



Белорусский национальный технический университет
Факультет технологий управления и гуманитаризации
Кафедра «Экономика и право»

Государственный таможенный комитет Республики Беларусь
«Государственный институт повышения квалификации и переподготовки
кадров таможенных органов Республики Беларусь»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ

Сборник научных статей

Выпуск №3

Минск
2015

**Редакционная
Коллегия**

Солодовников С.Ю., доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Экономика и право» Белорусского национального технического университета, председатель редакционной коллегии;

Асаёнок Б.В., кандидат юридических наук, доцент, начальник кафедры специальных дисциплин учреждения образования «Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров таможенных органов Республики Беларусь»;

Давыденко Е.Л., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета;

Данильченко А.В., доктор экономических наук, профессор, проректор Белорусского государственного университета;

Даулымбаев К.Б., доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и управление» Высшей Школы Экономики и Управления Каспийского университета;

Демичев Д.М., доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и истории права факультета права Белорусского государственного экономического университета;

Дорина Е.Б., доктор экономических наук, профессор Белорусского государственного экономического университета;

Дроздов Г.Д., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент таможенного и страхового сервиса» Санкт-Петербургского государственного университета;

Дроздова И.В., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Управление» Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета;

Ермолович В.Ф., доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой уголовного права и процесса частного учреждения образования «БИП – Институт правоведения»;

Ивуть Р.Б., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и логистика» Белорусского национального технического университета;

Калиева Г.Т., доктор экономических наук, профессор, директор Высшей Школы Экономики и Управления Каспийского университета;

Курегян С.В., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономика и право» Белорусского национального технического университета;

Лемещенко П.С., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета;

Лученок А.И., доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом макроэкономической и финансовой политики Института экономики НАН Беларуси;

Макарова И.В., доктор экономических наук, доцент, заведующий сектором комплексных проблем развития промышленности Института экономики Уральского отделения Российской академии наук;

Малинин А.М., доктор экономических наук, профессор, академик Европейской академии естественных наук, заведующий кафедрой «Экономика природопользования и сервиса экосистем» Санкт-Петербургского государственного экономического университета;

Медведев В.Ф., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси, заведующий сектором мировой экономики Института экономики НАН Беларуси;

Морова А.П., доктор экономических наук, профессор;

Никитенко П.Г., доктор экономических наук, профессор, академик НАН Беларуси, советник НАН Беларуси;

Пастухов А.Л., кандидат философских наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент таможенного и страхового сервиса» Санкт-Петербургского государственного экономического университета;

Рябцев Л.М., доктор юридических наук, профессор, судья Конституционного Суда Республики Беларусь;

Симченко Н.А., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента предпринимательской деятельности Таврического национального университета им. В.И. Вернадского;

Таранова Т.С., доктор юридических наук, профессор, заведующая кафедрой гражданско-правовых дисциплин факультета права Белорусского государственного экономического университета;

Тур А.Н., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономика и право» Белорусского национального технического университета;

Хацкевич Г.А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Гродненского государственного университета;

Цёхла С.Ю., доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского;

Шабанов В.Б., доктор юридических наук, профессор, заместитель начальника Академии Министерства внутренних дел Республики Беларусь по научной работе;

Шебеко К.К., доктор экономических наук, профессор, ректор Полесского государственного университета;

Ксензова В.Э., кандидат экономических наук, доцент, ответственный за выпуск.

Адрес редакции:

Белорусский национальный технический университет, пр. Независимости, 65, корп. 2, комн. 327, 220013, г. Минск, Республика Беларусь

© С.Ю. Солодовников, кафедра «Экономика и право», БНТУ, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Лемещенко П.С. Институты развития: мировые тренды и национальные проблемы.....	5
Васюченко Л.П. Трансфер технологий как экономический ресурс.....	15
Солодовников С.Ю. Феноменологическая природа взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины.....	23
Гурский В.Л. Эндогенные факторы, обуславливающие развитие промышленной политики Беларуси в современных условиях.....	35
Наумович О.А. Причины перехода к новому технологическому укладу.....	43

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Шахотько Л.П. Значение прогнозов населения и перспективы демографического развития Республики Беларусь...	47
Манцерова Т.Ф., Тымкуль Е.И. Специфика учета и управления рисками энергетических предприятий.....	60
Самосюк Н.А. Концептуальные подходы к оценке роли и значения управленческого учета в системе энергетического менеджмента.....	70
Бунько С.А. Теоретические аспекты конкурентоспособности города.....	76
Лаврентьев П.А. Макро- и метаэкономические тенденции в развитии логистической инфраструктуры.....	81
Резкин П.Е., Хаустович Н.А. Топливная и нефтехимическая промышленность Республики Беларусь: тенденции и перспективы развития.....	88
Машевская О.В. Анализ инновационной активности предприятий.....	99
Куган С.Ф. Конкурентные преимущества организации.....	107
Телегина О.В. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в Беларуси.....	113
Бахматова Е.И. Организация в Республике Беларусь кластера использования вторичных молочных ресурсов.....	121
Щербина Н.М. Региональный рынок труда: вызовы реструктуризации регионального промышленного производства.....	131

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Байнев В.Ф., Винник В.Т. Проблемы и перспективы инновационного развития промышленного комплекса Евразийского Экономического Союза.....	136
Маргарян А.Ш., Галоян Д.Р. Динамика конкурентоспособности экономик стран Евразийского Экономического Союза.....	146
Ксензов С.В. «Культурные барьеры» инновационного развития в Восточной Европе.....	152
Клименко В.А. Сотрудничество стран СНГ в области фундаментальной науки.....	157

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Шабанов В.Б., Ананьева В.Н. Понятие управленческого решения в деятельности таможенных органов: правовой и организационный аспект.....	162
Асаёнок Б.В. Правоохранительная деятельность: криминалистический взгляд.....	166
Бородич А.И. Международное право в оперативно-служебной деятельности правоохранительных органов Республики Беларусь.....	170

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Лученок А.И. Социальные макрогруппы в механизме обеспечения сбалансированного развития.....	174
Родцевич О.Н. Матричная модель управления бизнес-процессами организации на примере пищевой промышленности.....	183

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

Бахматова Е.И. Актуальные аспекты становления и развития теории кластеров в экономике.....	190
Мелешко Ю.В. Развитие регионального транспортно-логистического кластера: на примере Республики Беларусь.....	199
Мазуренко О.М. Эволюция понятия «устойчивое развитие» в экономической науке.....	206
Сергиевич Т.В. Эволюция трактовки понятия «управление трудом в промышленности».....	211

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.1 (075.9)

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ: МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

П. С. ЛЕМЕЩЕНКО

д-р экон. наук, профессор,

заведующий кафедрой институциональной и теоретической экономики
Белорусского государственного университета, г. Минск

Аннотация

Статья посвящена не совсем обычному и привычному для исследователя экономическому ресурсу – институтам и институциям, которые, с одной стороны, иницируют, организуют в той или иной степени эффективность использования этих традиционных ресурсов, а, с другой – сами впитывают и оформляют результат социально-экономического и нравственно-культурного развития, создавая потенциал к развитию на следующем историческом цикле эволюции. Предмет исследования, таким образом, это область устойчивых политико-культурных и социально-психологических отношений, создающие потенциальные условия и возможности страны к развитию и росту, а также устанавливающие при определенных обстоятельствах и проявляющихся интересах серьезные ограничения политико-экономической динамики. Цель работы заключается в том, чтобы зафиксировать российский исторический контекст эволюции с формальными проявлениями, иницированными различными внутренними и внешними институтами. Сделан вывод о необходимости проведения эволюционной динамики как наиболее оптимальной с точки зрения трансформационных издержек, предполагающей сочетание экономической генетики и имеющихся в стране ментальных свойств с формальным институциональным регулированием. Реформы последних десятилетий, а также текущая санкционная война ориентируют на стратегию регионализации и формирование политико-экономических союзов стран, близких по ментальным признакам населения, политиков, бизнеса.

Abstract

The article is devoted to economic resources not quite usual and customary for a researcher - institutes and institutions, which, on the one hand, initiate and organize to some extent the effectiveness of the use of traditional resources, but, on the other - absorb and draw up the result of socio-economic, moral and cultural development, creating the potential for development in the next cycle of the historical evolution. The subject of the study, therefore, is the area of sustainable political, cultural and socio-psychological relations, creating potential conditions and the country's ability to development and growth, as well as setting the guides, under certain circumstances and interests, serious restrictions of political and economic dynamics. Objective is to secure Russia's historical context of the evolution of a formal manifestations initiated by various internal and external institutions. The conclusion about the necessity of evolutionary dynamics as the most optimal in terms of transformation costs, involving the combination of economic genetics and available in the country, the mental properties of the formal institutional regulation. The reforms of recent decades, and the current war sanctions are oriented on the strategy of regionalization and the formation of political and economic union of countries with similar mental attributes of the population, politicians, business.

ВВЕДЕНИЕ

Современная экономическая наука: несколько слов о методологии.

Заглянув на три десятилетия назад, можно из всех явных и надуманных, вмененных проблем СССР и, соответственно, входивших в это объединение республик, получивших политическую независимость, зафиксировать все-таки ключевую проблему: сложившаяся система обнаружила серьезные ограничения в своем внутреннем потенциале социально-экономического развития. Безусловно, наиболее очевидным и чувствительным параметром этого явления выступил экономический рост. И, как помнят очевидцы обсуждения проблемы динамики экономического роста, данный вопрос был конкретизирован таким понятием как «качество экономического роста». В советской экономике наметился серьезный перекоп в том, что некоторые товары производились в избытке, например, цемент, металл, сельхозмашины и пр., но остро усиливала социальное напряжение нехватка товаров (и особенно качественных товаров) «народного потребления». Парадокс с обострением серьезных противоречий проявил себя налицо: система, которая создала мощнейшую индустрию в весьма сложнейших условиях и внешних ограничениях, победила в самой жестокой и разрушительной из всех войн, которые знала история, начала давать серьезные сбои в, казалось бы, благоприятных мирных условиях. Конечно, это не значит, что не было конкурентной войны. Она очень четко проявила себя на рынке ресурсов и в частности нефти, цена на которую за баррель в начале 80-х годов упала с 35 до 8-10 долл. В период же высоких цен руководство СССР, как свидетельствует статистика, полученный нефтяной доход разместило в нефтедобывающую отрасль. Это соответствовало канонам проводимой по тем временам новой экономической реформы. Наука, образование и соответствующие структуры финансировались по остаточному принципу. Думается, анекдот про папу-инженера все еще помнят хорошо: не надо, дети, смеяться над Вовочкой, у которого папа – инженер.

Но и, так называемые, рыночные страны в это период активно обсуждают проблему развития и роста. Еще в 70-е годы прошлого века прошла острая дискуссия в мировом научном сообществе о целесообразности постоянного «нагнетания» экономического роста. Известный американский экономист К. Боулдинг по этому поводу высказался хотя и иронично, но очень определенно: тот, кто верит в бесконечность экономического роста в этом конечном мире, либо безумец, либо экономист. Ведь далеко не все потребности рационального человека имеют безграничный характер, это, во-первых. Во-вторых, и население, которое генерирует экономический рост и одновременно является его потребителем, не имеет такой стремительной динамики роста. Но потребность в *развитии Человека и Человечества*, безусловно, есть и острота этой проблемы за последнюю четверть века значительно выросла. Оказалось, что может быть рост без развития и даже с признаками существенной деградации социально-экономических систем. Об этом сказал даже президент России в одном из своих выступлений, характеризуя текущую ситуацию в стране и формируя долгосрочную стратегию развития. Если обратиться к истории социально-экономического развития, то без преувеличения можно заметить, что старт, динамику современной экономической цивилизации с ее довольно сложными и противоречивыми результатами заложила политэкономия. И тем более странно, что это, пожалуй, единственная наука, которая оказалась сегодня за «бортом» своего освоения и развития на новой основе и даже исключена из научных классификаторов, учебных планов, программ вузов. Но дело не только в этом. Дело в том, что устранение политэкономических научных и образовательных традиций лишило политика, хозяйственника, индивида основы рационального, адекватного изменяющейся практике мышления, т.е. методологии, способу, методам и инструментам получения знания. А если некий человек, как пишет известный по экономике развития Й. Шумпетер, «будет пытаться поправить дело с помощью магического заклинания, – например, бормотать: «Спрос Предложение!» или «Планирование и Контроль!», – значит он находится во власти дорационального мышления» [1]. В нашей современной ситуации такого «общепринятого», хотя и не осмысленного и тем более нерационального бормотания с разных сторон о рыночном равновесии, свободной модернизации и либерализации, к сожалению, можно услышать довольно много. Итог относительно рыночных преобразований и модернизации можно посмотреть как по статистическим справочникам, так и по окружающим явлениям. Он пока не может впечатлять ни по результатам молодых реформирующихся стран, ни по миру в целом. Общий мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 году, убедительно подтвердил, что сложившаяся западная политико-экономическая модель нуждается в серьезной реконструкции, а ее теоретическая основа – экономическая теория с неоклассической методологией – в принципиальной парадигмальной замене. Оценивая причину современного общего кризиса, П. Кругман пишет: «Истинная редкость в мире – это не ресурсы и даже не добродетели, а понимание происходящего... Единственно важными структурными преградами на пути к процветанию мира являются устаревшие доктрины, которые затуманивают мышление людей» [2].

Если классическая политэкономия под влиянием научно-естественного сциентизма той эпохи *априори* заложила полную, хотя и не прописанную заранее рациональность мышления, предполагая при этом по преимуществу все же оптимальный конструктивизм державного (!), даже не государственного, а именно национального интереса, то неоклассики осознанно заложили в свою исследовательскую парадигму такие предпосылки как полнота информации индивида о рынке, узкий корыстный материально-денежный интерес, универсальные счетно-аналитические способности «экономического человека», нулевые трансакционные издержки рынка. И если рациональность классической политэкономии базировались на необходимости познания и признания объективных экономических законов, то неоклассика закладывает в исследовательский процесс субъективистский индивидуализм, распространив мотивы и признаки его поведения на коллективы, на все общество. Доминирующая познавательно-эвристическая функция науки сменяется узко позитивистско-прагматическим значением исследовательского процесса. Но все-таки целое не есть механическая сумма частного, а мышление и поведение даже большой группы индивидов, руководствующихся своими узкоутилитарными стратегиями, еще вовсе не обеспечит общего благосостояния и целостности. Ссылка на западные страны может быть принята во внимание, но лишь как дополнительная информация к более глубокому анализу, поскольку содержание работы Эрнандо де Сото «Загадка капитала, или почему капитал торжествует на Западе и терпит поражение в остальном мире» обостряет данную проблему. Работы по исследованию причин, последствий и возможностей современного кризиса отдельных авторов, комиссий от МВФ, ООН, МБ, других международных институтов уже подводят к выводу, что «бывшие коммунистические страны после краха своей системы, сложившейся после второй мировой войны выбрали искаженный вариант рыночной экономики. Они поменяли своего прежнего бога Карла Маркса на нового – Милтона Фридмана, - пишет Дж. Стиглиц. - Но новая религия не служит им хорошо» [3]. Поэтому надо думать самостоятельно, исходя из общих мировых политико-экономических тенденций, понимая сложность и ответственность за предлагаемые выводы, и то, кому ты служишь и за что и что из этого получается, и создавать новые идеи и теории, соответствующие общим интересам мир-системы в целом и ее отдельным элементам – странам, не попирая их интересы и оскорбляя их за свою лояльность по отношению существующей несправедливости.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Впервые на несоответствие предпосылки об уровне рациональности и хозяйственных процессов еще в 50-е годы прошлого века обратил внимание Г. Саймон, сформулировав гипотезу о «*неполной рациональности*», зависимой от когнитивных способностей индивида, процедуры исследования и других условий. Что значит несоответствие? Это значит, что в рамках определенных традиций теория «развивалась?» на собственных, неверно сформулированных предпосылках о «разумности человеческого поведения», а практика функционировала, конечно, не сама по себе (!), но

не в соответствии с выработанными принципами и прогнозами. Особенно это касается предпосылки о равновесии рыночной экономики. После каждой новой представленной модели «неожиданно» случался очередной экономический кризис. Например, кризис 1929-1933 гг. абсолютно не подтвердил прогнозы известных Дж. Кейнса, И. Фишера, Р. Хутри и У. Митчелла. Иначе говоря, это был кризис всей неоклассической теории и особенно ее монетарной ветви. На тот период профессор И. Фишер был одним из самых популярных и авторитетных экономистов. Еще 17 октября 1929 г. он утверждал о том, что цены акций достигли того, что можно назвать постоянно высоким плато. Но уже 24 октября 1929 г. пришло первое катастрофическое известие с бирж об обвале цен на акции. И. Фишер потерял не только свой научный авторитет, но и все свои сбережения. Последующие кризисы не только не похожи друг на друга по своим причинам, последствиям, но имеют и разное теоретическое объяснение, интерпретацию, движущую силу. Один из основных выводов истории кризисов и, естественно, «сопровожающих их теорий» заключается в том, что требуется новый целостный взгляд на современное мироустройство, его эволюцию хозяйственных отношений, их форм, подобный тому, который был зафиксирован классической политэкономией.

