год раньше защищены патентами (свидетельствами), что даст возможность патентовладельцем быстрее выйти со своей продукцией на рынок;
- при формировании государственных научно-технических программ заключение экспертов по отдельным проектам в большей степени должно быть увязано с результатами патентных (определяется уровень новизны и возможность (целесообразность) получения международных патентов) и маркетинговых исследований (определяется объем потенциального рынка). В настоящее время только 10 % патентуемых в Республике Беларусь отечественными субъектами разработок является итогом реализации государственных научно-технических программ [4];
- при оценке деятельности научных организаций в большей степени учитывать качественные показатели, а не количественные, так наряду с количеством полученных патентов на ОПС необходимо ввести показатель, сколько патентов поддерживается в силе, в том числе международных (отражает качество патентов);

- принять комплекс мер по совершенствованию системы мотивации субъектов хозяйствования к внедрению инноваций и организации коммерциализации ОПС (так, например, льготы по налогу на прибыль и НДС по обороту ОПС согласно Указу № 59 временны – в течение 3 лет, а за это время надо успеть получить патент и зарегистрировать его в государственном Реестре).

Для повышения результативности изобретательской деятельности в Беларуси необходимы как традиционные формы государственной поддержки (субсидирование, льготное кредитование и налогообложение), так и широко используемый в мировой практике комплекс услуг, оказываемый авторам. Он направлен на преодоление так называемого «эксплуатационного разрыва», то есть разрыва между числом созданных изобретений и числом изобретений, фактически внедренных на базе их технологий. Должны быть организованы структуры и разработаны механизмы позволяющие создавать малые инновационные фирмы на базе патентов на ОПС и создающие благоприятные условия для их эффективного функционирования (коммерциализации ОПС) на период становления. Для коммерциализации инноваций в первую очередь необходима развитая (эффективная) инновационная инфраструктура и активно развивающийся инновационный бизнес, только при их наличии появится заинтересованность субъектов хозяйствования в наукоемкой продукции.

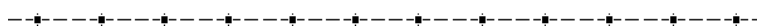
Перед тем как организовать производство конкурентоспособной продукции субъекты хозяйствования должны отследить и проанализировать деятельность потенциальных конкурентов, запатентовать технологию и определить рынки сбыта. Для этого нужно проводить постоянные маркетинговые исследования, осуществлять патентный поиск, что требует соответствующих специалистов и средств. Однако в Республике Беларусь недопустимо мало вкладывается средств на проведение маркетинговых и патентных исследований (в структуре затрат на технологические инновации в промышленности удельный вес расходов, связанных с маркетинговыми исследованиями, составил в 2012 г. 0,1%, на приобретение прав на объекты промышленной собственности – 0,05%) [2].

Условиями развития рынка объектов интеллектуальной собственности являются: не менее 10% затрат на НИОКР – на закрепление прав на охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности, проведения маркетинговых исследований и не менее 10% от числа исследователей – доля специалистов – посредников между продавцами и покупателями (патентовед, маркетолог, менеджер, экономист, юрист) [5].

В современном мире реальные преимущества в конкурентной борьбе достигаются не просто умением создавать новые знания, а, прежде всего, способностью их эффективно коммерциализировать.

#### **Список использованных источников**

1. Годовые отчеты Национального центра интеллектуальной собственности ГКНТ Республики Беларусь за 2006-2012 годы. – Минск, НЦИС.
2. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам с 1998 по 2012 годы: Аналитические доклады. – Минск: ГУ «Бел ИСА».
3. Кудашов, В.И. Интеллектуальная собственность: экономические и организационно-правовые механизмы управления / В.И. Кудашов, Ю.В. Нечепуренко – Минск: Амалфея: Мисанта, 2013. – 192с.
4. Стратегия Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012-2020 годы. Утв. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 02.03. 2012г.
5. Рекомендации участников четвертого Международного Форума «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности» [Электронный ресурс]. – М., 2012. – Режим доступа: [milis.ru/index2/php7option](http://milis.ru/index2/php7option). – Дата доступа: 26.04. 2012.



*Кохнюк Евгений Владимирович,  
магистрант, УО «Белорусский государственный университет информатики  
и радиоэлектроники» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В условиях ускорения научно-технического прогресса интенсивное использование в работе предприятий современных научно-технических достижений приобретает всё более важное значение. Способность проводить собственные разработки и внедрять их в производственный процесс является на данный момент одним из ключевых факторов поддержания конкурентоспособности промышленных предприятий.

Общепризнана роль инноваций как наиболее общих источников устойчивого долгосрочного развития не только субъектов хозяйствования, но и экономики страны в целом. В связи с этим особую актуальность для любого государства представляет создание условий, способствующих развитию инновационной деятельности.

Целенаправленное стимулирование нововведений сформировалось как самостоятельное направление государственной политики в конце 60-х – начале 70-х годов прошлого века и получило название «инновационной политики». На сегодняшний день инновационная политика представляет собой широкую совокупность различных мероприятий органов власти, ориентированных на целенаправленное стимулирование инноваций.

С момента её выделения в самостоятельное направление государственной политики зарубежными странами был накоплен значительный опыт активизации инновационной деятельности. В мировой практике принято выделять прямые методы стимулирования, оказывающие непосредственное влияние на организацию инновационной деятельности, и косвенные, которые создают предпосылки для выбора направлений развития, соответствующих экономическим целям государства.

Непосредственно в Республике Беларусь в целях стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий народного хозяйства применяются, в основном, методы налогового стимулирования. За 2005-2012 гг. при росте объемов финансирования из государственного бюджета на технологические инновации в 5,2 раза объем предоставляемых льгот возрос в 9,3 раза, что свидетельствует об ориентации государственной поддержки на предоставление налоговых льгот. Так, в 2012 году сумма предоставленных предприятиям налоговых льгот составила 2 636 622,6 млн. бел. руб.[1].

Тем не менее, несмотря на проведение постоянной работы по улучшению условий работы инновационных предприятий, налоговые льготы в Беларуси не носят системного характера и не стимулируют полный цикл создания инновации. Предоставляемые льготы, как правило, носят точечный характер и ограниченную зону применения, как по объектам налогообложения, так и по видам деятельности, а стимулирование предпринимательской деятельности не связано с инновационной деятельностью.

Кроме того, налоговые льготы характеризуются низкой степенью охвата субъектов инновационной деятельности. Например, в 2010 году льготами по налогу на прибыль воспользовались лишь 10 предприятий. Ещё одним недостатком является, как правило, ограниченный временной период действия налоговых льгот, а также множественность условий их получения.

Несмотря на принимаемые государством меры в сфере налогового стимулирования инновационной активности предприятий, анализ ряда индикаторов инновационного развития, отражающих динамику развития инновационной деятельности, показывает неудовлетворительные результаты. Так, наиболее очевидный индикатор, которым является число инновационно-активных предприятий в общей численности предприятий республики, составил 2,7% в 2010, 3,5% в 2011 и 3,3% в 2012 году. Для сравнения, удельный вес

инновационных предприятий в странах-членах Евросоюза, за исключением Греции в период 2008-2010 гг., составлял более 50%, к примеру, в Германии – 79,3%, Люксембурге – 68,1% и Бельгии – 60,9% [2].

Более того, несмотря на положительную динамику удельного веса инновационной продукции, отгруженной на экспорт, в общем объеме отгруженной инновационной продукции в течение последних двух лет, уровень 2005 г. 83,0% не достигнут. Доля же инновационной продукции в экспорте промышленной продукции на протяжении 2005-2012 гг. не превышала одного процента и в 2012 г. составила 0,027%.

Отдельно следует отметить, что в Республике Беларусь под внедрением инноваций зачастую подразумевается модернизация оборудования. Согласно статистическим данным, в 2012 году лишь 3% инновационных организаций были сконцентрированы на приобретении, внедрении и эффективном использовании новых технологий. В то же время, более 50% предприятий ориентированы на модернизацию оборудования, приобретение машин, локальное совершенствование технологических процессов, разработку частей производственного процесса [3].

В данных условиях становится очевидно, что проведение государством политики налогового стимулирования является недостаточной мерой по активизации инновационной деятельности промышленных предприятий республики. Помимо предоставления налоговых льгот необходимо также развивать иные направления стимулирования инновационной деятельности. Среди наиболее предпочтительных направлений можно назвать повышение заинтересованности промышленных предприятий к самостоятельному внедрению инноваций, создание условий для развития венчурного финансирования, увеличение субсидий на поддержку научных мероприятий, внедрение инструментов кредитного стимулирования: инновационный кредит, инновационный лизинг, факторинг.

Отдельно стоит отметить необходимость самостоятельного проведения предприятиями промышленности мероприятий по внедрению инноваций, независимо от наличия государственной поддержки. В качестве наиболее приоритетных направлений в данной области необходимо назвать следующие: разработка продукции и организация производства в соответствии с мировыми стандартами качества, повышение квалификации персонала, введение материального поощрения за внесение предложений по улучшению производственной деятельности, компьютеризация, подразумевающая внедрение современного оборудования и программного обеспечения, освоение технологий сквозного проектирования и параллельного инжиниринга, изучение и последующее внедрение опыта зарубежных стран, приобретение прав собственности на инновационные технологии и разработки.

В целом, повышение инновационности белорусской экономики возможно лишь при эффективном взаимодействии государства и субъектов хозяйствования в данной сфере, которое должно строиться на принципе оказания своевременной поддержки предприятиям, активно занимающимся инновационной деятельностью.

### **Список использованных источников**

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2013: стат. сб. – Минск, 2013. – 188 с.
2. Eurostat [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/>.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>.



*Кузнецов Александр Сергеевич,  
аспирант, УО «Белорусский государственный университет»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ В КОНТЕКСТЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Энергетическая отрасль – одна из ведущих в Беларуси. От ее стабильной и эффективной работы, обеспечения надежного и бесперебойного энергоснабжения зависит работа всех других отраслей народного хозяйства республики, комфорт и благополучие населения. Тем более, что устойчивое развитие как приоритет для большинства государств мира предполагает выработку энергии во все возрастающих масштабах, а энергетика является одновременно производственной и базовой инфраструктурной отраслью экономики.

В этой связи формирование энергетической стратегии Беларуси является важной и актуальной задачей, которая должна учитывать глобальные, региональные и национальные особенности энергетических рынков [1; 2]:

- в глобальном плане важен учет динамики и цен на мировых энергетических рынках;
- региональный аспект стратегии связан с участием Беларуси в Едином экономическом пространстве с перспективами развития общей энергетической, транспортной инфраструктурой и углублением сотрудничества в топливно-энергетическом комплексе;
- национальный аспект связан с тем, что экономика Беларуси имеет структуру издержек, значительно отличающуюся от структуры издержек большинства развитых европейских стран, что, в совокупности, и обуславливает специфику энергетической стратегии страны. Особенно если учесть, что в нашей стране тепла нужно гораздо больше, чем электроэнергии. Из одной тонны топлива на человека в год лишь около 20 процентов тратится на электричество, а остальное — это тепло и горячая вода. Тогда как в европейских странах это соотношение прямо противоположно [3]. Заметим, что у нас в три раза холоднее, чем в Париже, в два раза, чем в Берлине, и на 30 процентов, чем в Стокгольме. Потому повышение энергоэффективности экономики было необходимо стране как воздух. Пять реализованных государственных программ позволили за двадцать лет снизить уровень энергоемкости экономики более чем вдвое.

Единая технологическая цепь включает производство энергии и оказание услуг по ее доставке. В свою очередь, услуги доставки предполагают осуществление функций распределения, передачи и администрирования.

При разработке программ по развитию белорусской энергетики должны учитываться основные мировые тенденции обеспечения энергетической безопасности с учетом специфики отечественного энергокомплекса (строительство АЭС, диверсификация поставок и видов топливно-энергетических ресурсов, кардинальные меры по энергосбережению). Эти направления обозначены и реализуются в соответствии с основными государственными актами.

Важен также учет соотношения традиционных и альтернативных источников энергии. По экспертным оценкам доминирующее положение в структуре потребления первичных энергоресурсов до 2030 г. сохранится за энергоносителями органического происхождения и составит 85%. При этом в их общем объеме первое место по-прежнему удерживает, и в перспективе будет удерживать уголь, второе – природный газ, третье – нефть. Поэтому, новые альтернативные источники энергии пока еще используются, в основном, для местного и ограниченного снабжения отдельных объектов и не интегрированы в национальные или трансграничные сети энергоснабжения. Кроме того, национальная энергосистема должна иметь мощности, которые обеспечивают покрытие максимумов нагрузки в зимнее время и, соответственно, должна иметь соответствующие мощности, которые могут обеспечить стопроцентное покрытие потребностей страны в электроэнергии.



Для перехода к постиндустриальному этапу развития важно учитывать происходящие принципиальные изменения в динамике мирового развития. Мировой опыт показывает, что максимальные темпы экономического и энергетического роста наблюдаются в фазе индустриализации. При переходе к постиндустриальной фазе развития темпы роста потребления энергии резко снижаются. По предположениям экспертов, индустриальная фаза в развитых странах завершилась в 1970-х гг., в развивающихся странах она завершится не позже 2030 г.. Соответственно, максимальные темпы роста ВВП и потребления энергии, были достигнуты в развитых странах в послевоенные годы (1950-1970 гг.), а в развивающихся странах, пик темпов роста потребления энергии, был пройден в 2000-е гг., то есть, период 2010-2030 гг. – это, по экспертным оценкам, последняя волна быстрого роста энергопотребления. Следовательно, актуальна задача выработки подходов к созданию постиндустриальной энергетики и адаптации к постнефтяной эпохе, так как современные отрасли экономики требуют надежного, гибкого и эффективного энергоснабжения.

Основополагающими документами развития Белорусской энергетической системы являются Концепция энергетической безопасности Республики Беларусь, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 17 сентября 2007 г. N 433, Директива Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. N 3, Стратегия развития энергетического потенциала Республики Беларусь. Реализация указанных документов осуществляется путем разработки и выполнения государственных программ развития отраслей топливно-энергетического комплекса.

Стратегической целью энергетической политики Беларуси, согласно государственным актам, является создание устойчивой и способной к саморегулированию системы обеспечения региональной энергетической безопасности с учетом оптимизации территориальной структуры производства и потребления топливно-энергетических ресурсов. В условиях ограниченности энергетических ресурсов особенно остро стоит проблема энергосбережения и повышения энергетической эффективности и энергетической безопасности экономики Беларуси.

Для обеспечения экономической безопасности необходимо решение двух глобальных взаимосвязанных задач [2]:

1. Научное обоснование потенциала энергосбережения в отраслях народного хозяйства на базе разработки новых подходов и мероприятий, показателей энергосбережения, экономических механизмов стимулирования, создания наукоемких технологических процессов и т.д.

2. Экономия материальных и топливно-энергетических ресурсов в стране во всех сферах производства, в первую очередь в энергетике, промышленности, жилищно-коммунальной сфере, сельском хозяйстве и нефтеперерабатывающем комплексе.

В решении задач модернизации энергетической стратегии важно использовать опыт развитых стран и корректировать национальную энергетическую стратегию в соответствии с целями и приоритетами устойчивого развития страны и с учетом тенденций развития мировой энергетики.

#### **Список использованных источников**

1. Энергетическая революция. XXI век. Перегрузка // Мировая политика и ресурсы World Policy and Resources Research – аналитические материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wprg.ru/>. – Дата доступа 21.03.2014.

2. Ткачев, С. Стратегия развития национальной энергетики [Электронный ресурс] / С. Ткачев, В. Тимошпольский // Наука и инновации. – Режим доступа: [innosfera.org/energy\\_strategy](http://innosfera.org/energy_strategy).

3. Паньшин, Б.Н. Будем расти: о стратегии и тактике устойчивого развития / Б.Н. Паньшин. – Народная газета. – 2014. – 12 марта.

-----

**Кузьменок Анна Валерьевна,**  
*студент, ФГБОУВПО «Московский государственный университет экономики, статистики  
и информатики (МЭСИ)» (Минский филиал) (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ВНЕДРЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Характеризуя экономический рост как процесс увеличения (или уменьшения, если экономический рост отрицателен) массы создаваемых потребительских стоимостей или благ в соответствии с объемом и структурой общественных потребностей, следует учитывать два пути достижения этого роста – экстенсивный и интенсивный. Экстенсивный путь развития себя исчерпывает, так как при сохранении существующих производственных условий в ближайшей перспективе может быть исчерпана ресурсная составляющая производства.

Ссылаясь на данные ООН, приводятся сведения, что обеспеченность мировой экономики разведанными запасами нефти при современном уровне добычи составляет 45 лет, а в России – 23 года; обеспеченность газом – 71 год [1].

Интенсивный тип экономического роста предполагает использования факторов производства на новой технической и технологической основе, а также ориентацию на минимизацию затрат. Сокращение затрат отдельных фирм при сохранении уровня производства или его прироста в целом по стране способствует увеличению валового внутреннего продукта (ВВП), В деле прироста ВВП немалую роль может сыграть управленческий учет как источник информации для принятия решений, осуществления улучшений и контроля в фирмах, накрепко привинченных бизнесом друг к другу в «экономическом треугольнике» – «фирма-рынок-государство».

Современная рыночная экономика на этапе развития характеризуется увеличением возможностей поддержки роста деятельности бизнес-процессов, а именно появлением инноваций в сфере деловых коммуникаций и новых технологий по методам принятия управленческих решений. Ведь от того, на каком уровне информационного обеспечения находятся подразделения фирмы, зависит ее дальнейшая производственная, сбытовая деятельность и успешное функционирование. Главная задача менеджеров состоит в том, чтобы провести анализ и оценку имеющейся оперативной финансово-хозяйственной и управленческой информации, и на основании полученных данных принять решение, позволяющее оптимизировать затраты и увеличить финансовую прибыль организации. Для этого необходимо понимать, что система управления должна учитывать возможность непредвиденных изменений во внутренней и во внешней средах организации, и уметь своевременно адаптироваться к ним.

Сегодня все больше появляется новых идей, прогрессивных технологий, способных улучшить процесс инвестирования, повысить производительность труда, сбыт товаров и услуг, упорядочить расчеты с кредитодателями, поставщиками и потребителями, а также позволяющих проводить качественный анализ производственной и финансовой деятельности, осуществлять организацию, планирование и контроль производства. Среди таких идей существенное место отводится управленческому учету как добавляющему ценность процессу непрерывного совершенствования планирования, проектирования, измерения и функционирования систем финансовой и нефинансовой информации, направляющему действия менеджмента, мотивирующему поведение, поддерживающему и создающему культурные ценности, необходимые для достижения стратегических, тактических и оперативных целей фирмы [2, с. 26].

Внедрение и развитие системы управленческого учета в организациях позволит более эффективно использовать инвестиции, наладить эффективный сбыт продукции, решить

вопросы с целесообразным использованием имеющегося оборудования, тем самым повысив экономию и эффективность затрат, реструктуризировать систему закупок и продаж.

Т.П. Карпова считает управленческий учет составной частью информационной системы организации. Эффективность управления производственной деятельностью обеспечивается информацией о деятельности структурных подразделений, служб, отделов организации. Управленческий учет формирует такую информацию для руководителей разных уровней управления внутри организации с целью принятия ими правильных управленческих решений. Содержание управленческого учета определяется целями управления, оно может быть изменено по решению администрации в зависимости от интересов и целей, поставленных перед руководителями внутренних подразделений [3].

В современных условиях вопрос о внедрении управленческого учета для достижения роста эффективности управления фирмой завоевывает все большую популярность. Вне зависимости от формы собственности и структуры организации, руководители не всегда владеют полной информацией о роли, задачах и целях управленческого учета как фактора экономического роста. Это связано с тем, что отсутствует общая методология и рекомендации в области организации управленческого учета в отдельных отраслях экономики, а также обобщенные особенности формирования и развития по стране в целом.

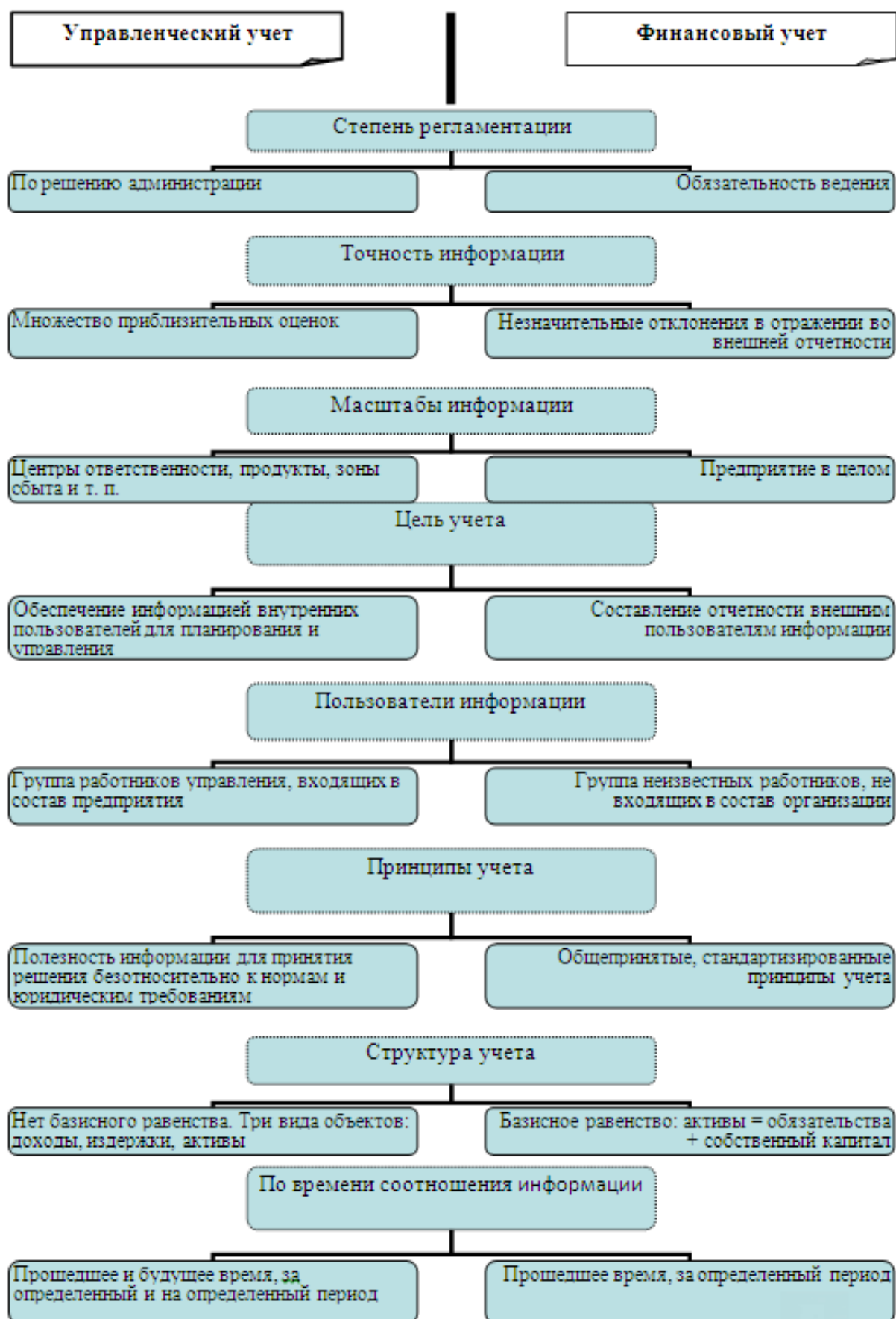
Еще в 1991 г. в книге Р. Каплан, написанной в соавторстве с Р. Купером (Cooper&Kaplan,1991), отмечено: «За последние 10 лет управленческий учет стал более соответствовать потребностям современных корпораций.

Согласно этим переменам в управленческом учете изменились также исследования и обучение в этой области. Традиционные подходы, разработанные для крупных корпораций, возникших в первой половине столетия, показали свою неадекватность глобалистической и технологической среде. Академические исследователи повернулись к изучению новых технологий и подходов, разработанных и применяемых наиболее успешными компаниями. Новые подходы концентрируют внимание на улучшении качества информации своей организации, которую получают управляющие и служащие, и уделяют возросшее внимание дизайну систем контроля и обработки информации» [4, с.25].

Многие понимают под управленческим учетом углубленный финансовый учет, но это мнение является в некотором роде ошибочным. Финансовая отчетность на базе финансового учета сообщает экономическую информацию лицам и организациям вне компании. Информация управленческого учета способствует росту прибыли, сокращению затрат и совершенствованию процессов и служит для информационных нужд и решений сотрудников и менеджеров компании, а не внешних пользователей. Можно согласиться с достаточно наглядной демонстрацией Т.П. Карповой (рис. 1) главных различий между финансовым и управленческим учетом, приводящей краткий обзор их основных характеристик.

Практика показывает, что после реорганизации системы традиционного учета и постановки управленческого учета производственные компании обычно могут рассчитывать на получение следующих эффектов:

1. Повышение маржинального дохода как следствие реструктуризации продуктовой линейки.
2. Повышение маржинального дохода как следствие реструктуризации политики ценообразования.
3. Сфокусированная система мотивации коммерческих сотрудников.
4. Снижение производственной себестоимости за счет пересмотра нормативов и технологических карт.
5. Изменения в структуре запасов готовой продукции, сырья и материалов.
6. Структурные изменения в компании.
7. Оптимизации кредитного портфеля.
8. Расширенные возможности по привлечению инвестиций.
9. Поддержка по соблюдению нормативных актов [5].





**Рисунок 1 – Отличительные характеристики управленческого и финансового видов учета.**

Путь к постановке системы управленческого учета в организациях базируется на создании набора конкретизированных процедур, которые позволят получить менеджерам существенную информацию, как из внутренних, так и из внешних источников.

Таким образом, для принятия результативных и своевременных решений, необходимо выявление важнейших информационных потребностей управления и поиск приемлемых путей их выполнения, что позволит организациям выйти на новый улучшенный экономический уровень воспроизводства.

#### **Список использованных источников**

1. Шалковская, В.В. Экономический рост и проблемы устойчивого развития экономики / В.В. Шалковская // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: материалы V междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых преподавателей, Минск, 18 мая 2012 г. – Минск: Евразийский центр развития интеллектуальных ресурсов, 2012. – С.100-101.
2. Аткинсон Энтони А. Управленческий учет, 3-е издание: пер. с англ. / Энтони А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Роберт С.Каплан, Марк С. Янг. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.
3. Карпова, Т.П. Основы управленческого учета: учебное пособие / Т.П. Карпова. – М.:ИНФРА-М, 1997.- 392 с.
4. Чая, В.Т. Аналитическое обоснование становления и развития системы управленческого учета / В.Т. Чая, Н.И. Чупахина // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №18 (99). – С. 12-13.
5. Волошин, Д.А. Совершенствование системы управленческого учета [Электронный ресурс] / Д.А. Волошин, А.В. Локтев. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/controlling/mas\\_improvement.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/mas_improvement.shtml). – Дата доступа: 9.04.2014.

-----

*Лаевская Наталья Олеговна,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Стратегической задачей страны на современном этапе развития является создание конкурентоспособной экономики на основе эффективно функционирующей национальной инновационной системы (НИС), реализации механизмов стимулирования всей инновационной цепочки: «воспроизводство знаний посредством фундаментальных исследований – проведение прикладных исследований и разработок – внедрение научно-технических результатов в производство – производство конкурентоспособной инновационной продукции и ее реализация» [1]. Формирование такой цепочки невозможно, в том числе, без совершенствования политики финансирования науки и инноваций, заключающейся в выработке эффективных методов финансирования исследований и разработок; оценке механизмов и инструментов государственной поддержки НИОКР.

Основные направления совершенствования финансирования сферы науки связаны с повышением эффективности использования средств государственного бюджета, направляемых на выполнение исследований, разработок и внедрение их результатов в производство; обеспечением приоритетного финансирования фундаментальных исследований; применением базового метода финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности; привлечением альтернативных источников финансирования науки и инноваций.

Финансирование как фундаментальных, так и прикладных исследований и разработок по приоритетным направлениям производится в большей части за счет бюджетных средств, объем которых достаточно ограничен. Недостаточное и несвоевременное вложение средств негативно отражается на качестве исследований и разработок, что неизбежно приводит к отставанию в инновационном развитии страны, снижению эффективности использования средств и нехватке их в ближайшей перспективе. Такая ситуация только усугубляет тенденцию отставания страны в научно-технологическом развитии.

Согласно опубликованному в 2013 году рейтингу стран по уровню научно-исследовательской активности, Беларусь занимает 60 место среди 195 стран (Россия – 15 место, Украина – 42), оставляя за собой лишь такие страны как Армения, Туркменистан [2]. В рейтинге стран мира по уровню расходов на НИОКР Беларусь разместилась на 43 позиции в списке из 91 страны (Россия – 32, Украина – 36) [3]. По уровню инновационного развития – 77-ое место из 142 в рейтинге стран мира по Индексу инноваций INSEAD [4].