Во-первых, именно в исследовании системы объективных экономических законов и отношений человеческого общения (производства, распределения, обмена и потребления) оформился предмет экономики как науки в ее классической интерпретации, предложив практике ее адекватный хозяйственно-политический образ, практичную и перспективную модель эволюции. Во-вторых, политэкономия позволила (и она в этом плане незаменима) определить стратегию и динамику политэкономического и социокультурного развития. В-третьих, предметная определенность, методология, категориальный аппарат позволил выявить потенциал, движущие силы складывающегося способа производства, эпохи с указанием ограниченности и перспективности одних экономических форм по сравнению с другими. В-четвертых, зафиксировать «несущую конструкцию» или основу общественно-экономического устройства как органическую составляющую определенного технологического способа производства, общественного уклада, экономической и морально-этической нормы поведения, политико-правового механизма координации и защиты интересов индивидов, их собственности. В-пятых, на основе складывающихся тенденций в траектории институциональных изменений определить прогноз возможных противоречий развития с выявлением соответствующих форм их разрешения. Наконец, политэкономия дает методологическую и инструментальную основу для анализа другим более конкретным экономическим дисциплинам. В начале 20 века под влиянием специализации экономических дисциплин политэкономия распадается на ряд более частных наук: собственно экономику (экономикс), политологию, теорию организации, социологию, историю экономики и историю науки об экономике. Единая методологическая основа или, иначе говоря, единый взгляд на политико-экономическое устройство и развитие были разрушены. А отдельные калейдоскопичные фрагменты отдельных частных дисциплин не могут воссоздать целое. Возник дефект знания подобный дефекту массы в физике. Смысл его в том, что частные знания отдельных экономических и других специализированных научных дисциплин не дают все-таки целостной синкретичной картины современной мир-экономики. А это сегодня принципиальный вопрос: каково направление, стратегия и основные хозяйственные формы развития современной мирохозяйственной системы, как в ней находят свое место национальные хозяйственные единицы с рамками полномочий и функциональных особенностей?

Сегодня на новом уровне названные выше проблемы проявляют себя с еще большей остротой. И в первую очередь определение системы и ее структурных элементов, генерирующих потенциал не к росту, поскольку последний может быть и деградирующим, а к развитию. При всем при том, что «ресурсы имеют значение», для социально-экономического развития наибольшее значение и силу имеют институты. Институты – это эндогенные феномены, система которых определяет не только размер дохода и богатства, но и результатов хозяйствования в более широком смысле слова: отношений общения, роста доверия, культуры, накопления опыта, образования, продолжительности жизни и т.д. Поэтому этот результат следует рассматривать как функцию от формируемых институтов: $y = f(I_1, I_2, \dots, I_n)$, где I_1, I_2, \dots, I_n – это институциональные изменения конкретного политэкономического пространства и времени.

При всей своей важности в условиях современности *исследовательская программа* институционализма все же будет частным случаем политэкономии. Объект и предмет анализа институционалистов выходит за привычные ограниченные объектно-субъектные рамки «ресурсы-результаты» и производственные отношения. Институциональная программа исследований обращается к кумулятивному началу общества, как целого, так и различных его *составных элементов*. Это дает хозяйственной практике основу для *прогнозирования, планирования и проектирования институтов развития* страны, формируя иной арсенал инструментов госуправления.

Определение же верной «формулы» экономической идеологии для этих условий является крайне важной теоретической и практической проблемой, замыкающей различные стороны человеческой деятельности, включая отношения собственности, на неформальном и формальном уровне, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономик, социально-экономического *развития и роста*, их источниками, факторами и условиями. В частности институциональная среда может, как ограничивать, так и расширять границы производственных возможностей за счет формирования *социального капитала*, имеющего сложную структуру и механизмы деятельности в пространстве и во времени. Но это связано, прежде всего, с *институциональными изменениями*, имеющими дискретную траекторию эволюции и, в свою очередь, сопровождаются неравномерным распределением издержек на создание новых институтов, извлечением и присвоением инициаторами реформ разного рода *трансформационной ренты*. Изменение величины издержек и рентных доходов между членами общества создает условия для поддержки или же торможения проводимых политико-экономических мероприятий. Также, как показывает анализ истории и теории реформ, любая институциональная система имеет свой *предел положительной отдачи от своего функционирования*, поскольку затраты на ее поддержание в прежнем качестве будут превышать общий полезный эффект. Поэтому крайне важно заниматься *институциональным планированием и проектированием*,

выявляя историческую обусловленность и предпочтения стран в возможном выборе своих правил и норм координации, определяя путь и механизмы закрепления неформальных отношений в формальные эффективно действующими институтами. Институциональное планирование должно стать прерогативой не только государства, но и общественных органов, чтобы исключить присвоение трансформационной ренты государством или частными лицами. Собственно, выше названные проблемы можно обобщить как *политэкономия институтов*. Критерием смены одних институтов на другие выступает соотношение затрат и выгод, общественной пользы от институциональных инноваций. Переходные институты в эпоху системных трансформаций играют роль общественно-экономических стабилизаторов, а посему должны занять в экономической политике особую значимость.

Анализ показывает, что *финансовый капитал вступил в противоречие с капиталом как экономическим феноменом*, основанным на частной собственности и производительной норме поведения. Кроме общей мировой нестабильности система отношений вступила в противоречие против человека как вида и как социума. В условиях глобализации наметился переход традиционной власти от денег и государства к иным формам. Одновременно заложена основа *дестимулирования*, поскольку перераспределение прав собственности не носило экономического характера и обусловило значительное отклонение от известного равновесия по Парето. *Законы распределения*, на которые повлияла в первую очередь кредитно-денежная система, вступили в противоречие с *законами собственно воспроизводства*. Праздная жизнь как вторая сторона экономик рыночного типа небольшого числа богатых государств, которую критиковал еще Т. Веблен, оказалась навязанной и, следовательно, ближе к населению, чем жизнь производительная.

Для стимулирования развивающихся экономик надо исходить не из учетной ставки банковского процента как некой нормы поведения экономических агентов, а из возможной, планируемой нормы прибыли на затраты предприятий высокотехнологических отраслей, которые могут служить критерием эффективности и ориентиром для цен на другие товары, заработную плату, налоги, трансферты и пр. С институциональной точки зрения мы должны учитывать, что монетарная мотивация с соответствующим поведением и организацией общества не является доминирующей стратегией многих новых стран, включая, например, Беларусь, Россию и Украину, где денежный приоритет находится во втором ряду ценностей. Но в реальной хозяйственной практике в альянсе с экономической политикой навязывается в качестве приоритета именно денежный интерес, который всегда выигрывает в финансовых играх, называемых «национальной финансовой политикой». К сожалению, реализуется этот интерес за счет бедных.

Таким образом, при всем притом, что в настоящее время экономическая наука утратила свою эвристическую объективность, все же хаотичная реальность и неопределенность рано или поздно заставляет теорию выстраивать свои заключения в соответствии с требованиями жизни, т.е. экономическими законами и социальными требованиями. Тенденции таковы, что «справедливость... представляет главную основу общественного устройства. Если она нарушается, – пишет А. Смит, – то громадное здание, представляемое человеческим сообществом, воздвигаемое и скрепляемое самой природой, немедленно рухнет и обращается в прах» [4].

Институты имеют значение

При анализе институтов, выступающих в роли нового нематериального, но доминирующего ресурса современной экономики, следует иметь в виду, что далеко не все страны могут по разным причинам выстраивать соответствующую историко-социальному генотипу и ресурсным составляющим институциональную матрицу. Мировой опыт свидетельствует о том, что страны, которые достигают наиболее высоких экономических показателей, всегда обладают высокоразвитыми институтами. «Развитость институтов является поистине тем золотом, которое не всегда блещит, но без которого, по большому счету, невозможно процветание страны» [5]. Но это - при условии эволюционного развития [6]. Революционные изменения институтов меняют подходы к качеству институтов.

В России есть определенная структура институтов развития, начиная от Министерства экономического развития и завершая соответствующим финансовым фондом. Есть и оригинальный институт Сколково для модернизации российской экономики. В Беларуси есть агентство и даже Банк развития под инновационные стратегии. Но прошло уже немало времени, а если взять структуру экспорта и импорта двух стран, то окажется, что эти формальные институты мало изменили потенциальную конкурентную стратегию и экспортные возможности стран. Сырьевая зависимость сохранилась даже для Беларуси, которая всегда выступала индустриально-аграрной страной. Чуть глубже заглянем в историю и отношения.

За XIX - XX вв. в России произошло немало судьбоносных реформ, которых хватило бы доброму десятку стран на двести-триста лет. В дискуссиях о судьбах России участвовали и участвуют люди разных сословий, профессий и образования. Сто лет назад при публикации своего труда С.Н. Булгаков предложил задуматься о более сакральных мотивах мышления и поведения человека при формировании новой политико-экономической системы, отличной от прежней царско-монархической, со специфическими элементами «русского рынка». И сегодня эти идеи общего и специфического находят отклик у специалистов под влиянием изменяющейся реальности. Но, к сожалению, не на практике. Политико-правовые формы и инструменты «подавляют» экономические законы, фиксирующие историко-генетические тренды, что депрессивно влияет на показатели социально-экономической эффективности.

Отражением длительных и весьма острых дискуссий между «западниками» и «славянофилами» в России стало принятие половинчатого решения – отмена в 1861 г. крепостного права. И хотя это было противоречивое и во многом формальное изменение основного конституирующего отношения страны, оно привело к существенному росту темпов экономической динамики: интенсивно строились железные дороги, сократилось отставание России от других стран по

среднедушевому доходу, темп роста этого дохода был примерно равен темпам западных стран [7]. Однако для России этот институциональный прорыв не обеспечил ожидаемого экономического прорыва – сработал эффект исторической колеи. *Первое* – это сложившаяся под воздействием религии и особых властных отношений ментальность населения и «политических элит». Независимо от того, хотим мы этого или не хотим, у большинства населения сохранилось сильное чувство патернализма и других ментальных свойств, которые никак не способствуют повышению экономической активности [8]. Сложилось также своеобразное отношение к труду как основному источнику богатства. Мало кто сегодня верит, что благодаря честному и активному труду можно обеспечить себе уверенное благополучие, хотя количество верующих людей значительно увеличилось. Но разные религии по-разному трактуют понятие труда и его роли в экономической деятельности. Например, православие призывает «молиться и трудиться», католицизм – «трудиться и молиться», а протестантизм – «труд и есть молитва». *Второе* – это закрепленные даже в формальные нормы общинные отношения, связанные с коллективным использованием земли, круговой порукой и т.д. По сути, эти отношения создали сильнейшее противодействие столыпинской реформе. Сегодня эти общинно-властные отношения, дополненные и закрепленные семидесятилетней историей «социалистических отношений», проявляются на всех уровнях хозяйствования: от производственного звена до уровня государственного управления. Возникла и целая система институтов власти-собственности, которые, если говорить в пространственном аспекте, заполнили все кабинеты партийных структур. Коррупция и бюрократизм – внешние формы власти-собственности. Последняя приносит ренту, ренту политическую. Законы ее распределения наукой не изучены и, следовательно, нормы отношений не определены. Но этот вид дохода может быть использован на реализацию стратегии развития, что естественно изменяет структуру и приоритет властных отношений, или на закрепление сложившегося института властных отношений. Например, тот же Китай, понимает кто (!), как (!) и каким образом (!) создает основную массу добавленной стоимости и как, в чьих интересах она распределяется в стране. В зависимости от этого разрешаются естественные противоречивые интересы, сочетающие текущие коммерческие выгоды и долгосрочные стратегии. К сожалению, все сегодня понимают и принимают краткосрочные выгоды от деятельности хозяйствующих субъектов, но далеко не все могут понять и признать выгоды, общественную пользу в долгосрочном периоде. Собственно, так было всегда, но выигрыш мыслящих в рамках государственных интересов (политэкономический подход) оказывался в конечном счете предпочтительным. Но формула «жить как в Европе, а работать, как при социализме» отражает основной дух трудовых отношений, отношений капитала и труда современной хозяйственной системы в странах бывшего социализма. Формула власти-собственности (действовать в рамках текущих краткосрочных интересов, ориентироваться на выживание, сохраняя достигнутую стабильность) сохранилась, но теряет перспективу будущего развития.

Экономическая история – это история экономических идей

Современная мир-экономика представляет собой сложную и многоуровневую структуру, в которой происходят хаотические и противоречивые количественные и качественные сдвиги. В ней воплотились не только стихийные начала эволюционного процесса, но субъективированное знание, действия политиков, менеджеров. Признание необходимости изменить сложившийся мировой экономический порядок означает признание необходимости парадигмально-методологической *реконструкции* доминирующих теорий экономической науки. История эволюции науки свидетельствует, что инерция существующего экономического мышления оказывается сильнее инерции реальной экономики. С опозданием циклическую траекторию повторяет в развитии и наука об экономике, создавая ограниченным, неполным и несвоевременным знанием предпосылку для каждого последующего цикла.

Вряд ли кто будет отрицать тот факт, что циклы российской экономики несколько шли вслед за европейскими циклами. Это ни хорошо, ни плохо, но уже по последствиям в западной части Европы можно было судить о российских последствиях. Кстати, есть две закономерности, которые объясняют высказанный выше феномен. Первое, российская экономическая мысль была в основном в зависимости от западной экономической мысли. Второе, проникновение идей на восток шло всегда с опозданием. Специфика российской мысли во многом заключалась в том, что она не «вела», к сожалению, мировую экономическую мысль. Причина – сложившаяся хозяйственная практика, ее уровень. Содержание же этой специфики велось вокруг отстаивания права на «свой путь развития», например, в отличие от «западничества».

Пожалуй, нельзя не назвать одно исключение, хотя некоторые, возможно, найдут и другие оригинальные труды. Но все же «Книга о скудости и богатстве» (1724 г.) И.Т. Посошкова стоит того, чтобы ее не только назвать, но и выделить, поскольку в ней автор не только обращается к нематериальному богатству – духовности нации, но и в последней видит предпосылку социально-экономического развития в целом. Напомним, глава 1 «О духовности» открывает этот труд. И это в то время!

Россия не первая страна в мире, которая приняла капитализм. Это решение далось ей крайне тяжело, поскольку в этой общественной форме организации русские исследователи видели, что вполне справедливо, огромные недостатки и несправедливости.

Но Россия – первое государство, которое ответило в 1917 г. на исторический вызов и предприняла усилия, направленные на решение накопленной прежней системой всеобщей несправедливости, проявлявшейся в разных плоскостях. Например, этический контекст справедливости в Европе выражался через общепринятую норму эквивалентных отношений и классическую норму права. Российский же вариант справедливости нашел проявление в постоянных бунтах и захвате частной собственности, предававшейся чаще всего обычному разгрому. При некоторых разногласиях в оценке и перспективах политико-экономического режима российского самодержавия, формах его модернизации, выражаясь языком сегодняшнего дня, все же можно утверждать, что за осуществление институциональных кардинальных изменений выступало большинство из сообщества интеллектуалов. Поскольку до настоящего времени

не дана оценка этого сложнейшего по всем своим событиям исторического периода, сошлемся на труд А.А. Зиновьева [9], привлекающий внимание ученых больше методологией исследования социально-исторических процессов, рассуждениями, чем выводами.

К сожалению, политико-экономическая мысль эпохи социализма до настоящего времени не проанализирована и не получила своей оценки: была семидесятилетняя история жизни общества, но истории исследования мысли и идей этого периода создать не удалось. А ведь по ней можно отследить непростой период поиска людьми способов хозяйствования по-иному, поскольку по-новому править они не могли, а по-старому жить не хотели. Но оказывается, что экономическая история существует, а мысли, ее несущей и конституирующей и конструирующей, нет. Не накоплен обобщенный социальный опыт, чтобы можно было на генетическом уровне сохранять институциональное равновесие страны, позволяющее без особых разрушений все-таки выходить с учетом изменяющихся технологий, форм общения и т.д. на действительно более эффективные формы хозяйствования, модернизируя капитализм через социализм, а последний - в более эффективный экономический и социальный строй, что делается сегодня. Обращение к истории экономической мысли времен социализма (особенно 1920–1930-х гг.) показывает, что, *во-первых*, при всех коллизиях затрагивается весьма на глубоком уровне неожиданно (?) возникший пласт проблем, которые находят оригинальные и практичные пути решения. *Во-вторых*, научное сообщество гуманитарной сферы не обогатилось приращенными за весь прошлый период знаниями, и тем более мудростью, иногда стоящими больше, чем, например, очередной мультипликатор или акселератор. Ведь, например, план ГОЭЛРО сфокусировал в себе единство верного понимания державного и индивидуального интересов на определенном исторический момент, сконцентрировал политическую волю и технические возможности для реализации нового технологического способа производства (!), что позволило СССР завоевать в этот период мировое лидерство в первый и последний раз за всю свою историю. Вот как выглядит объем производства экономики СССР накануне Второй мировой войны:

Таблица 1 - Динамика производства некоторых стран в 1939 г., (% , 1913 = 100 %)

Страны	Общее производство	Производство в расчете на душу населения	Промышленность
СССР	210,0	161,5	318,4
США	175,8	122,1	154,0
Великобритания	138,3	119,2	151,7
Германия	165,9	132,2	149,3
Франция	124,0	123,3	110,0
Италия	164,0	129,7	161,4

Источник: Герман Ван дер Вее. История мировой экономики (1945–1990) / пер. с франц. - М.: Наука, 1994. - 413 с.

Напомним, в этот предвоенный период начинается дискуссия относительно предпосылок самостоятельного существования и практической необходимости политэкономии социализма, которая, по сути, завершается в 1952 г. книгой Сталина «Экономические проблемы социализма в СССР». Главный вывод, который можно сделать из анализа своеобразной теоретической лаборатории, заключается в том, что политэкономическая мысль институционализировалась мыслью державного деятеля. Оформилась своего рода парадигма политической экономии социализма, из которой следовали, если говорить упрощенно, зависимость и ограниченность закона стоимости от плановых законов социализма. Но «недочет в понятиях» все-таки имел место. Дело в том, что новое дело, (строить новую экономическую модель, аналога которой в мире не было) - дело архисложное и, как показывает история, неблагоприятное. И все же дискурс относительно содержания понятий «экономические законы социализма», «социализм» и других, был весьма широкий. Но добавление словосочетания «в условиях социализма», так же как сегодня «в условиях рынка или перехода к рынку», дезорганизует мышление и не дает верного, действительно научного методологического старта для исследования любой проблемы. А о каком рынке идет, например, речь? Рейнской модели, скандинавской, англо-американской или какой-либо другой и какого периода?

Июньский Пленум ЦК КПСС 1983 г. привел в смятение экономистов выводом о том: что «мы не знаем то общество, в котором мы живем», а апрельский Пленум ЦК КПСС 1985 г. поставил в качестве задачи выработку теоретической платформы и практических рекомендаций по перестройке и ускорению. Заметим, такая оценка познанной «социалистической реальности» и не только ее, давалась почти после шести десятков лет исторического опыта.