Низкие позиции Беларуси в мировых рейтингах обусловлены в том числе и низким показателем наукоемкости ВВП. В Концепции национальной безопасности определено, что для воспроизводства научно-технологического потенциала страны необходим уровень внутренних затрат на научные исследования и разработки не ниже 1 % ВВП. Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы планировалось доведение показателя наукоемкости ВВП в 2015 году до уровня 2,5-2,9%, в 2013 году – до 1,2-1,4% [5]. Фактически же этот показатель в 2013 году по предварительным данным составил 0,68 % и его значение на протяжении многих лет остается практически неизменным.

С учетом предусмотренных республиканским бюджетом на 2014 год расходов на научную, научно-техническую и инновационную деятельность, – 2,11 трлн. рублей [6] (в 2013 году – 2,31 трлн. рублей), – в текущем году, по всей вероятности, будет сложно достичь хотя бы критического уровня наукоемкости – 1 %.

В структуре финансирования внутренних затрат на исследования и разработки доля бюджета, как основного источника финансирования, снизилась по сравнению с 2009 годом в 1,3 раза и в 2013 году составила 47,6 %. При существующей тенденции к снижению данного показателя, не происходит восполнения средств из других источников, например, внебюджетных, так как большинство предприятий в своей деятельности ориентированы на использование средств бюджета, собственные средства или кредиты и займы.

Исследования и разработки в государственных организациях на 80 % финансируются за счет бюджетных средств, сектор высшего образования также более 50 % бюджетных средств использует на финансирование НИОКР.

В структуре внутренних текущих затрат на НИОКР по видам работ также существенных изменений не наблюдается. Так затраты на фундаментальные исследования в 2013 году составили 14,2 % (в 2005 году – 20 %), на прикладные исследования – 26,0 % (в 2005 году – 29 %), на разработки – 59,7 % (в 2005 году – 51 %) [7; 8]. Основная часть как фундаментальных, так и прикладных исследований выполняется в институтах НАН Беларуси, а научно-конструкторских разработок – в организациях Министерства промышленности.

С учетом вышеизложенного можно заключить, что состояние финансовых ресурсов инновационной сферы в Беларуси характеризуется низкими расходами на НИОКР на протяжении достаточно длительного временного периода; низкой долей коммерческих расходов на НИОКР в ВВП; неэффективностью взаимодействия науки, бизнеса и производства, и рядом других негативных тенденций.

Поэтому для активизации инвестирования в научно-техническую сферу и обеспечения целевых прогнозных показателей инновационной деятельности представляется целесообразным:

- увеличение бюджетных расходов на развитие перспективных технологий при сохранении участия государства и расширении внебюджетного финансирования;
- приоритетное финансирование фундаментальных исследований;
- изучение и учет реального спроса и общественных потребностей при создании нововведений;
- налаживание и укрепление взаимовыгодного сотрудничества между частным, исследовательскими и образовательными секторами;
- повышение эффективности использования средств государственного бюджета, направляемых на выполнение исследований, разработок и внедрение их в производство.
- соблюдение баланса затрат и результативности;
- создание системы оценки результативности различных программ развития инновационной деятельности;
- развитие механизмов конкурсного финансирования фундаментальных и прикладных исследований.

Финансирование крупномасштабных проектов, результаты которых еще не очевидны и станут понятны лишь спустя одно-два десятилетия, уже сегодня требуют значительных капиталовложений. Поскольку оценить степень успешности таких программ достаточно сложно, важно определить наиболее значимые программные цели и показатели, по которым можно будет ежегодно судить о темпах продвижения вперед, в том числе, в сравнении с другими аналогичными программами.

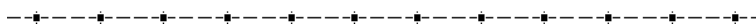
В процессе оценки эффективности программ НИОКР важным является координация усилий и установление взаимовыгодных партнерских отношений, включая партнерство государства с частным сектором, партнерство с другими странами, партнерство с университетской наукой.

Для увеличения результативности финансируемых из бюджета научных исследований и разработок целесообразным представляется перераспределение ресурсов в пользу наиболее эффективных научно-технических программ министерств и ведомств и сокращения или полного отказа от финансирования программ, имеющих низкую результативность.

В заключении следует отметить необходимость развития и применения различных финансовых механизмов финансирования исследований и разработок (фондовых, кредитных, страховых, венчурных) и осуществления постоянной настройки как всей системы финансирования, так и ее отдельных элементов на изменяющиеся условия внешней среды с целью поддержания максимальной эффективности.

#### Список использованных источников

1. Миндели, Л. Проблемы и перспективы финансирования науки и инноваций в России [Электронный ресурс] / Л. Миндели, С. Черных // Федерализм. – 2011. – № 1. – С. 113-126. – Режим доступа: [http://www.issras.ru/papers/fed01\\_2011\\_Mindeli.php](http://www.issras.ru/papers/fed01_2011_Mindeli.php).
2. Рейтинг стран мира по уровню научно-исследовательской активности [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/scientific-and-technical-activity/info>.
3. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>.
4. Глобальный индекс инноваций [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>.
5. Задачи Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь на 2013 г. // Информационно-аналитический журнал «Новости науки и технологий». – Минск: ГУ «БелИСА». – 2013. – № 1-2(24-25).
6. О республиканском бюджете на 2014 год: Закон Респ. Беларусь, 31 декабря 2013 г., № 95-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=N11300095&p1=1>.
7. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2013 году. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 158 с.
8. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 118 с.



*Лапицкая Марина Владимировна,*

*ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

#### РАЗВИТИЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Современная мировая экономика претерпевает глобальные изменения. На смену хаотичному существованию множества национальных рынков идет процесс усиливающейся интернационализации рынка, все углубляющегося международного разделения труда, роста объемов мировой торговли и прямых инвестиций. Возрастает потребность в широком представлении достижений отдельных стран через крупнейшие международные ярмарки и выставки. Выставка как специфическая организация является уникальной системой с обратной связью, активно влияющей на развитие отраслей, представляемых на выставке, выполняет важную информационную и коммуникационную миссию. Отличительная особенность выставок состоит в том, что на них создаются и продаются не материальные продукты, а информация о продукции, ее достоинствах, преимуществах и особенностях, представляются наиболее перспективные направления хозяйственной деятельности. В формирующемся информационном обществе значение выставок постоянно возрастает;



развитие информационных и телекоммуникационных технологий активно влияет как на развитие самой выставочной деятельности, так и на развитие методологии выставочного бизнеса.

Целью проведения анализа результативности участия организации или коллективной экспозиции в выставке является разработка концептуального подхода к организации участия в выставках, имеющих особо важное значение для Республики Беларусь. Оценка эффективности участия в выставке является важным инструментом выставочного маркетинга и источником информации для корректировки выставочной политики. Концепция в выставках включает важнейшие целевые установки, принципы и правила, регулирующие деятельность экспонентов, факторы минимизации затрат, повышения эффективности использования финансовых вложений.

В утвержденных 26 ноября 2013 г. НАН Беларуси методических рекомендациях «Правила и порядок продвижения научно-технической продукции с использованием выставочной и конгрессной деятельности» описывается методика проведения аналитической оценки развития выставочной деятельности экспонента и анализа динамики показателей эффективности участия в выставке. Целью мониторинга научных и научно-технических мероприятий является формирование рекомендаций по повышению эффективности мероприятий, которые включают следующие направления:

- создание универсальных методов реализации опыта по продвижению инновационных проектов в научной и научно-технической сфере посредством выставочной и конгрессной деятельности;
- обоснование приемов стратегического и оперативного маркетинга инновационных разработок.

Использование ретроспективного анализа, построение рейтингов выставок инновационных разработок поможет сделать рациональным выбор выставок для экспонирования инновационных разработок коллективной экспозиции НАН Беларуси. Выбор конкретного выставочного мероприятия непосредственно зависит от маркетинговой стратегии организации, сформулированных целей и задач участия, а также финансовых возможностей. Приоритетными являются крупнейшие международные выставки и ярмарки, носящие многопрофильный характер и демонстрирующие новейшие достижения промышленности и науки, а также имеющие приоритетное значение для Республики Беларусь с точки зрения продвижения отечественной экспортной продукции на рынки стран того или иного региона мира. Чтобы принять окончательное решение об участии в работе той или иной выставки, следует провести дополнительный анализ, в котором необходимо учесть следующее:

- соответствие тематики выставки виду представляемых товаров (услуг);
- возможность достижения сформулированных целей и задач благодаря участию в выбранном мероприятии;
- участие в планируемом мероприятии основных конкурентов;
- финансовые возможности.

Проведенный анализ статистических данных показывает, что в Республике Беларусь постоянно растут объемы выставочной деятельности: общее число проводимых и доля международных выставок. Так же, как и в мировом выставочном бизнесе, отмечается устойчивый рост специализированных выставок – более 80% от общего числа, активно развивается выставочная инфраструктура.

Важным направлением продвижения инновационных разработок посредством выставочной деятельности является работа по информированию широкой общественности в средствах массовой информации о разработках, получивших признание на международных выставках в Беларуси и за рубежом, научно-технических мероприятиях.

Одним из важнейших аспектов работы выставки является система привлечения целевых посетителей и создания максимального уровня эффективных контактов для каждого экспонента. В построении стратегии привлечения целевых посетителей принимается во

внимание возможные направления инвестиций, тенденции спроса и потенциал развития отдельных направлений.

Для повышения эффективности выставочной деятельности экспоненты должны принимать участие в деловой программе выставок (биржах деловых контактов. Участие в биржах деловых контактов позволило увеличить количество договоров, заключенных на выставках в Республике Беларусь и за рубежом. Деловая программа выставки – инструмент привлечения целевой аудитории, позволяющий концентрировать на выставочной площадке субъектов соответствующих отраслевых рынков. Информированность целевых посетителей выставки об инновационных разработках участников выставки повышается за счет использования возможностей предварительной on-line регистрации. Эффективность участия в выставках определяется темпом роста количества заключенных договоров на международных выставках в Республике Беларусь и зарубежных выставках в послевыставочный период. Количество лицензионных договоров и договоров уступки прав на объекты интеллектуальной собственности, заключенных всего на выставках, договоров на создание совместных предприятий, количество договоров на разработку и поставку

Одной из причин уменьшения количества договоров, заключенных на выставочных мероприятиях являются недостаточно проработанные механизмы и отсутствие правоприменительной практики коммерциализации интеллектуальной собственности на основе принятого 4 февраля 2013 года Указа Президента Республики Беларусь №59 «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет государственных средств».

Для сравнения результатов эффективности участия коллективной экспозиции НАН Беларуси в международных выставках был построен рейтинг выставок 2012 и 2013 гг. путем ранжирования величины стоимостного объема контрактов, заключенных на выставках и в послевыставочный период организациями НАН Беларуси.

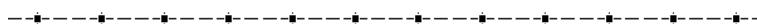
Анализ рейтинга международных выставок с участием коллективной экспозиции НАН Беларуси показал, что участие в Ганноверской международной промышленной ярмарке приносит стабильные результаты. Успешные показатели выставочной деятельности НАН Беларуси в 2012 году во многом обусловлены участием в Харбинской международной торгово-экономической ярмарке. Вместе с тем выставки менее развитых в экономическом отношении стран (Монголия, Индия) оказываются менее восприимчивы к инновационным разработкам НАН Беларуси. Так же незначительные в стоимостном выражении результаты можно отметить после участия в выставке такой высокоразвитой стране, как Сингапур. Международные выставки в Республике Беларусь приносят на порядок меньшие результаты, чем участие в Ганноверской промышленной ярмарке. В будущем для повышения результативности можно рассмотреть возможность участия в виртуальной бирже деловых контактов Ганноверской ярмарки, которая является инструментом планирования деловых встреч на выставке.

Снижение темпов роста стоимостного объема заключенных на выставках с участием НАН Беларуси договоров связано в большой степени с уменьшением количества выставок с 26 в 2012 году до 16 – в 2013 году. Но анализ рейтингов выставки показал так же, насколько важным является выбор выставки для экспонирования и продвижения инновационных разработок НАН Беларуси. Необходимость участия в специализированных выставках обосновывается серьезной предварительной подготовкой, поиском партнеров.

Участие в международных выставках на территории Республики Беларусь позволяет снизить материальные и временные затраты, но не всегда приносит реальные результаты в виде заключенных на выставке и в послевыставочный период контрактов. Представляется важным для организаций НАН Беларуси активнее участвовать в деловой программе выставок, выступать инициатором проведения конгрессных мероприятий (конференции, биржи деловых контактов, семинары-презентации, конкурсы и др.) в рамках выставок. Выставочные компании поддерживают подобные начинания, оказывают информационную и организационную поддержку.

## Список использованных источников

1. Михолап, С.В. Выставки-ярмарки как инструмент маркетинга / С.В. Михолап, И.В. Махоркина. – Минск, 2000.
2. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М., 2000.
3. Критсотакис, Я.Г. Торговые ярмарки и выставки. Техника участия и коммуникации / Я.Г. Критсотакис. – Москва, «Ось-89», 1997.
4. Македонский, С.Н. Выставочная деятельность как информационная инновация / С.Н. Македонский. – Москва, 1998.



*Линчевская Ольга Станиславовна,  
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ДЕЙСТВУЮЩЕЙ И ПЕРСПЕКТИВНОЙ МОДЕЛЯХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ**

Одной из главных задач Беларуси на современном этапе является развитие инновационной сферы. Согласно Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы, основным направлением инновационно ориентированного производства в стране в 2011-2015 годах является внедрение новых и высоких технологий, обладающих наибольшей добавленной стоимостью, низкой энерго- и материалоемкостью, способствующих созданию новых видов товаров и услуг, новейших экологически безопасных (чистых) материалов и продуктов, а также обеспечивающих производство традиционных товаров и услуг с новыми свойствами и параметрами, соответствующими современным технологическим укладам [1]. Основными высокотехнологичными направлениями, базирующимися на технологиях V и VI технологических укладов являются следующие: индустрия информационных технологий; авиакосмическая промышленность; фармацевтическая промышленность; микробиологическая промышленность и индустрия биотехнологий; приборостроение и электронная промышленность; наноиндустрия; ядерная энергетика.

Проанализировать развитие инновационно ориентированного производства в действующей модели национальной инновационной системы Беларуси можно с использованием ограниченного перечня показателей, имеющихся в статистике: показатели инновационной активности (число инновационно-активных предприятий промышленности, уровень инновационной активности), затраты на технологические инновации, объем отгруженной инновационной продукции, экспорт высокотехнологичных товаров и др. [2; 3; 4]. Аналитические исследования показали, что за период с 2002 по 2013 годы в стране наблюдалась тенденция устойчивого сохранения невысоких показателей инновационной активности предприятий. Количество инновационно-активных предприятий промышленности существенно не изменялось на протяжении исследуемого периода, тем не менее их число увеличилось с 325 до 411 в 2013 г. Несмотря на то, что доля инновационно активных предприятий промышленности в общем числе обследованных организаций промышленности с 2002 года возросла и составила в 2013 г. 21,7%, значение данного показателя пока существенно ниже, чем в странах-лидерах (Германия – 79,3%, Бельгия и Португалия – 60% и выше, Австрия, Швеция, Италия, Финляндия – больше 56 %). В тоже время в сравнении с Российской Федерацией, где доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, не превышает 10% от их общего числа, ситуация выглядит немного оптимистичнее [3, 4].

Что касается затрат на технологические инновации, то на протяжении нескольких последних лет сохраняется следующая тенденция: 50% инновационно-активных организаций формируют не менее 65% всех затрат на технологические инновации, вкладывая их в приобретение машин и оборудования.

Можно отметить строго возрастающую положительную динамику роста объема отгруженной продукции в фактических ценах на протяжении исследуемого периода. Тем не менее в то же время наблюдается общая тенденция к снижению удельного веса инновационной продукции в общем объеме. Безусловно, положительным моментом можно считать увеличение доли инновационной продукции в 2012 году, которая составила 17,8%, что на 3,4 п.п. больше, чем в 2011 г. и на 8,5 п.п. – в сравнении с 2002 г. Однако, в 2013 г. уровень данного показателя остался таким же. При этом новой в масштабах мирового рынка является не более 1% белорусской инновационной продукции.

Анализ динамики показателей экспорта, свидетельствует о том, что, несмотря на рост удельного веса инновационной продукции, отгруженной на экспорт, в общем объеме отгруженной инновационной продукции в течение последних лет, уровень 2004 года 83,6% не достигнут, в то время как инновационная деятельность должна создавать конкурентоспособные продукты и услуги, обеспечивающие неоспоримые преимущества для выхода и освоения ниш зарубежных рынков. Доля же инновационной продукции в экспорте промышленной продукции на протяжении рассматриваемого периода не превышала одного процента.

Таким образом, не существенно изменяющаяся ситуация в сфере инновационного развития производственной сферы Беларуси за последние более чем 10 лет, в условиях нарастания темпов научно-технического прогресса и обострения конкуренции на мировом рынке, не позволяет рассчитывать на быстрое сокращение разрыва со странами-лидерами.

Динамика роста количества инновационно-активных предприятий очень незначительна. Организации ориентированы главным образом на модернизацию оборудования, приобретение машин, локальное совершенствование технологических процессов, разработку частей производственного процесса, и как результат, существенных преобразований, радикальных изменений в промышленном производстве не происходит. В то время как инновационная деятельность должна создавать конкурентоспособные продукты и услуги, обеспечивающие значительные преимущества для выхода и освоения ниш зарубежных рынков, доля инновационной продукции в экспорте промышленной продукции на протяжении рассматриваемого периода не превышает 1%: в экспорте инновационной продукции преобладает ориентация на товары и услуги с малой наукоемкостью. При этом лишь 0,7% белорусской инновационной продукции из общего объема отгруженной инновационной продукции является новой в масштабах мирового рынка.

При моделировании перехода от действующей к эффективной модели НИС за действующую модель была принята существующая в Республике Беларусь модель развития инновационного производства. В качестве перспективной модели были приняты наиболее высокие индикаторы развития инновационной сферы в странах Единого экономического пространства (ЕЭП). Выбор в пользу ЕЭП был сделан т.к. это наиболее успешное и перспективное регионально-экономическое сообщество, членом которого является Республика Беларусь. Именно в рамках ЕЭП в настоящее время разрабатывается программа формирования технологических платформ – наиболее действенного, на сегодняшний день, механизма активного вовлечения промышленных компаний в процесс создания НИОКР и объединения их усилий с усилиями научно-исследовательских госучреждений не только на коммерческой, но и на докоммерческой стадии.

За пороговые индикаторы эффективной модели инновационного развития были приняты средние показатели европейских стран Европейского союза, лидирующих в области инновационного развития.

Для сравнения количественных параметров действующей, перспективной и эффективной моделей инновационно ориентированного производства для белорусской

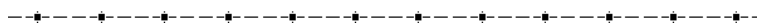
экономики были использованы отдельные показатели инновационного табло, данные Всемирного банка: удельный вес инновационно-активных организаций промышленности в общем числе обследованных организаций, доля затрат на технологические инновации в ВВП, доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта продукции [3; 6].

Аналитическое сопоставление количественных показателей выявило, что действующая в Республике Беларусь модель развития инновационно ориентированного производства вышла на уровень перспективной модели по показателю доли инновационно-активных организаций промышленности в общем числе обследованных организаций и доле затрат на технологические инновации в ВВП. По доле экспорта средне-и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта продукции приближается к перспективной модели. И в тоже время значительно отстает от эффективной модели по всем показателям, кроме доли экспорта средне-и высоко-технологичной продукции в общем объеме экспорта продукции. Можно отметить, что с развитием национальной статистической отчетности в области инновационного развития данный перечень показателей в будущем может быть существенно расширен.

Таким образом, для выхода страны на уровень стран Европейского союза, лидирующих в области инновационного развития, необходимо стимулирование инновационного производства, особенно производящего высоко- и средне-технологичную продукцию, с целью создания конкурентоспособного продукта, обеспечивающего значительные преимущества для выхода и освоения зарубежных рынков.

#### **Список использованных источников**

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. Утв. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 26.05.2011 № 669.
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 118 с.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – 157 с.
4. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2013 году. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 158 с.
5. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2012 году. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 124 с.
6. High-technology exports (% of manufactured exports). The World Bank database. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS> – Дата доступа: 04.03.2014.



***Мельникова Ирина Николаевна,***

*магистр экономических наук,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВЕКТОРЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАУЧНОЙ КОМПОНЕНТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ**

Не смотря на то, что «важной особенностью научно-технологического развития является возможность развития технологий до определенной стадии в разных, в том числе и неблагоприятных, условиях», значительную роль играет концентрация имеющихся ресурсов на определенных заранее выбранных приоритетных направлениях [1]. На совещании по

вопросу перспектив развития науки Президент Республики Беларусь подчеркнул, что в стране не наблюдается «заметных достижений ни в одном из высокотехнологичных направлений», а первоочередной задачей является поиск таких направлений исследований, на которых нужно сосредоточить ресурсы, чтобы получить экономический рост [2].

При анализе возможностей национальной инновационной системы (НИС) развивать ключевые технологии необходимо учитывать уровень финансирования, обеспеченность исследовательскими кадрами, уровень развития человеческого потенциала, уровень развития законодательства в области защиты прав интеллектуальной собственности, степень открытости национальной инновационной системы к международному научно-техническому сотрудничеству, а также степень заинтересованности руководства государства и общества в целом в развитии технологий.

Наиболее «популярными» общемировыми приоритетными областями исследований и разработок (рис. 1) выступают: компьютерная техника и телекоммуникации, медицина (в том числе новые препараты, материалы, оборудование, методы лечения), автомобилестроение, аэрокосмические исследования, химия (биохимия).

Топ-20 по расходам на исследования и разработки (Top 20 R&D Spenders), 2013 г.	Топ-100 глобальных инноваторов (Top 100 Global Innovators), 2013 г.	Топ-12 ключевых технологических областей (Derwent World Patents Index), 2012 г.	Рейтинг областей наук по уровню цитирования (Average Citation Rates by field), 2012 г.
Вычислительная техника и электроника (27%)	Полупроводники и электронные компоненты	Компьютеры и периферия (30%)	Молекулярная биология и генетика
Здравоохранение (22%)	Компьютерные комплектующие	Телекоммуникации (12%)	Иммунология
Автомобилестроение (16%)	Автомобилестроение	Автомобилестроение (12%)	Неврология и поведение
Промышленные продукты (10%)	Телекоммуникации и оборудование	Полупроводники (11%)	Биология и биохимия
Программное обеспечение и интернет (8%)	Потребительские товары	Фармацевтические препараты (8%)	Микробиология
Химическая промышленность и энергетика (6%)	Химическая промышленность	Медицинская техника (8%)	Науки о космосе
Потребительские товары (3%)		Предметы домашнего обихода (5%)	Клиническая медицина
Аэрокосмос и оборона (3%)		Аэрокосмос (5%)	
Телекоммуникации (2%)		Биотехнологии (4%)	

© Irene Melnikova

Примечание – для анализа взяты позиции рейтингов, значимость которых составляет более 2%.

### Рисунок 1 – Общемировая картина приоритетных областей исследований и разработок.

Источник: составлено на основе анализа соответствующих рейтингов.

Программа Top 100 Global Innovators от Thomson Reuters оценивает результаты деятельности компаний по четырем направлениям: объем патентного портфеля; наличие патентов, признанных ведущими всемирными патентными организациями (включая общую патентную активность (организации с более 100 патентами за последние 3 года), процент успеха (отношение количества заявок к количеству полученных охранных документов));

глобальное распространение и влияние патентов, подтверждаемое количеством их цитирований [3]. Лидерами по количеству организаций, вошедших в список Top 100 Global Innovators, является США, Япония, Южная Корея, среди Европейских стран – Франция.

Если рассматривать приоритетные области с точки зрения объемов продаж, то согласно статистике OECD – такие страны, как США, Германия, Франция и Нидерланды одновременно являются крупнейшими в мире экспортерами продукции (т.е. входят в топ-10 стран крупнейших экспортеров по каждой из позиций) фармацевтической промышленности, аэрокосмической промышленности, компьютеров, электроники и продукции оптической промышленности. Эксперты утверждают, что производство наукоемкой продукции обеспечивают всего около 50-55 макротехнологий, при этом на долю США приходится примерно 22 макротехнологии, Германии – 11, Франции – по 3-4, Нидерландов – по 2-3 [4].

Анализ статистических данных развития сферы науки и инноваций по перечисленным странам показал наличие у них некоторых схожих черт:

- 1) наукоемкость ВВП превышает 2%;
- 2) расходы бизнеса на исследования и разработки в процентах к ВВП (BERD) превышают 1%;
- 3) доля новых фирм, участвующих в патентной деятельности, превышает 20%;
- 4) доля инновационно-активных предприятий более 60% от общего числа предприятий;
- 5) доля научных публикаций, написанных в международном соавторстве, превышает 30%;
- 6) существенна доля наиболее цитируемых научных трудов от общемирового объема.

Кроме того, области экспорта данных стран соотносятся с научно-технологическими приоритетами, закрепленными на общегосударственном уровне. Так, например, Нидерланды, которые в настоящий момент являются лидерами в производстве высокотехнологичного оборудования и микро- и нанокомпонентов, в качестве приоритетов выбрали развитие промышленности высокотехнологичных систем, автомобилестроение, производство новых материалов, развитие аэрокосмической промышленности. США на 2014 фискальный год в качестве приоритетов установила информационные технологии для исследований и разработок, нанотехнологии, биотехнологические инновации. В Европейском союзе в рамках программы по науке и инновациям «Горизонт 2020» выделен отдельный блок «Индустриальное лидерство» (LEIT), реализация мероприятий которого будет способствовать привлечению инвестиций в ключевые промышленные технологии и тем самым достижение лидерства в сфере информационно-коммуникационных технологий, нанотехнологий, новых материалов, биотехнологий и космоса. Таким образом, общемировой тенденцией развития науки выступает выбор неких перспективных векторов и реализация планомерных мероприятий по поступательному продвижению вдоль них, для достижения максимальных социо-экономических выгод.

Беларусь пока значительно отстает от других стран по показателям финансирования исследований и разработок – наукоемкость ВВП из года в год не может перешагнуть рубеж в 1%, а показатель BERD, который в первую очередь указывает на готовность частного сектора к восприятию новых идей и их коммерческому применению, составляет около 0,3%. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в целом по Беларуси в значительной степени уступают тем объемам средств, которые затрачивают крупнейшие мировые компании-инноваторы. Однако не существует прямых доказательств того, что чем больше расходы на исследования и разработки – тем более инновационной является компания или страна. Важным моментом выступает наиболее эффективное использование имеющихся ресурсов. Так, например, при сопоставлении рейтингов Топ-10 самых инновационных компаний и Топ-10 компаний с наибольшими расходами на исследования и разработки за 2013 г. – только 2 компании в обоих рейтингах совпали.

Во многих областях науки и техники, статьи в рецензируемых научных журналах являются основным способом распространения научных достижений и индикатором присутствия той или иной страны в «сонме» передовой мировой науки. Изучение базы научного цитирования Scopus показало, что наиболее цитируемыми академическими

организациями Беларуси являются организации в области физики (по теме – оптика), материаловедения, биохимии, информатики. Большая часть публикаций авторов научных учреждений Беларуси, проиндексированные в базе данных Web of Science [6], принадлежит к следующим областям: физика, оптика, спектроскопия, химия и биохимия, материалы (в т.ч. и полимеры), нанонаука и нанотехнологии, медицина (в т.ч. иммунология, онкология, трансплантология, радиология), математика, информатика.

Анализ статистики внешней торговли товарами Республики Беларусь за 2013 г. выявил, что наиболее успешно экспортируемыми высокотехнологичными товарами выступали товары автомобилестроения (седельные тягачи, самосвалы), химической промышленности, оптики, микроэлектроники. Более 70% продукции предприятий белорусского ВПК уходит на внешний рынок. «Стабильным спросом за рубежом пользуются комплексы управления войсками и оружием, системы защиты от высокоточного оружия, радиолокационные станции, средства ПВО», т.е. оборонная продукция, в основу которой легли передовые технологии из области оптики, радиоэлектроники, новых материалов, машиностроения [6]. Экспорт услуг компаний-резидентов белорусского Парка высоких технологий по разработке программного обеспечения за 2013 г. составил 446,7 млн. долларов США [7]. Согласно статистике Европейской патентной организации наибольшее число заявок от белорусских изобретателей зафиксировано по следующим разделам Международной патентной классификации (IPC): химия, металлургия; физика; машиностроение, освещение, отопление, оружие и боеприпасы, взрывные работы [8]. По данным Министерства образования, белорусские школьники и студенты ежегодно занимают призовые места в международных научных олимпиадах по информатике, химии, физике, астрономии и астрофизике, математике [9].

Таким образом, сопоставляя приведенные данные, можно говорить о том, что исследования белорусских ученых как минимум заметны на международном уровне, и мы имеем перспективы для дальнейшего развития в таких областях, как *физика, новые материалы и информационные технологии*. Данные предметные области уже отражены в действующих приоритетах научно-технической деятельности Республики Беларусь до 2015 г. На сегодняшний день центрами, сохранившими научно-технический задел по данным направлениям, выступают организации Отделения физико-технических наук, Отделения физики, математики и информатики, Отделения химии и наук о Земле НАН Беларуси, а также научно-исследовательские институты БГУ. Дальнейшая интеграция усилий академического и вузовского секторов науки (с привлечением представителей отраслевого сектора, как одного из основных потребителей результатов исследований и разработок), развитие технологической базы мирового уровня (в частности через поддержку и развитие совместных центров коллективного пользования), повышение интенсивности использования объектов инфраструктуры для обеспечения передового уровня исследований и разработок, расширение участия в крупных мультинациональных исследовательских проектах – все это даст возможность для выхода на передовые позиции по выбранным направлениям исследований. Улучшению качества кадрового состава научных организаций будет способствовать скорейшая реализация проекта НАН Беларуси по организации деятельности Академического университета, а также программы по отбору и вовлечению в исследовательскую деятельность наиболее талантливых учащихся, начиная с представителей ступени общего базового образования.

#### Список использованных источников

1. Семёнова, Н.Н. Мировые технологические приоритеты / Н.Н. Семёнова // Альманах РИЭПП. Вып. 2. Наука. Инновации. Образование. – М.: Языки славянской культуры, 2007. – С. 128-140.
2. Александр Лукашенко провел совещание по вопросу перспектив развития науки [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. –



Минск. – Режим доступа: [http://president.gov.by/ru/news\\_ru/view/aleksandr-lukashenko-provel-soveschanie-po-voprosu-perspektiv-razvitija-nauki-8393/](http://president.gov.by/ru/news_ru/view/aleksandr-lukashenko-provel-soveschanie-po-voprosu-perspektiv-razvitija-nauki-8393/). – Дата доступа: 02.04.2014.

3. Top 100 Global Innovators / Thomson Reuters [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: <http://www.reuters.com/bizfinance/technology/Top100Innovators>. – Date of access: 2.03.2014.

4. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Рук. авт. колл. Д.С. Львов; отд. экон. РАН; науч.-ред. совет изд-ва «Экономика». – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 793 с.

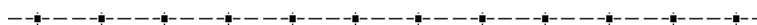
5. Публикации авторов научных учреждений Республики Беларусь, отраженные в БД Web of Science [Электронный ресурс] / ЦНБ НАН Беларуси. – Минск. – Режим доступа: <http://csl.bas-net.by/Web/Pages/Periodicals/workauth/auth.html>. – Дата доступа: 09.03.2014.

6. Государственный военно-промышленный комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Государственный военно-промышленный комитет Республики Беларусь. – Минск. – Режим доступа: [http://www.vpk.gov.by/news/press\\_releases/334/](http://www.vpk.gov.by/news/press_releases/334/). – Дата доступа: 01.03.2014.

7. Итоги деятельности ПВТ в 2013 году [Электронный ресурс] / Парк высоких технологий. – Минск. – Режим доступа: <http://park.by/post-769/>. – Дата доступа: 09.03.2014.

8. OECD Patent Statistics / OECD [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: <http://stats.oecd.org/>. – Date of access: 2.02.2014.

9. Маскевич, С. Победители международных школьных олимпиад – национальная ценность страны [Электронный ресурс] / С. Маскевич / Министерство образования Республики Беларусь. – Минск. – Режим доступа: <http://edu.gov.by/main.aspx?guid=18021&detail=95603>. – Дата доступа: 20.03.2014.



***Моторина Ольга Ивановна,***

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **МИРОВОЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ КЛАСТЕРОВ**

В настоящее время термин «кластер» является одним из наиболее популярных тем во время обсуждения перспектив развития экономики, а кластерный подход декларируется как одна из базовых парадигм формирования государственной и региональной экономической политики. Учитывая, что до сих пор нет четкого, устоявшегося определения данного понятия, в данном исследовании под кластером понимается территориально-отраслевое добровольное объединение на паритетных началах взаимосвязанных агентов-производителей продукции, работ, услуг (юридических и физических лиц), тесно сотрудничающих с научными учреждениями, общественными организациями и органами центральной и местной власти с целью повышения собственной конкурентоспособности на мезо-, макро- и мегауровнях и устойчивого (экономического, социального, экологического) роста региона.

Уделяется внимание кластерам и в Республике Беларусь. Так, в Государственной программе инновационного развития определены перспективные направления, где могут быть организованы кластеры. Это химическая, нефтехимическая, машиностроительная, автотракторная отрасли, IT-технологии. Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций говорит о льняной и фармацевтической отраслях. На сегодняшний день имеются предпосылки для создания кластера по выпуску новейших фармпрепаратов [1].

Несомненно, при развитии кластерных инициатив в республике необходимо учитывать мировую практику. Кластеры развиваются уже давно, причем в различных странах и регионах мира имеются свои особенности их формирования и развития. Изучение

мирового опыта поможет избежать многих ошибок, а также послужит базой для накопления знаний для последующего их применения в Беларуси, с учетом местной специфики.

На сегодняшний день целесообразно выделить три «центра» (региона) кластерного развития, а именно: 1) Североамериканский регион (США, Канада); 2) Азиатский регион (Япония, Индия); 3) Западноевропейский регион (страны ЕС).

Для первого региона характерна исторически сложившаяся ориентация на политику «малого вмешательства федерального правительства в процесс кластерного развития». Согласно оценкам экспертов, взаимодействие бизнеса и государства в США расценивается как соперническое, а не партнерское. Государственные структуры США не считают себя обязанным следить за успехом в бизнесе предпринимателей, если только это не ведет к стратегически опасным для экономики страны в целом ситуациям. Если оценивать общие особенности государственной политики стран Североамериканского региона в отношении развития промышленных кластеров, то следует отметить, что официально она не формулируется и не оформляется в виде государственных документов, разрабатываемых структурами, ответственными за формулирование национальной экономической стратегии.

Ярким примером кластера в США является «Силиконовая долина».

В Азиатском регионе сложился свой особый тип развития кластеров в экономике. В нем присутствуют черты и предпосылки, сближающие с Европейским регионом, но одновременно есть и чисто азиатские специфические особенности. Государственные органы в странах Азиатского региона считают своим долгом активно и целенаправленно вмешиваться в процессы, происходящие в экономике своих стран, стараясь обеспечить их защитой от опасной конкуренции со стороны иностранных товаропроизводителей и помочь в экспансии на внешних рынках. Этот акцент можно считать определенной спецификой государственной экономической политики Азиатского региона, страны которого должны были особенно активно бороться за уже занятые «ниши» на мировых рынках, посредством активного развития достаточно конкурентоспособных кластеров.

Причины, которые являются объективными предпосылками для формирования принципов и задач политики в области развития и реализации кластерных инициатив в **Западноевропейском регионе**, следующие: достаточно малые размеры национальных рынков сбыта; ограниченность национальных природных ресурсов; определенная однобокость отраслевых структур промышленности.

Вышеуказанные причины нашли свое отражение в разработке активных методов вмешательства в экономическое развитие для решения структурных и иных проблем (зависимость от внешних поставок стратегических видов ресурсов, важность поощрения импорта при узости внутреннего рынка и другие), разработка ряда кластерных инициатив в странах Европы и так далее [2].

Учитывая схожесть проблем и интересов, именно опыт Западноевропейского региона по созданию кластеров представляет наибольший интерес для Республики Беларусь. При этом необходимо отметить, что европейский опыт по созданию кластеров является одним из наиболее успешных в мировой практике.

Как отличительную особенность стран Западноевропейского региона следует рассматривать характер взаимоотношений «государство - промышленный бизнес». Если в США они достаточно дистанцируются друг от друга, то в Западной Европе государство постоянно и довольно тесно взаимодействует с предпринимателями. Европейское государство может создавать свой сильный промышленный или инфраструктурный (финансы, транспорт, связь) секторы, но не строит свою политику на внедрении в бизнес «по широкому фронту». Иначе говоря, для европейской модели характерен в большей мере активный диалог с бизнесом, но без широкого прямого проникновения в структуры крупных частных промышленных фирм, что отличает ее от азиатской модели отношений «государство – промышленный бизнес». Безусловно, предпосылкой для этого является авторитет государства среди европейских бизнесменов, восприятие государства как своего рода «опекуна промышленности» [2].

Промышленная кластерная политика стран ЕС в основном подразумевает поддержку ведущих индустриальных кластеров и сфокусирована на поддержку развития малого и среднего бизнеса, через активное внедрение инноваций.

Существует три основных определяющих фактора для формирования кластера в странах ЕС, в первую очередь определяется география возможного кластера (будь то передовой или отсталый регион), затем определяется сектор (на основании статистических и документальных данных) и в завершении определяются выгодополучатели финансовой государственной или региональной поддержки (предприятия, университеты или другие организации). Следует отметить, что главным условием получения такой поддержки является сотрудничество внутри кластера публичного сектора, бизнеса и науки. Иными словами кластер должен базироваться на принципе «тройной спирали» (TripleHelix) [3].

Для Республики Беларусь интересен опыт Франции, ведь действия французских властей были скорее направлены на равномерное распределение производственной деятельности на территории страны. Главная цель была уменьшить или вообще аннулировать дисбаланс между «Парижем и французской пустыней». Это актуально и для Беларуси, ввиду неравномерного развития Минска и регионов.

Итак, важным направлением французской промышленной политики является создание *Rôlesdecompétitivité* – дословно – Центров конкурентоспособности. Это программа была создана в 2004 г. и имеет целью стимулирование инноваций и сотрудничества между предприятиями. Во Франции на сегодняшний день существует 71 Центр Конкурентоспособности. Предоставление финансовой помощи лучшим инновационным проектам происходит чаще всего посредством *Fonduniqueinterministériel* (FUI) – единого межминистерского фонда. Отмечается, что большинство проектов, поддержанных единым межминистерским фондом, никогда бы не появились на свет без этой поддержки [4].

Следует отметить, что имеется положительный опыт создания кластеров и в странах – партнерах Беларуси по ЕЭП. Например, в Акмолинской области Республики Казахстан был образован зерноперерабатывающий кластер, который объединяет 8 компаний и 17 зерновых предприятий. Особенность данного кластера заключается в том, что доминирующая роль принадлежит нескольким крупным зерновым предприятиям, занимающихся производством и реализацией зерновых культур, в особенности пшеницы. Кроме этого в структуру кластера входят 5 научно исследовательских центров, занимающихся выведением новых сортов зерновых, и развитием инновационных агротехнологий, научно-производственные группы по экономическому анализу и инвестициям. Работа в системе данного кластера привела: к разработке и внедрению новых агротехнологий снижающих экономические потери при посеве и уборке в 4,5 раза, повышению урожайности зерновых до 20 ц. с га, приобретению новой сельскохозяйственной техники на сумму порядка 3 млрд. рублей [5].

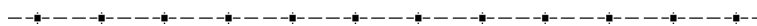
Таким образом, учитывая исторические, демографические, географические особенности развития государств, развитие кластеров в различных регионах имеет дифференциальный характер. Сравнение кластеров различных государств зачастую невозможно, так, например, технологически развитая Америка не сможет состязаться с высокоразвитой отраслью энергетики России. В Германии развиваются машиностроительные кластеры, которые не могут соперничать с кластером производства лекарственных препаратов в Израиле. Кластеры определяют точечные превосходства одних стран над другими.

Опыт стран, внедривших кластерный подход в той или иной форме, вывел их на новую ступень экономического развития. Выпускаемая продукция является конкурентоспособной во всем мире. Достижения высокотехнологичных кластеров используются во многих странах в различных сферах. Интеграция правительства, исследовательских организаций и предприятий позволяет эффективно реализовывать потенциальные возможности экономики страны. А глобализация, как фактор современных межгосударственных взаимоотношений, усиливает взаимообмен новыми технологиями, инновациями, тем самым сделав возможным использование их обычными потребителями [6].

Также, обобщая международный опыт, можно отметить следующее. Эффективное развитие кластер получает только тогда, когда сами предприятия приходят к необходимости объединения, видят в этом выгоду. Правительство должно способствовать процессу, но ни в коем случае не насаждать его сверху.

### Список использованных источников

1. Кластер по выпуску новейших фармпрепаратов планируют создать в НАН Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/Klaster-povyusku-novejshix-farmpreparatov-planirujut-sozdat-v-NAN-Belarusi\\_i\\_659013.html](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Klaster-povyusku-novejshix-farmpreparatov-planirujut-sozdat-v-NAN-Belarusi_i_659013.html). – Дата доступа: 14.03.2014.
2. Намазбеков, М. Кластерное развитие в условиях глобализации: опыт зарубежных стран [Электронный ресурс] / М. Намазбеков. – Режим доступа: <http://www.kisi.kz/img/docs/1065.pdf>. – Дата доступа: 02.12.2013.
3. Руководство по развитию кластеров. 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.kohtla-jarve.ee/uploads/documents/valissuhted/projectid/2/cd/ru/guide.pdf](http://www.kohtla-jarve.ee/uploads/documents/valissuhted/projectid/2/cd/ru/guide.pdf). – Дата доступа: 02.12.2013.
4. Промышленная политика европейских стран = Industrial policy of the European countries / [под ред. Н.В. Говоровой.]. – М.: Ин-т Европы РАН: Рус.сувенир, 2010. – 214 с. – (Доклады Института Европы = ReportsoftheInstituteofEurope / Учреждение Российской акад. наук, Ин-т Европы РАН; № 259). – Парал. тит. л. англ. – 74 с.
5. Селиванова, Е.Г. Оптимизация территориальной кластерной структуры АПК (региональный аспект) [Электронный ресурс] / Е.Г. Селиванова. – Режим доступа: [http://conf.msu.ru/archive/Lomonosov\\_2007/24/cat\\_cat@mail.ru.doc.pdf](http://conf.msu.ru/archive/Lomonosov_2007/24/cat_cat@mail.ru.doc.pdf). – Дата доступа: 03.02.2013.
6. Наджафов, В.Н. Обзор зарубежного опыта внедрения кластеров [Электронный ресурс] / В.Н. Наджафов. – Режим доступа: . – Дата доступа: 02.12.2013.



*Наумович Ольга Анатольевна,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО УКЛАДА В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ

Развертывание преимуществ высокотехнологичного уклада открывает новую эпоху в истории человечества, настолько отличающуюся от всех предшествовавших общественно-экономических формаций, ее наступление означает начало истории человечества, в то время как все предыдущие эпохи составляли его предысторию. Становление и развитие нового уклада основывается на познании объективных законов общественного развития и их использовании в интересах научно-технического прогресса, в интересах всего общества, на целенаправленном преобразовании общественных отношений.

Ускорение технологического прогресса, переход к постиндустриальному обществу делает развитие неустойчивым и трудно предсказуемым. Далеко не каждая модернизация является успешной. Успех зависит от «политики, от способности властей и общества создавать институты, обеспечивающие ускоренный рост при необходимых (прогрессивных) структурных трансформациях» [1, с. 40]. На пути любых трансформаций существуют риски. Чтобы избежать этих рисков, необходимо при выборе решений избегать заблуждений и основываться на опыте предыдущих поколений.

Развитие высокотехнологичного уклада предполагает выбор приоритетов, разработку и реализацию целевых программ их достижения. Институциональными предпосылками развития нового технологического уклада являются создание необходимых правовых, организационных структур, поддерживающих инновационную активность и обеспечивающих благоприятную среду для широкомасштабных нововведений.

Стимулирование развития новых наукоемких компаний предполагает использование различных инструментов промышленной политики, например, особых условий финансирования и кредитования научно-исследовательских работ, снижения либо отмены ставки НДС, отсрочки уплаты НДС, восстановления прогрессивной шкалы подоходного налога. Несоответствие потребностям технологической модернизации является главным препятствием в развитии высокотехнологичного уклада.

Существующие институты, начиная с подготовки кадров и заканчивая планированием государственной научно-технической политики, не отвечают требованиям нового технологического уклада, а направлены на инерционную модернизацию предшествующих технологических укладов. Одним из основных направлений развития высокотехнологичного уклада в Республике Беларусь является обеспечение непрерывного инновационного процесса с налаживанием тесных связей между производителями и потребителями высокотехнологичной продукции.

Повышение информативности высокотехнологичного потенциала состоит в формировании открытой и удобной для потребителя инфраструктуры, обеспечивающей доступ к современным научным знаниям. Необходимым условием является также создание системы оценки выбора приоритетных направлений с целью правильного определения перспективных тенденций развития и эффективного использования имеющихся ресурсов. Устранение отсталости информационной инфраструктуры научно-исследовательских работ представляется через поддержку сети научно-технических библиотек, приобретение современной научной литературы, поддержку функционирования опытных стендов, создание сети технологических центров и парков коллективного пользования.

Одним из аспектов формирования эффективной инновационной системы является корректировка функций органов государственного управления наукой и инновациями путем оптимизации форм, механизмов и источников реализации задач развития национальной инновационной системы, включающие: совершенствование системы институтов, влияющих на формирование инновационной среды; механизмы сбалансированности ресурсов (трудовых, финансовых, предпринимательских) и повышения мотивации трудовых коллективов; развитие стратегического партнерства государства, бизнеса и общества; перечень основных мер, обеспечивающих комплексную модернизацию экономики, адаптацию ее к требованиям новых рынков, достижение необходимого уровня конкурентоспособности в рамках глобальной экономической кооперации.

### **Список использованных источников**

1. Мау, В. Логика российской модернизации: исторические тренды и современные вызовы / В. Мау // Экономика переходного периода : сб. избр. работ, 2003-2009 / Ин-т экономики переход. периода ; редкол.: Е. Гайдар [и др.]. – М., 2010. – С. 23-57.

-----

**Огинская Анна Викторовна,**  
*аспирант, УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В НЕФТЕХИМИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ**

Успех реструктуризации и модернизации экономики зависит от проводимых технологических изменений в отрасли. В свою очередь, источником технологических изменений являются НИОКР. Если технологические разработки направлены на сегменты за пределами основного вида деятельности компании, то это приводит к расширению сферы деятельности на новые отрасли и, в конечном счете, становится движущим фактором реструктуризации. Данный механизм в западной экономической литературе получил название «технологическая диверсификация» [1]. Под технологической диверсификацией понимается проведение НИОКР за пределами конкретного продуктового сектора отрасли. Другими словами, она предполагает расширение используемых технологий как факторов производства. Аналогично остальным видам диверсификации – технологическая диверсификация проводится по ряду направлений: вертикальная (сверху-вниз или снизу-вверх) и горизонтальная. Величина и структура технологической диверсификации варьируются в зависимости от отрасли. Измерение направлений диверсификации поможет указать на различия направлений диверсификации в зависимости от отраслевой структуры [2].

В данной работе для анализа технологической диверсификации выбран нефтехимический комплекс. Это обосновывается, во-первых, тем, что валообразующие предприятия нефтехимии играют важнейшую роль в экономической безопасности и развитии страны. Во-вторых, отрасль состоит в основном из крупных интегрированных хозяйственных структур и традиционно занимает лидирующее положение по расходам на НИОКР. В таблице 1 нефтехимический комплекс разделен на отрасли и продуктовые секторы в соответствии с Международной стандартной отраслевой классификацией всех видов экономической деятельности (МСОК; ISIC).

**Таблица 1 – Классификация продуктовых секторов нефтехимии**

<b>Отрасль</b>	<b>Продуктовый сектор</b>
Производство кокса и нефтепродуктов	Преобразование сырой нефти и угля в пригодные к использованию продукты
Химическая	Основная химия
	Производство удобрений и азотных соединений
	Производство пестицидов
	Лакокрасочное производство
	Производство моющих и косметических средств
	Производство искусственных волокон
Фармацевтическая	Производство медицинских химических веществ и лекарственных растительных продуктов.
Производство резиновых и пластмассовых изделий	Производство резиновых покрышек и камер
	Прочие резиновые изделия
	Производство пластмассовых изделий
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	Производство стекла и изделий из стекла
	Производство огнеупорных изделий
	Производство строительных материалов
	Резка, фасонирование и отделка камня
	Прочие продукты

Для расчета уровня технологической диверсификации используется показатель объемов расходов на НИОКР. Для измерения меры технологической диверсификации предположим, что распределение расходов на НИОКР по продуктовым секторам отдельной отрасли представляет собой вероятностное распределение. В этом случае индикатор уровня технологической диверсификации построим на основании индекса энтропии.

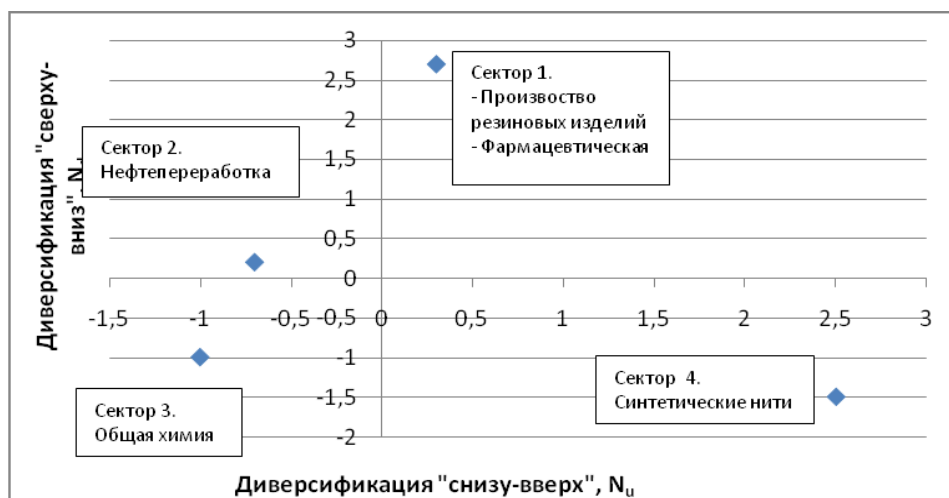
Пусть  $E_{ij}$  – расходы  $i$ -той отрасли в  $j$ -тый продуктовый сегмент, а  $p_{ij}$  – доля  $j$ -того продуктового сегмента в общем объеме расходов  $i$ -той отрасли на НИОКР. Тогда энтропия  $i$ -той отрасли  $H_i$  принимает вид: [3]. Если уровень диверсификации в отрасли высок, то распределение расходов на НИОКР охватывает многие продуктовые сегменты, не концентрируясь на основной продукции, а значит, значение энтропии в отрасли возрастает. Если уровень диверсификации низок и расходы на НИОКР направляются в основной продуктовой сегмент, это приведет к снижению показателя. Если принять  $E_{ij}$  (расходы  $i$ -той отрасли в продуктовой сегмент  $j$ -той отрасли) равными нулю ( $E_{ij}=0$ ), тогда направление расходов на НИОКР  $i$ -той отрасли может быть описано вектором:

, где . Если принять  $T_{ij}$  (количество транзакций из  $i$ -той в  $j$ -тую отрасль) и принять  $T_{ij}=0$ , тогда направление диверсификации  $j$ -той отрасли «снизу-вверх» может измеряться вектором: , где . Исходя из этого,  $U_i$  – уровень диверсификации «снизу-вверх», может измеряться как: . Другими словами, чем выше показатель  $U_i$ , тем ближе инвестиции в НИОКР  $i$ -той отрасли в  $j$ -тую отрасль по направлению «снизу-вверх». Аналогично, направление инвестирования «сверху-вниз»  $i$ -той отрасли отображается вектором:

, где . И  $D_i$  – уровень диверсификации «сверху-вниз», может измеряться как: . Нормализованные значения принимают следующий вид:  $N_u = (U - \mu_u) / \sigma_u, N_d = (D - \mu_d) / \sigma_d$ , где  $\mu_u$  и  $\mu_d$  – средние значения  $U$  и  $D$ , а  $\sigma_u$  и  $\sigma_d$  – среднеквадратическое отклонение  $U$  и  $D$  соответственно. В результате построения соответствующих зависимостей, на рисунке 1 удалось отразить отраслевую структуру технологической диверсификации, сгруппированной в 4 категории.

На построенном графике каждый сектор определяет отрасли с тем или иным соотношением нисходящей и восходящей диверсификации. Так, в секторе 1 расположились отрасли с высоким уровнем нисходящей и восходящей диверсификации (нормализованные значения  $D_i$  и  $U_i$  выше нуля). Точки в секторе 2 иллюстрируют ситуацию, при которой отрасли более ориентированы на диверсификацию «сверху-вниз». Отрасли из сектора 3 характеризуются низким уровнем вертикальной диверсификации. Для отраслей из сектора 4 характерна вертикальная диверсификация «снизу-вверх».

На построенном графике каждый сектор определяет отрасли с тем или иным соотношением нисходящей и восходящей диверсификации. Так, в секторе 1 расположились отрасли с высоким уровнем нисходящей и восходящей диверсификации (нормализованные значения  $D_i$  и  $U_i$  выше нуля). Точки в секторе 2 иллюстрируют ситуацию, при которой отрасли более ориентированы на диверсификацию «сверху-вниз». Отрасли из сектора 3 характеризуются низким уровнем вертикальной диверсификации. Для отраслей из сектора 4 характерна вертикальная диверсификация «снизу-вверх».



**Рисунок 1 – Структура технологической диверсификации в нефтехимическом комплексе Республики Беларусь.**

Указанные тенденции в направлениях технологической диверсификации должны быть соотнесены со структурными изменениями, характерными для мировой нефтехимической промышленности, а именно:

- завоевание значительной доли мирового рынка транснациональными корпорациями, обладающие сильными конкурентными преимуществами по сырьевым и энергетическим показателям;
- выход на рынки химической и нефтехимической продукции вышли компании развивающихся стран с дешевым углеводородным сырьем, что предопределяет высокую ценовую конкурентоспособность продукции;
- химические компании развитых стран закрывают крупнотоннажные производства, диверсифицируют свой портфель инвестиций в сторону высоких технологий глубокой переработки с производством наукоемкой малотоннажной продукции;
- направление на выпуск и внешнеторговый обмен только такой продукции, которая обеспечивает безопасность людей и окружающей природы, что регулируется экологическим законодательством развитых стран.

Развитие современной нефтехимии происходит за счет выработки и внедрения более совершенной технологии, компьютеризации, автоматизации производства, расширения потребления химической продукции во всех сферах экономики, активной замены традиционных материалов синтетическими, широкомасштабного проведения НИОКР и интенсивного использования их результатов на практике. Т.е. именно технологическая диверсификация во многом определяет высокие темпы развития отрасли и рост производства вырабатываемой продукции. Стратегия технологической диверсификации должна включать принципиальные изменения в бизнес-моделях и технологических процессах, а также регулироваться торговой, промышленной и инновационной политикой государства.

#### **Список использованных источников**

1. Grabowski, H.G. The determinants of industrial research and development: a study of the chemical, drug, and petroleum industries / H.G. Grabowski. // Journal of political economy. – 1968. – 76 (2). – P. 292-306.
2. Koren, M. Technological diversification / M. Koren // American economic review. – 2013. – 103 (1). – P. 378-414.
3. The economics and management of technological diversification // edited by J. Cantwell, A. Gambardella and O. Granstrand – London: Routledge, 2004. – 381 p.



***Опекун Елена Владимировна,***

*УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»  
(г. Гродно, Республика Беларусь)*

#### **ИННОВАЦИОННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ**

Исследование инновационности организации необходимо при поиске новых способов повышения ее конкурентоспособности. На уровне организаций инновации рассматриваются в качестве одного из важнейших инструментов поддержания долгосрочной конкурентоспособности. Именно этот уровень рассмотрения инновационной деятельности представляется наиболее важным, так как он определяет уровень социально-экономического развития государства [1].

В быстро меняющихся экономических условиях организации вынуждены адекватно реагировать на внешние факторы, гибко перестраивать внутреннюю политику, внедрять



инновационные технологии, ориентироваться на потребителя и тем самым получать прибыль. Для обеспечения эффективного развития необходимо уменьшить влияние отрицательных факторов, поэтому на первый план выходит соответствующее управление изменениями. Для эффективного управления необходимы измерения. Известен афоризм «То, что можно измерить – можно осуществить». И управление изменениями на основе измерений – одна из современных технологий управления бизнесом.

В инновационных организациях создание модели успешных изменений, подразумевающей конкретные процессы и инструменты, которые позволяют внедрять изменения эффективно, зависит от направления деятельности, стратегии, методов ведения бизнеса.

В связи с тем, что любая развивающаяся или функционирующая организация является сложной динамической системой, методика оценки уровня ее инновационности основана на выделении инновационной составляющей во всех сферах деятельности.

Методика оценки уровня инновационности организации должна обладать рядом свойств:

**Интегральность.** Критерий инновационности имеет интегральный характер и охватывает основные внутренние процессы, протекающие в различных функциональных областях организации.