В ходе дискуссий возникало много вопросов под влиянием изменяющейся практики как в целом в мире, так и в СССР. Однако незаметным для большинства рассуждающих профессионалов и любителей о «путях перестройки» оказалось закамouflированное смещение акцента с поиска расширения путей повышения эффективности в рамках социалистической доктрины на никем не доказанный, но неосознанно принятый тезис – «альтернативы рынку нет». Конечно, последнее принципиально меняло содержания дискуссии, но еще раз отметим, что такая замена одной идеологической доктрины или основополагающей аксиомы на другую оказалась незамеченной не только экономистами, но и политэкономистами, представителями всей гуманитарной сферы. Неискушенные в практике капиталистического хозяйствования экономисты, физики, химики, математики и другие специалисты в рамках своих интуитивно-мировоззренческих представлений стали рассуждать о возможностях построения рынка с «человеческим лицом». С

позиций сегодняшнего дня многое, что происходило два десятка лет назад, кажется наивным. Обратившись, однако, к недавней истории, публикациям того времени, можно убедиться в том, какой серьезный резонанс получила абсолютно пропагандистская «программа 500 дней». Но, тем не менее, известные ученые пытались обосновать в СМИ возможности такой быстрой институциональной трансформации... И дело, может, даже не в абсурдно коротком сроке, отвеченном на фундаментальные трансформации базовых институтов. Дело в том, что «основоположники современной реформы» заложили в нее ... план приватизации. Так же как и его социалистический аналог – план производства, он имел цель (?), сроки, этапы, мероприятия, ряд количественных показателей. «Теоретики» реформ, наконец, следуя примеру «советских бюрократов», навязывали свои собственные предпочтения и приоритеты, интересы и мотивы всем участникам процесса смены собственника. И, конечно, в это поверили. Но последнее обстоятельство никак не имело отношения к науке, поскольку понятие «вера» связано в первую очередь с религией. Целью реформ было создание абстрактной модели рынка, нигде в мире не существующей, а критерием завершенности переходного периода объявлялось выполнение «плана приватизации», т.е. смены собственника. Неважно, что в результате разрушения социального капитала практически во всех постсоциалистических странах произошла деиндустриализация и снизилась в несколько раз эффективность использования имеющихся ресурсов со всеми вытекающими отсюда последствиями. В результате формально завершившегося процесса приватизации поменялись лишь субъектно-объектные рамки отношений собственности. При этом никто не считал резко возросших трансакционных издержек дальнейших реформ по данной процедуре, равно как и возросшего уровня данного вида издержек по управлению этой собственностью. Но что дальше? Ведь реально проблем стало значительно больше, чем до начала объявленного периода «системных трансформаций», а теоретически аргументированных ответов на вызов этих проблем не добавилось [10].

Не являясь сторонником ни нравственной, ни интеллектуальной позиции А. Чубайса, который уже после «политического внедрения рынка» (!) в России ставит вопрос «что делать?», приведем центральную мысль его статьи: «Таким образом, советская экономика уже не справилась с задачей инновационного развития. Российская рыночная экономика еще не сумела с ней справиться... Чего пока не хватает?.. Необходимо на некоторое время сбавить темп, оценить сделанное и заново обозначить цели. Нужна комплексная стратегия инновационного развития. Для начала нужно выбрать оптимальный горизонт планирования» (выделено нами – П.Л.) [11]. Вот так – необходим жесткий план научно-технического развития с концентрацией внимания на фундаментальных, прорывных стратегиях с горизонтом в десять-двадцать лет. Но парадокс налицо – две, казалось бы, альтернативные системы оказываются одинаково невосприимчивыми к научно-техническому прогрессу. Но если в первом случае, как было принято говорить, недооценивалась роль денег в этом процессе, то во втором случае явно доминирует даже не денежный интерес, а алчность бизнеса, ориентированного на простой утилитаризм. Итог – разрушение и потеря многими молодыми рыночными странами своего научно-технического, производственно-экономического и социально-институционального потенциала.

Таким образом, современный этап новейшей экономической истории стран бывшего социализма можно выразить следующими категориями: хозрасчет, перестройка, демократизация, научно-технический прогресс и ускорение (проблема), рынок, приватизация, инновации, модернизация и развитие. Иными словами, и социалистическая система, и нынешний постсоциалистический рынок оказались одинаково невосприимчивой к инновациям и активному повышению конкурентоспособности и качества продукции. Под давлением узкоэгоистических политических интересов усилилась национальная обособленность стран, в результате чего природно-сырьевая направленность их экономик усилилась, а разложение соответствующих технологических укладов значительно обусловило деиндустриализацию не только, например, России, Молдовы, других ныне уже самостоятельных государств, но и Беларуси, которая в рамках единого союзного комплекса имела весьма высокие индустриально-экономические показатели. Например, если в начале 1990-х гг. в Беларуси доля продукции пятого технологического уклада в структуре ВВП занимала около 10%, то после попыток реализации национальных инновационных систем этот показатель уменьшился до 3–4%. В основном инновациям подвергается в настоящее время освоение новых видов продукции ресурсных отраслей при максимальной загрузке имеющегося оборудования и значительно меньше инновации внедряются в освоение новых технологий, машин и оборудование [12].

Антироссийские санкции как проявление общего кризиса глобального капитализма

Сегодня можно наблюдать очередной этап формирования новой мир-системы, характеризующейся как достаточно структурированная с точки зрения доступа к различным базам данных, агрессивной и недемократичной информации. Новый метод коммуникации, который можно назвать методом джунглей, породил удивительное сочетание правды и вымысла, что само по себе является сутью информационной войны, но не конкуренции. С последней, как показали события последних лет в Украине, начинаются реальные войны. Война в Украине, санкционная война, объявленная России, есть закономерный этап проявления общего кризиса глобального капитала, который не сумел другими методами обеспечить свое существование. Эта война подтверждает ту закономерность, что каждый общий кризис всегда сопровождается не просто локальным военным конфликтом, а имеет крайне серьезные военно-политические события. И, к сожалению, всегда Россия оказывалась не просто затронутый историческими событиями (например, 1812, 1914, 1941 гг.), а становилась их главным актором. Не будем рассматривать иные мировые баталии, но вопрос возникает крайне серьезный: что это, и в чем причины такого очередного жесткого противостояния уже не двух систем, а России и, по сути, западной системы ценностей и возможностей геополитического влияния; как же можно преодолеть текущую информационную и политико-экономическую войну (пока такую), и какова перспектива более мягкого выхода из этой сложной ситуации? Борьба за глобальную ренту (!) как основную форму дохода глобального капитала выходит за пределы экономической конкуренции на уровень конкуренции институциональной. Реально она проявилась как санкции против самостоятельного политико-экономического поведения России в мировом

пространстве и политики за свою законную долю национальной добавленной стоимости. Беларусь испытывает не просто косвенное отрицательное влияние этих санкций. Она находится в силу сложившихся исторических традиций в теснейших различных связях и отношениях с Россией. Об этом говорит даже торговый баланс. Поэтому санкции также меняют ориентиры в содержании экономической политики страны и предпочтения в поведении хозяйствующих субъектов. Разница между объемом ВВП по обменному курсу и ППС, а курс национальной валюты самым существенным образом зависит от санкций, свидетельствует о размерах изъятия (возможного) добавленной стоимости Беларуси в пользу держателей, например, доллара. Иначе говоря, «сильные» страны с сильной валютой всегда разрешали свои проблемы за счет других стран.

Регионализация как средство минимизации последствий санкционной политики Запада

Как показывает анализ эволюции технологических, хозяйственно-экономических и социальных тенденций, последствия санкционной войны можно минимизировать посредством регионализации, т.е. выбора независимых партнеров, имеющих исторические традиции экономических и культурных отношений, интересы которых непротиворечивы или же совпадают на определенном историческом отрезке. Следует, *во-первых*, отойти от стандартов оценок «традиционной» (неоклассической) теории в текущей ситуации, поскольку именно она привела Россию и другие постсоциалистические страны к неокOLONIALной зависимости. Конечно, теория теорией, а голову свою имей, но, к сожалению, массовая атака общественного мнения: приватизация, либерализация и т.п. свою задачу полностью выполнила – переходный период закончился, но что дальше? *Во-вторых*, следует объективно оценить качество собственных институтов как через призму сложившегося расчета всемирных индикаторов, например, индексов человеческого развития, глобализации, привлечения иностранных инвестиций и др., так и в контексте своей колеи исторической эволюции. *В-третьих*, подлежат рациональной оценке положительные стороны России и ее государств-партнеров в текущей ситуации. Что касается последнего обстоятельства, то политико-экономическая сила страны, прежде всего, заключается, как бы это ни парадоксально это звучало, в ее хотя и противоречивой, но все же в длительной самостоятельной истории народа, умеющего в нужное время аккумулировать свой духовный, экономический и политический потенциал по сравнению с другими странами, испытывающими подобного рода сложности. Далее, это большие золотовалютные резервы, положительные международные инвестиционные позиции, маленький государственный долг и относительно низкий бюджетный дефицит, некритический уровень инфляции и безработицы. Есть и другие положительные институциональные свойства, которые, так или иначе, проявляются в российской экономической истории. Если таблица 2 показывает, что мы имеем для физической или природной экономики, то таблица 3 показывает нам потенциальные возможности экономики интеллектуальной, способствующей инновационной стадии развития.

Таблица 2 - Производство сельхозпродукции на душу населения, кг, 2013 г.

Страна	Казахстан	Беларусь	Россия
Зерно	1072	803	636
Сах. свекла	4	459	274
Картофель	196	625	210
Овощи	190	172	102
Скота и птицы в уб. весе	55	124	60
Молоко	287	703	214
Яйца	228	418	288

Источник: расчеты по данным www.world.bank.org, данным статистики стран.

Следующая таблица свидетельствует о *качестве* социально-экономического развития стран с точки зрения освоения укладов и отраслей «новой экономики». Это очень важные характеристики для оценки потенциальных возможностей постиндустриального развития.

Таблица 3 - Место стран ЕАЭС в рейтинге готовности к экономике знаний, 2012г.

Страна	Knowledge Economy index	Knowledge index	Innovation index	Education index	ICT-index
Беларусь	59	45	60	33	47
Казахстан	73	63	91	40	68
Россия	55	40	40	44	44
Армения	71	78	82	39	100

Источник: www.world.bank.org

ВЫВОДЫ

Современный период высветил, что национальные рынки и не только финансовые, но и товарные, рынок физических активов капитала и труда, рынок идей утратили состояние устойчивости, а сложившиеся формальные институты не обеспечивают защиты собственности в рамках тех критериев нравственности и справедливости, которые выработаны А. Смитом. По сути, это было главным завоеванием капитала, которое симулировало снижение затрат, повышение эффективности и, таким образом, формировало условия для развития. А сегодня это основное противоречие этапа глобального капитала. Глобальный капитал нарушил основные нормы поведения капитала как главного экономического института рыночной системы – сохранение политико-экономической демократии и обеспечение равновеликой прибылью на равновеликий капитал. Острота противоречия очевидна: никто как бы конкретно не виноват по юридическим законам (они ведь устанавливаются конкретными людьми и под конкретные интересы), но эти законы никак не координируются с экономическими законами – произведенная стоимость не может исчезнуть бесследно, хотя вполне может изменить свою форму и (или) субъекта присвоения. Иначе говоря, законы права подавили и узурпировали законы экономики. Нравственно-этические законы и принципы вообще исчезли из правил человеческого общения в этой эпохе. А в результате, как пишет Нобелевский лауреат П. Кругман, начинаешь ощущать, что «словно отменили закон всемирного тяготения. Ловкие юнцы – только что из колледжа – в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» (выделено нами – П. Л.) [13].

Реально названное противоречие выразилось в том, что молниеносно преобразуясь и концентрируясь благодаря информационным технологиям, «новый» фиктивный капитал спровоцировал или, что называется, создал ситуацию 2008 г., которую тоже назвали кризисом, а также был в основе экономической блокады 2014 г. из-за попыток России вести самостоятельную политику. Это фундаментальный парадокс практики глобального капитала, но еще больший парадокс состоит в том, что такая практика признается рациональной, хотя иррациональность движения фондового рынка очевидна. А поскольку, таким образом, падение курса акций известных компаний автоматически поставило последних перед кредиторами в разряд должников из-за снижения или даже простого «обнуления» экономического обеспечения кредитов в банках, то вполне естественным выглядит передача акций за символическую плату тем, кто владеет на текущий период ликвидным материалом, т.е. банкам или финансовым компаниям. Таким образом, предсказанная Т. Вебленом дихотомия бизнеса и предпринимательства довела эту проблему до разлома.

Если сказать еще проще, то современный капитал реализует свое устремление к максимизации прибыли не за счет производства благ и услуг в своих странах, как это было в эпоху развития промышленного капитала, а за счет спекулятивных операций и развития транзакционного сектора в целом. А для этого он создал особый порядок из свода условий и правил, по которым финансовый кризис лишает миллионы людей своих сбережений, а счет можно предъявить только к феноменологии рынка. «Невидимая рука» А. Смита превратилась в «грабящую руку» финансово-денежного капитала, который не только вышел из-под общественного контроля, но сам навязал свой «порядок» остальным видам капитала и экономическим агентам. Под влиянием разных факторов современный капитал существенно переродился. Он уже не несет ответственности за свои действия, а предпочитает приватизировать доходы, позволяя национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки и другие негативные последствия. По сути, это капиталистический коммунизм – новая эпоха в развитии рыночной экономики, превратившейся в свою противоположность. Этот порядок, если надо, поддерживается далеко не экономическими и политическими методами. Новый передел мира всегда сопровождался военными конфликтами разного уровня и глубины. Для России в таких условиях либерально-рыночная стратегия политико-экономического поведения, основанная на импорте рекомендуемых международными организациями институтами, меняется на политику формирования региональных союзов. В частности, такими союзами реально выступают БРИКС, ЕАЭС, двусторонние экономические отношения между странами, где сложились долгосрочные торговые и другие связи.

Таким образом, современный кризис мирового хозяйства глобального капитала – это кризис парадигмы самого капитала не только в практике, но и в теории. Новый экономический бестселлер Т. Пикетти [14] свидетельствует об этом. Мир-экономика сегодня представляет собой многоукладную систему, в которой взаимодействуют простое товарное производство, малый, средний и крупный бизнес фирм-аутсайдеров, монополии, банковские монополии, финансовый капитал, ТНК. Эту сложную для изучения и для эффективного управления пирамиду «возглавлял» до настоящего времени глобальный капитал, который и задавал правила, нормы поведения всей системы мир-экономики, ее циклы и траекторию. Сегодня эта сложная пирамида серьезно закачалась, в том числе под влиянием общего мирового кризиса. Какая следующая ступень? Эта тема отдельного непростого анализа и разговора для экономической науки. Тот же П. Кругман пишет: «...История предполагает, что экономика свободного рынка может оказаться на длительное время в ловушке, достигнув плохого равновесия, когда хорошее не запрашивается потому, что его никогда не предлагали, и не поставляется, потому что нет достаточного количества людей, его требующих» [15]. Российско-украинский конфликт всего лишь повод для того, чтобы глобальный капитал попытался острыми формами найти выход из этого плохого равновесия для своего сохранения и последующей модернизации.

Для России как страны геополитического значения, невзирая на ее четверть века деиндустриализации, все-таки вектор социально-экономического развития находится в русле неформальных сложившихся институтов [16], имеющих многолетнюю историю. Именно они определяют приоритет ценностей и населения, и бизнеса, и политиков, и менеджеров. Надо учитывать природно-климатический фактор так же, как и территориальную протяженность, которые не просто косвенно, а прямо влияют на выбор и проведение экономической политики, использования ее инстру-

ментов. История России складывается из отсутствия отношений рабовладения, но элементы феодальных отношений, патриархальной общины оказывали сильнейшее влияние и проникли в поры населения различных социальных групп и классов. Дистанция власти или патернализм – это также свойства, которые определяют выбор форм и инструментов экономической политики России. Вспомним роль монархов и казенных мануфактур, с которых начинался ранний российский капитализм. Наконец, последнее. Материально-денежный стимул, с которого начинается и заканчивается «стандартная» или западная рыночная экономическая модель, для российского общества всегда имел далеко не перво-степенное значение. Подводя итог, и используя методологию политэкономии, подчеркнем, что для современной экономики, и Россия, Беларусь здесь не являются исключением, стратегия социально-экономического развития находится в плоскости противоречия между формальными и неформальными институтами, которые и задают параметры, интенсивность использования имеющихся в стране материальных и интеллектуальных ресурсов. Как пишет в своей популярной книге Дж. Стиглиц, рыночные мотивы и стимулы, которые формируют правительства (!), решают лишь задачи краткосрочного текущего периода: накопление денег и создание неравенства, которое предают забвению те институты (образование, медицину, науку и пр.), которые формируют и задают старт новому циклу развития. «Рыночные силы, - пишет Дж. Стиглиц в своем нашумевшем труде, - не всегда функционировали описанному механизму: нет ни одной теории, которая бы провозглашала именно этот путь» [17]. Это означает, что теория рыночной экономики относительно хорошо описывает функционирование системы в краткосрочных рамках обмена стандартных товаров и услуг. Сфера же производства новых идей новых товаров и социальных отношений всегда является неожиданной проблемой. Сегодня именно такой этап, когда во всем мире наблюдается переходный период от рыночной цивилизации к другой. Какой? А это уже, как говорится, тема другой статьи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер - М., 1995. – С. 172.
2. Кругман, П. Возвращение великой депрессии / П. Кругман - М., 2009. – С. 296.
3. Стиглиц, Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после кризиса / Дж. Стиглиц - М., 2011. – С. 273.
4. Смит, А. Теория нравственных чувств / А. Смит - М., 1997. – С. 101.
5. Мировые индексы и рейтинги // Зеркало недели. - 2007. - № 42-43. – С.14.
6. Вольчик, В. Группы интересов и качество экономических институтов / В. Вольчик, И. Бережной // Экономический вестник Ростовского госуниверситета. - 2007. - № 2. - Том 5. – С. 56-66.
7. Нуреев, Р.М. Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития) / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов - Калининград, 2010. – С. 207, 366-368.
8. Лемещенко, П.С. Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия / П.С. Лемещенко, А.М. Сидорова. - Минск, 2013.
9. Зиновьев, А. А. Несостоявшийся проект / А.А. Зиновьев - М., 2011.
10. Полтерович, В. Стратегия модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. - 2008. - № 4.
11. Чубайс, А. Инновационная экономика в России: что делать? / А. Чубайс // Вопросы экономики. – 2011. - № 1. – С. 120-126.
12. Хмурович, Л. В. Инновационный аспект деловой активности белорусских промышленных предприятий / Л.В. Хмурович // Сб-к «Перспективы инновационного развития Республики Беларусь». - Брест: БрГТУ, 2012. – С. 194-195.
13. Кругман, П. Великая ложь / П. Кругман - М.: Москва, 2004. – С.55.
14. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press, 2014.
15. Кругман, П. Великая ложь / П. Кругман - М.: Москва, 2004. – С. 458.
16. Лемещенко, П.С. Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия / П.С. Лемещенко, А.М. Сидорова. - Минск, 2013.
17. Стиглиц, Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему / Дж. Стиглиц - М.: Эксмо, 2015. – С. 117.

Статья поступила в редакцию 6 июля 2015 года.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС*

Л.П. ВАСЮЧЕНОК

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и право»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Статья посвящена исследованию особенностей трансфера технологий как экономического ресурса. Показано, что специфика трансфера технологий (ТТ) состоит в особенностях предмета трансфера – технологий, имеющих товарную и нетоварную составляющую (явное и неявное знание), особенностях субъектов ТТ, предполагающих как минимум трехкратную полную смену команд доноров и реципиентов технологий, и особенных формах трансфера, из которых наиболее предпочтительным для Республики Беларусь является инновационный кластер, включающий в себя больше частей цепочки ценности, чем другие формы ТТ.

Abstract

The article investigates the features of technology transfer as an economic resource. It is shown that the specific of technology transfer (TT) consists of specialties of subject of transfer - technologies of commodity and non-commodity component (implicit and explicit knowledge), features of subjects of TT guessing at least three times a complete change of donors teams and recipients of technology, and special forms of transfer, of which the most preferred for the Republic of Belarus is the innovation cluster, which includes much more parts of the value chain than other forms of TT.

ВВЕДЕНИЕ

Вхождение мирового сообщества в новое тысячелетие обусловлено структурными и институциональными преобразованиями экономики, новыми драйвер факторами социально-экономического развития, которые послужили основой становления качественно нового явления - трансфера технологий (ТТ). Большинство стран мира активно участвуют в трансфере технологий, в том числе международном, развитые страны занимают лидирующие позиции на мировом рынке по объему потребляемых иностранных результатов научно-технической деятельности, по величине экспортных технологических поступлений, составляющих значительную долю в структуре их платежного баланса. Для стран с переходной экономикой активное включение в процесс трансфера технологий имеет особую актуальность в связи с необходимостью повышения конкурентоспособности. В Республике Беларусь трансфер технологий, в том числе международный, является одним из векторов инновационного развития национальной экономики. Исследование теоретических основ трансфера технологий, изучение особенностей международного трансфера и тенденций его развития, разработка и практическая реализация рекомендаций по совершенствованию модели участия Республики Беларусь в международном трансфере технологий – круг вопросов, нуждающихся в систематическом исследовании.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Понятие «трансфер технологий» появилось в русскоязычной литературе недавно и напрямую связано с переориентацией на рыночные отношения в большинстве сфер хозяйственной жизни. Часто его употребляют вместе с другим понятием – «коммерциализация технологий», хотя смысловое содержание этих понятий не совпадает.

Англоязычное слово «трансфер» заменило термин «внедрение», которым административно-командная система наделила процесс претворения в жизнь инновационного предложения. Однако это не простое замещение, а существенное преобразование смысла процесса. Вместо насильственного «внедрения» (предполагающего активное или пассивное сопротивление среды, в которую производится это «внедрение» чего-то инородного) «трансфер» предполагает не только передачу информации о новшестве, но и ее освоение при активном позитивном участии и источника этой информации (например, автора изобретения), и реципиента, приемника информации о новой технологии, и конечного пользователя продукта, производимого с помощью этой технологии. Основной акцент при трансфере технологии делается не столько на технологии как таковой, сколько на субъектах - участниках этого процесса.

Иными словами, трансфер - это путь, который должна пройти идея ученого или изобретателя в любой сфере деятельности, чтобы превратиться в осязаемый успех для автора и для общества. Главное здесь - кто и как должен сопровождать эту идею на каждом этапе ее сложного пути, какие преграды и подводные камни встретятся, кого привлечь при преодолении каждого из барьеров. Как отмечают практические участники трансфера технологий, одна из главных трудностей состоит в том, чтобы убедить автора изобретательской идеи, что довести ее до конечного продукта он самостоятельно не сможет практически никогда, что идея должна пройти цепочку «теоретик–исследователь -- практик–исследователь -- технолог -- технолог-производственник -- маркетолог -- продавец», вовлекая в это движение

* Работа подготовлена в рамках выполнения Договора с БРФФИ № Г14РА-002 от 16 июня 2014 г. «Методология развития технологических трансфертов между Беларусью и Румынией в контексте формирования промышленных кластеров»

и государственные учреждения, и прессу, и банки, и вспомогательные производства. Именно этот процесс и называется «трансфер технологий».

Понятие «коммерциализация технологии» предполагает обязательное коммерческое использование информации о технологии, т.е. использование с извлечением выгоды. Чаще всего эта выгода измеряется в конкретных денежных единицах непосредственно, реже - опосредованно, через, например, увеличение эффективности другой технологии. Но деньги в этих расчетах присутствуют всегда и являются определяющим критерием успешности процесса. В то же время вопрос о том, кто, какой субъект осуществляет непосредственное использование технологии, при коммерциализации не является первостепенным, и в частности, коммерциализацией нередко пытается заняться сам автор, первоисточник новой технологии (физическое лицо или организация). Различия между трансфером и коммерциализацией следующие: а) коммерциализация технологии предполагает обязательное получение прибыли и не обязательно связано с подключением третьих лиц (кроме источника технологии и конечного пользователя); б) трансфер технологии предполагает обязательную передачу технологии реципиенту, который и осуществляет ее промышленное освоение, но это не обязательно связано с извлечением прибыли как источником технологии, так и ее реципиентом (что относится, например, к экологическим технологиям).

Трансфер технологий заинтересовал деловую общественность и руководство республики только после того, как был избран рыночный курс развития экономики. Но практики социалистического затратного механизма хозяйствования до сих пор накладывают специфический оттенок на отношение к этому процессу. В рамках этого механизма изобретение принадлежало государству, которое декларировало законодательно свое право и свою обязанность довести изобретение до освоения народным хозяйством. Процедура же этого внедрения была настолько бессмысленна с экономической точки зрения, что только при крайне редком стечении обстоятельств новшество доводилось до такого состояния, когда можно было считать экономический эффект от его освоения. Поэтому говорить о трансфере технологий (в истинном смысле этого словосочетания) в социалистическом обществе было бы некорректно. Впрочем, называть такое «внедрение» коммерциализацией тоже едва ли правильно. Прежде всего потому, что метод расчета его экономического эффекта был весьма своеобразным. Если по старой технологии затраты составляли N_1 рублей на единицу продукции, а по новой – N_2 рублей, то годовой экономический эффект равен $M*(N_1-N_2)$ рублей, где M – годовой объем выпуска продукции. Но если изобретение внедрялось до того, как старая технология была запущена в производство, или если старой технологии вообще не было, т.е. появилось пионерное изобретение, то экономический эффект (и вознаграждение изобретателя) были равны нулю. Кроме того, и «коммерция» была понятием порицаемым.

В настоящее время ситуация несколько изменилась, но до принятого в современной деловой практике понимания роли и смысла трансфера и коммерциализации технологий еще достаточно далеко. Современный бизнесмен прекрасно понимает, что единственным удачным изобретением, доведенным до массового производства, он может обеспечить процветание своей фирме на долгие годы, поэтому он активно ищет такое изобретение, вкладывает деньги в изобретение и в изобретателя (за соответствующую долю в будущем предприятии). Однако он понимает и то, что это вложение средств – долгосрочное, это не мелкий торговый бизнес с длительностью «производственного цикла» в недели, а многостадийный и тщательно планируемый процесс, сочетающий и научное исследование технологии, и ее масштабирование и оптимизацию, и маркетинг, и заботы о сбытовой сети, и многое другое. Менталитет же отечественных бизнесменов в большинстве случаев далек от такого скрупулезного подхода и поиска революционных технологий или продуктов, да и с финальной частью процесса (маркетинг и сбыт) пока у отечественного бизнеса отношения сложные. Представители зарубежных фирм, приобретающие у нас перспективные разработки, были бы и рады организовать производство по этим разработкам здесь же, но, с одной стороны, легионы чиновничества ставят столько препятствий, что никакого терпения все это понять и пережить не хватает, а с другой стороны, наличная производственная база и ее пользователи настолько озабочены перманентным форс-мажором, что найти с ними общий язык преуспевающему иностранному бизнесмену непросто. Поэтому оптимальным местом освоения перспективных новшеств и сейчас по-прежнему является отнюдь не наша страна, в связи с чем придется затронуть особенности международного трансфера технологий.

Характеристика трансфера технологий как экономического ресурса предполагает не только выявление экономических субъектов данного процесса, на которых было указано выше, но и определение предмета их отношений, во многом определяющего способы и формы их взаимодействия. И здесь далеко не все так просто, как может показаться на первый взгляд. В трансфере технологий предметом отношений достаточно широкого круга участников по определению является технология. Но как отмечают исследователи, «принято считать, что «технология» - весьма абстрактное понятие, плохо поддающееся как эмпирическому наблюдению, так и количественной оценке»[1]. Констатируя наличие множества определений, авторы первым приводят определение электронной энциклопедии: «Технология—в широком смысле—совокупность методов, процессов и материалов, используемых в какой-либо отрасли деятельности, а также научное описание способов технического производства; в узком—комплекс организационных мер, операций и приемов, направленных на изготовление, обслуживание, ремонт и/или эксплуатацию изделия с номинальным качеством и оптимальными затратами и обусловленных текущим уровнем развития науки, техники и общества в целом». Процесс передачи (обмена, торговли) технологий носит название трансфера технологий, при этом, если он осуществляется между странами, - международного трансфера технологий». Но наиболее удачным они считают следующее. «Международный трансфер технологий (international technology transfer) определяется как совокупность экономических отношений между фирмами различных стран в области использования зарубежных научно-технических достижений. При этом понятие «технология» включает в себя, с одной стороны, - собственно технологию (disembodied/dissembled technology - бестелесную технологию), понимаемую как набор конструктивных решений, ме-

тодов и процессов, с другой - материализованную технологию (embodied technology), то есть технологию, воплощенную в машинах, оборудовании и т.п. Соответственно, предметом трансфера могут выступать оба типа объектов, - как совместно, так и в отдельности»[2]. Развитие данного подхода предлагает Е. Бертош, формулируя концепцию технологического пакета как непосредственного объекта трансфера. Технологический пакет трактуется автором как совокупность материальных и нематериальных объектов (услуг), набор которых зависит от уровня технологического развития субъектов международного трансфера технологий [3].

Один из наиболее универсальных вариантов определения технологии был предложен в 1999 году Винодом Кумаром (Университет Карлтон, Канада) и его коллегами. По их мнению, технология включает в себя два первичных компонента: 1) физический, то есть такие элементы, как произведенные продукты, оборудование, инструменты, чертежи и схемы, производственные процессы; 2) информационный — это ноу-хау в сфере менеджмента, маркетинга, контроля качества продукции, система обеспечения ее послепродажного обслуживания, а также специально обученная рабочая сила и техперсонал [4]. Что же касается производного термина «трансфер технологий», то под ним понимают процесс передачи (перемещения) из одного места в другое как физического, так и информационного компонента.

Многие исследователи отмечают, что информационный компонент технологии (ноу-хау) в отличие от физического (собственно продукта), как правило, не поддается простому воспроизведению, то есть ее эффективный трансфер — передача от непосредственного разработчика конечному пользователю — сопряжен с необходимостью получения последним не только явно выраженного знания об общих принципах действия технологии, но и целого комплекса сопутствующей информации — того, что в философии науки принято называть неявным знанием (tacit knowledge).

Концепция неявного знания была разработана Майклом Поланьи в 50-е годы XX века, но долго оставалась теоретической игрушкой. Согласно Поланьи, неявное знание — это набор личностных, неcodифицированных знаний, вплетенных в искусство экспериментирования и теоретические навыки ученых (и технологов), которые передаются исключительно неформальными способами и в непосредственных человеческих контактах. В случае с ТТ данный набор «тайных знаний», которыми обладают ее создатели (в нашем контексте это страна или фирма — донор технологии), во многом определяет то, насколько полноценным окажется в итоге процесс передачи тех или иных технических знаний и решений. Так, британский экономист Ричард Ли-Хуа подчеркивает, что реальный ТТ невозможен без параллельного трансфера знаний, поскольку именно знания (технические, экспертные решения, опыт, отработанные на практике навыки и схемы работы с конкретной технологией), и прежде всего неявные, — ключевой фактор, обеспечивающий контроль за технологиями в целом. Более того, эффективный ТТ фактически недостижим там, где существует значительный разрыв между уровнем экономического развития передающей и принимающей сторон.

Наличие скрытой составляющей технологического знания, как стало понятно сегодня, — ключевой момент проблематики трансфера технологий [4]. Реально обладающие неявным знанием экономические агенты (фирмы, научно-исследовательские учреждения, отдельные индивидуумы-изобретатели и т. д.) при прочих равных условиях отнюдь не стремятся делиться ими, прекрасно отдавая себе отчет в том, что любая инновационная технология предоставляет конкурентные преимущества на рынке. Кроме того, сохраняя до поры до времени в тайне различные неявные элементы новой технологии, ее владельцы тем самым значительно затрудняют потенциальным конкурентам процесс ее быстрого копирования и возможного улучшения. В то же время, по мере того как абсорбированная рынком новая технология переходит из ранней стадии в более зрелую, упорное воздержание ее владельцев от передачи вовне «полного пакета» чревато потерей возможности получения дополнительной прибыли (за счет оказания профессионального комплекса услуг по техподдержке, эксплуатационному обслуживанию, ремонту и т. п.). Эта технологическая дихотомия есть прямое отражение стандартного процесса жизненного цикла технологии: когда последняя уже не дает владельцу возможность снимать сливки с рынка, наиболее рациональным решением становится ее скорейшая продажа (через лицензирование и другие формы трансфера).

Предметом трансфера может быть и конкретная вещь (например, микропроцессор нового типа), который сам по себе технологией не является. Однако и в этом случае с инновационным предметом обязательно связано то или иное умение, искусство, та или иная технология (либо технология производства, либо технология применения или осуществления), поэтому понятие «трансфер технологии» всегда несет вполне определенный смысл. Этот смысл становится более очевидным, если учесть, что наиболее надежным способом защиты любого объекта и любой технологии как источника технологической ренты (дохода, превышающего средний за счет использования новой технологии) является не патент, а так называемое «нераскрываемое ноу-хау», «неявное знание», которым в полной мере владеет только источник инновационного предложения. Так что в данной работе использование понятия «технология» ближе всего не к устоявшейся производственной трактовке, а к его прямому переводу.

Если обратиться к самому определению термина технология, к его изначальному значению (техно — мастерство, искусство; логос — наука), то цель технологии заключается в том, чтобы разложить на составляющие элементы и сделать устойчиво воспроизводимым процесс достижения какого-либо результата. Техника - общее название различных приспособлений, механизмов и устройств, не существующих в природе и изготавливаемых человеком. Технология - способ преобразования исходных сырья, полуфабрикатов или данных в конечный продукт с заданными свойствами. Понятие технологии, которое используется в работе, опирается на трактовку, предложенную М. В. Белоусенко в работе «Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики». Согласно автору, производство индустриального типа – это, прежде всего, применение искусственных материалов и орудий труда, и именно они задают последовательность и методы собственного использования (хотя и в широких пределах). Поэтому под технологиями понимается совокупность технической системы, приемов ее применения, знаний и опыта (профессий, социальных ролей), необходимых для ее эксплуатации. Техническая система представляет

собой инструменты или, точнее, средства производства, используемые для превращения исходного материала в продукт, и включает: (1) орудия труда, (2) передаточный механизм, (3) источник энергии, (4) коммуникационные устройства, (5) вспомогательные устройства, (6) контрольно-логические элементы. Такое определение избавляет от необходимости делать оговорки в процессе употребления категории «технология» об объективном, заданном технической системой характере приемов и методов использования средств и предметов производства, и в то же время указывает на субъективный элемент технологий – человека, выполняющего эти приемы. Данное определение объединяет человека и технические элементы технологического комплекса, фактически уже показывает их неразрывную связь и позволяет протянуть логическую нить от производства, понимаемого как физическая трансформация ресурсов в продукт, к социальным отношениям, в которых оно протекает. [5].

Трансфер технологии предполагает участие в этом процессе нескольких функционально разных субъектов. Начинается все со случая, со случайного открытия, причем в области, далекой от прагматических процессов типа технологий, продуктов, оборудования – в области фундаментальных исследований. С обнаружения непонятного явления и попытки разобраться в его причинах начинается длинная дорога к технологии. Происходит открытие, точнее, «открытие-случайность». Его делают не академики (академиками они станут потом), но дальше уже профессиональными научными коллективами разрабатывается гипотеза за гипотезой, ученые изучают новое явление, пытаются понять, в чем же его причина. Гипотеза становится теорией, общепризнанным законом, если она может не только объяснить открытое явление, но и предсказать другие явления, никем не наблюдавшиеся. Окончательным судьей в споре гипотез является эксперимент, результаты которого можно интерпретировать с помощью только одной из предложенных гипотез. Когда такой эксперимент найден, поставлен и убедительно подтвердил гипотезу, рождается новый закон. Дальнейшая работа фундаментальной науки состоит в новых подтверждениях закона (рутинная работа), а также в определении границ его актуальности. Эстафета исследований теперь переходит к ученым-прикладникам.