**Многофакторность.** В результате оценки показателей, относящихся к одной факторной группе реализуется количественное измерение инновационности по определенному фактору, как площадь многоугольника, число вершин которого соответствует числу принимаемых в расчет частных характеристик.

**Гибкость (инвариантность).** Возможность изменения показателей в зависимости от типа исследуемой организации (производство товаров или услуг, крупное или малое предприятие и т.д.).

**Относительность.** Связана с пространственно–временными ограничениями применения методики. Оценка уровня инновационности зависит от сферы ее применения – для руководства организации, отрасли, региона, страны.

**Динамичность.** При исследовании инновационности применяется метод сравнения динамических изменений факторных компонент. Система показателей характеризует состояние уровень, эффективность и темпы инновационного развития организации в динамике. Изучение динамики показателей за определенный период позволяет установить тенденции развития организации, обнаружить закономерности развития и взаимосвязи с другими явлениями.

**Системный подход.** Экономическое состояние организации оценивается с учетом состояния и развития его внутренней структуры и влияния внешней среды. В качестве факторных групп выступают подсистемы производственного потенциала предприятия: материально–технологическая, кадровая, финансовая, интеллектуальная, организационно–структурная, информационная, экологическая, маркетинговая, рыночная.

При исследовании инновационной деятельности организации необходимо осуществление следующих этапов:

- Выявление интегральных признаков инновационности.
- Структуризация областей функциональной деятельности.
- Разработка системы факторных показателей инновационности.
- Установление взаимосвязей между элементами системы.
- Интегральная оценка инновационности организации.

При оценке инновационности необходимо применять следующие подходы:

Системному подходу соответствует метод декомпозиции организации как системы, который предполагает разделение системы на отдельные составляющие, которые рассматриваются как подсистемы и элементы. Агрегат представляет собой элемент сложной системы функционирования, на который оказывают влияние управляющие воздействия и возмущающие факторы.

Процессный подход. Сложность функциональных подсистем определяется неоднородностью их составляющих элементов. Процессному подходу соответствует функциональный метод декомпозиции деятельности организации как системы. Процессный подход используется в качестве аналитической составляющей оценки инновационности, в соответствии с которым исследуется отношение показателей инновационного потенциала факторов на входе к соответствующим результатным показателям организации на выходе. Т.о. включается критерий эффективности деятельности организации в контексте инновационной составляющей, позволяющий сопоставить затраты и результаты, полученные в процессе инновационной деятельности. В каждом из исследуемых периодов инновационной активности сопоставляются изменения в ресурсах и достигнутых результатах. Таким образом, оценивается инновационный процесс.

Индексный подход. В качестве показателей для оценки инновационности используются относительные показатели удельного веса, так как они позволяют корректно анализировать динамику показателей деятельности организации. Основным показателем динамики является индекс, который представляет собой соотношение уровней показателя в разное время. Основывается на относительных показателях динамики, пространственных сравнений, выражающих отношение фактического уровня анализируемого показателя в отчетном периоде к его базисному уровню.

Таким образом, методика представляет собой алгоритм проведения анализа, расчетов и оценки уровня инновационности на основе системно–процессного подхода. Коэффициент инновационности определяется интегральным путем с использованием метода балльной оценки и характеризует уровень инновационного развития и тем самым степень влияния инновационной деятельности на состояние и развитие организации.

По результатам оценки уровня инновационности организации необходимо разработать дорожную карту повышения уровня инновационности.

Для разработки стратегии инновационного развития необходимо учитывать, что создать ценность из новых технологий можно: посредством ее включения в концепцию уже существующего бизнеса; при организации нового бизнеса, которым она пока что не занимается; продажей технологии по лицензии другим фирмам. Во всех случаях технология должна использоваться в контексте какой-то модели бизнеса. Только в этом случае можно говорить об экономической ценности технологии. Технология, находящаяся вне контекста какой-либо модели бизнеса, не имеет никакой экономической ценности, т.е. в коммерческом смысле не стоит ничего [2].

Для развития организации и повышения уровня инновационности необходимо разрабатывать стратегии развития, учитывающие следующие факторы конкурентной динамики: изменения предпочтений потребителей; в поведении конкурентов, факторов макросреды, технологические изменения.

Модель бизнеса, разработанная на основе стратегии состоит из следующих взаимосвязанных элементов [3], включая:

1. Потребительская ценность, предлагаемая потребителю, в том числе за счет используемой новой технологии
2. Рыночный сегмент
3. Цепочка ценности
4. Модель создания прибыли, которая определяется структурой затрат и целевыми уровнями рентабельности при заданных потребительской ценности и цепочке ценности.
5. Сеть создания ценности– это место организации среди потребителей, поставщиков, других заинтересованных стороны, конкурентов.
6. Конкурентная стратегия,

У большинства западных технологических гигантов есть полезная привычка, помогающая им взаимодействовать с внешним миром, – составлять и публиковать технологические дорожные карты на очень далекую перспективу – 20, 30 и более лет. Это трудный жанр, который требует умения свести воедино общее понимание развития отрасли

со стратегией компании, увязав маркетинговые и технологические задачи. Но это важный сигнал потенциальным внешним партнерам по поводу того, куда они могут встроиться со своими разработками и что могут предложить [4]. Корпоративная «дорожная карта» является частью корпоративного предвидения, это особая форма планирования, которая способствует нахождению верных решений в отношении изменений среды, все больше усиливающих конкуренцию

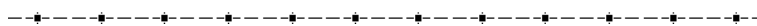
Разработка корпоративной «дорожной карты» должно охватывать широкий диапазон деятельности, связанный с планированием, в том числе: долгосрочное, стратегическое, научное, технологическое, продуктивное планирование, планирование возможностей, интеграции, программ, процессов, межфункциональный анализ.

Системы планирования деятельности организаций являются одним из самых важных элементов управления.

Главное преимущество корпоративной «дорожной карты» повышения уровня инновационности состоит в том, что она предоставляет ясную наглядную информацию, дает предписания для принятия «лучших» решений и обеспечивает инструменты контроля. Это происходит посредством выявления необходимых процессов, новых возможностей для бизнеса или недостатков, которые необходимо устранить для выработки более конкурентных и реалистичных целей и планов.

#### **Список использованных источников**

1. Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD/EC, 2005.
2. Стасев, В.В. Инновации в России: иллюзии и реальность / В.В. Стасев, А.Ю. Забродин, Е.А. Черных. – Тула: Гриф и К Г, 2006. – С.16-18.
3. Mun, J. Real Options Analysis: Tools and Techniques for Valuing Strategic Investments and Decisions / J. Mun. – John Wiley & Sons, Inc., 2002.
4. Ротер, М. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности / М. Ротер, Дж. Шук. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.



*Рогатко Дарья Андреевна,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ БЕЛАРУСИ**

Основополагающим условием повышения уровня и качества жизни населения Беларуси является активизация инновационной деятельности. Инновационная инфраструктура, начавшая формироваться в Беларуси немногим более 10 лет тому назад, является связующим звеном между разработчиком инноваций, заинтересованным производителем новой продукции или потребителем наукоемкой технологии и в результате – рынком.

В стране в настоящее время создано и действует более 80 различных элементов инновационной инфраструктуры. Это научно-технологические парки, инновационные центры, центры трансфера технологий, созданные в университетах структурные подразделения, выполняющие функции указанных субъектов инновационной инфраструктуры, парк высоких технологий и др.

Только в 2011 г. в ходе реализации мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры зарегистрировано 3 новых субъекта инновационной инфраструктуры, в первом полугодии 2012 г. – 2 технопарка: ЗАО «Брестский научно-технологический парк» и КПУП «Научно-технологический парк Гродно». В 2013 г. планируется создание технопарка

в Могилевской области. Резидентов технопарков насчитывалось около 60 организаций (предприятий) различной формы собственности.

Ежегодно за счет средств республиканского бюджета осуществляется финансирование работ по организации деятельности и развитию материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры. На эти цели в 2011 г. было использовано 11,8 млрд. руб., в 2012 г. – 34 млрд. руб. [1].

Наиболее развитая инновационная инфраструктура сформирована в системе Министерства образования Республики Беларусь, включающая более 40 субъектов. Сегодня в системе Минобразования функционируют 3 технопарка. Успешно функционирует в сети Интернет Информационно-маркетинговый узел Министерства образования (ИМУ) [2].

Несмотря на кажущуюся развитость технопарковых структур в Беларуси, только 2 технопарка существуют достаточно давно для того, чтобы можно было оценивать успешность их деятельности. В этой связи оценка технопарков Беларуси чрезвычайно затруднена (отсутствие систематических данных и единой системы статистического анализа).

Технопарки в основном характеризуются составом элементов входящей в них инфраструктуры и набором предоставляемых резидентам услуг, что, как следствие, сказывается на количестве резидентов, пользующихся их услугами. Большинство действующих и создаваемых технопарков специализируется в основном на научных и технологических инновациях. Под ними подразумевается, прежде всего, приобретение машин, оборудования и программных средств (65,6%), а так же исследования и разработки, выполненные собственными силами (25,4%) [3]. Дефицит организационных и маркетинговых инноваций, являющихся на наш взгляд обязательным условием успешной реализации вышеназванных инноваций, говорит о незрелости существующих технопарковых структур.

Технопарки Беларуси вызывают много споров среди научной общественности и часто подвергаются критике как преимущественно девелоперские проекты, которые стремятся к получению ренты, а не к отбору действительно инновационных предприятий.

Как показывает международный опыт, основной риск такого рода проектов заключается в том, что объекты инфраструктуры, изначально планируемые к использованию как технопарки, зачастую превращаются в дотируемые объекты офисной недвижимости, которые имеют слабое отношение к развитию инновационной деятельности. Тем не менее, делать обоснованные выводы об эффективности работы технопарков по мнению экспертов можно не ранее чем через 15 лет их существования [4, с. 33].

Наиболее распространенными из предоставляемых технопарками услуг являются консалтинговые услуги, услуги по аренде и обслуживанию помещений, а так же предоставление информационно-коммуникационных технологий. Так же хотелось бы отметить, что наибольшее количество предоставляемых услуг отмечено у таких технопарков как – РИУП «Научно-технологический парк БНТ «Политехник» и ЗАО «Технологический парк «Могилев». Это связано с достаточно долгим сроком их существования.

Большинство действующих технопарков Беларуси предлагают своим резидентам примерно одинаковый перечень услуг, зачастую совершенно нечетко прописанный как на официальных сайтах, так и в специализированных изданиях. Наблюдается определенная формализация в подготовке рекламной и статистической информации о технопарках, что не могут не заметить как исследователи, так и потенциальные резиденты. И если для первых это является препятствием в проводимых исследованиях по причине отсутствия данных и невозможности их гармонизации с международными стандартами для составления целостного представления о состоянии и перспективах дальнейшего развития, то для вторых – отсутствие необходимой компетентности работающих в технопарках специалистов.

Эти, а так же ряд других причин (низкая инновационная восприимчивость предприятий промышленности – как потребителей услуг инновационных организаций; недостаточное качество услуг, их несоответствие реальным потребностям резидентов либо

их недоступность, связанная во многом с недостаточным финансированием, недостаточной обеспеченностью кадровыми ресурсами и их недостаточной квалификацией), накладываются на определенную деформацию структуры занятости населения в сторону быстрого роста численности лиц, вовлеченных в торгово-посредническую и организационно-управленческую деятельность.

Может быть, именно в связи с этим количество резидентов технопарков невелико, а зачастую даже значительно снижается. Стабильно высокое количество резидентов наблюдается только в Парке высоких технологий. На наш взгляд во многом это достигается за счет виртуальности предоставляемых возможностей, т.е. правовой режим ПВТ действует на всей территории Республики Беларусь.

Следует признать, что, несмотря на то, что в Беларуси проделана значительная работа по формированию национальной инновационной инфраструктуры, для создания реально функционирующей эффективной инновационной системы в стране предстоит еще решить ряд проблем, негативно влияющих как на собственно развитие субъектов инновационной инфраструктуры, так и на их мировую интеграцию:

1) Статистический анализ инновационной деятельности в Беларуси не гармонизирован с международными стандартами, что:

а) не позволяет составить целостное, всестороннее и адекватное представление о состоянии инновационной системы Беларуси;

б) существенно затрудняет прямые международные сопоставления на микро- и макроуровнях, снижая эффективность бенчмаркинга (эталонных сравнений сильных и слабых сторон инновационной деятельности).

2) Сложившиеся в международной практике четыре взаимосвязанных типа инноваций (товарные, технологические, маркетинговые и организационные) в Беларуси редуцированы преимущественно в отношении к научным и технологическим инновациям, под которыми подразумеваются, прежде всего, приобретение машин, оборудования и программных средств, а также исследования и разработки, выполненные собственными силами.

Среди инновационно-активных предприятий доминируют организации, осуществляющие «исследования и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства» и предприятия, осуществляющие «приобретение машин, оборудования, связанных с технологическими инновациями» [5, с. 59-60].

3) Возрастающая недостаточность финансирования науки и инноваций вызвана постоянным сокращением бюджетных средств, не восполняющимся из внебюджетных источников. Низкая динамика процесса формирования релевантных международному опыту негосударственных моделей финансирования обусловлена:

а) ориентацией большинства предприятий на традиционные модели финансирования (республиканский бюджет, кредиты и займы, собственные средства);

б) неразвитостью государственно-частного партнерства в целом и государственной зарегулированностью процесса формирования института венчурных инвестиций, в частности;

в) недостаточной мотивированностью бизнес-структур для финансирования НИОКР и инновационных проектов.

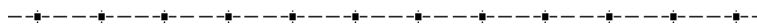
4) Инфраструктура высшей школы слабо интегрирована в инновационную систему Беларуси: по удельному весу имеющихся в распоряжении ВУЗов инновационно-активных предприятий (6,4% от их общей численности в 2011 г.), удельному весу действующих патентов на изобретения (18% от их общей численности в 2009 г.), вкладу ВУЗовской науки в продукцию промышленного производства (2,7% от общего вклада), в модернизацию действующих производств (13,6%) и технологий (4,7% от их общей численности).

В то же время, ресурсная база научного персонала задающего инновационный тон отраслевых НИИ и НАН Республики Беларусь в своем подавляющем большинстве подготавливается в стенах университета. При этом финансирование исследовательской деятельности в ВУЗах составляет 0,06% к ВВП, а доля расходов инновационных фондов

учреждениями Министерства образования составляет 0,04% от общей суммы расходов (по состоянию на 2010 г.) [6].

#### Список использованных источников

1. Инновационная политика в Республике Беларусь. Дайджест. 15.01.2013 г. [Электронный ресурс] / Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения. – 2013. – Режим доступа: [http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/3\\_2012/art9\\_22\\_2012.html](http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/3_2012/art9_22_2012.html). – Дата доступа: 12.05.2013.
2. Пресс-релиз Министерства образования Республики Беларусь от 27.01.12 г. [Электронный ресурс] / Министерство образования Республики Беларусь. – 2013. – Режим доступа: <http://edu.gov.by/main.aspx?guid=18021&detail=60883>. – Дата доступа: 13.05.2013.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011. – 146 с.
4. Опыт формирования зон инновационного роста: достижения и ошибки. Обзор зарубежной и российской практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.raexpert.ru/researches/zap\\_obninsk\\_2011/zap\\_obninsk\\_2011.pdf/](http://www.raexpert.ru/researches/zap_obninsk_2011/zap_obninsk_2011.pdf/) - Дата доступа: 20.05.2013.
5. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь в 2013 г.: стат. сб. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 107 с.
6. Лаврухин А. Человеческий капитал: Инновационная система Беларуси: актуальное состояние, проблемы и факторы развития / А. Лаврухин / Белорусский институт стратегических исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belinstitute.eu/sites/biss.newmediahost.info/files/attached-files/BISS\\_SA15\\_2013ru.pdf](http://belinstitute.eu/sites/biss.newmediahost.info/files/attached-files/BISS_SA15_2013ru.pdf). – Дата доступа: 21.11.2013.



*Румянцева Юлия Николаевна,*

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### ПРОЦЕССНЫЕ ИННОВАЦИИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

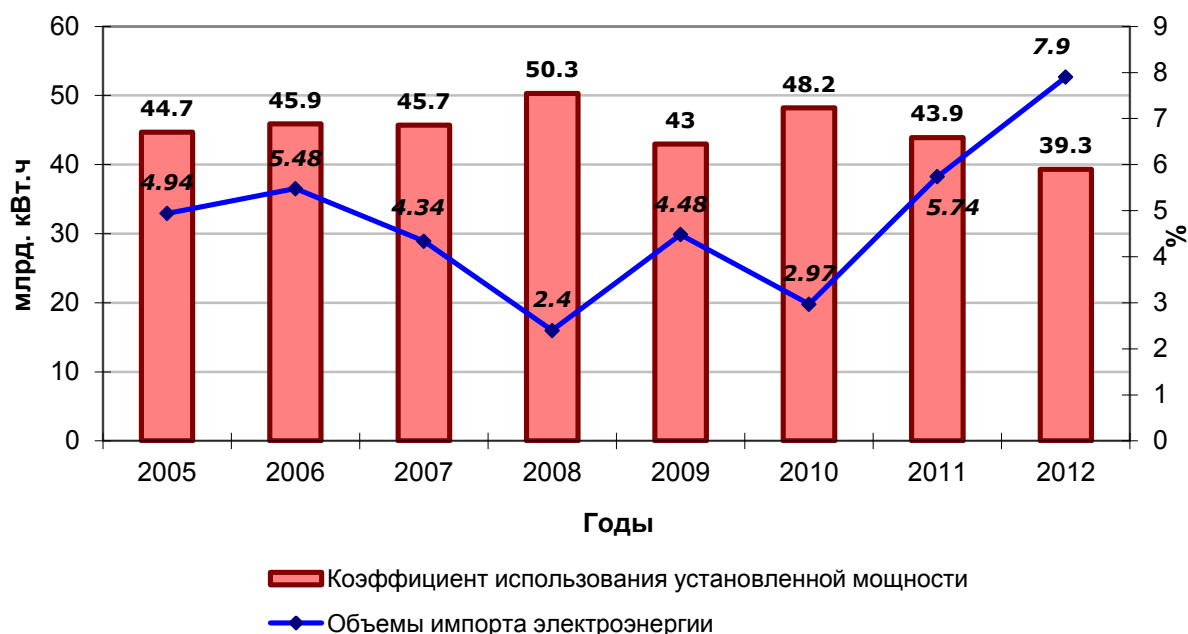
Анализ энергетической сферы Беларуси позволил выявить следующие основные моменты, негативно влияющие на эффективность ее функционирования.

1. Низкий уровень использования установленной электрической мощности энергоисточников при одновременной реализации мероприятий по ее наращиванию и наличию значительных объемов импорта электроэнергии (рис. 1).

Важно отметить, что увеличение установленной электрической мощности энергосистемы с 7915 МВт в 2005г. до 8922 МВт в 2012г. и снижение коэффициента ее использования с 44,7 % в 2005г. до 39,3 % в 2012г. привело к увеличению затрат на 1 кВт установленной мощности в 1,8 раза – с 93,1 долл. США в 2005г. до 156,9 долл. США в 2012г., что способствовало росту условно-постоянных затрат в себестоимости 1 кВт.ч электроэнергии – с 2,38 ц/кВт.ч в 2005 г. до 4,56 ц/кВт.ч в 2012 г.\*

---

\* Расчетные данные на основе информации, размещенной на официальном сайте ГПО «Белэнерго» за ряд лет.



**Рисунок 1 – Установленная мощность энергосистемы Беларуси и объемы импорта электроэнергии в 2005-2012 гг.**

Источник: Собственная разработка на основе данных Белстата и информации, размещенной на официальном сайте ГПО «Белэнерго» за ряд лет.

2. Сокращение доли выработки тепловой энергии на крупных теплоэлектроцентралях и увеличение выработки на локальных энергоисточниках – котельных установках предприятий и мини-ТЭЦ. Строятся автономные энергоисточники рядом с готовыми к работе, но принадлежащими другим ведомствам. Например, Мозырский нефтеперерабатывающий завод построил себе собственную ТЭЦ, при наличии готовая принять любую нагрузку Мозырской ТЭЦ, которая была построена для этого завода, но принадлежит концерну «Белэнерго». Аналогичная ситуация наблюдается и на Новополоцком НПЗ и Новополоцкой ТЭЦ. Руководят «расстыкованными» предприятиями государственные концерны Белэнерго и Белнефтехим [1].

В настоящее время число часов использования установленной тепловой мощности в Белорусской энергосистеме не превышает 2000 в год. Установленная тепловая мощность энергоисточников энергосистемы составляет порядка 26 тыс. Гкал/час, при этом максимальная тепловая нагрузка в энергосистеме не превышает 8,5 тыс. Гкал/час. Снижение конкурентоспособности теплоэлектроцентралей энергосистемы по сравнению с локальными энергоисточниками кроется в принципах формирования тарифов на тепловую и электрическую энергию, применяемых в настоящее время в республике. Во-первых, для Беларуси характерно наличие социального перекрестного субсидирования в энергетике, когда тарифы на тепловую и электрическую энергию для населения значительно ниже тарифов для промышленности и себестоимости производства тепловой и электрической энергии. Во-вторых, в республике принята практика расчета за тепловую и электрическую энергию по усредненным тарифам. Тем самым нивелируется социальный эффект от применения теплофикации. Так, если применять физический метод распределения топливных затрат на ТЭЦ, вся экономия топлива относится на электрическую энергию, и топливная составляющая себестоимости ее производства сокращается практически в 2 раза по сравнению с производством на КЭС – 150-160 г.у.т/кВт.ч против 313-324 г.у.т/кВт.ч [2]. Если применять эксергетический метод (что более корректно), вся экономия топлива относится на тепловую энергию, и топливная составляющая себестоимости ее производства сокращается в 2 и более раза по сравнению с производством в котельной – 70-80 кг.у.т/Гкал против 160-170 кг.у.т/Гкал [3].

3. Наличие неэффективных систем транспорта тепловой энергии. Существующая в республике система централизованного теплоснабжения является «зависимой». Теплоноситель циркулирует в едином контуре технологической цепочки «теплоисточник – тепловая сеть – тепловой пункт – потребитель – теплоисточник» [4]. Эта система характеризуется рядом существенных недостатков влияющих на эффективность и надёжность её работы: в значительной степени затруднена наладка гидравлических характеристик системы в целом ввиду её сложности и разветвлённости, существующая возможность самовольного изменения потребителем гидравлических характеристик абонентских тепловых пунктов приводит к разрегулировке системы в целом и ухудшению эффективности её работы; неплотности в теплообменном оборудовании центральных тепловых пунктов, предназначенных для подогрева воды горячего водоснабжения, приводят к утечкам теплоносителя, попаданию сырой, с большим содержанием воды в теплоноситель и, как следствие, отложение накипи в котлах и на теплообменном оборудовании теплоисточника, в результате – происходит ухудшение теплообмена; сложность локализации аварийных ситуаций – когда порыв трубопровода теплосети у какого-либо потребителя может привести к останову теплоисточника и прекращению теплоснабжения всех потребителей тепла от него [4].

Потери теплоэнергии при ее транспортировке в полном объеме закладываются: для энергопотребителей, не оборудованных приборами учета – в величину потребления теплоэнергии; для энергопотребителей, оборудованных приборами учета – в тариф. Все это вынуждает потребителей отключаться от ТЭЦ энергосистемы и строить локальные теплоисточники с отсутствием протяженных теплотрасс.

В сложившейся ситуации целесообразно рассмотреть возможность внедрения процессных инноваций в энергетическом секторе республики по следующим основным направлениям.

1. Анализ энергетического оборудования и технологических процессов производства тепловой и электрической энергии на энергоисточниках Белорусской энергосистемы и определение на данной основе возможностей продления срока службы оборудования тепловых электрических станций на 20 и более лет, как это практикуется в экономически развитых странах. Зарубежными специалистами (американскими и английскими) установлено, что при расчетном ресурсе элементов оборудования паротурбинных теплоэлектростанций от 30 до 40 лет их целесообразно эксплуатировать до наработки 50-80 лет. При этом продление срока службы используемого энергооборудования может составлять 10-30 % стоимости внедрения нового [5], что делает такую модернизацию выгодной с экономической точки зрения.

2. Разработка способов реализации независимых схем централизованного теплоснабжения, когда теплоноситель циркулирует между теплоисточником и теплообменным пунктом, в котором тепло передаётся через теплообменные аппараты теплоносителю, циркулирующему по другому контуру распределительной сети [4]. Из контура распределительной сети в другом теплообменном пункте тепло передаётся следующему независимому контуру (например, системе центрального отопления здания). Создание независимых по теплоносителю схем позволит обеспечить [4]: качественную наладку и автоматическое регулирование гидравлических характеристик теплосети; работу нескольких теплоисточников на единую тепловую сеть; саморегулирование потребления тепла на абонентских пунктах; переход от качественного к количественному регулированию потребления тепла; сокращение утечек теплоносителя и повышение его качества; сокращение тепловых потерь; повышение надёжности теплоснабжения.

3. Разработка и реализация комплекса мер по развитию отечественного энергомашиностроения в части производства газотурбинных и парогазовых установок, предварительно теплогидроизолированных пенополиуретаном и защитной полиэтиленовой оболочкой трубопроводных систем для безканальной прокладки (ПИ трубопроводов), эффективных и надёжных теплообменников, баков-аккумуляторов, индивидуальных



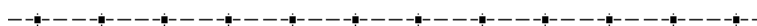
тепловых пунктов. В настоящее время дефицит производства мощных газотурбинных установок снимается использованием импортных ГТУ, очень дорогих в обслуживании. Широкомасштабное применение ГТУ и ПГУ зарубежных производителей в конечном итоге приводит к повышенным расходам в энергетике, что влечет за собой рост тарифов. Так, например, российская практика показывает, что станции с импортным оборудованием попадают в зависимость от зарубежных поставщиков и оплачивают сервис по завышенным ценам; существуют отдельные случаи консервации ГТУ при получении счетов на капитальный ремонт [6].

Кроме того, целесообразной является проработка вопроса о целесообразности разработки энергетических программ на уровне отдельных городов, районов, поселков с ориентацией на комбинированное обеспечение энергетических потребностей планируемого развития производств и экономики в целом рассматриваемых территорий.

Практическая реализация вышеизложенных мер позволит повысить эффективность процессов энергопроизводства и энергопотребления в стране.

### Список использованных источников

1. Подворный, В.К. Надо спасать теплофикацию [Электронный ресурс] / В.К. Подворный. – Режим доступа: <http://esco-ecosys.narod.ru/journal/journal74.htm>. – Дата доступа: 10.03.2014.
2. Гулбрандсен, Т.Х. Энергоэффективность и энергетический менеджмент: учебно-методическое пособие / Т.Х. Гулбрандсен, Л.П. Падалко, В.Л. Червинский. – Минск: БГАТУ, 2010. – 240 с.
3. Яковлев, Б.В. Повышение эффективности систем теплофикации и теплоснабжения / Б.В. Яковлев. – Минск: Адукацыя и выхаванне, 2002. – 448 с.
4. Борушко, Н.П. О развитии централизованного теплоснабжения Республики Беларусь (Из выступления на совещании по теплоснабжению в концерне «Белэнерго» 03.06.2003 г.) / Н.П. Борушко // Теплоэнергетические технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tetgrup.ru/index.html>. – Дата доступа: 10.03.2014.
5. Борушко, А.П. Вызовы времени: инновации и стратегии в энергетике / А.П. Борушко // Энергетическая стратегия. – 2008. – № 1. – С. 35-39.
6. Стенников, В.А. О направлениях развития газовой теплоэнергетики РФ / В.А. Стенников, С.В. Жарков // ЭСКО Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://esco.co.ua/journal/2011\\_9/art070.pdf](http://esco.co.ua/journal/2011_9/art070.pdf). – Дата доступа: – 10.03.2014.



*Стельмах Наталия Юрьевна,*

*аспирант ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

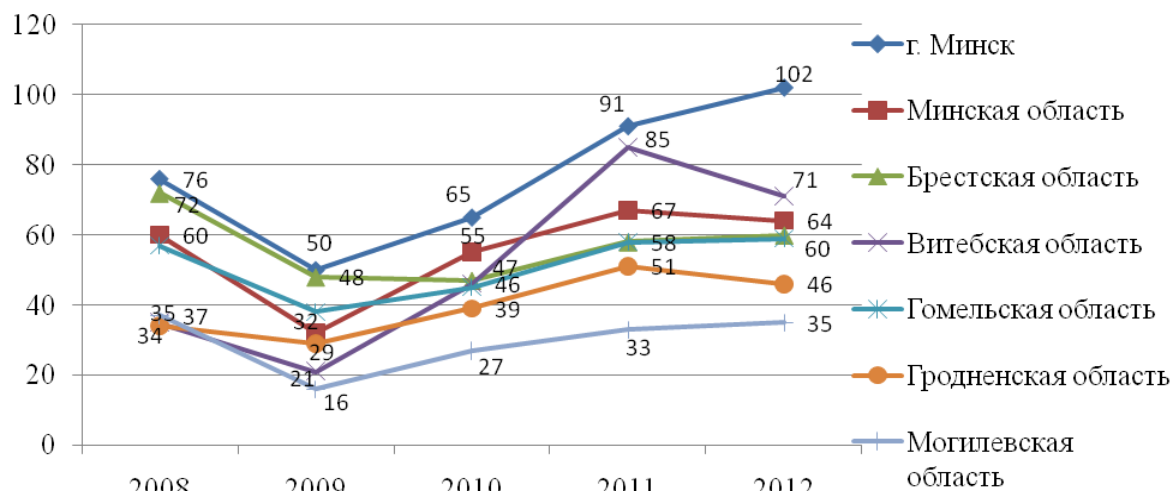
### ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ

Немаловажным моментом в рассмотрении вопроса инновационного развития государства является оценка эффективности инновационной деятельности в региональном разрезе. На рисунке 1 представлено распределение инновационно-активных организаций Республики Беларусь по областям в 2012 г.



**Рисунок 1 – Число инновационно-активных организаций промышленности Республики Беларусь в разрезе по областям 2012 г., ед.**

В настоящее время (и на протяжении 2008-2012 гг.) центром инновационного развития Республики Беларусь остается г. Минск. Количество инновационно-активных организаций промышленности в г. Минске достигло к 2012 г. 102 единиц, что составляет 34,1% от общего числа обследованных организаций промышленности. Рисунок 1 наглядно демонстрирует, что на последнем месте по данному показателю находится Могилевская область с числом инновационно-активных организаций 35 ед. Причем в последние годы наметилась устойчивая тенденция роста количества инновационно-активных организаций по г. Минску (темп роста 2012г. к 2011 г. составил 112%), Брестской, Гомельской и Могилевской областям (рис. 2).



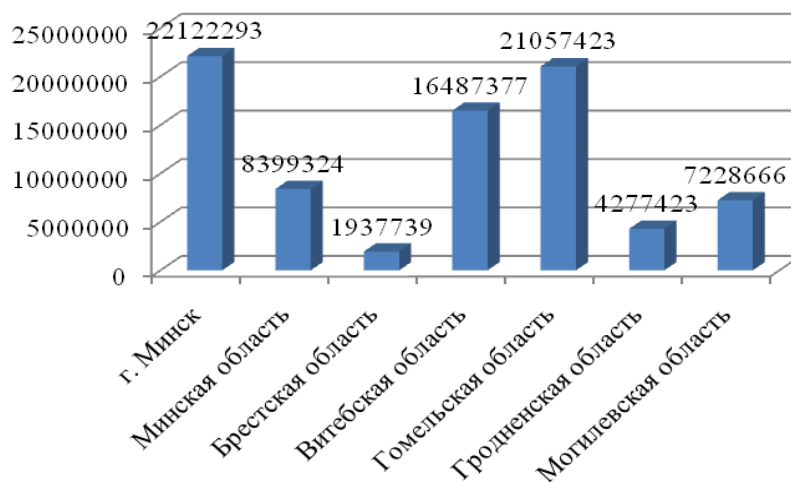
**Рисунок 2 – Динамика количества инновационно-активных организаций промышленности по областям и г. Минску (2008-2012 гг.), ед.**

На рисунке 3 представлены затраты на осуществление технологических инноваций организациями промышленности по областям Республики Беларусь за 2012 г. Несмотря на то, что количество инновационно-активных организаций в Гомельской области в 2,2 раза меньше, чем в г. Минске, она осуществляет в 2,3 раза больше капиталовложений в сферу инновационного развития. Витебская область, сократив число инновационно-активных предприятий промышленности с 2011г. по 2012 г. на 14 единиц, увеличила затраты на технологические инновации с 730854 млн. р. в год до 1612337 млн. р. (темп роста составил 221%).

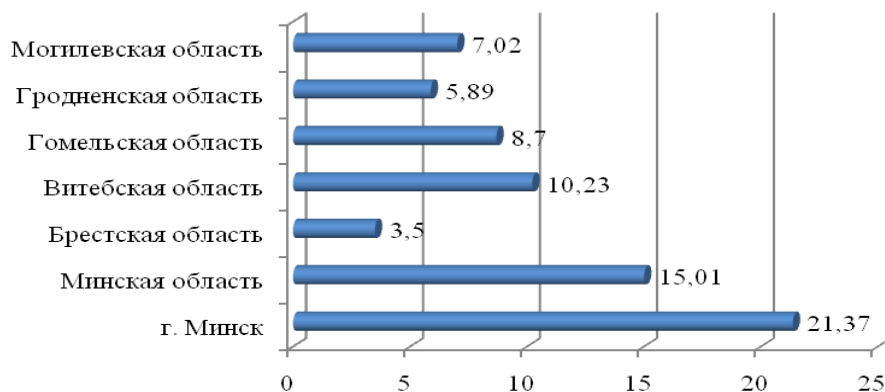


**Рисунок 3 – Затраты на технологические инновации организаций промышленности Республики Беларусь по областям 2012 г., млн. р.**

С экономической точки зрения наиболее целесообразным считается оценка одного из наиболее важных показателей эффективности инновационной деятельности: объема отгруженной инновационной продукции (рис. 4) – и соотнести его с инвестированным капиталом (рис. 5).



**Рисунок 4 – Объем отгруженной инновационной продукции организациями промышленности Республики Беларусь по областям 2012 г., млн. руб.**



**Рисунок 5 – Соотношение объемов отгруженной инновационной продукции и затрат на технологические инновации организаций промышленности Республики Беларусь по областям 2012 г., р./р.**

Результаты проведенного анализа наглядно демонстрируют абсолютное лидерство г. Минска и Минской области по результативности осуществляемых капиталовложений в развитие инновационной сферы. В 2012 г. в г. Минске на 1 рубль затрат на осуществление технологических инноваций, приходилось 21,37 рубля отгруженной инновационной продукции, в то время как Гомельская область, являясь лидером по объемам инвестирования, занимает лишь четвертую позицию после Минской и Витебской областей. Таким образом, г. Минск и Минская область реализуют одну из главных задач экономики: достигают максимального результата при минимальных затратах.

Если говорить о наукоемкости валового регионального продукта, следует отметить, что наибольшего значения этот показатель опять же достиг в г. Минске и составил в 2012 г. 2,03 % (Гомельская область – 0,88%, Минская область – 0,22%, Витебская область – 0,18%, Могилевская область – 0,16%, Гродненская область – 0,12% и Брестская область – 0,07%). При этом наукоемкость ВВП в Республике Беларусь в 2012 г. составила 0,67%.

Мировой опыт показывает, что при значении этого показателя ниже 0,4%, наука может выполнять в государстве лишь социально-культурную функцию. Только при значении выше 0,9% можно рассчитывать на какое-то влияние науки на экономическое развитие. В Европейском союзе критической считается наукоемкость ВВП в 2%. В сопоставимых по размеру и населению Финляндии и Швеции наукоемкость экономики 3%. [1]

Оценив результаты проведенного анализа, можно заметить наметившуюся негативную тенденцию «одностороннего» инновационного развития. Значительное превосходство одного центрального звена может привести к негативным последствиям во всей цепочке инновационного пути: ограничение круга участников и условий входа-выхода на рынок современных технологий; образование монопольных сообществ и привилегированных субъектов уже нерыночных отношений. В сложившейся ситуации ускорение инновационного развития регионов стало одной из приоритетных задач, предусмотренных к реализации Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. Стимулирование инновационной активности регионов (в отношении Беларуси – отдельных областей) будет способствовать не только совершенствованию конкуренции как стимула инновационной активности, но и формированию кооперативного сотрудничества.

#### **Список использованных источников**

1. По силам ли Беларуси high-tech? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naviny.by/pda/material/?type=articles&id=148639>. – Дата доступа: 12.12.2013.

-----

***Тихонович Сергей Васильевич,***

*ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт  
Министерства экономики Республики Беларусь» (г. Минск, Республика Беларусь)*

***Лазовская Анжелика Эдуардовна,***

*ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт  
Министерства экономики Республики Беларусь» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ-АУТСОРСИНГА**

Одним из фундаментальных экономических законов, определяющих развитие не только экономики, но и общества в целом, является закон разделения труда, его специализации и кооперации, впервые сформулированный экономистами классической школы. Проявлением этого закона на микроуровне - уровне отдельных социальных структур

(фирм, ассоциаций и даже государств) выступает такое сравнительно новое явление, как аутсорсинг. Под ним принято понимать передачу традиционных неключевых функций организации внешним исполнителям - аутсорсерам.

За последние десятилетия в мировой практике аутсорсинг получил значительное развитие. И это неудивительно: в современном мире глобальной конкуренции именно аутсорсинг как универсальный инструмент повышения конкурентоспособности за счет снижения издержек и рационализации производственной и управленческой деятельности выходит на первый план.

Любой организации предстоит выбор между различными формами обеспечения ресурсов для ИТ-процессов (инсорсинг, аутсорсинг, и прочими промежуточными формами). Однако окончательное решение зависит от ряда определенных условий.

Высокий уровень затрат на содержание собственных ИТ-инфраструктур, жесткие требования к профессиональной подготовке ИТ-менеджеров, необходимость использования при управлении информационными системами специальных дорогостоящих инструментальных средств заставляет искать альтернативные формы организации информационного обслуживания бизнес-процессов предприятия.

Одной из таких форм является информационно-технологический аутсорсинг, направленный на снижение эксплуатационных затрат. ИТ-аутсорсинг определяется как передача предприятием (заказчиком) своих текущих функций по поддержке ИТ-систем во внешнюю ИТ-компанию. При этом аутсорсер (исполнитель) гарантирует выполнение данных функций в соответствии с утвержденным уровнем сервиса в течение определенного времени по оговоренной цене. Предприятие покупает, а аутсорсер продает услуги (выполнение операций), которые могли бы осуществляться предприятием самостоятельно. Аутсорсинг позволяет перевести часть постоянных затрат в переменные, что экономически оправдано при низкой загрузке подразделений предприятия. Кроме того, аутсорсер концентрирует знания и опыт и может выполнять соответствующие ИТ-функции более профессионально, чем они выполняются на предприятии.

В настоящее время существуют два основных подхода к оценке эффективности ИТ-аутсорсинга: однокритериальный и многокритериальный [1]. При однокритериальном подходе измеряется влияние использования аутсорсинга только на одну характеристику предприятия. Как правило, речь идет о финансовых результатах, а в качестве оценочного показателя берутся экономия или дополнительный доход, полученный благодаря аутсорсингу. При многокритериальном подходе оценивается влияние аутсорсинга на разные аспекты деятельности компании.

Для расчета эффективности применения аутсорсинга в рамках однокритериального подхода применяются методики, основанные на финансовом инструментарии и на использовании бенчмаркинга.

Методика, основанная на финансовом анализе, предполагает сравнение расходов на выполнение бизнес-процесса внутренними подразделениями и цены приобретения бизнес-процессов у сторонней организации [2]. Если внутренние затраты на организацию процесса выше, чем стоимость аутсорсинга, то его использование эффективно.

К преимуществам данной методики можно отнести то, что она позволяет оценить количественную эффективность использования ИТ-аутсорсинга. Недостатком подхода является то, что в данном случае рассматриваются лишь те составляющие издержек, которые можно снизить в результате аутсорсинга, но при этом не учитываются качество организации данных процессов.

Методика, основанная на использовании бенчмаркинга, основана на отборе организаций-конкурентов для сравнения достигнутых параметров деятельности и эффективности бизнес-процессов, выполняемых как своими силами, так и переданных на аутсорсинг, полученные данные обобщаются и сравниваются. К основным параметрам оценки относятся доля рынка, размер прибыли и т.д., которые сравниваются с аналогичными

параметрами организаций после внедрения ИТ-аутсорсинга. В случае положительных результатов сравнения делается вывод об эффективности использования аутсорсинга.

Преимущества методики, основанной на применении бенчмаркинга, состоят в том, что она позволяет оценить не только количественную, но и качественную эффективность внедрения ИТ-аутсорсинга, а полученные данные дают реальное представление об эффективности аутсорсинга. Из недостатков подхода в литературе отмечаются сложности, связанные с получением надежной информации о других организациях, необходимость привлечения специалистов [3].

Описанные однокритериальные методики при анализе целесообразности внедрения ИТ-аутсорсинга не учитывают такие важные риски, как попадание в зависимость к аутсорсеру, утрата собственных компетенций, невозможность полного контроля над процессом. Понимание данных недостатков однокритериального подхода привело к разработке многокритериальных методик.

Согласно данному подходу эффект от ИТ-аутсорсинга рассчитывается как безразмерная величина, определяемая суммой произведения оцениваемых критериев на их удельные веса. Перечень критериев и экономико-управленческий смысл каждого из них определяются предприятием самостоятельно. Критерии, включаемые в многокритериальную методику, должны адекватно описывать состояние внутренней среды фирмы и ее взаимодействия с внешней средой. Веса критериев определяются при помощи метода экспертных оценок.

Многокритериальные методики также не свободны от недостатков [4]. Одним из них является то, что им присуща «проблема компенсации» - поскольку методика аддитивная, то ухудшение значения одного или нескольких критериев может быть компенсировано повышением значения других критериев, и в итоге суммарный эффект от аутсорсинга окажется положительным.

При этом может оказаться так, что для фирмы-заказчика, передающей процесс на аутсорсинг, ухудшающиеся критерии более важны (иными словами, фирма желает не допустить их ухудшения), чем улучшающиеся, т.е. ей целесообразно отказаться в этой ситуации от услуг аутсорсинга - несмотря на положительную расчетную величину итогового показателя эффекта. Возможность таких противоречий в значительной степени обесмысливает существующие многокритериальные методики как инструменты принятия решения о внедрении аутсорсинга.

Другим недостатком является то, что итоговый показатель, рассчитываемый при помощи многокритериальных методов, лишен четкого экономического содержания.

Таким образом, оценка методик, которые могут применяться для расчета эффективности использования аутсорсинга, показывает, что не только отсутствует четкий, адекватный нуждам предприятий инструментарий оценки эффективности применения ИТ-аутсорсинга, но и весьма ограничена область оценки эффективности его использования. Рассмотренные методики не дают возможности оценить достижение всех возможных преимуществ аутсорсинга. В анализируемых методиках акцентируется внимание на отдельных критериях эффективности аутсорсинга (например, эффективность использования аутсорсинга оценивается как снижение показателей, связанных с издержками организаций, делегирующих свои бизнес-процессы).

Следует отметить, что данные подходы вполне применимы при анализе с конкретной целью: для оценки достижения конкурентных преимуществ, определения структуры затрат и др. Но они не дают полного представления о целесообразности аутсорсинга, эффективности делегирования задач, полномочий и ответственности. Каждая методика в отдельности не учитывает многообразия возможных преимуществ аутсорсинга, обусловленных делегированием задач, полномочий и ответственности для выполнения необходимых бизнес-процессов и совершенствованием структуры предприятия.

Существующие подходы, например, основанные на финансовом инструментарии и на использовании бенчмаркинга, не являются специально разработанными для цели оценки

эффективности ИТ-аутсорсинга, т.е. специализированными; они представляют собой методики, используемые для оценки эффективности инвестиционных проектов, функционирования отдельных подразделений предприятия и т.д., и не выделяют систему показателей, необходимых для оценки эффективности ИТ-аутсорсинга, эффектов, возникающих при его использовании.

Компании, занимающиеся аутсорсингом на рынке ИКТ, предлагают широкий спектр услуг: аутсорсинг оборудования, программного обеспечения, вычислительных ресурсов, обслуживания и мониторинга ИТ-инфраструктуры, специалистов и т. д. Целесообразность их использования зависит от конкретной ситуации. Каждая организация должна самостоятельно определить стратегическую ценность своих бизнес-процессов и сервисов, перед тем как принять решение о необходимости отдать их на аутсорсинг.

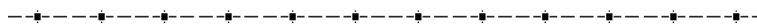
### **Список использованных источников**

1. Гончарова, Н.А. Существующие модели оценки эффективности аутсорсинга на предприятии / Н.А. Гончарова // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2011. – № 4. – С. 9-14.

2. Новиков, Е.М. Эффективность услуг ИТ-аутсорсинга на предприятии / Е.М. Новиков, Ф.А. Петрище // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2012. – № 1. – С. 19-24.

3. Хугаева, Л.Т. Эффективность аутсорсинга на предприятии / Л.Т. Хугаева // Terra Economicus. – 2011. – Т. 9. – № 2. – С. 96-98.

4. Воронин, Э.Е. Аутсорсинг на предприятиях промышленности: риски и возможности осуществления / Э.Е. Воронин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 2. – С. 63-66.



***Трубицына Елена Владимировна,***

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

### **ЕВРАЗИЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ – КОММУНИКАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Мир вступает в фазу смены технологического и производственного уклада, формирования новейшей технико-экономической архитектуры. Идет интенсивный процесс зарождения новых точек мирового роста на кластерно-сетевом принципе и новейшей инновационной базе.

В развитых странах мира активно формируются центры технологического превосходства. Наступает новый этап технологического развития глобальной экономики, сопровождающийся изменением отраслевой структуры и увеличением значимости вклада человеческого капитала в экономический рост, т.е. в мире создаются принципиально новые высокотехнологичные и наукоемкие сектора экономики. Многие страны, проводя политику бюджетной консолидации, увеличивают финансовые вливания в новые виды экономической деятельности: нано- и биотехнологии, информационные технологии, фармацевтику, микроэлектронику и т.д. На мировых рынках обостряется конкурентная борьба за доступ к ресурсам (редкоземельным металлам), обеспечивающих технологический рост.

Эффективным инструментом научно-технологического и инновационного развития экономики является создание и функционирование технологических платформ. В 2000 году Европейской Комиссией (ЕК) в рамках «Лиссабонской стратегии», была выдвинута инициатива создания Европейского научного пространства (European Research Area),

ориентированная на уменьшение фрагментарности исследовательской деятельности в европейском сообществе, повышение глобальной конкурентоспособности, экономическое обновление, улучшение в социальной сфере. В 2003 году были созданы первые европейские технологические платформы (ЕТП), представляющие собой площадки, функционирующие на паевой основе за счет объединения интеллектуальных и финансовых ресурсов ЕС и крупнейших европейских промышленных производителей.

В настоящее время работают более 36 ЕТП [1], покрывающие наиболее важные европейские технологические сектора. Они соединяют тысячи европейских компаний, институтов, политиков и способствуют развитию общего видения и стратегий исследований.

**Таблица 1 – Стратегические цели и задачи ЕТП [2]**

Основные стратегические цели в рамках инновационной политики ЕС:	Повышение конкурентоспособности европейских отраслей. Увеличение государственных и частных инвестиций в инновации.
Стратегические задачи на отраслевом уровне:	Координация действий по развитию ключевых технологий между секторами промышленности и другими экономическими субъектами. Координация программ в области инноваций на транс-европейском, национальном и региональном уровнях. Мобилизация государственных и частных ресурсов для реализации стратегий технологических платформ. Улучшение инновационной среды. Расширение высокопрофессиональной занятости.
Текущие задачи:	Выработка общей стратегии и плана реализации приоритетных технологических направлений развития. Поддержка кооперации и сетевого сотрудничества в области разработки новых технологий. Привлечение различных источников финансирования (государственных, частных, кредитных и фондовых), использование частно-государственного партнерства для реализации стратегии развития новых технологий.

Основываясь на стратегии «Европа 2020», ЕТП остаются ключевыми игроками Европейской инновационной экосистемы, содействуя превращению Европы в инновационный союз, и выполняют три функции:

- стратегическую – достижение индустриального лидерства и конкурентных преимуществ на глобальных рынках;
- мобилизационную – синергия между государственными, финансовыми и регулируемыми структурами, промышленными предприятиями, центрами научных исследований, покупателями и пользователями технологий;
- распространения знаний – распространение и передача знаний широкому кругу игроков внутри ЕС.

Европейский опыт создания и функционирования технологических платформ послужил импульсом их создания в Российской Федерации, которые уже прошли начальную, но самую трудоемкую и времязатратную стадию развития и показали хорошие результаты. Это ТП «Инновационные лазерные, оптические и оптоэлектронные технологии», «Национальная космическая ТП», «Суперкомпьютерная ТП», ТП «Замкнутый ядерный топливный цикл с реакторами на быстрых нейтронах», ТП «Интеллектуальная энергетическая система России», ТП «Зеленый автомобиль». Координаторами и участниками РТП являются такие крупные российские организации как Федеральное космическое агентство «Роскосмос», ГК «Росатом», РАН, ГК «Ростехнологии», НИЦ «Курчатовский институт» и т.д.



Деятельность РТП осуществляется в три этапа:

I – проработка перспектив развития рынка соответствующих технологий, т.е. разработка «дорожной карты»;

II – разработка стратегических программ исследований, обеспечивающих объединение усилий всех заинтересованных участников в определении и достижении заданных среднесрочных и долгосрочных технологических приоритетов в проведении исследований и разработок, выстраивании механизмов научно-производственной кооперации с учетом предложений участников технологической платформы и «дорожных карт»;

III – реализация запланированных поисковых и прикладных исследований с обеспечением максимально тесной координации проектов промышленного производства и программ финансирования.

Создание и развитие технологических платформ на первых двух этапах (организационных) происходит достаточно медленно. В настоящее время многие РТП находятся на стадии реализации первого и второго этапа, т.е. проработаны перспективы развития рынка соответствующих технологий («дорожная карта») и разрабатываются стратегические программы исследований, выстраиваются механизмы научно-производственной кооперации. Но это самые трудоемкие затратные периоды.

Единое экономическое пространство создает условия и дает возможность присоединения организаций Республики Беларусь к РТП со второго этапа и позволяет, с одной стороны, перейти сразу к реализации поисковых и прикладных исследований и их внедрению в промышленное производство, минуя длительный и трудозатратный организационный период и, с другой стороны, обеспечить максимально тесную координацию проектов промышленного производства и программ финансирования.

Участие Беларуси в РТП позволит:

- создать условия для формирования согласованной промышленной политики в приоритетных отраслях;
- открыть новые синергетические эффекты и повысить конкурентоспособность производимой продукции;
- расширить присутствие белорусских технологий на внутреннем и зарубежном рынках;
- обеспечить более сжатые сроки реализации и внедрения поисковых и прикладных исследований;
- модернизировать промышленный комплекс.

Высшим Евразийским экономическим советом Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) формирование евразийских технологических платформ на наднациональном уровне определено в качестве приоритета для достижения современного уровня технологического развития наукоемких отраслей промышленности.

Основные принципы создания евразийских технологических платформ:

- объединение усилий наиболее значимых и заинтересованных сторон (государства, бизнеса, науки);
- обеспечение выработки и реализации долгосрочных (стратегических) приоритетов в определенных секторах экономики;
- технологическая модернизация в наиболее перспективных для развития экономики направлениях.

Для заинтересованных представителей Беларуси и Казахстана в 2013 году проведены презентации работы 9 РТП. Среди них «Медицина будущего», «Биоиндустрия и биоресурсы», «Биоэнергетика», «Технологии экологического развития», «Фотоника», «Развитие светодиодных технологий», «Национальная программная платформа», «Технологии мехотроники, встраиваемых систем управления, радиочастотной идентификации и роботостроение», «Национальная суперкомпьютерная платформа»[2].

По первым четырем платформам отработаны перечни белорусских и казахстанских организаций для участия в РТП. Согласован вопрос вхождения координаторов национальных

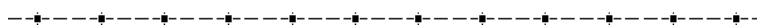
программ в руководящие органы РТП. Подготовлены и согласовываются с Правовым департаментом ЕЭК проекты меморандумов о сотрудничестве ЕЭК с технологическими платформами, в рамках которых предусмотрена разработка дорожных карт формирования трехстороннего сотрудничества с выходом на совместные инновационные проекты.

Таким образом, создание и развитие технологических платформ в рамках ЕЭП должно обеспечить появление эффективной промышленной, научной и образовательной кооперации внутри Евразийского экономического союза. Результатом деятельности такой кооперации станет не только появление и продвижение инновационной продукции и передовых технологических разработок, но и внедрение разработанных инноваций в производство, и получение практической отдачи при реализации на внутреннем и внешнем рынках ЕЭП.

### **Список использованных источников**

1. Европейские Технологические Платформы 2020. Стратегия (проект) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2013/07/08/1288933980/EuropeanTechnologyPlatforms.pdf>.

2. Европейская Экономическая Комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/dep\\_prom/Pages/](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/Pages/).



*Хило Янина Петровна,*

*УО «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»  
(г. Гомель, Республика Беларусь)*

### **ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В последние десятилетия происходит коренное изменение роли науки и научного знания в процессе общественного воспроизводства. Так, наука становится главным фактором успешного экономического развития страны. Очевидно, для того чтобы полученное научное знание приобрело овеществленный результат, обществом должна быть создана определенная среда, восприимчивая к внедрению научных разработок.

Анализ основных тенденций мирового развития убедительно показывает, что сегодня рост национальной экономики развитых стран напрямую связан с уровнем технологического развития. Причем, следует отметить существенные различия стратегических целей экономического роста у технологически развитых и развивающихся стран. Задача первых состоит в том, чтобы не допустить потери технологического лидерства за счет дальнейшего наращивания научно-инновационного потенциала. Задача вторых – создать базовый научно-инновационного потенциал за счет собственных ресурсов и импорта технологий из более развитых стран и занять свою нишу в системе мирового разделения труда.

Стратегический курс на формирование инновационной экономики в Республике Беларусь продекларирован в начале 2000-х годов. За последние десять лет в Республике Беларусь были осуществлены значительные преобразования в научной сфере, системе организации и управления исследованиями и разработками. Так, по данным Института Всемирного Банка по индексу в рейтинге 146 стран мира за последние 3 года Беларусь поднялась с 52-го места на 45-е. По индексу экономики знаний Беларусь за этот же период поднялась с 73-го места на 59-е [1]. Республика Беларусь сохраняет высокие позиции по интенсивности патентной деятельности. Согласно докладу Всемирной организации интеллектуальной собственности за 2012 г. по количеству заявок на изобретения от

резидентов на 1 млрд. долларов ВВП Беларусь занимает 12-е место в мире, а по числу заявок на патенты на полезные модели – 14-е место в мире.

Однако, несмотря на достигнутые результаты, одной из проблем становления инновационной экономики в Беларуси является достаточно широкое применение устаревших технологий. Разработка комплекса мер, направленных на преодоление технологического отставания, требует определения основополагающих причин, порождающих и поддерживающих распространенное на данном этапе экономического развития применение устаревших технологий, а также создания определенной институциональной среды, охватывающей все стадии инновационного процесса. В качестве основных причин, применения устаревших технологий, могут быть выделены следующие [2, с. 69]:

- отсутствие платежеспособного спроса национальной промышленности на новые разработки и эффективных механизмов продвижения новых технологий на мировые рынки;
- слабая инвестиционная поддержка инновационной деятельности;
- несовершенная система коммерциализации результатов научных исследований;
- неразвитость системы защиты интеллектуальной собственности;
- неквалифицированный инновационный менеджмент.

В институциональной сфере в качестве первоочередных задач можно выделить: формирование хозяйственного механизма, обеспечивающего стимулирование развития наиболее передовых технологий, переток капитала из устаревших в более современные высокорентабельные производства, реструктурирование убыточных технологически отсталых производств [3, с. 10].

Важнейшей проблемой также остается недостаточная инновационная активность и восприимчивость экономики к результатам исследований и разработок, о чем можно судить на примере организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции.

В масштабах национальной экономики эффект от инновационной деятельности промышленных организаций не носит определяющего характера. Так, согласно [4] к категории инновационно активных в 2012 г. отнесено 22,8% промышленных организаций (в 2011-22,7% и в 2010 г. – 15,4%), что существенно ниже, чем в странах-лидерах (Германия, Австрия, Канада – 60% и выше, Ирландия – 75%). Удельный вес инновационной продукции, отгруженной в 2012 г. организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции промышленности составил 17,9% при годовом прогнозном показателе - 13,5–14,5% [25]. Несмотря на существенность перевыполнения целевого параметра 2012 г., доля отгруженной инновационной продукции пока находится ниже порога научно-технологической безопасности – 20%, определенного КНБ. Подлинно инновационной (новой для мирового рынка) является незначительная доля – порядка 1,1% (2011 г.) белорусской инновационной продукции.

Для успешного перехода на инновационный путь развития Республике Беларусь актуальным является наличие качественного кадрового потенциала способного к адекватному восприятию новых инновационных идей, их разработке и доведению до стадии практического применения, а также для осуществления технического сопровождения коммерциализированного продукта.