Представители фундаментальной науки редко и не слишком охотно общаются с представителями прикладной науки, поэтому последним приходится самостоятельно отслеживать появление нового закона и пытаться нащупать, что же можно извлечь из нового закона такого, что могло бы стать полезным и интересным для практики, для технологии. Поиск открытий (не зависящих от человека законов) сменяется поиском изобретений (созданных человеком) новых явлений, эффектов, процессов и предметов. Здесь решаются практически те же задачи, что и при рутинных исследованиях фундаментальной науки. Но цель исследований здесь – не подтверждение закона, а поиск подходов, операций, способов, позволяющих предположительно достичь новых практически важных результатов. Выкристаллизовывается изобретение на новый способ, устройство, применение. Идея изобретения претворяется в лабораторный эксперимент конкретной технологической направленности, целью которого является получение полезного результата. Когда результат получен, становится понятно, что разработан продукт, имеющий коммерческую перспективу, надо начинать работу по его будущему продвижению на рынок. Но это уже следующий уровень трансфера технологии.

Прообраз новой технологии родился на лабораторном стенде, собранном из подручных средств. Здесь же продолжается работа с единичными образцами продукта, целью которой является оптимизация технологии (по материалам, процессам, режимам, и т.д.). Ключевых целевых параметров два: качество продукта и качество технологии; и то, и другое надо сделать максимально привлекательным для бизнеса, куда в конечном итоге будет передана технология. Параллельно разворачивается работа по масштабированию технологии, переход от лабораторной установки к оборудованию для мелкосерийного производства. Это заказы на специальное оборудование, поиск возможных кандидатов для кооперации усилий, обзор рынка комплектующих с целью максимальной унификации, удешевления оборудования. Ключевых целей тоже две, но уже иные: возможность воспроизводства технологии и ее удешевление. Когда обе задачи решены на достаточном уровне, есть и продукт вполне товарного вида, и прототип промышленного оборудования, и отработанная технология, разворачивается масштабное производство нового продукта.

Лаборатория передает все, что знает и умеет, бизнесу. Вполне возможны еще какие-то упущения и подводные камни при изменении масштаба производства, так что авторское сопровождение технологии не исключено (обе стороны в этом заинтересованы), но цели определяет уже бизнес, а не любопытство исследователя. Производство без сбыта – нонсенс, поэтому проблемы маркетинга, рекламы нового продукта разворачиваются по всем каналам и решаются максимально эффективно (с тщательным подсчетом экономических характеристик мероприятий). Часто этот процесс имеет смысл начинать гораздо раньше, о чем уже вскользь было сказано.

Одной из важнейших услуг производителя новой продукции является послепродажное обслуживание. Это касается и ремонта, и запчастей, и наладки, и многих иных мелочей, которые всплывают иногда только после массовых продаж и претензий пользователей. На этом этапе производитель не всегда в состоянии решить все проблемы, выдвигаемые пользователями, и авторам разработки приходится подключаться для доработки технологии или продукта. Пользователи иногда находят для приобретенного продукта применение, существенно отличающееся от того, которое указано изготовителем в паспортной документации. А это может привести как к нежелательным последствиям, так и к рождению новой полезной функции продукта, а значит, к постановке задачи о его модификации применительно к этой новой функции.

Такова вкратце цепочка событий, вызывающих появление новой технологии и нового продукта. Очевидно, что всю ее невозможно пройти одним и тем же исполнительским составом, так что трансфер, передача знаний и умений при смене команды неизбежны и неоднократны.

В 1911 году американский экономист Й. Шумпетер впервые в явной форме декларировал в качестве основного условия развития общества конкурентное освоение инноваций [6]. Идея Шумпетера сводилась к следующему: 1) изобретательская, инновационная активность по сути своей находится вне экономики, а предприниматели лишь от-

слеживают появляющиеся открытия и, создавая на их основе изобретения и другие технологические инновации, используют их для получения прибыли; 2) экономическое развитие имеет место через технологические инновации, стараниями предпринимателей вызывающие появление новых продуктов и процессов; 3) инновационный процесс - линейный, начинается с изобретения и заканчивается инновацией, приносящей прибыль. Предложенная линейная модель инновационного процесса означает, что именно инновации, генерируемые независимо и вне экономики и ее нужд, вызывают экономический рост. В пример справедливости этой модели приводился Эдисон, инновационная деятельность которого действительно серьезно изменила экономическую картину мира.

Линейная модель инновационного процесса отделяет, изолирует процесс создания новшества от процесса его освоения и использования обществом и, несмотря на более чем столетний возраст, до сих пор доминирует. Она отражает «ученый снобизм» подавляющего большинства исследователей всех уровней, от теоретиков до разработчиков технологий и производителей. В результате стены многочисленных «башен из слоновой кости», отделяющих творца нового от низких потребностей потребителей этого нового (а непосредственным потребителем интеллектуального продукта каждого этапа цепочки, представленной выше, является не кто иной, как исследователь следующего этапа создания технологий), надежно тормозят процесс экономического развития, оторванный от питающего родника инноваций.

В первой трети XX века созрело понимание, что самотек в экономическом развитии - далеко не оптимальная политика, и государство не может позволить себе устраниваться от участия в инновационном процессе, являющемся стержнем развития экономики и общественного благосостояния. Подключение государственной машины к инновационному процессу облегчило и интенсифицировало его на всех стадиях, но не сняло противоречия взаимной изолированности генерации и использования инноваций. Государство и частные инвесторы осуществляли финансовую и политическую поддержку фундаментальной науки, прикладной науки и технологических инноваций по-прежнему изолированно, ориентируясь на текущие нужды преимущественно политического характера. Пристальное изучение всей длинной цепочки перехода от новой фундаментальной идеи до конкретного товарного продукта, подстегивающего экономический рост, привело к выводу, что линейная модель - это только первое приближение к реальной сети взаимосвязей и взаимовлияний субъектов и объектов инновационного процесса, который в действительности является интерактивным практически на всех этапах трансфера технологий. На примере динамики развития инновационной активности в конкретных отраслях стало очевидно, что кроме толкающей силы инноваций, стимулирующих экономический рост, существенную роль играет и тянущая сила спроса, возникающего в обществе в ответ на освоение очередной инновации. Новые возможности генерируют в обществе новые потребности, социальный заказ на новые изобретения.

В результате схема взаимодействия субъектов инновационного процесса становится существенно сложнее. Да и сам процесс рождения и развития инновации оказывается гораздо сложнее, чем представляет это простая линейная модель. Стадий в нем значительно больше, больше и барьеров между этими стадиями, когда для перехода к очередному этапу необходимо прилагать достаточные организационные усилия, которые осуществляют субъекты, доводящие инновации до конечного продукта.

Последовательность событий и действий в цепочке жизненного цикла инновации, описанная ранее, относится к инновационной технологии базисного характера. Последним пунктом цепочки жизненный цикл данного продукта не заканчивается, его история продолжается, но уже со следующими инновациями улучшающего характера, и так вплоть до появления очередной базисной инновации, которая переведет продукт в статус устаревшего.



Рисунок 1 - Схема прямых и обратных связей при трансфере технологий [7].

Трансфер технологии, т.е. передача информации об инновации имеет место на каждом переходе от стадии к стадии. Собственно, трансфер необходим объективно, так как в действительности каждая следующая стадия реализуется, как правило, другими людьми, и эта передача, является неотъемлемой частью инновационного процесса. Линей-

ная модель предполагает однонаправленное продвижение, передачу информации от 1.1 до 4.4. (См. рисунок 1) Однако реально в этой цепочке присутствует множество обратных связей, некоторые из них показаны на схеме.

Прямому процессу трансфера, обозначенному левой цепочкой линий со стрелками вниз, сопутствует и обратный процесс передачи информации от последующих стадий к предыдущим, причем обратных потоков информации гораздо больше, чем видится вначале. Особую роль играет цепь обратной связи, обозначенная более толстой линией: именно она чаще и эффективнее других стимулирует зарождение очередной инновации. Таким образом, экономика, рынок стимулируется инновациями и сам стимулирует инновации.

Схема описывает инновационный процесс от самых его корней, от фундаментальных открытий. На этом этапе тоже есть свои проблемы трансфера и недопонимания, однако, там товара рыночного спроса еще нет, и все проблемы относятся скорее к взаимоотношениям между группами ученых - источников и потребителей информации. В республике, где фундаментальная наука финансируется исключительно государством (и редкими фондами, с которыми ученые по настоящему еще не научились взаимодействовать), этот первый блок инновационного процесса практически не мыслит товарными категориями, так что понятия трансфера и коммерциализации технологий начинают осмысливаться только в начале этапа «прикладные исследования». Вузы только недавно всерьез занялись этой частью науки, академические учреждения до сих пор внутренне сопротивляются, вынужденно принимая программы прикладного характера, основная же масса прикладных исследований велась в отраслевых НИИ и в лабораториях крупных промышленных предприятий. Это - принципиально различные типы исследовательских организаций по уровню подготовки, по организации, по стилю работы, по финансовым и техническим возможностям. Поэтому масштабы и схемы ТТ для этих групп различаются довольно существенно, различаются виды передаваемой информации, относительная роль участников процесса (состав участников тоже имеет свою специфику), высота и характер психологических барьеров на пути ТТ.

Выделяют обычно три основных типа межорганизационного ТТ: 1) передача технологии на стадии НИОКР из научных и исследовательских академических и вузовских организаций в отраслевые или ведомственные лаборатории для доработки и доведения до стадии опытного производства; 2) передача технологии на стадии завершения ОКР из исследовательских организаций в действующие промышленные фирмы для финишного освоения технологии в промышленном масштабе; 3) передача технологии вновь образованным (специально для этой цели) компаниям. Это вовсе не исчерпывающий список, есть еще и четвертый вариант - передача или возврат технологии (часто - не собственно технологии, а технического задания на технологию или исследование) для более глубокого изучения и дальнейшего развития (реализация одной из стрелок, направленных вверх на схеме). Правда, есть сомнение, можно ли считать этот четвертый путь самостоятельным вариантом ТТ, поскольку его можно интерпретировать и как нормальную обратную связь в интерактивной модели ТТ.

Межорганизационный ТТ не исчерпывает всех видов трансфера, кроме него есть еще и межгосударственный ТТ (в нем кроме уже названных трудностей непонимания вступают в этот ряд и языковые, и национальные особенности), и горизонтальный ТТ, когда одна компания в рамках крупного консорциума передает свою готовую технологию другой компании или даже своему филиалу, территориально удаленному от материнской компании. Близко к этому находится и франчайзинг. Но даже межорганизационный ТТ осуществляется в виде необъятного количества вариантов ситуаций, стратегии и тактики этого процесса. Только взаимодействующая пара источник технологии - приемник технологии существует во множестве вариантов. Каждый из двух участников может различаться по типу собственности (государственная организация - частная компания - смешанная компания - общественная организация - частное лицо), по роду деятельности (учебная - научная - производственная - сфера услуг), по размеру (отдельное лицо - малое предприятие - крупная компания - консорциум - государство), по масштабу активности (монотематическая - отраслевая - диверсифицированная на несколько отраслей). К разнообразию участников ТТ добавляется не меньшее разнообразие типов передаваемой технологии, разнообразны цели этой передачи, разнообразны третьи лица, без которых ТТ иногда просто неосуществима. Поэтому работа в сфере ТТ - это творчество, это решение задач, каждая из которых нестандартна и неповторима. Но есть типовые приемы и процедуры, типовые ситуации, типовые реакции участников, базовые схемы, нарабатанная практика успехов и неудач.

Творческая мысль бизнеса довольно быстро нащупала новую оригинальную нишу для деловой активности - «интегрированного коня», обслуживающего несколько «трепетных ланей». Эти образования до сих пор именуются по-разному: технопарк, научный парк, научно-технологический парк, технополис, и т.д. Разнообразие наименований отражает разнообразие конкретной направленности их деятельности. Если вернуться к схеме 1, то можно заметить, что три основных смены команды происходят в совершенно разных сферах деятельности: первый разрыв (между этапами 1.3 и 2.1) имеет место в научной среде (фундаментальная наука - прикладная наука), этот разрыв обслуживают организации, носящие, как правило, название научный парк. Второй разрыв (прикладная наука - опытное производство) соответствует контакту научного сообщества с сообществом технологов - и тогда на помощь им приходят научно-технологические парки. Наконец, последний, третий разрыв (опытное производство - промышленность) - это разрыв между разработчиками технологии и эксплуатационниками, масштабным производством, для этого типа контактов характерно содействие технопарков. В действительности, конечно, нет такого четкого соответствия названия и сферы компетентности, скорее название является следствием исторически сложившейся последовательности событий и первоначальным набором клиентов, имевшихся на момент создания соответствующей структуры.

Для успешной коммерциализации процесс трансфера технологий должен опираться на рыночный спрос. И задачи «трансфера» потребностей рынка в научно-техническую сферу успешно решаются посредством инновационных кластеров. Нормативные документы в нашей стране следующим образом определяют цель их создания - «укрепление

взаимосвязей между участниками кластеров для упрощения доступа к новым технологиям, оптимального распределения рисков, совместного выхода на внешние рынки, организации объединенных научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, коллективного использования научных знаний и основных средств. Участниками кластера являются: организации, осуществляющие выпуск конечной продукции («ядро» кластера); организации, поставляющие продукцию или оказывающие услуги (аудиторские, консалтинговые, кредитные, страховые, лизинговые, логистические, торговые, операции с недвижимостью) организациям, осуществляющим выпуск конечной продукции; обслуживающие организации (транспортная, инженерная, социальная инфраструктура); научно-исследовательские организации и учреждения образования; организации по поддержке малого и среднего предпринимательства (бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные парки, венчурные фонды, центры трансфера технологий, центры и агентства по развитию предпринимательства, инвестиционные фонды, фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительства) и другие» [8]. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, утвержденная постановлением Совмина от 26.05.2011 № 669, предполагает создание в стране 6 промышленных кластеров. В IT-кластере основой станут частные компании — резиденты ПВТ, в остальных случаях — государственные предприятия-гиганты. Ядром химического кластера в Гродно должны стать ГродноАзот и ГродноХимволокно, нефтехимического в Новополоцке — Нафтан, агромашиностроительного в Гомеле — Гомсельмаш, автотракторостроительного в Минске — МТЗ, МАЗ и ММЗ, химико-текстильного в Могилеве — Могилевхимволокно и Моготекс. Кроме того, в республике должен быть создан новый кластер в области нано- и биотехнологий «БелБиоград», который в Минэкономики называют вторым по масштабности после АЭС проектом Беларуси [8]. Создание двух кластеров (фармацевтического и по производству льна) предполагает Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года, утвержденная совместным постановлением Совмина и Нацбанка от 18.01.2012 № 51/2 [9].

В кластерах, в отличие от научных парков, технопарков, технополисов, ядром являются не научные организации, а деловые предприятия. Он включает в себя больше частей цепочки ценности, чем другие формы ТТ. Инновационный кластер пересекается с инновационной системой в части инновационной инфраструктуры и отличается от неё в части результатов деятельности кластера. Результатом деятельности инновационного кластера являются инновационные товары и услуги, а результатом деятельности инновационной системы могут быть патенты, опытные образцы продукции, кадры для предприятий и организаций, обслуживающие несколько кластеров. Развитие инновационных кластеров призвано оптимизировать положение отечественных предприятий в производственных цепочках создания стоимости, содействуя повышению степени переработки добываемого сырья, замещению импорта и росту локализации сборочных производств, повышению уровня неценовой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

Инновационный кластер отличается и от стратегического альянса. Кластер может быть как отраслевым, так и территориальным образованием. Альянсы чаще всего — структуры отраслевые. Но главное отличие состоит в степени формализации взаимодействий. В альянсе отношения участников имеют определенную, в том числе юридическую форму. В рамках кластера неформальные взаимодействия играют не меньшую роль, чем оформленные, а прирост дохода (рента) достигается за счет эффекта синергии. Горизонтальный ТТ, цепь обратных связей в ТТ, рыночная направленность ТТ находят в кластерных образованиях более адекватный их сути инструментарий.

Бизнес аспект в функционировании инновационных кластеров особенно актуален для стран с транзитивной экономикой, так как слабые искаженные сигналы формирующегося рынка с трудом передаются по каналам обратной связи ТТ разработчикам технологий и фундаментальной науке. Организация трансфера технологий в странах с транзитивной экономикой определяется их положением в мировой технологической пирамиде. Наверху технологической пирамиды находится очень небольшая группа стран (США, Япония и пять-шесть ведущих европейских государств). Следующий уровень — это страны — кандидаты на повышение в технологическом статусе (Китай, азиатские «драконы», еще с полдюжины европейских стран, с некоторыми оговорками Индия и Бразилия). Третий слой — пара десятков неопределившихся стран (по всей видимости, Россию следует отнести именно к этой категории) и, наконец, внизу — все остальные (в том числе Беларусь), коих можно назвать группой стран, не имеющих реальных шансов на технологический апгрейд, или группой чистых акцепторов второсортных технологий.

Количественно процесс международного движения новых технологий отслеживается в экономических обзорах ОЭСР для 34 входящих в ее состав развитых стран и успешных переходных экономик ЕС, где соответствующая информация приводится в виде технологического платежного баланса (ТПБ). Он объединяет международные финансовые потоки технологических платежей и поступлений и в отличие от других статистических показателей, характеризующих науку и инновации, является уникальным инструментом денежной оценки реального участия стран в международном трансфере новых технологий (МТНТ), поскольку отражает платежи за уже готовые для использования новые технологии. Белорусские исследователи провели анализ технологического платежного баланса и показали, что наша страна в мировой технологической пирамиде занимает место чистого акцептора технологий с незначительным потенциалом технологической ренты [10]. Это же исследование выявило ряд стран с транзитивными экономиками, занимающими существенно иные позиции. В группу нетто-экспортеров новых технологий вошла только одна страна с переходной экономикой — Эстония. Это связано с размещением здесь крупными скандинавскими производителями субконтрактных производств в области телекоммуникации и связи. Их продукция составляет более трети эстонского экспорта, а при ее производстве в полном объеме был задействован МТНТ.