На сегодняшний день научный потенциал Республики Беларусь представлен специализированными институтами Национальной академии наук Беларуси, высшими учебными заведениями, отраслевыми научными и проектными институтами, специальными конструкторскими и конструкторско-технологическими бюро. Неравномерным является территориальное распределение организаций научной сферы. Наибольшее число организаций, осуществлявших исследовательские работы, сосредоточено в г. Минске, Гомельской и Минской областях. Опережающий уровень инновационного развития г.

Минска связан с наличием основополагающих научных центров, включая Национальную академию наук Беларуси, достаточно широким выбором места работы для научных кадров, более благоприятными условиями труда, возможностью участия в международном сотрудничестве, а также концентрацией финансовых ресурсов [6, с.82].

Таким образом, становится очевидным, что в сложившихся условиях внешнего окружения значительно повышается роль государственных научно-технической, инновационной и образовательной политик, формирующих необходимые условия для ускорения инновационного развития и сокращения технологического отставания от наиболее развитых стран и, как следствие, изменение позиционирования Республики Беларусь на мировом рынке. В качестве ключевых направлений, обеспечивающих интенсификацию инновационного развития Республики Беларусь можно выделить [7, с. 120-123]:

1. Необходимо упростить систему стимулирования в научно-технической сфере, перейти от отдельных специальных льгот различным видам получателей к прозрачной системе, построенной на льготировании затрат на выполнение исследований и разработок, применении пониженных нормативов отчислений от оплаты труда исполнителей исследований и разработок; повышенной нормы ускоренной амортизации (до 100%) по приборно-лабораторному оборудованию научных организаций и инновационно активных предприятий; льготированию расходов на патентно-лицензионную деятельность.

2. Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере должно предполагать следующее разделение сфер интересов и влияния:

- государство стимулирует исследования и разработки мирового уровня, выполняемые с опорой на отечественный интеллектуальный потенциал, которые способны создать точки роста национальной экономики, сформировать новые зоны научно-производственной специализации Беларуси в межстрановых интеграционных образованиях;
- бизнес-сектор финансирует коммерчески эффективные исследования и разработки по заказам и в интересах развития производственных организаций;
- государство и бизнес совместно формируют и реализуют программы и проекты по производству конкурентоспособной наукоемкой и высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью на основе вновь получаемых объектов интеллектуальной собственности; на долевых началах финансируется создание и функционирование субъектов инновационной инфраструктуры.

3. Изменения в системе подготовки научных кадров должны затронуть все стадии образовательного процесса, начиная от приема (комплексное тестирование и своего рода испытательный срок для будущего аспиранта, в ходе которого должна выявляться его способность к обработке новой информации, решения нетиповых задач, креативности мышления), через выбор темы (иметь социальный или государственный заказ – то есть тема должна отвечать потребностям общества, государства и экономики, а не просто отражать узкие интересы исследователя и/или его руководителя, построенные на каком-либо практическом применении) и до подготовки и защиты самого научного труда.

Таким образом, инновационная система Беларуси работает в режиме динамического совершенствования. Становление эффективной национальной инновационной системы Беларуси опирается на сложившиеся научные школы и имеющиеся заделы мирового уровня, подкрепленные творческой адаптацией новых, доказавших свою состоятельность, механизмов развития.

### **Список использованных источников**

1. Исследования // Мировой банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://info.worldbank.org/etools/kam2/КАМ\\_page5.asp](http://info.worldbank.org/etools/kam2/КАМ_page5.asp) – Дата доступа: 02.06.2013.

2. Крюков, Л.М. Национальная инновационная система: проблемы становления и развития / Л.М. Крюков // Белорусский экономический журнал. – 2009. – № 4. – С.66–75.

3. Шимов, В.Н. Структурная трансформация экономики Беларуси: предпосылки и приоритеты / В.Н. Шимов // Белорусский экономический журнал. – 2008. – №2. – С.4-11.

4. Основные показатели деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php>. – Дата доступа: 02.06.2013.

5. Интервью Председателя ГКНТ Игоря Войтова журналу «Экономика Беларуси» // Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.org.by/opencms/opencms/ru/v8einter/-----235-2013/> – Дата доступа: 12.07.2013.

6. Хило, Я.П. Повышение эффективности воспроизводства кадрового потенциала научно-исследовательской сферы как одного из элементов научно-технической системы Республики Беларусь / Я.П. Хило // Вестник ГГТУ. – 2013. - №2. – С. 80-87.

7. Гончаров, В.В., Хило, Я.П. Направления интенсификации инновационного развития Республики Беларусь в условиях становления инновационной экономики / В.В. Гончаров, Я.П. Хило // Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого.– 2013. – №3 – С.117-123.



**Чиж Елена Владимировна,**  
*аспирант, УО «Белорусский государственный университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

## **ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. в качестве основных приоритетных направлений развития сельского хозяйства выделены повышение экономической эффективности производства и обеспечение экономического роста при условии снижения производственной нагрузки на природную среду, а также социальное развитие села [1]. Данный подход в полной мере соответствует современной парадигме развития сельского хозяйства, сформулированной на основе исследований, проведенных представителями Международного Банка. В ходе указанных исследований был сделан вывод о переходе от парадигмы развития сельского хозяйства, основанной на модернизации (прежде всего, технических средств) к парадигме, основанной на интеграции и устойчивом развитии сельского хозяйства. Данная система позволяет объединить экономический рост и степень удовлетворенности потребителей сельскохозяйственной продукции с экологическими требованиями. Одним из ключевых факторов, обеспечивающих устойчивое развитие сельского хозяйства, является использование инноваций.

Анализ динамики и состояния сельского хозяйства как объекта вложения капитала, проведенный на основе использования статистических данных, позволил сделать вывод о сравнительно низком уровне использования инноваций для развития сельскохозяйственного производства в мировой экономике в целом. Кроме того, в ходе исследования была установлена значительная неравномерность в уровне затрат на исследования и разработки как между различными странами, так и между регионами мира: 51% от общего объема мировых затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства приходится на развитые страны, 13% - на КНР, в то время как доля стран Восточной Европы и бывшего СССР составляет лишь 3% [2].

В рамках исследования был проведен анализ уровня использования инноваций в сфере сельского хозяйства Республики Беларусь за 2007-2012 гг. на основе ряда показателей (процентное соотношение затрат на инновации и величины ВВП от сельского хозяйства,

численность исследователей в области сельскохозяйственных наук, общий объем затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства). Результаты анализа уровня использования инноваций в сфере сельского хозяйства Республики Беларусь за 2007-2012 гг. на основе перечисленных выше показателей представлены в таблице 1.

На основе таблицы 1 можно сделать вывод о том, что, несмотря на некоторые положительные тенденции, инновации в сфере сельского хозяйства Республики Беларусь, используются недостаточно широко, отражая общую тенденцию для развивающихся стран.

**Таблица 1– Показатели уровня использования инноваций в сфере сельского хозяйства Республики Беларусь за 2007-2012 гг.**

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Общие затраты на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства, млн. руб.	41391	53572	61807	75597	110972	166381
Доля затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства от общего объема затрат на исследования и разработки, %	6.82	6.91	7.36	7.05	6.85	5.44
Соотношение затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства и ВВП, %	0.010	0.010	0.011	0.011	0.007	0.006
Соотношение затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства и ВВП в сфере сельского хозяйства, %	0.119	0.114	0.127	0.121	0.080	0.068
Численность исследователей в сельскохозяйственных отраслях науки, чел.	1155	1183	1208	1206	1179	1137

Источник: собственная разработка на основе данных [3].

Низкие значения затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства могут препятствовать повышению эффективности функционирования данной сферы (замедлению темпов роста прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции, ее рентабельности, объемов экспорта).

По результатам исследования были выявлены следующие основные причины сложившейся ситуации:

- сравнительно низкий уровень доходности инвестиций в исследования и разработки в сфере сельского хозяйства при высоких нормах внутренней доходности инвестиционных проектов;
- многие инновации в сфере сельского хозяйства связаны с производством чистых или смешанных общественных благ, что обуславливает производство положительных экстерналий в ходе их производства и существование «проблемы безбилетника».

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости вмешательства государства в процесс формирования среды, стимулирующей создание и использование инноваций в сельскохозяйственном производстве.

В настоящий момент в Республике Беларусь существует система мер, направленных, прежде всего, на стимулирование предложения инноваций. Так, Законом Республики Беларусь № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» от 10 июля 2012 г. предусмотрены «предоставление права пользования государственным имуществом, права использования объектов интеллектуальной собственности для осуществления инновационной деятельности, оказание содействия в подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров в сфере инновационной деятельности, создание благоприятных условий для доступа субъектов

инновационной деятельности к материальным, финансовым и интеллектуальным ресурсам, необходимым для осуществления инновационной деятельности».[4]

Следует отметить, что наряду со стимулированием предложения инноваций важным представляется также стимулирование спроса на инновации. Согласно исследованиям, проведенным Центром глобального развития (Center for Global Development), для стимулирования процесса создания и использования инноваций в сельском хозяйстве развивающихся стран могут использоваться пять основных механизмов стимулирования спроса на данные инновации: 1) предварительные рыночные соглашения, 2) выкуп патентов, 3) премирование, 4) пропорциональное премирование, 5) соревновательное право на вхождение на рынок. [5] Следует отметить, что использование третьего и пятого механизмов не представляется оптимальным вследствие того, что они основаны на принципе «все достается победителю» и могут способствовать монополизации процессов создания и использования инноваций, препятствуя таким образом их широкому распространению. Механизм выкупа патентов может быть весьма полезен в случаях, если в стране существует избыток создания инноваций крупными компаниями, однако он не способствует созданию специализированных инноваций.

Наиболее эффективными механизмами формирования спроса на инновационные продукты, по мнению автора, являются пропорциональное премирование и предварительные рыночные соглашения. Механизм пропорционального премирования предполагает выплату вознаграждений всем участникам процесса создания инноваций пропорционально результатам от их внедрения. Данный механизм представляется эффективным вследствие того, что сложно заранее предугадать, какие инновации окажут большее влияние на развитие сельского хозяйства, а также вследствие частой необходимости адаптаций инноваций к местным условиям. Кроме того, данный механизм предполагает измерение эффекта от внедрения инноваций на основе фактических, а не прогнозных данных, что снижает вероятность ошибок при определении наиболее эффективных инновационных проектов.

Механизм предварительных рыночных соглашений основан на заключении предварительных соглашений между создателями инноваций и рынком. Это особенно важно в условиях низкого платежеспособного спроса на инновации вследствие отсутствия источников финансирования либо вследствие ограниченности рыночного сегмента. Данный механизм может использоваться на ранних стадиях внедрения инноваций (для обеспечения их дальнейшего развития), а также на завершающих стадиях (для обеспечения их возможной адаптации). При условии функционирования данного механизма создатели инноваций получают гарантии востребованности результатов их исследований и разработок, а потребители – возможность предварительного обсуждения свойств и направленности инноваций.

Следует отметить, что реализация указанных механизмов связана с определенными сложностями и ограничениями. В частности, неэффективное использование механизма пропорционального премирования может привести к стимулированию инноваций, которые были бы реализованы и в условиях отсутствия стимулирования. Кроме того, данный механизм не предназначен для стимулирования проведения исследований, результаты которых являются патентуемыми. Использование механизма предварительных рыночных соглашений требует прежде всего создания системы гарантий выполнения данных соглашений.

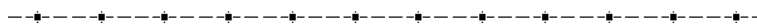
#### **Список использованных источников**

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. – Минск: Юнипак, 2004. – 200 с.
2. Официальный сайт Международного исследовательского института продовольственной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifpri.org>. – Дата доступа: 10.09.2013.

3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 16.03.2014.

4. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь, 10 июля 2012 г., № 425-З.

5. Incentives for AG Innovation [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.cgdev.org/page/incentives-ag-innovation/>. – Дата доступа: 17.01.2014.



**Чуракова Анна Петровна,**  
*аспирант, УО «Белорусский государственный экономический университет»*  
*(г. Минск, Республика Беларусь)*

### **«ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА» В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В настоящее время приоритетным направлением развития Республики Беларусь является формирование инновационной экономики, обеспечивающей создание высокотехнологичных и наукоемких производств и предприятий, конкурентоспособность производимой продукции на внутреннем и внешних рынках, устойчивое социально-экономическое развитие. Согласно Государственной программе инновационного развития на 2011–2015 гг. главным направлением преобразований производственного потенциала в республике в данный период должно стать внедрение новых и высоких технологий, обладающих наибольшей добавленной стоимостью, низкой энерго- и материалоемкостью, способствующих созданию новых видов товаров и услуг, новейших экологически безопасных (чистых) материалов и продуктов, а также обеспечивающих производство традиционных товаров и услуг с новыми свойствами и параметрами, недостижимыми в рамках предыдущих технологических укладов [1].

Важной составляющей инновационного развития республики является обеспечение экологической устойчивости и высокого качества жизни населения, достижение которых связано со становлением «зеленой экономики». По определению ЮНЕП это такая экономика, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость, при этом существенно снижает риски для деградации и обеднения окружающей среды [2].

«Зеленая экономика» включает в себя экономико-экологический и инновационный компоненты. Она связана с разработкой и внедрением «зеленых» инноваций, системы мер по укреплению инновационно ориентированного технологического потенциала национальной экономики, а также проведением технологической модернизации, способствующим ресурсо- и энергоэффективности, сокращению доли сырьевого сектора, в частности, снижению углеродной зависимости. Основой для данных изменений являются институциональные преобразования, а также рыночные механизмы, сочетающие меры по стимулированию внедрения экологических инноваций, активизации инвестиционной деятельности и сдерживанию развития тех сфер, которые противоречат условиям устойчивого развития.

Среди направлений инновационной деятельности в области «зеленой экономики» можно выделить основные мировые тенденции:

- в области энергетики – получение энергии из возобновляемых источников; сокращение энергопотребления; повышение ресурсоэффективности;
- предотвращение образования и расширение вторичной переработки отходов, сокращение зависимости между экономическим ростом и увеличением объемов отходов;
- эффективное использование природного капитала;
- производство экологически чистых продуктов;



- внедрение экологически ориентированных образовательных программ.

Ряд научных исследований и разработок в области «зеленой экономики» уже выделены в качестве приоритетов научно-технической деятельности республики [1]. Так, в сфере энергетики и энергосбережения основными направлениями являются производство светотехнической продукции на основе светодиодов, использование альтернативных видов топлива и источников энергии (гидро- и солнечной энергии, отходов продукции растениеводства и коммунального хозяйства и др.). В агропромышленном производстве разрабатываются безопасные средства защиты растений и методы борьбы с вредителями, экологические технологии производства и применения комплексных минеральных удобрений, методы селекции животных, биотехнологии заготовки и сохранения качества кормов.

В области промышленных и строительных технологий важной задачей является энерго- и ресурсоэффективность при производстве новой техники, строительстве и эксплуатации помещений производственного и жилого назначения (проекты энергоэффективных жилых домов, энергосберегающие экологически безопасные технологии нового поколения строительных материалов, дизельные двигатели, адаптированные к работе на биотопливе и др.). В химической промышленности, нанотехнологиях и биотехнологиях ключевыми направлениями являются создание биопрепаратов и технологий для других сфер деятельности (сельского хозяйства, промышленности, здравоохранения и др.). Рациональное природопользование предполагает эффективное использование геопотенциала страны с учетом сохранения и поддержания качества окружающей среды [3].

Тем не менее, уровень внедрения инноваций остается достаточно низким: наукоемкость ВВП не превышает 1%, удельный вес объема совокупных расходов на охрану окружающей среды в ВВП составляет 1,2% [4]. Главной причиной является слабая инвестиционная активность и незаинтересованность внедрения экологических инноваций реальным сектором. Согласно статистике доля инновационно-активных организаций в общем числе обследованных организаций промышленности в 2012 г. составила 22,8% [5]. Причем доля малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внутренние инновации в общем числе МСП в 2012 г. составила 4,7%, продуктовые или процессные инновации – 4,21% [5]. Поэтому государству принадлежит важная функция в выработке экономического механизма развития «зеленой экономики», а также разработки и продвижения экологических инноваций, путем вовлечения в этот процесс субъектов НИС всех уровней.

Сдерживающими факторами реализации «зеленой экономики» в Республике Беларусь являются высокая энергоемкость ВВП (энергоемкость в республике в 1,26 раза выше, чем среднемировой уровень [6]); использование в большинстве отраслей устаревших технологий и оборудования (износ основных фондов промышленности в 2012 г. составил 41,3% [4]); неразвитость инфраструктуры и сферы использования и утилизации отходов.

В связи с этим в стране имеется ряд направлений, развитие которых требует активной инновационной деятельности:

- переработка вторичного сырья;
- производство и экспорт экологически безопасных продуктов питания; создание индустрии здорового питания для обеспечения различных групп населения адаптированным питанием, способствующим сохранению здоровья и долголетия;
- создание отрасли возобновляемых источников энергии;
- сохранение и развитие многофункциональных экосистем;
- эффективное использование минерально-сырьевых ресурсов.

Таким образом, становление «зеленой экономики» в контексте инновационного развития является важным направлением для выхода Республик Беларусь на новый качественный уровень, результатом которого должно стать устойчивое социально-экономическое развитие, повышение качества жизни населения, сохранение окружающей среды, обеспечение конкурентоспособности продукции. Для этого необходимо

формирование инвестиционной привлекательности рынка «зеленых» инноваций, обеспечение заинтересованности субъектов национальной инновационной системы всех уровней путем интеграции научных учреждений и субъектов хозяйствования, в частности, малого и среднего предпринимательства для более эффективной коммерциализации накопленных знаний и технологий.

#### Список использованных источников

1. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 26 мая 2011 г., № 669 // [Электронный ресурс] / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2011. – Дата доступа: 21.12.2013.

2. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности: Обобщающий доклад для представителей властных структур / ЮНЕП [Электронный ресурс]. – 2011. – 739 с. – Режим доступа: [http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/ger/GER\\_synthesis\\_ru.pdf](http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/ger/GER_synthesis_ru.pdf) Дата доступа: 25.09.2012.

3. Устойчивое развитие Республики Беларусь на принципах «зеленой» экономики: национальное сообщение / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. Минск, 2012. – 53 с.

4. Статистический ежегодник Республики Беларусь: статистический сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2013. – 578 с.

5. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2013. – 118 с.

6. Statistics Search: International Energy Agency [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: <http://www.iea.org/statistics/statisticssearch>. – Date of access: 27.02.2014.

-----

**Шамиур Анастасия Владимировна,**

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **МОДЕЛЬ «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ» В НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ**

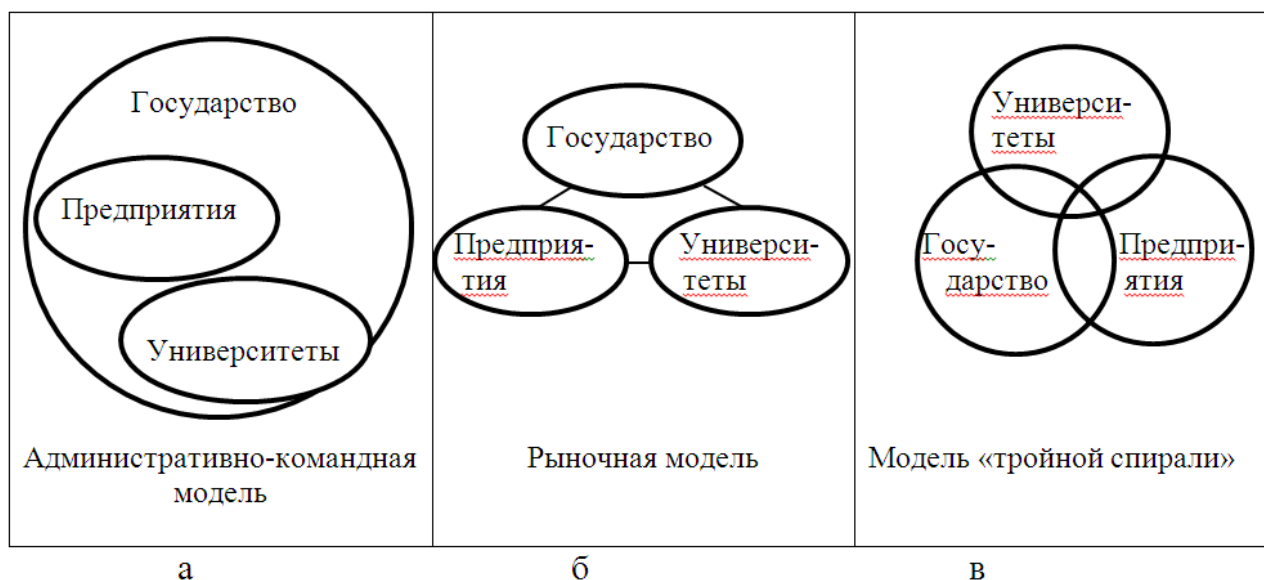
Государство, предприятия и университеты являются ключевыми элементами национальной инновационной системы (НИС) любой страны. Развитие НИС происходит в условиях взаимодействия между двумя основными векторами развития: исследованиями и их прикладным использованием. Функция координации их взаимодействия возлагается на государство. Формы взаимодействия и функции каждого из рассматриваемых элементов НИС в историческом контексте менялись по причине того, что доминирующая и самостоятельная деятельность каждого из них не приводила к эффективному результату.

Плановому хозяйству СССР была свойственна форма взаимодействия, которая предусматривала зависимость любого вида деятельности от государства и получила наименование «административно-командной» (рис. 1а). Такая система была наиболее эффективной при выполнении военных проектов.

Вторая форма взаимодействия предусматривает создание инноваций в результате деятельности отдельных институциональных сфер, имеющих четкое разграничение функций в пределах их полномочий (рис. 1 б), что зачастую приводило к несогласованности действий элементов НИС.

В настоящее время в развитых странах мира развитие НИС происходит в направлении усиления взаимодействия между государством, наукой и бизнесом (рис. 1в). Основные элементы НИС все сильнее переплетаются, образуя так называемую «тройную спираль».

Такая модель является отображением новых экономических реалий и предполагает взаимодействие институтов на каждом этапе создания инновационного продукта. В ней каждый из институтов генерирует систему производства знаний за счет выполнения части функций других организаций и создания смешанных институциональных форм. Так, на начальном этапе генерации знаний взаимодействуют власть и университет, затем, в ходе распространения и применения знаний, высшее заведение сотрудничает с бизнесом, а на рынок результат выводится совместно властью и бизнесом [1; 2].



**Рисунок 1 – Варианты организации инновационных систем [1].**

Взаимодействие науки с государством и частным сектором определяет направление и скорость развития инновационного сектора экономики. Институциональные сферы университетов, промышленности и правительства в дополнение к выполнению своих традиционных функций начинают приобретать новые, свойственные другим участникам НИС. Университеты все в большей мере адаптируют функции бизнес-сектора, открывая у себя службы по коммерциализации технологий и создавая малые фирмы. Университеты начинают играть роль, которая обычно выполняется государством, когда они участвуют в развитии инновационной деятельности на региональном уровне. Таким образом, наука из отрасли по производству новых знаний превращается в один из ведущих компонентов инновационной системы, органично встроенный в отрасли хозяйства, крупные корпорации и малые фирмы [1].

В развитых странах основной объем фундаментальных исследований выполняют университеты, в них ведется подготовка научных кадров и обеспечивается трансфер не только НИОКР, но и кадров в промышленность. Научно-исследовательские институты играют не менее важную роль в НИС, оказывая поддержку отраслям экономики. Они осуществляют деятельность по информационно-методической поддержке исследовательских проектов, в том числе и испытания, выявление и устранение недочетов, консультации, обучение, проведение семинаров, введение стандартов и сертификацию. В Республике Беларусь концентрация научного потенциала и основной объем научных исследований приходится не на университеты, а на институты Национальной академии наук Беларуси. В то же время, основной объем подготовки кадров, в том числе и высшей квалификации приходится на университеты. Создание инфраструктуры для содействия развитию связей между наукой и предприятиями (бизнесом) в такой системе представляет собой более

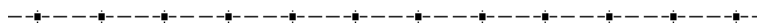
сложную задачу, поскольку при формировании инфраструктуры вокруг университетов будет сказываться недостаток научного потенциала, а в случае создания ее при научных организациях – недостаток молодых кадров [1].

Сотрудничество между наукой, бизнесом и государством в Республике Беларусь все еще носит преимущественно парный характер государство-наука, государство-бизнес, наука-бизнес. Такие «двойные спирали» в современных условиях экономики знаний недостаточны для обеспечения динамичного развития. При этом отмечается главенство государства над наукой и бизнесом.

Сложившаяся в Республике Беларусь система изолирования отраслевых предприятий, научно-исследовательских институтов и университетов на современном этапе перестала адекватно отвечать на запросы формирующейся инновационной экономики. С целью формирования эффективной НИС и обеспечения инновационной деятельности в стране происходят процессы обеспечения более тесной связи государства и науки с деятельностью отраслевых предприятий путем создания благоприятного «интерфейса» между тремя элементами НИС с помощью различных фондов и ведомственных организаций.

#### **Список использованных источников**

1. Дежина, И.Г. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России [Электронный ресурс] / И.Г. Дежина, В.В. Киселева. – Режим доступа: – Дата доступа: 11.03.2014.
2. Межевич, Н.М. Инновационная экономика в регионе Балтийского моря [Электронный ресурс] / Н.М. Межевич, Т.К. Прибышин. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-ekonomika-v-regione-baltiyskogo-morya>. – Дата доступа: 14.03.2014.



***Шведко Павел Владимирович,***

*ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

***Хоробрых Элеонора Викторовна,***

*кандидат экономических наук, доцент, ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»  
(г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ «ЗЕЛеной» ЭКОНОМИКИ**

Современная экологическая обстановка в мире доказывает необходимость перехода с техногенного типа экономического развития на новый путь, ориентированный на решение проблем окружающей среды. В последнее время в научных и политических кругах активно продвигается концепция развития «зеленой» экономики. Конференция ООН по устойчивому развитию, проходившая в июне 2012 г. в г. Рио-де-Жанейро, была посвящена вопросам «зеленой» экономики. Термин «зеленая» экономика на современном этапе не получил однозначного определения.

Наиболее авторитетное и широко применяемое определение этого понятия сформулировано ЮНЕП: «Зеленая» экономика – это экономика, которая обеспечивает долгосрочное повышение благосостояния людей и сокращение неравенства, при этом позволяя будущим поколениям избежать существенных рисков для окружающей среды и ее обеднения [1]. Интегрируя многочисленные аналитические и программные предложения, ЮНЕП также объявило о том, что грядущее десятилетие (2010-2020 гг.) будет десятилетием «зеленой» экономики и определило пути устойчивого развития и искоренения бедности на

основе «зеленой» экономики. Концепция «зеленой» экономики становится тем «новым» курсом, который способен преодолеть кризис. Она решает двуединые задачи устойчивости: высокий уровень человеческого развития и низкий уровень воздействия на окружающую среду. Это – инициатива, созданная в ответ на множественные кризисы и растущий дефицит ресурсов; новая экономическая парадигма, которая может привести к росту доходов и занятости, усиливая экологические аспекты; экономический двигатель устойчивого развития.

Инициатива по «зеленой» экономике в соответствии с наиболее устоявшимся подходом основана на *трех главных принципах*, которые определяют направления инновационного развития и модернизации производства для того, чтобы обеспечить длительное благополучное развитие экономики [1]: оценка и выдвижение на первый план природных услуг на национальном и международном уровнях; обеспечение занятости населения за счет создания «зеленых» рабочих мест и разработки соответствующей политики; использование рыночных механизмов для достижения устойчивого развития.

В соответствии с рекомендациями Еврокомиссии по окружающей среде, к числу *условий перехода к «зеленой» экономики* относятся [2]: внедрение Концепции «зеленой» экономики – экологически ориентированного роста в государственные стратегии, политику и планирование; создание надежных нормативно-правовых основ перехода; приоритетность государственных инвестиций и расходов в областях, стимулирующих превращение секторов экономики в «зеленые»; ограничение расходов в областях, истощающих природный капитал; применение налогов и рыночных инструментов для изменения предпочтений потребителей и стимулирования «зеленых» инвестиций и инновации; инвестирование в повышение компетентности, обучение и образование; укрепление международного сотрудничества. Одним из ключевых инструментов «зеленой» экономики являются экологические инновации.

К экологическим инновациям, по нашему мнению, можно отнести разработку и применение ресурсосберегающих технологий, создание экологически чистых продуктов, внедрение новых способов организации производства, таких как экологический менеджмент, экологический маркетинг и др. Результатом применения инноваций в природопользовании с учетом принципов «зеленой» экономики являются экономический, экологический, социальный и прочие эффекты.

Уже в настоящее время Республика Беларусь рассматривает «зеленую» экономику в качестве важного инструмента обеспечения устойчивого развития экологической безопасности страны и как фактор повышения конкурентоспособности белорусской продукции, в том числе экологически чистой, на внешних рынках. Учитывая различные толкования отечественными и зарубежными специалистами сущности понятия «экологически чистая продукция» (ЭЧП) можно в общем виде дать следующее определение: ЭЧП – это продукция, выращенная на экологически чистых сельскохозяйственных землях с использованием технологий и способов, исключающих применение минеральных удобрений, гербицидов и других химических средств защиты растений, отвечающая научно обоснованным стандартам качества, подтвержденная сертификатами и не оказывающая негативного влияния на состояние окружающей среды при ее производстве и утилизации.

Основные требования, предъявляемые к ЭЧП, следующие: безопасность человека; полезность для здоровья человека; безопасность для окружающей среды; использование безотходных (малоотходных производств); экономичность использования всех видов ресурсов; соответствие качественных параметров продукции установленным нормам и стандартам; возможность утилизации с соблюдением требований экологичности. Поэтому рынок экологически чистой аграрной продукции, представляющий собой альтернативу традиционному рынку, хотя медленно, но развивается. Следует особо отметить, что в Республике Беларусь с 1 июня 2008 года введен в действие знак «Натуральный продукт», который наносится на продукцию, изготовленную из натурального продовольственного сырья животного и (или) растительного происхождения, без применения методов генной

инженерии. Продукт, претендующий на звание «Натурального», должен также соответствовать действующим в республике гигиеническим нормативам и стандартам.

К таким продуктам предъявляются и специальные требования, одно из которых – обязательное наличие сертифицированной системы менеджмента качества и (или) безопасности пищевых продуктов (системы НАССР). Одним из первых в нашей республике такой сертификат получило ОАО «Савушкин продукт». «Зеленый» знак на своей продукции также имеют: «Дарида», Минский гормолзавод № 2, «Бабушкина крынка», Барановичский молочный комбинат и СП «Санта Бремор» и др.

В настоящее время знак «Натуральный продукт» наносится на определенные виды продукции 11 предприятий. Еще более 50 компаний готовятся к прохождению установленных процедур для получения соответствующего сертификата. Беларусь в последнее время больше внимания уделяет экспорту продуктов питания. Одним из важных условий экспорта пищевых продуктов является наличие сертификата (НАССР).

Продвижению белорусской продукции, в том числе и экологически чистой, с учетом ее конкурентоспособности на принципах «зеленой» экономики способствуют следующие **предпосылки**: наличие долгосрочных и среднесрочных программных и плановых отраслевых документов; действия по приведению законодательства отрасли в соответствии с законодательством ЕС, а также ряда важных отраслевых законов; активность природоохранных научно-производственных объединений; наличие в нормативной базе возможностей для внедрения комплексных разрешений на основе наилучших доступных технологий и для роста применения экономических и рыночных инструментов; высокий профессиональный уровень государственного управления; система контроля за состоянием окружающей среды и экологической статистики и др.; развитая научно-исследовательская и инновационная инфраструктура.

Однако, как показали исследования, **ряд сдерживающих факторов** усложняют развитие безопасного производства экологически чистой безопасной аграрной продукции. К их числу относятся: отсутствие национальных стандартов на экологически чистую продукцию и четкого определения понятия «экологически чистый продукт», что приводит к массовой несанкционированной маркировке и дискредитации ЭЧП среди потребителей; отсутствие массового спроса на ЭЧП и необходимость больших маркетинговых усилий для их продвижения, образовательной и разъяснительной работы с покупателями; зависимость от внешних источников энергии, низкий уровень прямых иностранных инвестиций вследствие увеличения финансовых и временных издержек на производство ЭЧП, которые в 1,5-2 раза превышают аналогичные затраты на производство обычной продукции; неподготовленность в сельском хозяйстве республики к процессу обоснования сертификации земель. Их сертификация может занять, по мнению специалистов, не менее 4-х лет только в том случае, если правильно велась история полей и прочая документация, а химические показатели почвы соответствовали допустимым уровням.

Несмотря на имеющиеся проблемы и учитывая условия и опыт перехода ряда зарубежных стран на принципы «зеленой» экономики, можно констатировать, что Беларусь поступательно движется к «озеленению» экономики, предусматривающей применение инновационных экологических технологий и рациональное использование имеющихся ресурсов.

Таким образом, сложившаяся ситуация в Республике Беларусь и мировой опыт перехода ряда стран на «зеленую» экономику показали необходимость развития «зеленой» экономике в стране, как главного вектора движения на основе применения инновационных экологически безопасных технологий и рационального подхода к использованию имеющихся ресурсов, для реализации которых предлагаем: разработать Концепцию по переводу страны к «зеленой» экономике, национальные стандарты и единую систему сертификации ЭЧП; разработать законодательство в сфере экологических инноваций; активизировать перестройку экономики в направлении увеличения инвестиций в чистые технологии и «природную» инфраструктуру; усовершенствовать систему бюджетных

отношений через введение экологических налогов; развивать направления экологически чистых государственных закупок; развивать рыночные механизмы и стимулирование предпринимательской активности для развития «зеленого» бизнеса; всемерно развивать агротуризм за счет предоставления льгот по налогам и кредитам.

Практическое использование в Беларуси предлагаемых мер позволит более полно учитывать экологический фактор при разработке и внедрении экологических нововведений и принятия управленческих решений для улучшения благосостояния и повышения качества жизни населения страны с учетом требований «зеленой» экономики, что повысит эффективность государственного регулирования экономики и деятельность субъектов хозяйствования.

#### **Список использованных источников**

1. 1. Навстречу «зеленой» экономике – Путь к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для представителей властных структур [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unep.org/greenconomy>.
2. Report on the Green Economy in the EaP. Final rev EN clean.



*Щурок Элла Михайловна,*

*ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» (г. Минск, Республика Беларусь)*

#### **РОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМОЧУВСТВИЯ УЧЕНЫХ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ НАУКИ БЕЛАРУСИ**

Главной чертой постиндустриального развития любого государства является инновационная экономика с высокими технологиями. Научные разработки становятся приоритетной движущей силой экономики, а основным интенсивным фактором развития постиндустриального общества является человеческий капитал – профессионалы, высокообразованные люди, наука и знания во всех видах экономической инновационной деятельности.

Огромный вклад научной сферы в экономическое и инновационное развитие страны позволяет говорить о важности изучения профессионального самочувствия ученых, от которых требуется не только быстрое выполнение поставленных задач, но и максимально скорейшее внедрение результатов в производственную и экономическую сферу страны. Получить такой результат возможно при эффективности и результативности работы как отдельных ученых, так и исследовательских коллективов, которые будут обладать сильной мотивацией на занятие научной деятельностью и высокими показателями социального и профессионального самочувствия. Под профессиональным самочувствием мы понимаем эмоционально-оценочное отношение работника или профессиональной группы к системе профессиональных отношений и к своему месту в этой системе.

Специфический творческий характер научной деятельности, массовое занятие наукой позволяет выделить следующие индикаторы профессионального самочувствия: оценка современного состояния науки в целом, своей научной организации, своего положения в науке; степень удовлетворенности условиями работы; удовлетворенность жизнью в целом; социальный оптимизм (уверенность в завтрашнем дне); уровень материальной и социальной защищенности. Значимость данных показателей определяется исходя из того, что они отражают изменения, происходящие в науке, показывают степень чувствительности научного сообщества к институциональным и организационным изменениям, четко определяют положительную или отрицательную направленность происходящих изменений в

научной сфере, демонстрируют мотивацию к научной деятельности ученых, определяют ее направленность.

ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси» в мае 2012 года провел социологическое исследование проблем развития и функционирования академического сектора науки. Всего было опрошено 847 научных работников научных учреждений НАН Беларуси: из них 60 докторов наук, 280 кандидатов наук, 507 научных работников без степени.

В данном исследовании респондентам было предложено оценить современное состояние белорусской науки, своей научной организации и себя в науке. Только 11,8% респондентов оценивают ситуацию в белорусской науке как стабильную и с хорошими перспективами дальнейшего развития; 59,4% – оценивают положение в науке как неустойчивое; 16,6% – как кризисное, без достаточных гарантий и перспектив развития; 12,2% – затруднились высказать свою точку зрения.

Положение своих институтов респонденты оценивают по сравнению с наукой в целом немного выше, но и эта оценка достаточно низкая. Так, только 18,0% респондентов оценили положение своих институтов как стабильное. Как неустойчивое и неоднозначное – 54,3%; как кризисное, без достаточных гарантий и перспектив развития – 14,3%.

Не менее неоднозначно респонденты оценивают перспективы и своей научной деятельности. Только 14,4% респондентов оценивают личностную ситуацию как стабильную и с хорошими перспективами; 51,8% – оценивают свое положение в академической науке как неустойчивое и неоднозначное, 11,0% – как кризисное без достаточных гарантий и перспектив. Очень высоким остается процент респондентов, которые затруднились высказать свою точку зрения.

Кроме того, респонденты давали оценку эффективности проводимой в настоящее время государственной научной политики. Анализ данных опроса показывает, что научные работники не однозначно оценивают современное положение дел в научной сфере республики. Отметим низкую эффективность проводимой государственной научной политики 51,4% ответивших на этот вопрос, 28,4% – дали среднюю оценку, и только 2,7% респондентов оценили высоко эффективность мер государства в сфере науки. Следует отметить, что доктора наук, которые в данном случае могут выступать в качестве экспертов, в большей степени дали негативную оценку нынешней политике в сфере науки – 58,3% низко оценили ее качество.

Каждый специалист, обладающий высоким уровнем образования и общей культуры, развитой системой ценностей, стремится проявить себя как полноценный, целостный феномен, который включен во все многообразие взаимосвязей с окружающей реальностью, и старается доказать свою состоятельность в избранной системе труда. Анализ полученных данных показывает, что размер заработной платы из всего перечня условий работы вызывает у научных работников наибольшую неудовлетворенность – 78,3% респондентов не удовлетворены данным условием научной деятельности. Заработная плата оказывает значительное влияние на отношение работников к научной деятельности, ее престижу, профессии ученого, и как результат выступает одним из основных мотивирующих факторов. Наибольший процент среди тех, кого не устраивает размер заработной платы, наблюдается среди молодых ученых в возрасте до 29 лет (82,5% респондентов). Постиндустриальное развитие экономики и науки не сможет успешно осуществляться без соответствующей оснащенности рабочего места современным научным оборудованием. К сожалению, это второе условие, вызывающее у научных работников наибольшее неудовлетворение. Так, 69,0% ученых отмечают слабое оснащение современным научным оборудованием, а 29,3% ответивших ученых академического сектора науки не довольны наличием компьютеров на своих рабочих местах.

Для успешного осуществления научной деятельности необходимым условием является научные коммуникации. Опубликованием результатов своих научных исследований и доступностью научной информации по теме исследования довольны 85,8% и 77,7% респондентов соответственно. Большинство ученых не удовлетворены возможностью



зарубежных стажировок и научных командировок (62,6% и 54,5% соответственно). Почти каждый третий участник опроса не удовлетворен научными коммуникациями. В большей или меньшей степени устраивает ученых объективность оценки их исследовательской работы. Не удовлетворены объективностью оценки своей научной работы 34,0% респондентов. Более половины респондентов позитивно оценивают возможности профессионального роста (57,1%). В большей степени не устраивает перспектива научной карьеры молодых ученых – 46,7% исследователей в возрасте до 29 лет дают негативные оценки своей будущей карьере в сфере науки. Социально-психологические условия своего труда участвовавшие в опросе ученые характеризуют положительно.

Неудовлетворенность трудом, как правило, становится фактором, повышающим недовольство своим социальным положением и ухудшающим профессиональное самочувствие человека. Результаты социологического опроса в очередной раз подтвердили, что неудовлетворенность условиями труда является одной из причин того, что достаточное количество опрошенных научных работников не считают работу в сфере науки своим призванием. Обращает внимание ситуация с молодыми исследователями до 29 лет выглядит: только 60,6% уверены в профессиональном выборе, 27,8% респондентов этого возраста не считает науку своим призванием, а 11,7% – вообще еще не определились со своей профессиональной сферой деятельности.

Зачастую возникает парадоксальная ситуация, когда либо молодой специалист, попав в профессиональную научную среду, либо научный работник, уже имеющий ученую степень и опыт работы в научной организации, не идентифицируют себя с профессией. И как результат, вероятность того, что эти специалисты уйдут из научной организации, очень высока. Полученные данные показали, что 8,5% респондентов планируют уйти в другую сферу деятельности, 4,0% ответивших планируют заниматься наукой, но в других организациях, а каждый четвертый респондент (24,3%) – вообще затруднились ответить на вопрос о своих планах профессиональной деятельности на ближайшую перспективу. В наибольшей мере готовы оставить научную работу исследователи в возрасте до 29 лет (18,4% респондента), а каждый третий и вовсе затруднился ответить на этот вопрос, что является еще раз подтверждением их неопределенности в своем профессиональном выборе. Неуверенность в карьере на ближайшую перспективу также продемонстрировали и ученые средней возрастной группы – 23,0% респондентов этой возрастной группы затруднились ответить на данный вопрос, а 6,6% кандидатов наук высказали намерение о переходе в другую сферу деятельности.

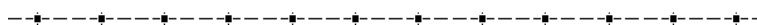
Разочарованность молодежи в профессии ученого просматривается и в ответах на вопрос: «Если бы у Вас была возможность повернуть время вспять, то какую профессию Вы бы выбрали для себя?». Приходится констатировать, что только каждый четвертый исследователь до 29 лет связал бы свою профессиональную деятельность с профессией научный работник. Среди исследователей в возрасте 30-49 лет около 40% респондентов ничего бы не меняли в профессиональном плане.

Анализ самооценки своего материального положения респондентами говорит о том, что среднюю и выше среднего дают оценку только 39,9% респондентов, а 56,2% - оценивают свое материальное положение как ниже среднего и низкое. Причем наиболее не удовлетворены своим материальным положением исследователи в возрасте до 29 лет: 75,2% респондентов оценили свое материальное положение как низкое и ниже среднего и только 22,6% как среднее. Неудовлетворенность своим материальным положением вынуждает исследователей искать другие пути улучшения своего материального положения. Так в среднем около 30% исследователей НАН Беларуси говорят о дополнительных источниках доходов. Структура доходов в возрастных группах значительно отличается. Если в старших возрастных группах они больше связаны со специфическими формами профессиональной мобильности, то молодые исследователи вовлечены во вторичную занятость, не связанную с научной деятельностью.

Изучение такого показателя профессионального самочувствия как удовлетворенность жизнью, показало, что наиболее низкие значения удовлетворенности жизнью наблюдаются у молодых исследователей в возрасте до 29 лет – 51,8% отрицательных оценок против 41,6% положительных. Наиболее оптимистично смотрят в будущее респонденты возрастной категории 60 лет и старше (50,6% респондентов этой возрастной группы уверены в завтрашнем дне). И напротив, молодые ученые в возрасте до 29 лет более пессимистично смотрят в будущее - 59,9% молодых ученых дали негативные оценки.

Проведенный анализ профессионального самочувствия свидетельствует о том, что многие показатели данного феномена среди исследователей НАН Беларуси имеют низкие значения. Среди молодежи мы вообще можем говорить о кризисе профессиональной адаптации, который ведет к поиску новых адаптационных стратегий, таких как вторичная занятость вне научной сферы или вообще уход из науки.

Проблемы, связанные с профессиональным самочувствием ученых и кризисом профессиональной адаптации, с которым сталкивается научная молодежь на современном этапе, выступая важнейшими условиями создания высокотехнологичной экономики, являются ключевыми для социальной политики государства в научной сфере. От их решения зависит цена преобразований, темпы и результаты будущих реформ в сфере науки. Реальное состояние данной проблемы указывает на острую необходимость ее решения, что было не раз отмечено на высоком государственном уровне.



***Юрова Надежда Владимировна,***

*магистр экономических наук, УО «Федерация профсоюзов Беларуси»  
«Международный университет «МИТСО» (г. Минск, Республика Беларусь)*

## **КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Человеческий капитал является важным фактором социально-экономического прогресса. Очевидно значение экономических условий для научно-технического прогресса, инвестиционной политики, но не менее очевидна и все возрастающая роль субъективного фактора. Трудные проблемы в экономике возникают тогда, когда нет сбалансированности в развитии объективного и субъективного факторов производства; материальная база, рабочие места развиваются без научно-обоснованного учета количественных и качественных параметров рабочей силы.

Необходимо отметить, что общий уровень профессиональной подготовки занятого населения в Республике Беларусь в целом весьма высок. Из общего количества занятых работников в экономике страны согласно данным обследования, проведенного в 2012 г., 70,5% имели профессиональное образование, в том числе 27,4% – высшее, 22,5% – среднее специальное и 20,6% – профессионально-техническое [1, с. 117].

В последние годы экономическая наука уделяет большое внимание исследованиям в области инновационного развития экономики. Однако недостаточно изучены теоретико-методологические основы взаимосвязей развития инновационных технологий и человеческих ресурсов.

Основой инновационного развития человеческих ресурсов в организации является творческое отношение сотрудников к выполнению своих должностных обязанностей, что вначале побуждает «текущие инновации» (нахождение неиспользованных резервов экономии, усовершенствований, изменений в организации труда и т.п., которые не регистрируются как интеллектуальная собственность); затем они могут привести к изобретениям, побуждать масштабные инновационные процессы. Исходными показателями инновационных способностей являются уровень профессионального образования работников и их квалификации.

Особую значимость развития инновационной культуры на предприятиях, в организациях. Инновационная культура в наибольшей степени характеризует необходимость вовлеченности работников, независимо от их профессионально-социального статуса, в инновационные процессы.

Кадровое обеспечение инновационной деятельности подразумевает формирование механизма управления как подготовкой кадров в соответствии с потребностями инновационных процессов в экономике, так и непрерывное развитие персонала в связи с разработкой и внедрением инноваций на предприятиях.

Научное и практическое значение имеет конкретизация инновационных способностей участников экономических процессов. Достаточно сложной является оценка инновационных личностных характеристик руководителей, специалистов и других работников, способности которых способствуют формированию инновационной культуры в трудовом коллективе, однако не поддаются прямому количественному измерению, что вызывает необходимость применения метода экспертной оценки.

Создание кадрового потенциала инновационного развития экономики обуславливает создание и реализацию соответствующей стратегии на различных уровнях управления. Особое значение имеет стратегия развития образования, целью которой является повышение конкурентоспособности национального образования, отвечающей потребностям национального рынка труда.

В качестве ресурсов, обеспечивающих производительность труда квалифицированного работника, можно рассматривать, как навыки и знания (человеческий капитал в терминах современной экономической теории), а также связи (социальный капитал в терминах современной социологической теории). Накопление обоих видов ресурсов может происходить в течение жизни, как это предполагает концепция непрерывного образования. В совокупности указанные ресурсы могут рассматриваться как компетенции, формирование которых в настоящее время многими исследователями считается основной и наиболее актуальной задачей системы образования, что обусловлено перспективной потребностью в квалифицированных кадрах для обеспечения инновационного развития. Проблема потребностей в кадрах связана с выявлением перспективных компетенций и определением возможностей их формирования. При этом перспективные потребности в компетенциях зависят от того, какой через 15-20 лет будет ситуация в той сфере, для которой определяются параметры будущего спроса на квалифицированные кадры.

Задачу определения перспективных потребностей в квалифицированных кадрах для инновационной экономики необходимо решать через выявление возможных направлений развития технологий и установление потенциальных запросов кадрам, включенным в использование этих новых технологий.

Наиболее перспективными направлениями развития высшего образования являются усиление его адаптивной функции, повышение качества образования и расширение обучения возможностям использования имеющихся и формируемых компетенций. Переход к экономике знаний повышает также значимость коммуникативных компетенций во всем их разнообразии.

Социально-экономической базой разных этапов инновационного процесса – от создания идей до потребления инновационной продукции является средний класс.

Инновационные практики – это типические действия людей, с одной стороны, не слишком широко распространенные, а с другой стороны, являющиеся новыми способами действия. Многие из них связаны с общей эволюцией и глобальными технологическими сдвигами. Характерной чертой процесса обновления вещей и форм деятельности становится его постоянное ускорение [2, с. 90].

Принадлежность к средним слоям и к состоятельной части населения больше всего должна быть связана со статусом руководителя или дипломированного специалиста; с наличием среднего специального или высшего образования.

Можно ожидать, что при благоприятном и стабильном институциональном климате признаки, идентифицирующие средний класс, будут постепенно распространяться на устойчиво модернизирующиеся сегменты социально-экономического пространства. Объективной основой для этого процесса способен служить накопленный населением ресурсный потенциал (образование, квалификация, освоенные адаптационные стратегии).

#### **Список использованных источников**

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 586 с.
2. Радаев, В.В. Обычные и инновационные практики в деятельности российского среднего класса / В.В. Радаев // Мир России. – 2003. – № 4. – С. 89-119.



**РЕЗОЛЮЦИЯ  
УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
«КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ И АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ  
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ  
ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ»  
Минск, 24-25 апреля 2014 г.**

---

Проблематика постиндустриального развития прочно вошла в состав актуальных течений экономической мысли и повседневную практику формирования новых моделей функционирования большинства государств мира. Атрибутом конструкции современных обществ является широкое применение информационно-коммуникационных технологий (что позволяет говорить о феномене информационного общества), которые являются ключевыми инструментами реализации новых типов формации – обществ знания. Концепт «общества знания» подразумевает разнообразие способов и форм их построения на основе многомерного сочетания экономических, социальных и культурных составляющих на макро-, мезо- и микроуровне. Тем самым компетенции личности и коллектива – знания, умения и навыки – становятся ядром, определяющим вектор развития и успешность продвижения по нему.

Новые знания, их материализация и применение в прямом смысле превращаются в ключевые факторы прогресса экономики и общества. Глобальные тренды, демонстрируя усиление неравномерности динамики развития стран и рост амплитуды кризисов, доказывают эффективность инновационного пути, гарантирующего достойные ответы на вызовы современности.

Постиндустриальное развитие предполагает особую роль наукоемких высокотехнологичных услуг, исследований и разработок, являющихся источниками радикальных инноваций. Инновации высшего мирового уровня новизны, внедряемые кадрами новой формации, обеспечивают глобальную конкурентоспособность национального производства товаров, работ и услуг, определяют успех функционирования отдельных предприятий, кластеров, регионов и страны. Это создает мультипликативные эффекты в производственной сфере и финансовом обращении, способствует прогрессивному наращиванию продуктивности.

На шкале общечеловеческих ценностей доминирующую роль начинает играть приращение созидательной (креативной) составляющей, которая выводит на новый виток процессы гуманитарного развития, основанные на активном творческом преобразовании и гармоничном развитии личности, как основ дальнейшего наращивания общественно полезных эффектов.

Принимая в качестве атрибутов постиндустриального развития:

- ключевую роль науки и образования в обеспечении опережающего экономического роста;
- глобальность процессов диффузии инноваций;
- структурную трансформацию производства товаров, работ, услуг в направлении роста доли нематериальной составляющей;
- расширение международного экономического сотрудничества;
- объективную обусловленность роста наукоемкости, высокотехнологичности и инновационности производств и продукции;
- высокую мобильность трудовых ресурсов и нематериальных факторов производства;
- широкое использование объектов интеллектуальной собственности;
- создание глобальных производственных и информационных сетей;
- и определяя в качестве перспективного вектора развития Беларуси построение экономики, основанной на знаниях, участники конференции выработали следующие консолидированные предложения.

Экономика, основанная на наращивании производства за счет роста потребления ресурсов, прямом администрировании и значительных объемах средств, перераспределяемых через бюджет – исчерпала себя.

Следование стандартным моделям экономического роста, предусматривающим многоотраслевую диверсификацию производства, вертикальное иерархическое управление, финансирование за счет банковских кредитов, а также нацеленность отечественных производителей на зрелые рынки продукции IV технологического уклада (автомобиле- и тракторостроение, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, переработка нефти) с низким потенциалом роста в постиндустриальной экономике не имеет перспектив.

Конкурентоспособность, основанная на дешевом труде и российских энергоресурсах, инфляции и обесценивании отечественной валюты, должна уступить место конкурентоспособности, основанной на инновациях.

Целевой направленностью постиндустриального развития Беларуси должно быть обеспечение высокого качества жизни и поступательный рост благосостояния белорусского народа на основе повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Экономика знаний, инновационная экономика, «зеленая» экономика, высокая конкурентоспособность и качество жизни – категории, которые должны стать основой стратегических и программных документов на среднесрочную перспективу. Основной целью экономической политики должно стать стимулирование перехода на инновационный путь развития, позволяющий науке и высокотехнологичным секторам промышленности стать локомотивами экономического роста.

Основными позициями в модернизации белорусской экономики должны стать: сфокусированность на небольшом количестве видов инновационной высокотехнологичной продукции под целевые запросы потребителя, сетевая (разукрупненная) модель функционирования и управления, акцентированное на информационных технологиях производство, активное включение в глобальные сети, сворачивание видов деятельности, где не имеется критического опыта (компетенции), постоянное генерирование новой продукции и услуг, в том числе, принципиально новых, превосходящих запросы потребителя.

Мировые тренды в науке и технологиях, быстрый рост высокотехнологичных услуг и производств, в совокупности формирующих более ¼ глобального ВВП, задают новые ориентиры экономического развития Беларуси. Областью приоритетного внимания в ходе совершенствования структуры отраслей и видов деятельности должны стать знаниеемкие услуги (финансовые, бизнес, коммуникации, образовательные, здравоохранение) и производственные высокотехнологичные сектора (аэрокосмическая промышленность, фармацевтика, компьютеры и офисное оборудование, аппаратура связи, научное оборудование, в том числе медицинское, высокоточное, оптическое).

При создании новых производств критерием целесообразности должно стать использование технологий ядра шестого уклада (нанотехнологии, альтернативная энергетика, включая водородную, биотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети).

Актуален выбор ограниченного числа исследований и разработок, приоритетных макротехнологий, полностью обеспеченных научным сопровождением и стратегическими ресурсами государства и общества: интеллектуальными, материальными, финансовыми, информационными, организационными, политическими.

Приоритетные макротехнологии должны быть ориентированы на интеграцию в мировое разделение труда, создание стратегических альянсов белорусских предприятий с транснациональными корпорациями. Модернизация традиционных для Беларуси производств должна проводиться только на базе новейших отечественных и зарубежных разработок.

Ключевые задачи белорусской науки должны заключаться в обосновании сфокусированной специализации отраслей и предприятий, ориентированной на единичные

группы инновационной продукции, не имеющей аналогов в мире, формировании сетевых моделей функционирования и управления, акцентированном применении информационных технологий. Важна трансформация научных организаций в укрупненные структуры (кластеры, в том числе использующие холдинговые организационные формы), создающие непрерывные цепочки добавленной стоимости и комплексные решения, ориентированные на получение наукоемкой конечной продукции. Кластерный подход, особенно с учетом сохраняющейся значительной доли государства в промышленной собственности, будет способствовать гармонизации научно-производственной специализации Беларуси с интересами ТНК, что откроет новые возможности для подключения к производственной и сбытовой системе мировых лидеров.

Расширение взаимодействия предприятий с наукой потребует повышения уровня экспертных знаний их работников для качественной практической оценки результатов исследований. В этих целях важна основополагающая научная подготовка ключевых работников предприятий и органов государственного управления, а также ее постоянное совершенствование в соответствии с концепцией «образования в течение всей жизни»

Формирование интеграционных объединений, прежде всего, Единого экономического пространства и Евразийского экономического союза, открывает перед Беларусью новое «окно возможностей». Оно связано с использованием преимуществ кооперации партнеров, обладающих не только наработанными связями и историческим опытом взаимодействий, но и согласованным видением перспектив совместного развития, наличием взаимодополняющего потенциала науки, техники, менталитетом населения.

Республика Беларусь в системе ЕЭП должна выстраивать свое развитие преимущественно на постиндустриальной основе. Межгосударственное инновационное пространство позволит объединить возможности национальных инновационных систем на стратегических направлениях научно-технического сотрудничества, придать устойчивый системный характер инновационному развитию, создать новый импульс для активизации инновационной деятельности, будет способствовать эффективному использованию результатов исследований и разработок. Его формирование обеспечит условия для активного включения стран-участниц в глобальные инновационные процессы, а также для концентрации ресурсов в целях реализации долгосрочных инновационных программ и проектов.

Ключевым аспектом является определение общей (единой) модели совместного развития, в которой национальные интересы будут сочетаться с выгодами, получаемыми от кооперации, объединяющей сильные стороны партнеров. Поэтому основной движущей силой гармоничной модернизации Беларуси, России, Казахстана, других постсоветских стран должны стать многосторонние транснациональные структуры – научно-производственные кластеры, холдинги, другие объединения. Их преимущества: мощное научное обеспечение, наличие важнейших ресурсов, глубокое знание конъюнктуры, отлаженность контактов, емкий рынок, расширение каналов продаж, сетевая рассредоточенная модель управления – научные и производственные подразделения во многих странах.