Переходные экономики группы ряда стран с дефицитом ТПБ достигли ощутимых успехов в технологическом развитии и к настоящему времени демонстрируют хорошую динамику наращивания потоков международного трансфера новых технологий. Высокотехнологичный экспорт и импорт Чехии вырос по сравнению с 2000 г. в 26 и 14 раз

соответственно. Достаточно динамичный рост демонстрировал технологический экспорт и импорт Венгрии и Словении (в среднем их объемы выросли в 4—5 раз). Основой этого явилось расширенное сотрудничество с ТНК развитых стран с опорой на прямые иностранные инвестиции (ПИИ), что позволило встроиться в международные производственные цепочки ТНК, используя, развивая и адаптируя новые технологии, совершенствуя их с учетом требования рынков на основе создания так называемых обогащенных центров производства. Они включают в себя не только производственные линии и цеха, но и собственные исследовательские центры, проводящие научные и опытно-конструкторские разработки. Тем самым для других переходных экономик были обозначены ориентиры успешной экономической политики по привлечению ПИИ и освоению мировых научно-технических достижений для повышения технологического уровня производства и конкурентоспособности экономик на основе ТТ.

ВЫВОДЫ

Трансфер технологий является экономическим ресурсом, источником увеличения ценности при организации экономической деятельности в формах, адекватных его природе. Специфика трансфера технологий как экономического ресурса состоит в особенностях предмета трансфера – технологий, имеющих товарную и нетоварную составляющую (явное и неявное знание), особенностях субъектов ТТ, предполагающих как минимум трехкратную полную смену команд доноров и реципиентов технологий, особенных формах трансфера, из которых наиболее предпочтительным для республики является инновационный кластер, включающий в себя больше частей цепочки ценности, чем другие формы ТТ. Международный трансфер технологий в республике, занимающей в мировой технологической пирамиде положение чистого акцептора технологий с незначительным потенциалом технологической ренты, обеспечивает наилучший результат при расширенном сотрудничестве с транснациональными корпорациями с опорой на прямые иностранные инвестиции, в рамках которого страны с транзитивной экономикой не только получают и используют, но и развивают новые технологии с учетом требования рынка на основе создания так называемых обогащенных центров производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Юрик В., Юрик С. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках/ В. Юрик, С. Юрик // Банковский вестник. - Февраль 2013. - № 4/585. - С. 16-25. – С. 16.
2. Юрик В., Юрик С. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках/ В. Юрик, С. Юрик // Банковский вестник. - Февраль 2013. - № 4/585. - С. 16-25. – С. 17.
3. Бертош Е.В. Международный трансфер технологий в экономическом развитии стран: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.14 — мировая экономика: 30.05.13/ Е.В. Бертош; Белорус. гос. ун-т. - Минск, 2013. - 25 с. – С.8.
4. Медовников Д., Оганесян Т. Неявное знание строителей пирамиды/ Д. Медовников, Т. Оганесян//Эксперт - 26 марта 2012. - №12 (795). [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://m.expert.ru/expert/2012/12> Дата доступа: 08.10.2014.
5. Белоусенко, М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики / М. Белоусенко // Донецк: ДонНТУ, 2006. - 432 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития/ Й. Шумпетер // Москва: Директмедиа Паблишинг, 2008. - 455 с.
7. Титов В.В. Трансфер технологий. Учебное пособие для заочного курса «Технологический менеджмент»/ В.В. Титов// [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.metodolog.ru> Дата доступа: 12.10.2014.
8. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://gknt.org.by> Дата доступа: 31.10.2014.
9. Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://pravo.by> Дата доступа: 12.11.2014.
10. Юрик В., Юрик С. Международный трансфер новых технологий в переходных экономиках/ В. Юрик, С. Юрик // Банковский вестник. - Февраль 2013. - № 4/585. - С. 16-25. – С. 18.

Статья поступила в редакцию 9 июня 2015 года.

ФЕНОМЕНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ*

С.Ю. СОЛОДОВНИКОВ

д-р экон. Наук, заведующий кафедрой «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Раскрыты сущность и социально-экономические механизмы взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины. Это позволило предложить пути улучшения использования имеющегося социального капитала в Республике Беларусь для обеспечения устойчивого экономического роста, в том числе: обеспечение равномерного распределения социального капитала в стране на разных социальных горизонтах; совершенствовать систему, препятствующую присвоению социального капитала, накопленного на уровне общества, национальной бюрократией; продолжать развивать механизмы партнерства общества-государства-бизнеса.

Abstract

There are revealed essence and the socio-economic interdependence of the mechanisms of economic competitiveness and social capital of Belarus and Ukraine. It made possible to propose ways to improve the use of existing social capital in the Republic of Belarus to ensure sustainable economic growth, including: ensuring uniform distribution of social capital in the country for various social horizons; improve the system, preventing the assignment of social capital accumulated at the societal level, the national bureaucracy; continue to develop partnerships society-state business.

ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия в мире произошли радикальные социально-технологические изменения, радикальным образом трансформировавшие сущность рынка и рыночных отношений. Экономически развитые страны перешли к новому постиндустриальному обществу, опережающими темпами нарастает значение социальных и человеческих экономических ресурсов. Предлагаемая работа должна способствовать дальнейшему прогрессу экономической теории и методологии за счет исследования общего и особенного во взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала двух территориально и культурно близких постсоветских стран: Беларуси и Украины. При этом предполагается, что это будет способствовать дальнейшему политэкономическому осмыслению социально-экономической эффективности стратегий хозяйственного развития наших стран

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Общее и особенное в механизмах наращивания социального капитала в Украине и Беларуси

Современная экономика перестает быть рыночной в понимании рынка первой половины XX века. Понимание этого в зарубежной экономической науке нашло свое выражение в возникновение большого количества концепций, претендующих на системное описание современного высокотехнологического общества, что привело к возникновению таких понятий, как «постиндустриальное общество», «информационное общество», «общество знаний», «техно-тронное общество», «сетевое общество», «экологический постиндустриализм» и т.д. Для большинства из названных подходов характерен технологический детерминизм. По нашему мнению особенностью нового этапа развития экономических отношений является радикальное изменение механизмов организации обмена между производителями и потребителями. Рыночный сегмент, длительное время господствующий в экономически развитых странах, становится периферийным. Для пострыночной экономики характерно наличие высокоэффективного промышленного производства, значительное увеличение доли сектора услуг в ВВП, дальнейшее увеличение значения знаний для развития экономики, развитие интернет-технологий и новые (пострыночные) формы конкурентной борьбы. Собственно говоря, важнейшим отличие рыночной экономики от пострыночной экономики и выступают новые общественно-функциональные технологии, применяемые в конкурентной борьбе. Прежде всего, это общественно-функциональные технологии, направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов и ориентированные на противодействие этому разрушению.

В настоящее время общественно-функциональные технологии, направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов, из сферы военно-политического противостояния естественным образом пришли в сферу политико-экономической конкуренции. В литературе все чаще и чаще стали встречаться новые понятия «информационное оружие» и «информационная война», которые, в сущности, означают революцию не только в военном искусстве, но и в сфере компьютерно-информационных технологий. Часто за этим скрываются принципиально новые формы противо-

* Работа подготовлена в рамках выполнения гранта БРФФИ Г13К-051 «Теория влияния социального капитала на повышение конкурентоспособности реформируемых экономик».

борства, в которых победа, «подавление противника» будет достигаться не с помощью классического (даже ядерного) оружия и традиционных способов ведения войны, а путем массированного использования информационного оружия. Многие аналитики технологически развитых стран считают этот вид оружия «решающим фактором владения современным миром». Национальные информационные ресурсы сегодня составляют все большую долю национального богатства в развитых странах. «Информационное оружие» сейчас называют «Троянским конем XXI века».

Появление информационного пространства привело к появлению желающих не только поделить это пространство, но и полностью контролировать и управлять теми процессами, которые протекают в рамках данного пространства. Для этого используется так называемое технико-ориентированное информационное оружие, которое подразделяется на то, которое направлено против компьютерных систем и способствует всяческой трансформации информации в пользу информационного агрессора. Оно выступает в таком случае в качестве средства уничтожения, искажения или хищения информации; средства преодоления систем защиты; средства ограничения допуска законных пользователей; средства дезорганизации работы технических средств, компьютерных систем. В отличие от технико-ориентированного информационного оружия, информационное оружие как общественно-функциональная инновация представляет собой такой вид информационного оружия, который подвергает воздействию определенные группы социальных субъектов с целью навязывания им нужного манипулятора социально-экономического поведения.

Возникновение кибернетического пространства ознаменовало собой начало эпохи информационных войн. Это можно объяснить тем, что с появлением все более и более усовершенствованных компьютерно-информационных технологий, ведение информационной войны становится в разы быстрее и является более эффективным средством воздействия на социум. Так как хозяйствующий субъект уничтожается нелетально, а значит победа в информационной войне является «алгоритмически неразрешимой проблемой». Самая главная задача применения информационного оружия состоит в том, чтобы заставить противника направить имеющиеся у него средства, в том числе технические, против самого себя. Информационное оружие второго типа направлено против социальных субъектов и включает в себя «не силовые» методы борьбы такие, например, как сборка и разборка социального субъекта.

Для сборки и разборки социального (квази-социального) субъекта сегодня используется информационное оружие, под которым понимается средство ведения современной нелетальной войны. Оно обеспечивает идентификацию и поражение противника с помощью информационных концентраторов различных конструкций (традиционные СМИ, сетевые гипертекстовые концентраторы и т.п.); позволяет оказать влияние на социальный субъект, приводящее к блокированию его социальных действий (социальной активности); дает возможность эффективно перераспределять (переделить) материальные ресурсы (изменить отношения собственности) без нанесения повреждений самой собственности.

Если посмотреть на процессы сборки и разборки социального субъекта через призму категории социальный капитал, то становится очевидным, что в данном случае идет речь о процессах создания позитивного (с точки зрения того или иного социально-экономического субъекта) социального потенциала, т.е. того социального капитала, который усиливает социальную силу, конкурентоспособность названного субъекта. С другой стороны, в современных межсубъектных отношениях также усиливается такой способ оптимизации условий реализации своих интересов, как разрушение социального потенциала конкурента.

Для того, чтобы показать общее и специфическое в механизмах наращивания социального капитала в Украине и Беларуси, необходимо определить соотношение в современной пострыночной экономике такой базовой политэкономической категории, как «потребление», с категорией «социальный капитал». Оговоримся, что, поскольку в свое время нами были раскрыты как соотношение категорий «социальный потенциал» и «социальный капитал», так и взаимообусловленность бытийных форм социального капитала, трудовых отношений, отношений собственности и экономических интересов (см.: С.Ю. Солодовников «Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика» [1]), то в рамках этого исследования нет гносеологической необходимости останавливаться на этой проблеме. Вместе с тем, поскольку ранее, повторяя серьезную методологическую погрешность современной экономической науки, нами не уделялось внимание символическому потреблению и символическим потребностям, а это, применительно к цели нашего исследования, понятия ключевые, то мы остановимся на этом подробно.

Ж. Бодрийяр справедливо заметил, что дальнейшего прогресса современной политэкономии в частности и экономической науки в целом необходимо, чтобы «анализ различающей социальной функции предметов и анализ политической функции идеологии, которая с ней связана» [2, с. 9], исходил «из одной абсолютной предпосылки: из отмены само собой разумеющегося рассмотрения предметов в терминах потребностей, отмены гипотезы первичности потребительной стоимости» [2, с. 9]. Поясняя свою теоретическую позицию, вышеназванный автор справедливо отмечает, что эмпирическая гипотеза, господствующая сегодня как в экономическом мейнстриме, так и в ортодоксальном марксизме, «поддерживаемая очевидностью обыденной жизни, приписывает предметам функциональный статус, статус утвари, связанный с техническими операциями, относящимися к миру, и даже – тем самым – статус опосредования антропологических «природных» потребностей индивида. В такой перспективе предметы в первую очередь зависят от потребностей, приобретая смысл в экономическом отношении человека к окружающей среде. Эта эмпирическая гипотеза неверна. Дело обстоит совсем не так, словно бы первичным статусом предмета был прагматический статус, на который лишь затем накладывалась бы социальная знаковая стоимость – наоборот, фундаментальным является знаковая меновая стоимость, так что потребительная стоимость подчас оказывается просто ее практическим приложением (или даже простой рационализацией): только в такой парадоксальной форме социологическая гипотеза оказывается верной» [2, с. 9]. В рамках такого подхода важнейшей функцией обмена благ и предметов становится институционализация социальной иерархии.

В свое время Т. Веблен доказал, что даже если первоначальной функцией подчиненных классов являлось производство, то все равно одновременно они выполняют функцию утверждения *статуса* Хозяина. Более того, в ситуации, когда подчиненные классы содержатся в праздности, эта функция становится единственной [3].

В контексте нашего исследования механизмов влияния на уровень накопления социального потенциала в обществе в целом и в отдельных его группах, а так же на формы его (потенциала) капитализации наиболее важным является не сама социально-классовая дифференциация, хотя это тоже важно, а «рассогласование между подразумеваемой мобильностью (стремлениями) и реальной мобильностью (объективными шансами социального продвижения)» [2, с. 21]. Как отмечал по этому поводу Ж. Бодрийяр: «эти стремления (*подразумеваемая мобильность – С.С.*) не являются свободными <...> они зависят от социальной наследственности и от уже достигнутого положения. Дойдя до определенного порога мобильности, они вообще исчезают — такова абсолютная покорность. В общем, они относительно нереалистичны: мы надеемся на большее, чем объективно в состоянии достичь, и в то же самое время относительно реалистичны: мы не даем разыгаться нашему излишне честолюбивому воображению» [2, с. 21].

С этой точки зрения, подразумеваемые мобильностью (стремлениями) и реальной мобильностью (объективными шансами социального продвижения) различия между Беларусью и Украиной являются весьма существенными, что объективно влияет на механизмы наращивания социального потенциала и формы его капитализации как на уровне общества, так и на уровне других агрегированных социальных субъектов. Ранее нами уже было установлено, что специфическим свойством социального капитала является то, что совокупное количество «социального капитала» в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и потому, что этот капитал социально-экономическими субъектами может использоваться не только в производственных целях, но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизни, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. Для экономической оценки здесь можно использовать критерий Калдора-Хикса. В силу того, что социально-классовое расслоение в Украине является более глубоким, чем в Беларуси, социально-классовые противоречия в первой так же значительно более существенные, чем во второй. В современном обществе в отношениях между социальными классами (количество которых значительно больше, чем было в период господства индустриального производства, и, как правило, доходит до нескольких десятков) может наблюдаться как сотрудничество, так и борьба. Чем выше степень классового антагонизма, тем больше классы используют свой социальный капитал не для производственных целей и поиска компромиссов, а для классовой борьбы. В первом случае (во многом характерном для белорусского социума) используются механизмы, содействующие наращиванию социального потенциала на уровне всего общества, что позволяет в процессе его капитализации успешно решать проблему устойчивого экономического роста, преодолевать экономические трудности. Иная картина в Украине, где любые экономические проблемы приводят к социальным взрывам и экономическим коллапсам, а частая смена правящих элит способствует непрекращающемуся переделу собственности (часто в латентных формах) и снижению уровня экономического развития. Низкая степень социального расслоения в Республике Беларусь и успешное использование социального капитала, накопленного на уровне общества, в немалой степени способствуют обеспечению высокого уровня реальных доходов населения.

Так, по данным исследования Института Гэллага (США), доходы белорусов выше, чем у граждан России, Польши и стран Балтии. Опубликованные в начале декабря 2013 г. результаты исследования этого института о медианном уровне доходов в 131 стране мира показали, что Республика Беларусь находится на «32 месте среди исследованных стран, не намного отстав от Португалии (30) и Словакии (31) и опередив такие страны, как Хорватия (33), Эстония (35) и Кипр (36)» [4]. Украина же находилась на 45-м месте. «Медианный уровень дохода – тот уровень, при котором 50% представителей выборки имеют более низкий доход и 50% – более высокий. Обычно отличается от среднего уровня дохода, который определяется сложением всех показателей дохода представителей исследуемой выборки и делится на количество ее представителей». [4] Следует также подчеркнуть, что Республика Беларусь превосходит Украину не только по уровню реальных и номинальных доходов населения, но и по уровню развития промышленности и сельского хозяйства. По производству промышленной продукции на душу населения Беларусь примерно в два раза опережает Украину. По производству сельскохозяйственной продукции разрыв еще более разителен. Так, например, «в Беларуси с населением около 9,4 млн. человек перерабатывается около 6 млн. тонн молока в год. В Украине с населением 48 млн. – около 4,5 млн. тонн» [5].

Названные различия оказывают влияние не только на механизмы наращивания социального капитала Беларуси и Украины, но и на механизмы противодействия такому способу межстрановой конкуренции, как сборка и разборка социальных субъектов (информационное оружие). Для разборки социума, т.е. для разрушения сотрудничества между субъектами, в него входящими, зарубежными манипуляторами общественного сознания сегодня часто используется противоречие между подразумеваемой мобильностью (стремлениями) и реальной мобильностью (объективными шансами социального продвижения). Под информационным оружием сегодня понимается средство ведения современной нелетальной войны (без физического уничтожения противника). Оно обеспечивает идентификацию и поражение противника с помощью информационных концентраторов различных конструкций (традиционные СМИ, сетевые гипертекстовые концентраторы и т.п.), позволяет оказывать влияние на социальный субъект, приводящее к блокированию его социальных действий (социальной активности), позволяет эффективно перераспределять (переделывать) материальные ресурсы (изменять отношения собственности) без нанесения повреждений самой собственности. При практическом применении информационного оружия создается некоторая виртуальная (идеальная) конструкция, воспринимаемая людьми как реальная. В результате дезориентированная часть населения начинает действовать не в целях реализации своих интересов, а в направлении, указываемом ими субъектом, который сумел успешно применить против них ин-

формационное оружие. В нашем случае в качестве виртуальной (идеальной) конструкции выступает подразумеваемая мобильность. Людям внушают, что именно правительство их страны мешает тому, чтобы этот идеальный образ быстро стал реальным. И здесь не важно, что противоречие между подразумеваемой мобильностью (стремлениями) и реальной мобильностью (объективными шансами социального продвижения) – это явление, присущее всем социально-экономическим системам без исключения. Для Манипулятора важнее, чтобы на уровне общества было накоплено мало социального капитала, тогда легче заставить людей разрушить свою экономическую систему, повысив тем самым конкурентные преимущества страны Манипулятора. Поскольку в Республике Беларусь намного выше уже накопленный социальный капитал на уровне общества, то наша страна может использовать его (капитал) для производственных целей. В Украине же, поскольку уровень социального капитала на уровне общества низок, правительству, обществу в целом и хозяйствующим субъектам приходится нести значительные издержки не на развитие экономики, а на борьбу с «евро-майданами», т.е. на противодействие фактическому превращению Украины в колонию ЕС. Это позволяет сделать вывод, что механизмы наращивания социального капитала в Республике Беларусь и Украине коренным образом различаются.