Такие ТНК могут стать равноправными игроками в мировом наукоемком и высокотехнологичном бизнесе по ряду направлений (в их числе аэрокосмическая промышленность, ядерная и возобновляемая энергетика, продукция био-, нано- и фармацевтических производств). Повысить эффективность взаимодействия трех стран позволят опережающие темпы интеграции там, где для этого имеются благоприятные предпосылки и минимизированы разногласия на межгосударственном уровне. Локомотивами здесь может выступить научно-техническая сфера, образование, туризм, межстрановое движение рабочей силы, финансовый сектор. При таком подходе отпадает необходимость синхронизации и гармонизации всех аспектов одновременно. Более прогрессивные виды деятельности и рынки будут «подтягивать» за собой остальные.

Наиболее целесообразной для Республики Беларусь видится догоняюще-прорывная модель роста. Ее реализация позволит обновить производственный базис за счет применения самой передовой техники, перейти от ресурсоемких к ресурсосберегающим технологиям, к освоению и выпуску продукции мирового уровня. Одновременно должен расширяться наукоемкий, высокотехнологичный сектор экономики, включая производство соответствующих видов услуг, которые станут «точками роста» для традиционных отраслей, будут способствовать дальнейшему наращиванию экспортного потенциала страны.

На современном этапе как никогда актуальна новая, креативная экономическая политика, стимулирующая саморазвитие и рост конкурентоспособности предприятий за счет инновационной деятельности и агрессивного освоения новых рынков сбыта. Это потребует формирования новой структуры собственности, создания более «тонких» механизмов госрегулирования, перехода к индикативному планированию, развития фондового рынка, пересмотра механизмов господдержки, делегирования полномочий по принятию решений непосредственно рыночным субъектам.

Миссия креативной экономической политики – перейти от тотального прямого регулирования к созданию условий для свободного развития экономики на основе высокой внутренней мотивации к позитивным переменам, позволить экономическим субъектам самостоятельно выбирать цели развития и инструменты их достижения, находясь, естественно, в системе рамочных условий.

Принципиальные основы креативной экономической политики (политики постиндустриальной экономики) должны быть максимально просты, понятны, ориентированы на стимулирование постоянного обновления субъектов хозяйствования, их деятельности и продукции (работ, услуг):

- преемственность, последовательность и предсказуемость (учет наработанного опыта и лучших практик, использование в ходе реализации формата дорожной карты с определением конечного и промежуточных этапов, сценариев, описанием для них достигаемых результатов; следование избранному направлению);
- постоянство генерации (создание новых возможностей; креативный образ мышления как преобладающий; формирование все новых точек роста, открытие «окон возможностей»; динамическая корректировка на основе постоянного мониторинга);
- прагматичность (регулируются лишь те аспекты и принимаются лишь те решения, которые обеспечивают получение полезных эффектов, прежде всего, материально ощутимых; практическая ориентация мер);
- простота и прозрачность (максимально простой набор рамочных условий и мер регулирования; единая схема решения вопросов для всех экономических субъектов; минимизация количества принимаемых решений и количества документов, в том числе концепций, программ, стратегий, приоритетов; открытый алгоритм принятия решений, сокращенная последовательность действий для подготовки и принятия документов, возможность наблюдать за ходом решения вопроса на каждом этапе);
- персонифицированность («дойти до каждого объекта», учет индивидуальности экономических агентов и приоритета их права на самоопределение; акцент в подготовке и принятии решений на ключевой компетенции и экспертном потенциале кадров).

Реализация основных положений резолюции позволит создать благоприятные условия для активной реализации модели постиндустриального развития, постоянного повышения технологических возможностей отечественного производства и конкурентоспособности товаров, работ и услуг на глобальных рынках, уровня качества жизни населения, соответствующего наиболее развитым странам мира, укрепления национальной безопасности страны.



## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ .....</b>	<b>3</b>
<i>Гусаков Владимир Григорьевич</i> НАПРАВЛЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НАУКИ И ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСИ ДО 2020 ГОДА.....	3
<i>Дайнеко Алексей Евгеньевич</i> ПРЕДПОСЫЛКИ, ФАКТОРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛАРУСИ .....	8
<i>Заборовский Александр Михайлович</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	16
<i>Иванов Владимир Викторович</i> НАУКА И ИННОВАЦИИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВУ .....	22
<i>Соловьев Вячеслав Павлович</i> К ПРОБЛЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ .....	32
<i>Калечиц Дмитрий Леонидович</i> МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ЕЁ РЕАЛИЗАЦИИ.....	35
<i>Панзабекова Аксанат Жакитжановна</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА .....	42
<i>Лазаревич Анатолий Аркадьевич</i> ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ, МЕТОДОЛОГИЯ ОБОСНОВАНИЯ, СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ.....	48
<i>Слепокуров Александр Семенович</i> ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР БЕЛАРУСИ И КРЫМА .....	56
<i>Ускова Тамара Витальевна</i> О РОЛИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РОСТА ЭКОНОМИКИ .....	59
<i>Кузнецов Сергей Валентинович, Межевич Николай Маратович</i> К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМАЛЬНЫХ ПОДХОДАХ К ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ.....	63
<i>Дедков Сергей Маратович</i> СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА В КОНЦЕПЦИИ «БЕЛАРУСЬ 2020: НАУКА И ЭКОНОМИКА» .....	65

<b>СЕКЦИЯ 1</b>	
<b>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И СТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ</b>	
<b>ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....</b>	<b>69</b>
<i>Альжанова Фарида Газизовна</i>	
ФОРМИРОВАНИЕ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В КАЗАХСТАНЕ.....	69
<i>Бондарь Александр Викторович</i>	
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ВОПЛОЩЕННОЕ ЗНАНИЕ.....	72
<i>Ермашкевич Василий Никитович</i>	
ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
НА ЭТАПЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	75
<i>Есин Руслан Олегович</i>	
АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ....	78
<i>Зоркальцев Валерий Иванович, Губий Елена Валерьевна</i>	
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И НАДЕЖНОСТИ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ	
С ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПЛАНТАЦИЙ .....	81
<i>Лемещенко Пётр Сергеевич</i>	
НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ЦИКЛЫ И ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ .....	85
<i>Лученок Александр Иванович</i>	
ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ	
ЭКОНОМИКИ И ЗАЩИТУ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ.....	88
<i>Паньшин Борис Николаевич</i>	
ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР	
И АКТУАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	
ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ.....	91
<i>Растворцева Светлана Николаевна</i>	
О ВЛИЯНИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА НЕРАВЕНСТВО РЕГИОНОВ .....	94
<i>Тарасов Владимир Иванович</i>	
МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА НЕ ТОЛЬКО В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ,	
НО И ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	97
<i>Фатеев Владимир Сергеевич</i>	
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА МЕСТНОГО	
САМОУПРАВЛЕНИЯ И АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
В ПУБЛИЧНОМ СЕКТОРЕ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ.....	100
<i>Шрубенко Анатолий Григорьевич</i>	
ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ:	
КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ.....	102
<i>Бондарь Наталья Николаевна</i>	
СИЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР	
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ.....	105

<i>Борушко Евгений Петрович</i> К ВОПРОСУ ПРОВЕДЕНИЯ ПОДГОТОВИТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО СОЗДАНИЮ ИНСТИТУТА ГЧП В СТРАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ РАЗРЕШЕНИЮ.....	108
<i>Булко Ольга Семёновна</i> ОБЩЕСИСТЕМНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В БЕЛАРУСИ .....	111
<i>Дубаневич Людмила Эдуардовна</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	115
<i>Королев Юрий Юрьевич</i> ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ЗАДАЧИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	118
<i>Короткевич Алексей Иванович, Короткевич Лариса Михайловна</i> РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВОЙ ФУНКЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ПОСТРОЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА .....	121
<i>Кузьменок Валерий Иванович</i> УСЛОВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ РОЛИ КАЧЕСТВЕННОГО И ИННОВАЦИОННОГО АСПЕКТОВ.....	124
<i>Лапко Борис Васильевич, Короткевич Алексей Иванович</i> РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ ДОБАВЛЕННЫХ СТОИМОСТЕЙ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИК БЕЛАРУСИ И ШВЕЦИИ.....	127
<i>Лебедько Елена Ефимовна</i> ОСОБЕННОСТИ ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕССЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	130
<i>Левкович Анна Павловна</i> ФАКТОРЫ ПАДЕНИЯ КУРСОВ НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТ СТРАН РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ .....	131
<i>Мальгина Ирина Валерьевна</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛАРУСИ .....	134
<i>Марахина Инна Викторовна</i> ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	137
<i>Маркусенко Марина Викторовна</i> КОЭФФИЦИЕНТ МОНЕТИЗАЦИИ: ДИНАМИКА И ВОЗДЕЙСТВИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	140

<i>Матяс Александр Анатольевич</i> МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ .....	143
<i>Мельникова Наталья Александровна</i> НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ .....	146
<i>Подгайский Александр Леонидович</i> ФЕНОМЕН СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ .....	148
<i>Полоник Ирина Степановна</i> РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ .....	150
<i>Попкова Анна Станиславовна</i> МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ КАК ФАКТОР ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ .....	154
<i>Преснякова Елена Владимировна</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	157
<i>Пузанкевич Ольга Антоновна</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ .....	161
<i>Радченко Оксана Дмитриевна</i> СОСТОЯНИЕ И РИСКИ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ .....	163
<i>Разумов Игорь Адамович</i> ЗАКОНОМЕРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ БЕЛАРУСИ И ДРУГИХ СТРАН СНГ .....	166
<i>Романова Елена Сергеевна</i> РАЗВИТИЕ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ: ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ .....	169
<i>Свиридович Василий Андреевич</i> ФИНАНСОВАЯ ОСНОВА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ .....	172
<i>Семькина Лариса Николаевна</i> КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМАХ УЧЕТА .....	174
<i>Титова Елена Олеговна</i> СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА И РЫНОЧНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ .....	176

<i>Тулун Леонид Дмитриевич</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ .....	178
<i>Ходас Анна Константиновна</i> РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ В РЕЙТИНГЕ «ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ» .....	181
<i>Шулейко Ольга Леонидовна</i> УЧЕТ И ОЦЕНКА НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ .....	184
<i>Шутилин Вячеслав Юрьевич</i> WEB 2.0 КАК ДРАЙВЕР ВОВЛЕЧЕНИЯ КОНЕЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС .....	186
<i>Якубук Юлия Петровна</i> РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА УСЛУГ, СВЯЗАННЫХ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ .....	189
<i>Аль Халлиди Акил Касим</i> ТУРИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ СОДЕЙСТВИЯ ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	192
<i>Беркова Ольга Владимировна</i> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ЭПОХУ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА .....	194
<i>Боброва Анастасия Григорьевна</i> СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА БЕЛАРУСИ .....	198
<i>Бондарь Виктория Александровна</i> ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ И НАКОПЛЕНИЯ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА .....	201
<i>Бурима Людмила Яковлевна</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМАХ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ .....	203
<i>Веремейчик Татьяна Владимировна</i> РАЗВИТИЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	206
<i>Гусейнова Элеонора Мирзага кызы</i> ИНТРАПРЕНЕРСТВО КАК ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ .....	209
<i>Дорожкин Сергей Юрьевич</i> УРОКИ КРИЗИСА И НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА БЕЛАРУСИ О ГЧП .....	212
<i>Кисель Ирина Анатольевна</i> НАЛОГОВО-АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В УПРАВЛЕНИИ НАЛОГАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	215

<i>Кобринская Оксана Григорьевна</i> МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	217
<i>Козик Лариса Владимировна</i> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	220
<i>Короб Александр Николаевич</i> СКОРИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	223
<i>Крюков Константин Анатольевич</i> ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СТИМУЛИРОВАНИЕ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ, ОКАЗАНИЯ УСЛУГ .....	227
<i>Ксензов Андрей Леонидович</i> СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ.....	230
<i>Кузьменкова Наталья Станиславовна</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ СТИМУЛОВ ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ .....	233
<i>Кузьмицкая Татьяна Владимировна</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЫНКА ТРУДА В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	235
<i>Кукареко Диана Викторовна</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ .....	238
<i>Макарская Марина Михайловна</i> ПРОБЛЕМА ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ ПРИ ВЫБОРЕ ОПТИМАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ИСТОЧНИКА.....	240
<i>Макущенко Людмила Владимировна</i> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА ОТ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ ЗАГРЯЗНЕННОЙ СРЕДЫ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ .....	243
<i>Масайло Екатерина Викторовна</i> ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	245
<i>Матейчук Татьяна Сергеевна</i> ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ.....	248

<i>Муха Денис Викторович</i> ИНСТИТУТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В БЕЛАРУСЬ .....	250
<i>Недведцкий Вадим Марьянович</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ .....	254
<i>Осмоловская Лариса Николаевна</i> НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ КУЛЬТУРЫ .....	257
<i>Остапчук Сергей Николаевич</i> РОЛЬ УЧЕТНОЙ ОЦЕНКИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	259
<i>Петракова Юлия Николаевна</i> ВНУТРЕННЯЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РЕГИОНАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	262
<i>Пинягин Юрий Анатольевич</i> МОДЕЛЬ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	265
<i>Полоник Владислав Владимирович</i> ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ .....	268
<i>Полько Ирина Владимировна</i> ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИКИ В ПРОЦЕССЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ .....	272
<i>Попков Михаил Владимирович</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К СОСТАВЛЕНИЮ И АНАЛИЗУ БИЗНЕС-ПЛАНОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ .....	275
<i>Пригодич Ирина Александровна</i> ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ВЫЯВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ БАНКОВ .....	277
<i>Прохорович Анна Анатольевна</i> РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	280
<i>Пушкевич Сергей Александрович</i> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЕЕ МОТИВАЦИИ И ПОСЛЕДСТВИЙ ДЛЯ БЕЛОРУССКОЙ НАУКИ.....	283
<i>Разорёнова Лиана Валериевна</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛАРУСИ .....	286

<i>Рускевич Ирина Дмитриевна</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ .....	288
<i>Сергеева Елена Александровна</i> ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО И ЕГО РОЛЬ В СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	290
<i>Худякова Ирина Викторовна</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ .....	293
<i>Цалко Надежда Олеговна</i> ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ.....	296
<i>Шарамед Игорь Владимирович</i> ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	300
<i>Шелкович Алексей Анатольевич</i> ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ.....	303
<b>СЕКЦИЯ 2</b> <b>ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ</b> <b>ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>306</b>
<i>Вардомский Леонид Борисович</i> ВОПРОСЫ ТРАНЗИТА В СТРАНАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА .....	306
<i>Давыденко Елена Леонидовна</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ФАКТОРЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАН ЕВРАЗЭС .....	309
<i>Давыденко Леонид Николаевич</i> ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ.....	312
<i>Дадабаева Зарина Абдурахмановна</i> РАЗВИТИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН .....	315
<i>Шмарловская Галина Александровна</i> ПРЕДПОСЫЛКИ И СЛЕДСТВИЯ ИЗМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	318
<i>Бертош Елена Васильевна</i> МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	321



<i>Бондарь Маргарита Александровна</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ.....	323
<i>Валевич Роза Петровна</i> ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В СТРАНАХ ЕЭП.....	325
<i>Вертинская Татьяна Сергеевна</i> ИНТЕГРАЦИЯ РЕГИОНОВ СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ПРОСТРАНСТВА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	328
<i>Володькин Андрей Александрович</i> К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ .....	331
<i>Жук Надежда Петровна</i> ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ АГЛОМЕРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....	334
<i>Никифорова Лина Юрьевна</i> РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ МАЛЫХ ГОРОДОВ .....	338
<i>Овечкина Ольга Михайловна</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК МЕХАНИЗМ ИНТЕГРАЦИИ БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕСА В МИРОХОЗЯЙСТВЕННУЮ СИСТЕМУ .	341
<i>Почекина Виталина Витальевна</i> ОСОБЕННОСТИ СКАНДИНАВСКОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	344
<i>Пылин Артём Геннадьевич</i> ТРАНЗИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАН ЮЖНОГО КАВКАЗА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИХ ЭКОНОМИКИ.....	346
<i>Абрамчук Нина Александровна, Абрамчук Дарья Владимировна</i> ВЫЯВЛЕНИЕ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ТОВАРНЫХ ПОДГРУПП БЕЛОРУССКОГО ЭКСПОРТА.....	350
<i>Алнжар Аюб Али</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛАРУСИ И ЛИВИИ.....	353
<i>Анажар Махмуд Али</i> ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	356
<i>Андилевко Татьяна Валерьевна</i> РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	358

<i>Балан Ольга Викторовна</i> СТАНОВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В ПОЛЬШЕ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ.....	361
<i>Береснев Дмитрий Викторович, Пикта Ольга Михайловна</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ВНЕШНЕТОРГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕКОТОРЫХ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ .....	364
<i>Ващило Анна Александровна</i> РЕАЛИЗАЦИЯ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПОСРЕДСТВОМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	366
<i>Гавриленко Виктор Григорьевич</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВОВЫХ МЕХАНИЗМОВ РЕАЛИЗАЦИИ СУВЕРЕНИТЕТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С МИРОВЫМ СООБЩЕСТВОМ В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА.....	369
<i>Джахангири Кухиаки Мехди Хасан</i> ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИРАНА И БЕЛАРУСИ .....	373
<i>Дикович Андрей Сергеевич</i> ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ .....	376
<i>Журавлев Юрий Александрович</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ .....	379
<i>Инажар Абубекер Али</i> ОЦЕНКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ БЕЛАРУСИ И ЛИВИИ.....	382
<i>Колесникова Ирина Витальевна</i> ИНФЛЯЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ Порогового значения уровня инфляции для Беларуси .....	385
<i>Мартынова Лилия Андреевна</i> ЗНАЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	387
<i>Милашевич Елена Александровна</i> НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	390
<i>Мочалов Максим Евгеньевич</i> СТАТИСТИКА УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ В РАМКАХ ВТО .....	392
<i>Нестерович Дарья Андреевна</i> СИСТЕМА НАДНАЦИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СТРАНАХ ЕС.....	396

<i>Никитина Эльвира Игоревна</i> ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ .....	399
<i>Пацай Лидия Сергеевна</i> ИНДИКАТОРЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА БЕЛАРУСИ С РОССИЕЙ, УКРАИНОЙ И КАЗАХСТАНОМ.....	402
<i>Пашкевич Инга Васильевна</i> СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ ЕЭП .....	405
<i>Радовская Надежда Францевна</i> РЕЭКСПОРТ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	409
<i>Рослякова Наталья Андреевна</i> ПОТЕНЦИАЛ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ ЦЕНТРОВ РОССИИ .....	411
<i>Сибирская Альбина Васильевна</i> СХОДСТВО ТЕМПОВ ИНФЛЯЦИИ СТРАН ЕВРАЗЭС КАК КРИТЕРИЙ КОНВЕРГЕНЦИИ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН.....	414
<i>Тамкович Сергей Александрович</i> ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ – НЕОБХОДИМОСТЬ, ДИКТУЕМАЯ ВРЕМЕНЕМ.....	416
<i>Филитович Анастасия Валерьевна</i> КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА САХАРА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	420
<i>Червинская Ирина Александровна</i> АНТИДЕМПИНГОВЫЕ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ БЕЛАРУСИ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА.....	423
<i>Червинский Евгений Александрович</i> ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СПРОСА НА ИМПОРТ ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	425
<i>Щетко Валентина Александровна</i> БЕЛОРУССКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ .....	428
<b>СЕКЦИЯ 3</b> <b>СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ</b> <b>ЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ.....</b>	<b>431</b>
<i>Акулич Иван Людвигович, Орешенков Александр Александрович</i> МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ ДИНАМИКИ СОВОКУПНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА .....	431

<i>Богдан Нина Ивановна</i> АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНДИКАТОРОВ .....	434
<i>Воронцов Евгений Васильевич</i> ЗНАНИЯ – ИСТОЧНИК ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ .....	437
<i>Днишев Фархат Мусаевич</i> ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА .....	441
<i>Енин Юрий Иванович, Серченя Татьяна Ивановна</i> ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЕДИНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА .....	444
<i>Киреева Елена Фёдоровна</i> НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ) .....	447
<i>Кобринский Григорий Ефимович</i> РАЗВИТИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	450
<i>Кудашов Валерий Иванович, Нечепуренко Юрий Васильевич</i> УСЛОВИЯ И ФОРМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	452
<i>Лутохина Элеонора Алексеевна</i> РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ НИС .....	454
<i>Павлов Константин Викторович</i> СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАНОЭКОНОМИКИ.....	457
<i>Полоник Степан Степанович, Литвинчук Анна Анатольевна</i> СЦЕНАРИИ И ПРИНЦИПЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	460
<i>Сенько Анна Николаевна</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ В ОЦЕНКЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИИ НАУКОЕМКОСТИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ .....	463
<i>Соколова Галина Николаевна</i> МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК «ОТВЕТ» ОБЩЕСТВА НА «ВЫЗОВЫ» ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ .....	466
<i>Стратан Александр Николаевич, Перчинская Наталья Павловна</i> ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА .....	469

<i>Федосова Раиса Николаевна</i> РЕГИОНЫ НОВОГО ТИПА – ЯВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	472
<i>Филимонова Наталья Михайловна</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ С НАСЕЛЕНИЕМ В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ .....	474
<i>Хацкевич Геннадий Алексеевич, Мороз Аркадий Иосифович</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА .....	478
<i>Шелег Николай Сидорович, Шелег С.Н.</i> СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ .....	481
<i>Андрос Ирина Александровна</i> ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ФОРМИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ .....	484
<i>Артюхин Михаил Иванович, Королевич Александр Николаевич, Никоненко Наталья Анатольевна</i> ПОДГОТОВКА НАУЧНЫХ КАДРОВ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	487
<i>Буров Игорь Сергеевич</i> ЦЕЛИ И СТРУКТУРНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ.....	490
<i>Воронин Сергей Михайлович</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ .....	493
<i>Грибоедова Ирина Анатольевна</i> ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	496
<i>Денисюк Владимир Антонович</i> О РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УКРАИНЕ И СЕРБИИ .....	499
<i>Дроздович Людмила Ивановна</i> ФОРМИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В СОВРЕМЕННОМ РАЗВИТИИ БЕЛАРУСИ .....	502
<i>Иванов Вячеслав Фёдорович</i> СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	505
<i>Иванова Елена Николаевна</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ .....	507

<i>Иванов Фёдор Фёдорович</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ ПО СОЗДАНИЮ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МУЛЬТИМОДАЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСПОРТНО- ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ.....	509
<i>Калинкович Виталий Александрович</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ «ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ» БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ .....	512
<i>Кобяк Олег Витальевич</i> УСЛОВИЯ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗА МЫШЛЕНИЯ РАБОТНИКОВ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	514
<i>Кориунов Александр Николаевич</i> АДАПТАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ К СПЕЦИФИКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛАРУСИ.....	517
<i>Ляднова Татьяна Олеговна, Мееровская Ольга Анатольевна, Артюхин Михаил Иванович</i> БЕЛОРУССКАЯ НАУЧНАЯ ДИАСПОРА: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ИНТЕГРАЦИИ ЕЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА В РАЗВИТИЕ НАУКИ И ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ.....	521
<i>Мальчёнков Игорь Евгеньевич</i> СЕТЕВАЯ МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА В РАКУРСЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ.....	524
<i>Маргарян Атом Шаваршевич</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ .....	526
<i>Мокрова Лидия Павловна</i> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ДОНОРЫ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН.....	528
<i>Морозов Сергей Георгиевич</i> БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	530
<i>Нечепуренко Юрий Васильевич</i> СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА КОРПОРАТИВНОМ УРОВНЕ .....	533
<i>Поддубная Олеся Николаевна</i> К ВОПРОСУ ПЕРСПЕКТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДВИДЕНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ .....	536
<i>Пупликов Сергей Иванович</i> БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ .....	539

<i>Савенок Элла Алексеевна</i> КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ.....	542
<i>Садовская Татьяна Владимировна</i> ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	545
<i>Сапёлкин Евгений Петрович</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ЭКСПОРТА БЕЛОРУССКИХ КАЛИЙНЫХ УДОБРЕНИЙ .....	548
<i>Сапёлкина Елена Ивановна</i> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ .....	551
<i>Старикова Татьяна Владимировна</i> АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СУБЪЕКТАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	555
<i>Терещенко Виктор Иванович</i> МЕХАНИЗМЫ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И ОПТИМАЛЬНЫЙ ПУТЬ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	558
<i>Титова Татьяна Петровна</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОБИЛЬНОСТИ НАУЧНЫХ КАДРОВ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	561
<i>Удовенко Иван Михайлович</i> НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РАЗВИТИЮ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ .....	564
<i>Цилибина Валентина Михайловна</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ИМПЕРАТИВ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ .....	566
<i>Шарый Игорь Николаевич</i> ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАУЧНЫХ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	569
<i>Шурубович Алексей Викторович</i> РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ СВЯЗИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	572
<i>Щербин Вячеслав Константинович</i> ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ .....	575

<i>Ярмолович Михаил Викторович</i> О СТУПОРАХ И НОВЫХ МЕХАНИЗМАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ.....	578
<i>Аксюцц Аліса Васільевна</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	581
<i>Булойчик Светлана Ивановна</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ .....	584
<i>Виноградов Александр Евгеньевич</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ФОРСАЙТ-ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ.....	586
<i>Груша Алина Владимировна</i> ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	588
<i>Жукова Ксения Игоревна</i> ЗНАНИЯ В КОНТЕКСТЕ СТАНОВЛЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	591
<i>Жукович Сергей Яковлевич, Симанович Юлия Александровна</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ГОСУДАРСТВА С УЧЕТОМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИЗМЕНЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	593
<i>Жуковская Ольга Юрьевна</i> ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН С МАЛОЙ ЭКОНОМИКОЙ .....	596
<i>Зубик Дмитрий Валентинович, Черкас Надежда Леонидовна</i> СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	598
<i>Калинин Антон Юрьевич</i> ПРЕДПОСЫЛКИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	601
<i>Карловская Галина Владиславовна</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	603
<i>Касперович Юлия Александровна</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ.....	606
<i>Козлов Александр Вячеславович, Карачун Ирина Андреевна</i> ИННОВАЦИОННОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА – ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ЭНЕРГОЕМКОСТИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	608



<i>Колотухин Владимир Александрович</i> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: СОСТОЯНИЕ, НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ СОЗДАНИЯ И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ.....	611
<i>Кохнюк Евгений Владимирович</i> ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	614
<i>Кузнецов Александр Сергеевич</i> ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ В КОНТЕКСТЕ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ.....	616
<i>Кузьменок Анна Валерьевна</i> ВНЕДРЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА .....	618
<i>Лаевская Наталья Олеговна</i> ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ: ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	622
<i>Лапицкая Марина Владимировна</i> РАЗВИТИЕ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ .....	624
<i>Линчевская Ольга Станиславовна</i> ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ДЕЙСТВУЮЩЕЙ И ПЕРСПЕКТИВНОЙ МОДЕЛЯХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ .....	627
<i>Мельникова Ирина Николаевна</i> ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВЕКТОРЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАУЧНОЙ КОМПОНЕНТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ .....	629
<i>Моторина Ольга Ивановна</i> МИРОВОЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ КЛАСТЕРОВ.....	633
<i>Наумович Ольга Анатольевна</i> НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО УКЛАДА В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ .....	636
<i>Огинская Анна Викторовна</i> ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В НЕФТЕХИМИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ.....	638
<i>Опекун Елена Владимировна</i> ИННОВАЦИОННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ .....	640
<i>Рогатко Дарья Андреевна</i> КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ БЕЛАРУСИ.....	643

<i>Румянцева Юлия Николаевна</i> ПРОЦЕССНЫЕ ИННОВАЦИИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	646
<i>Стельмах Наталия Юрьевна</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ .....	649
<i>Тихонович Сергей Васильевич, Лазовская Анжелика Эдуардовна</i> ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ-АУТСОРСИНГА .....	652
<i>Трубицына Елена Владимировна</i> ЕВРАЗИЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ – КОММУНИКАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ .....	655
<i>Хило Янина Петровна</i> ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	658
<i>Чиж Елена Владимировна</i> ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА .....	661
<i>Чуракова Анна Петровна</i> «ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА» В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	664
<i>Шамиур Анастасия Владимировна</i> МОДЕЛЬ «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ» В НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ.....	666
<i>Шведко Павел Владимирович, Хоробрых Элеонора Викторовна</i> ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКИ .....	668
<i>Щурок Элла Михайловна</i> РОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМОЧУВСТВИЯ УЧЕНЫХ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ НАУКИ БЕЛАРУСИ .....	671
<i>Юрова Надежда Владимировна</i> КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ .....	674
<b>РЕЗОЛЮЦИЯ УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ И АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ» Минск, 24-25 апреля 2014 г. ....</b>	<b>677</b>