Например, распад СССР, не соответствовавший экономическим интересам большинства населения Советского Союза (поскольку это неизбежно вызвало разрушение устоявшейся системы внутрисоюзного разделения и кооперации), тем не менее, был воспринят достаточно большим количеством советских граждан как позитивное событие. Главная субъектная причина этого – резкое снижение социального капитала на уровне общества. Усиление классовой, национальной борьбы и быстрый (часто криминальный) передел собственности, когда эгоистическое стремление увеличить свое, частное материальное богатство со стороны правящей элиты значительно снизило производственную отдачу экономической системы общества. В Республике Беларусь и других постсоветских странах начинается экономический кризис, который сопровождается значительным абсолютным снижением ВВП на душу населения, отставанием по этому показателю даже от таких стран третьего мира, как Венесуэла, Аргентина и т.д., а также увеличением технологического разрыва с индустриально развитыми государствами. Резко ухудшились социальные и материальные условия жизни людей, у большинства из которых пропала вера в завтрашний день. Естественно, что это не могло не привести к сокращению продолжительности жизни и снижению ее качества.

Усиливающаяся в Беларуси классовая борьба, сопровождаемая массовыми выступлениями рабочего класса на фоне перманентной деградации экономической системы, и «грубые» (неумелые) попытки привнесения в страну рыночных институтов в формах, не соответствующих основным направлениям развития современной цивилизации, белорусской культуре и базовым институтам, привели к разочарованию в рыночных реформах большинства белорусов. Сформировавшееся у большинства населения к 1994 году неприятие либерально-рыночного пути социально-экономического и политического развития, по которому пошла страна в начале 90-х гг. обеспечило избрание Первого Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко, что предопределило изменения социального и экономического курса страны. Новая экономическая стратегия в Республике Беларусь, начатая с приходом к власти А.Г. Лукашенко, заключалась в развитии социально-ориентированной модели рыночной экономики, когда государство стремится обеспечить всем своим гражданам определенные базовые социальные и экономические гарантии. Первоначально белорусская экономическая модель создавалась методом проб и ошибок (просто не было необходимой теоретической базы), что несколько повышало транзакционные издержки. Тем не менее, этот путь развития, адекватный сложившейся социально-экономической ситуации, коммунально-материально-технологической среде, белорусской культуре и базовым институтам общества обеспечил устойчивый рост белорусской экономики, улучшение ее структуры, повышение доходов большинства населения, возрастание социального капитала на уровне общества и иных агрегированных социальных субъектов.

Иначе постсоветская ситуация складывалась в Украине, которая не смогла выйти из этапа передела собственности и в которой обвальная приватизация обусловила деиндустриализацию страны. Неудачные либерально-рыночные эксперименты с собственностью на сельскохозяйственные земли дополнили картину развалом агро-промышленного комплекса и обнищанием крестьянства. Массово разочаровавшиеся в рыночных реформах украинцы не сумели сплотиться вокруг национального лидера, который мог бы воплотить в жизнь их социально-экономические классовые интересы. Такого лидера в Украине не было. В результате возрастание социального капитала в этой стране происходит на уровне классов, хозяйствующих субъектов, малых этнических групп, отдельных малых населенных пунктов и т.д. Названные субъекты, исходя из особенностей олигархической украинской модели, используют накопленный ими социальный потенциал только в своих частно-групповых интересах, усиливая этим классовые антагонизмы и препятствуя накоплению социального капитала на уровне общества. Как результат украинская экономика не эффективна, а население страны быстро разочаровывается в своих политиках.

Рассогласование между подразумеваемой и реальной мобильностями основывается на «неявной интерпретации социальными актантами объективных социологических данных: индустриальные общества предоставляют средним категориям населения определенные шансы на продвижение, но шансы сравнительно небольшие; социальная траектория за исключением отдельных случаев оказывается достаточно короткой, социальная инертность весьма ощутима, всегда остается возможность для регресса» [2, с. 21-22] Ж. Бадриар писал, что в этом случае «создается впечатление, что: мотивация к восхождению по социальной лестнице выражает интериоризацию общих норм и схем общества постоянного роста; избыток стремлений по отношению к реальным возможностям выдает разбалансировку, глубокое противоречие общества, в котором «демократическая» идеология социального прогресса при случае вмешивается для того, чтобы компенсировать и переопределить относительную инертность социальных механизмов. Скажем иначе: индивиды надеются, потому что «знают», что могут надеяться, — они не надеются слишком, поскольку «знают», что

это общество накладывает непроходимые препятствия на свободное восхождение, — и при этом они все-таки надеются чересчур, поскольку сами живут размытой идеологией мобильности и роста. Уровень их стремлений вытекает, следовательно, из компромисса между реализмом, питаемым фактами, и ирреализмом, поддерживаемым окружающей их идеологией, то есть из компромисса, который, в свою очередь, отражает внутреннее противоречие всего общества». [2, с. 22] В результате возникает «противоречие между рациональной экономической логикой и культурной классовой логикой» [2, с. 34].

Очень откровенное и важное, с точки зрения нашего исследования, заявление по поводу европейских ценностей и проекта «Объединенная Европа» сделал Ж. Бодрийяр: «главной целью этой схемы интернациональной стратификации, проходящей под символом «Европы», является политическое осуществление национальной интеграции, свойственной каждой из рассматриваемых стран, причем осуществляется она не только со стороны потребления, но и со стороны стратификации» [2, с.47] При помощи этого проекта, позволяющего снизить степень накопления социального капитала и уровня самосознания низших классов «в статистической дихотомии, — отмечает Ж. Бодрийяр, — снимается старое разнобразие противоборствующих классов: их по-прежнему два, но между ними больше нет конфликта — два термина меняются на два полюса «социальной динамики». Следствием (и целью) такого тактического разделения оказывается нейтрализация крайних элементов и, следовательно, всякого противоречия, которое могло бы возникнуть из них в социальном плане: существует один-единственный модельный уровень (направляющая схема) и — все остальные. Перемешанные статистикой, они представляются в качестве просто населения, огромного среднего класса или тех, кто им может стать, класса, культурно уже подготовленного к роскошеством привилегированных классов. Нет больше никакого радикального неравенства между главой предприятия и служащим низового звена, поскольку последний, смешавшись в статистике со средними классами, видит, что ему уже доверен «средний» *standing* и обещан *standing* высших классов. На всем протяжении социальной лестницы никто не подвергается окончательному исключению». [2, с. 47-48] В Старой Европе, как отмечает Ж. Бодрийяр: «Вокруг обладания культурными и материальными благами организуется целая новая концепция классовой стратегии. Ценности и критерии потребления подвергаются мнимой универсализации лишь затем, чтобы еще успешнее привязать «безответственные» классы (то есть не обладающие властью решения) к потреблению и, тем самым, сохранить для руководящих классов исключительность их власти». [2, с. 49] Этот прием создает иллюзию объединения всех слоев «демократической» Европы.

Причем этот продукт манипулирования массовым сознанием (Проект «Объединенная Европа»), разборки социальных субъектов и принуждения таким образом последних к действиям не отвечающим не их личным, ни групповым, ни общественным социально-классовым интересам, широко используется европейскими правящими классами для экспорта своих общественно-функциональных технологий. Названный экспорт уже сегодня позволяет ЕС получать весомые экономические дивиденды не только в Европе, но и по всему миру. Главной характеристикой названных общественно-функциональных инноваций является то, что они, прежде всего, нацелены на снижение социального капитала на уровне общества. А вот здесь между Беларусью и Украиной обнаруживается большая разница. В Республике Беларусь накоплен значительный социальный потенциал на уровне общества, который успешно капитализируется (возникающие при этом транзакционные издержки иногда бывают достаточно большими, их можно и нужно минимизировать, но это не тема этого исследования), который позволяет успешно противостоять применению против нашей страны информационного оружия. В Украине, как нами уже отмечалось ранее, социальный капитал на уровне общества крайне низок и поэтому применение против этой страны информационного оружия причиняет украинскому социуму и экономике значительный ущерб. При этом традиционные механизмы накопления на уровне общества социального потенциала и его капитализации практически не работают.

Различия в механизмах наращивания социального капитала в Республике Беларусь и в Украине проявляются на микро-, мезо- и макро- уровнях. При рассмотрении этих различий напомним, что существует принцип оптимального соответствия накопленного и используемого социального капитала на вышеназванных уровнях. Суть названного принципа заключается в том, что количество накопленного и фактически используемого социального потенциала (т.е. социального капитала) на разных уровнях должны быть примерно равными. В противном случае нарушается гармония в экономической системе общества, агрегированные субъекты, обладающие большим социальным капиталом, начинают перераспределять экономические, социальные и иные ресурсы в своих интересах... как результат в обществе возрастают транзакционные издержки, снижаются темпы и качество экономического роста.

На микроуровне в Республике Беларусь созданы механизмы формирования условий роста социального капитала в результате государственной поддержки семьи, сохранения традиций, семейных ценностей. Обязательным условием для формирования и успешного развития этих механизмов является политическая, экономическая и социальная стабильность в обществе, которая есть в нашей стране. В Украине такой стабильности нет и после распада СССР никогда не было. Естественно, что механизмы накопления социального капитала в семьях, в условиях политической нестабильности, очень большой социально-классовой дифференциации и обнищания значительной части населения малоэффективны и значительно трансформированы психологией нищеты. Вместе с тем место реальной борьбы за оптимизацию своих экономических интересов (борьбы за социальную мобильность) для многих украинцев заняли образы врагов, которые мешают им хорошо жить и мечта о «европейском» рае, куда достаточно просто попасть.

Более стабильная политическая, экономическая, социальная и экологическая ситуация в Беларуси, по сравнению с Украиной, обуславливает более успешное использование таких форм возрастания социального капитала, как развитие системы образования; создание благоприятного психологического климата; развитие норм взаимности и доверия; рост имиджа белорусских коммерческих организаций, их руководителей и производимых ими товаров. Естественно, что и в Беларуси все это не протекает очень гладко, но для нашего исследования важнее тот факт, что накоп-

ление социального капитала на микро-уровне в Республике Беларусь происходит намного быстрее и с использованием более разнообразных механизмов.

На мезоуровне отличие форм накопления социального капитала в Республике Беларусь от Украины заключается в значительно более высокой степени доверия бизнеса и населения к региональным властям (в конце 2013г. – 2014 г. неприятие региональной и центральной власти частью населения Украины даже вылилось в массовые беспорядки и вооруженное противостояние в регионах). В Беларуси более развиты механизмы формирования позитивного образа регионов, настраиваются формы поиска новых моделей взаимодействия бизнеса и власти, постепенно вырабатывается система взаимодействия бизнеса, населения и власти на основе доверия и т.д.

На макроуровне (на уровне общества) в Беларуси сформирован и достаточно эффективно работает такой важный механизм накопления и капитализации социального потенциала, как доверие к Президенту и органам государственного управления, во многом предопределяемый тем, что А.Г. Лукашенко является харизматическим лидером и воспринимается большинством населения нашей страны как высшая инстанция, к которой можно обратиться в поисках справедливости и защиты. Это способствует эффективному функционированию в нашей стране механизмов обеспечения законности и правопорядка, укрепление общенационального согласия. Сегодня в экономической науке является общепризнанным факт связи между усредненным показателем доверия и национальным доходом. Например, Р. Инглхард считает, что эта связь составляет 0,56 [6]. В Украине нет общепризнанного национального лидера и всем ее президентам приходилось и приходится лавировать между множеством групп, вступающих между собой в открытую конфронтацию, не редко сопровождаемую крайними формами гражданского неповиновения и насилия. Естественно, что это делает невозможным продуктивное использование и такого важного условия наращивания социального капитала на уровне общества, как законность и правопорядок.

Принципы и механизмы влияния экономической конкурентоспособности Беларуси и Украины на процесс накопления ими социального капитала

Необходимость взаимосвязанного рассмотрения понятий *экономическая конкурентоспособность страны и социальный капитал страны* в процессе изучения экономического положения той или иной страны в современном мире сегодня уже ни у кого не вызывает сомнений. Обосновывается подобная необходимость наличием целого ряда совпадающих элементов в структуре и функциях указанных понятий:

1) выражаемые при помощи данных понятий явления относятся к числу общественных институтов. К примеру, в рамках функциональной концепции конкуренции последняя рассматривается в качестве общественного института, значимость которого «проявляется в следующих моментах:

- ресурсы общества используются более эффективно, неэффективно работающие производители вытесняются с рынка;

- существует стимул к разработке и внедрению инноваций, техническому обновлению бизнеса, оперативному реагированию на требования потребителей;

- при конкурентной рыночной структуре ни один хозяйствующий субъект не может оказать решающего влияния на рынок (необоснованно увеличить затраты, цены и т.д.)» [7]. Соответственно, под экономической конкурентоспособностью, по мнению М. Портера, понимается свойство товара, услуги, субъекта экономических отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений [8].

В свою очередь, социальный капитал нередко рассматривается в качестве ядра гражданского общества [9], т.е. он выступает в роли ключевого, базового института такого общества. Кроме того, отдельные исследователи включают в состав социального капитала не только различные социальные институты, но и другие общественные явления: «Элементами социального капитала выступают социальные связи и пути, по которым они создаются: доверие, обеспечивающее действие членов общества как единого целого; нормативы и правила; укрепляющие доверие институты, обеспечивающие функционирование общества; позитивные цели членов группы или общества» [10].

Если учесть, что все общественные «институты призваны минимизировать транзакционные издержки» [11, с. 70], то можно сделать вывод о сходных функциональных характеристиках явлений, раскрываемых с помощью понятий *экономическая конкурентоспособность страны и социальный капитал страны*;

2) выражаемые при помощи данных понятий явления имеют общие тесные связи с другими экономическими явлениями (например, с феноменом модернизации). С одной стороны, модернизация национальной хозяйственной системы проводится, прежде всего, с целью повышения экономической конкурентоспособности производимой в ее рамках продукции на внешних рынках. С другой стороны, «природа ассоциированной жизни – того, что некоторые ученые назвали социальным капиталом, является ключевым фактором местных способностей к обучению и модернизации» [11, с. 74]. Более того, отдельные исследователи прямо связывают «местные способности», т.е. социальный капитал страны, с ее экономической конкурентоспособностью, обходясь без посредства понятия *модернизация*: «Конкурентоспособность национальной экономики напрямую зависит от уровня знаний и компетенций населения как субъекта все усложняющегося производства, от которого требуются не только базовые знания в сфере науки и техники, но и способность к непрерывному совершенствованию профессиональных и технических навыков, и как потребителя, воспринимающего и использующего в практической деятельности информацию о действии, безопасности и эффективности новых продуктов и технологий. Отсутствие таких способностей у определенной части населения может стать фактором, сдерживающим создание и распространение новых технологий» [12].

Если факт наличия тесных взаимосвязей между понятиями *экономическая конкурентоспособность страны* и *социальный капитал страны* является для большинства исследователей достаточно очевидным, то сами принципы и механизмы влияния экономической конкурентоспособности той или иной страны на процесс накопления ею социального капитала изучены сегодня в значительно меньшей степени. Именно этим определяется необходимость формулирования концептуальных подходов к выявлению и описанию указанных принципов и механизмов. На наш взгляд, сегодня можно выделить два основных концептуальных подхода при рассмотрении названных выше понятий и явлений.

Существо **первого концептуального подхода** заключается в необходимости учитывать базовые принципы и механизмы повышения конкурентоспособности той или иной страны в процессе выявления более специфических принципов и механизмов влияния повышения конкурентоспособности данной страны на рост ее социального капитала. В частности, к числу базовых принципов повышения экономической конкурентоспособности страны необходимо отнести следующие теоретические конструкты: 1) принцип свободной конкуренции; 2) принцип эффективного использования имеющихся конкурентных преимуществ (ресурсов); 3) принцип формирования благоприятной институциональной среды для развития экономики и др. При этом, как правило, каждый такой принцип реализуется в экономической практике посредством использования специфического механизма повышения конкурентоспособности страны.

К примеру, специфика механизма реализации принципа эффективного использования имеющихся конкурентных преимуществ (ресурсов) определяется тем, каким базовым ресурсом располагает данная страна (масштаб экономики; богатые природные ресурсы; развитая наука; высокообразованное население; высокотехнологичная промышленность; выгодное географическое положение; большой объем накопленных знаний (патентов, лицензий, всевозможных «ноу-хау», технологий и проч.); развитая национальная инновационная система; высокий уровень интеграции национальных экономических акторов в систему мирохозяйственных связей (международные инновационные сети, ТНК, интеграционные союзы и объединения); богатое культурное прошлое и проч.).

Основу **второго концептуального подхода** составляет понимание того факта, что использование далеко не всех базовых принципов и механизмов повышения экономической конкурентоспособности страны реально содействует росту ее социального капитала. Так, использование в качестве базового принципа повышения экономической конкурентоспособности страны принципа свободной конкуренции, который реализуется посредством механизма максимальной либерализации экономики и снижения до минимального уровня роли государства в экономической жизни страны, как показывает международный опыт, не способствует росту социального капитала страны, поскольку жесткоконкурентные отношения между экономическими субъектами («война всех со всеми») препятствуют налаживанию интеграционных хозяйственных связей в обществе (за исключением связей, возникающих в процессе хозяйственных и торговых слияний и поглощений, а также в процессе формирования стратегических альянсов и т.п. корпоративных структур). Кроме того, минимизация функций государства в экономике (вплоть до выполнения им роли «ночного сторожа») отрицательно сказывается на развитии социальной сферы страны, в рамках которой, в основном, и нарабатывается ее социальный капитал. Частные компании и ТНК развивают, в лучшем случае, только свою, корпоративную социальную сферу.

Наконец, в зависимости от макроэкономических показателей народнохозяйственного развития той или иной страны эффективность влияния конкретных принципов и механизмов повышения конкурентоспособности данной страны на рост ее социального капитала может варьировать в очень широких пределах. Например, наличие в стране развитой науки максимально способствует взаимообусловленному росту ее конкурентоспособности и социального капитала только в том случае, если в экономике данной страны сформировались следующие условия: а) крупные высокотехнологические компании; б) развитая национальная инновационная система; в) высокий уровень востребованности народным хозяйством новейших научных достижений.

С целью выявления сходств и различий в применяемых Украиной и Беларусью принципах и механизмах повышения конкурентоспособности их экономик, а также в степени влияния таких принципов и механизмов на рост социального капитала данных стран целесообразно поочередно рассмотреть практику использования названными странами базовых принципов и механизмов повышения экономической конкурентоспособности страны. В частности, анализ особенностей реализации **принципа свободной конкуренции** и механизма, обеспечивающего его применение в повседневной хозяйственной практике Украины и Беларуси, показал, что использование данного принципа и связанного с ним механизма реализации в указанных странах имеет существенные отличия. К примеру, в Беларуси «формирование конкурентных отношений, создание транспарентных, соответствующих международным стандартам правил осуществления бизнеса» [13] относятся отдельными исследователями (например, Ю.А. Ясинским) к перспективным направлениям институциональной политики нашего государства.

Более того, в монографии Л.А. Гуцаленко теоретически обосновывается свободообразующий характер конкуренции: «Свобода и конкуренция – понятия синонимичные, переходят друг в друга... Социальность свободы состоит в том, что она не может ограничиться какой-либо одной сферой деятельности человека. Если ее не было, скажем, в экономической деятельности (безраздельная монополия государственной собственности при авторитаризме), то ее не могло быть и в области политических отношений и далее – науке, искусстве, морали, религии. В свою очередь, ее наличие в этих сферах предполагает свободу интеллектуального, состязательного самовыражения человека, включая право на риск и готовность личности нести ответственность за свободный выбор нестандартных, инновационных альтернатив действия перед другими людьми, законом, обществом. В этом, собственно, и заключается реальная, а не декларируемая свобода: гарантия выбора целей, способа действия и распоряжения достигнутым благом. Таким образом, свободообразующая роль конкуренции состоит в гарантированной обществом возможности субъектов и социаль-

ных групп свободно самоопределяться в средствах, способах деятельности, на альтернативной основе обмениваться ее результатами» [14, с. 23].

В полном соответствии с декларируемой свободой конкуренции, по мнению Л.А. Гуцаленко, осуществляются и практические мероприятия по созданию в Беларуси конкурентной ситуации: «Правительство Республики Беларусь, учитывая высокую насыщенность промышленного комплекса страны предприятиями-монополистами, прилагает усилия к их разукрупнению и тем самым созданию конкурентной ситуации. Это сложный процесс перестройки внутренних и внешних хозяйственных связей между производителями, поставщиками и потребителями. К 2005 году преобразовано в общей сложности 4100 предприятий республики. Среди них 543 (13,2%) объекты промышленности, 292 (7,1%) – строительства, 81 (2%) – транспорта и связи, 1521 (37,1%) – торговли и общественного питания, 459 (11,2%) – бытового обслуживания населения, 763 (18,6%) – агропромышленного комплекса, 441 (10,8%) – прочих отраслей народного хозяйства. Количество работающих на реформированных предприятиях – 958,9 тыс. человек или более 22,3% от общей численности занятых в экономике республики» [14, с. 171-172].

В то же время в Беларуси в последние годы «на смену рыночно-конкурентной доктрине развития уверенно приходит интеграционная парадигма экономической науки и практики» [15]. На деле подобный поворот совсем не означает полного отказа от реализации принципа свободной конкуренции. Просто среди белорусских экономистов все более ширится понимание той простой истины, что «сегодня отнюдь не либеральная, конкурентная, до предела «атомизированная» рыночная экономика, а наоборот, только высоко интегрированный и при этом активно управляемый «зримой рукой» государства единый народнохозяйственный комплекс может быть глобально конкурентоспособным перед лицом могучих западных суперкорпораций» [16]. Поэтому не жесткоконкурентная «война всех со всеми» внутри страны, а максимальная интеграция и объединение всех белорусских производителей в единую госкорпорацию «Беларусь» может повысить глобальную конкурентоспособность на внешних рынках как белорусской экономики в целом, так и отдельных ее хозяйствующих субъектов.

По справедливому замечанию белорусского исследователя В.В. Новика, «глобальная конкурентоспособность достигается стратегией активного роста, углублением кооперации и взаимодействия многих компаний. Сегодня в индустриально развитых странах у крупных фирм, для того чтобы продолжить успешную деятельность на международном уровне, нет иной альтернативы взаимовыгодной совместной деятельности. Отсюда следует, что общепринятая состязательная экономика на очередном этапе развития начинает являть определенную тенденцию к превращению в экономику сотрудничества, ведущую к эффективности труда более высокого порядка» [17]. Нет необходимости пояснять, что такая совместная деятельность многих десятков и даже сотен белорусских предприятий, как никто и ничто иное, порождает устойчивые и весьма многочисленные социальные связи между ними, а значит, способствует росту социального капитала Беларуси.

Кстати, сам факт постепенного превращения основательно дезинтегрированного в начале 1990-х гг. народнохозяйственного комплекса страны в единую государственную корпорацию «Беларусь» сегодня признают как сторонники официального стратегического курса Республики Беларусь [18], так и его откровенные противники. Один из таких противников, А. Горных, пишет по этому поводу следующее: «Несмотря на всю свою общинно-деревенскую риторику, Беларусь строит свою модель корпоративного капитализма, в котором единственной и неповторимой корпорацией является государство» [19]. Аналогичную стратегию и тактику выживания в современном жесткоконкурентном мире используют и многие западные страны: «В новых условиях государства Запада начинают вести себя подобно гиперкорпорациям, плавно переходя к достаточно своеобразному новому протекционизму, ориентированному не столько на ограничения в доступе для тех или иных товаров на национальную территорию, сколько на создание там гораздо более выигрышных условий для крупномасштабной экономической деятельности» [20]. Описанный белорусский вариант реализации принципа свободной конкуренции и механизма его имплементации в народнохозяйственную практику можно назвать, вслед за российским экономистом С. Губановым, «максимальной системной конкурентоспособностью» [21].

Несколько иной вариант реализации указанного принципа и механизма его применения в народнохозяйственной практике наблюдается в экономике Украины. Сохранив все недостатки жесткоконкурентной, либеральной «войны всех против всех», проявившиеся в экономической практике Украины еще в начале 1990-х гг., ее руководство усугубило эти недостатки государственным «крышеванием» откровенно монополистических, олигархических структур, рассматривая данное «крышевание» в качестве средства конкурентной борьбы. Аналогичные высказывания о государственном «крышевании» отечественных олигархических структур можно найти и у российских экономистов: «К сожалению, искомого рода интереса к ГЧП (*государственно-частному предпринимательству*. – С.С.) у российских предпринимателей сегодня, как правило, нет. И дело здесь в том, что главным инструментом конкурентной борьбы для них являются не технологические и организационные модернизационные подвижки, а «крышевание» со стороны обладателей тех или иных «государевых должностей» (данный «топ-секрет» сплошь и рядом раскрывают и предприниматели, и сами высшие должностные лица государства)» [22].

Таким образом, противоестественное для нормальной рыночной экономики сочетание предельной «атомизации» экономических акторов на нижнем уровне конкурентной экономической борьбы с откровенным государственным лоббированием интересов олигархических структур на верхнем уровне такой конкурентной борьбы привело к полной дезинтеграции народнохозяйственного комплекса данной страны. Отмеченная дезинтеграция наиболее отчетливо проявилась в полной рассогласованности действий производственных структур Украины и тех исследовательских организаций, которые обеспечивают научное сопровождение деятельности производственных структур: «Сложилась парадоксальная ситуация: научные (особенно научно-технические) учреждения медленно «умирали» из-за

отсутствия спроса на их продукцию со стороны производителей, а последние прекращали деятельность из-за отсутствия новых идей и разработок для производства конкурентоспособной продукции. А все потому, что власть оказалась неспособной обеспечить координацию их деятельности, построить грамотную научно-техническую и инновационную политику как на центральном, так и на региональном уровнях» [23].

Результатом такой своеобразной, «самостийной» реализации принципа свободной конкуренции в народнохозяйственной практике Украины стало дальнейшее уменьшение величины социального капитала в различных отраслях украинской экономики. Как справедливо заметил украинский экономист А.С. Попович относительно отсутствия значимой корреляции между величиной украинского ВВП, его наукоемкостью и объемом социального капитала украинской науки, «если наукоемкость ВВП в нашей стране на протяжении последних 20 лет обнаруживает устойчивую тенденцию падения, независимо от того, падает или растет ВВП, то это может служить убедительным доказательством того, что социальный капитал отечественной науки не только не растет, но даже падает. Во всяком случае – та составляющая этого символического капитала, которая определяется доверием к ней, пониманием ее значения для страны депутатами, премьерами, президентами и министрами» [24].

Столь же различное наполнение в Беларуси и Украине получила практическая реализация **принципа эффективного использования имеющихся у данных стран конкурентных преимуществ (ресурсов)**. Беларусь ввиду отсутствия у нее мало-мальски значимых природных ресурсов (за исключением месторождений калийных удобрений) сделала ставку на формирование и использование такого специфического экономического ресурса, как инновации. Причем в большинстве случаев – это общественно-технологические, а не технико-технологические инновационные решения. Белорусский исследователь Д.Ф. Рутко обосновывает данный выбор Беларуси следующим образом: «В современных условиях конкурентоспособность товаров, предприятий и стран все в большей степени определяется способностью национальной экономики генерировать и внедрять новые технологии. Инновации становятся фактором, способным существенно влиять на формирование национальной конкурентоспособности. Так, при анализе наиболее конкурентоспособных государств обращает на себя внимание тот факт, что лидеры по этому показателю являются одновременно и лидерами в технологической области. Удельный вес инноваций в общем индексе конкурентоспособности государств составляет от 1/3 до 1/2. При этом по мере достижения высшей инновационной стадии развития все больший удельный вес в обеспечении конкурентоспособности имеют инновации» [25]. В пользу правильности сделанного руководством Республики Беларусь выбора в пользу инновационного развития национальной экономики свидетельствуют и высказывания ведущих западных экономистов: «На Западе вопрос «Нужны инновации или нет?» уже давно не стоит, поскольку ответ слишком очевиден: без нововведений и постоянного развития любая, даже очень успешная сегодня компания останется за бортом конкуренции уже завтра» [26].

При этом Республика Беларусь определилась не только с ключевым ресурсом повышения своей экономической конкурентоспособности (инновации), но и с механизмом формирования и использования данного специфического ресурса. Как свидетельствуют белорусские экономисты Т.Э. Амбрусевич и В.И. Кудашов, сегодня органам государственного управления и подавляющему большинству хозяйствующих субъектов Беларуси хорошо «известен и механизм, обеспечивающий конкурентоспособность, – это создание благоприятных условий для активной инновационной деятельности» [27]. С этой целью в нашем государстве реализуется уже вторая Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. (ГПИР 2011-2015). Первая такая программа (ГПИР 2006-2010) была реализована в 2006-2010 гг.

В частности, из аналитического доклада «О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2011 года» (Мн., 2012) можно получить адекватное представление о масштабах инвестиционных затрат в рамках выполнения указанной ГПИР 2011-2015: «Общие инвестиционные затраты, связанные с реализацией инновационных проектов ГПИР в 2011 г., составили 15832,8 млрд руб. (157,5% от плана)... Инвестиционные затраты по источникам финансирования всех инновационных проектов распределились следующим образом: собственные средства – 4759,6 млрд руб. (30%); иностранные инвестиции, кредиты – 4672,2 (29,5%); кредиты белорусских банков – 5256,0 млрд руб. (33,2%); средства республиканского бюджета – 1022,6 млрд руб (6,5%); средства местного бюджета – 122,5 млрд руб. (0,8%)... Объем производства инновационной продукции составил 1258,6 млрд руб., создано и (или) модернизировано 2543 рабочих места» [28].

Приведенные выше цифры убедительно свидетельствуют о том, что руководство Республики Беларусь достаточно последовательно формирует благоприятные условия для активной инновационной деятельности отечественных предприятий. В пользу такого вывода можно привести и иные аргументы: 1) из года в год растет численность субъектов инновационной инфраструктуры белорусской экономики (технопарков, бизнес-инкубаторов, технологических кластеров, центров трансфера технологий, спин-офф предприятий, стартапов и др.). В настоящее время число таких субъектов превысило уже сотню наименований [29]; 2) стремительно развивается созданный в Беларуси Парк высоких технологий (за 2006-2012 гг. его внешнеторговый оборот превысил 1 млрд долл. [30, с. 56]). Последнее стало возможным благодаря беспрецедентным налоговым льготам, которые Парк высоких технологий получил от белорусского государства: «Парк высоких технологий имеет специальный правовой режим и льготные условия хозяйствования. Его резиденты освобождаются от уплаты налога на прибыль, на добавленную стоимость на внутреннем рынке и на недвижимость. Предусмотрены преференции и при исчислении подоходного налога с физических лиц» [30, с. 55].

Приведенные выше данные об инвестиционных затратах Республики Беларусь на реализацию инновационных программ и проектов, формирование инновационной инфраструктуры и льготное налогообложение отдельных субъектов такой инфраструктуры дают нам основания сделать вывод о том, что руководство нашего государства учитывает при разработке своей стратегии модернизации и инновационной политики богатый опыт Европы, Индии и Китая в этом вопросе.

В отличие от советского общества, в котором наличие большего социального капитала обеспечивало его обладателям больший доступ к общественным и потребительским благам, тем самым выполняя в командно-административной экономике редистрибутивную и стратифицирующую роль, в развитой рыночной экономике накопленный обществом социальный капитал выполняет интегративную функцию, придавая данному типу экономики черты единой хозяйственной корпорации: «Рынок можно рассмотреть как корпорацию отдельных торговцев, каждый из которых располагает социальным капиталом, величина которого определяется количеством взаимосвязей на рынке» [31]. Более того, «при достаточном запасе социального капитала общество может частично замещать государство в основной сфере полномочий последнего – предоставлении общественных благ, принимая на себя ответственность за содержание объектов инфраструктуры, поддержание общественного порядка и пр. Социальный капитал делает возможным саморегулирование отраслей экономики, позволяя сократить масштабы государственного регулирования; аналогичным образом корпоративная социальная ответственность снижает потребность в участии государства в охране окружающей среды, трудовых отношениях, контроле качества продукции и т.д.» [32]. Таким образом, связь между социальным капиталом и экономической конкурентоспособностью страны в развитой социально ориентированной рыночной экономике является весьма значимой, способствуя формированию гражданского общества (самоорганизации общественности), которое берет под свой контроль действия государственных чиновников.

Вот почему приоритет, отдаваемый органами государственного управления в Украине традиционной сырьевой экономике, в которой доминирующую роль играют олигархические структуры, а не «новым социально-экономическим пространствам», где большую роль играет самоорганизация общественности, самым негативным образом сказывается на величине социального капитала данной страны. В этом отношении весьма показателен следующий вывод украинского экономиста И.А. Булкина: «Объём инновационных расходов на душу населения в Беларуси на много (в 3,07-5,64 раза) превосходит украинские значения. Централизованная экономика оказалась адекватнее задач инновационного развития, нежели рыночно-олигархическая. Примечательно не только масштаб превышения – в разы (что компенсирует возможные ошибки наблюдения, которые обычно имеют меньшую размерность), но и то, что превышение имело место на всём интервале наблюдения. Что особенно важно – пропорция сохранилась и в условиях мирового финансового кризиса: если в 2008 г. уровни белорусских и украинских удельных затрат соотносились как 3,07:1, то в 2012 г. – уже как 3,89:1, а рекордное значение в соотношении датируется 2011 г. Таким образом, не опровергая тезис о восприимчивости уровня инновационной активности в Беларуси к внешнеэкономическому негативу (объём затрат в 2012 г. в постоянных ценах сократился против 2007 г. на 33,2%), мы утверждаем, что политика стабилизации в Украине удалась в меньшей мере (соответствующее сокращение – 48,3%). Кроме того, максимальное соотношение стран по удельным расходам на НИОКР составило 1,983 в пользу Беларуси (достигнуто в 2011 г.; в 2002 г. – только 0,787). Конечно, далеко не все инновации базируются на достижениях науки и техники, и далеко не весь фронт научного поиска имеет производственную направленность, однако сравнение косвенно свидетельствует в пользу более высокой эффективности внедрения научно-технических результатов в промышленности Беларуси, нежели Украины» [33].

С рассмотренным выше принципом эффективного использования имеющихся у Беларуси и Украины конкурентных преимуществ (ресурсов) тесно связан **принцип формирования благоприятной институциональной среды для развития экономики данных стран**. Практическая реализация данного принципа в народнохозяйственной практике Беларуси и Украины тоже существенно отличается. В Беларуси раньше, чем в Украине, поняли и начали использовать в экономической практике преимущества «мягких» факторов повышения конкурентоспособности страны. Хотя приоритет в использовании таких факторов принадлежит все-таки не Беларуси, а наиболее развитым западным странам: «По оценке специалистов экспертной корпорации «Всемирный экономический форум» уже в 1992 году конкурентные преимущества страны с развитой экономикой лишь на 15% зависели от традиционных («жестких») показателей, таких как объем ВВП, уровень инфляции, состояние торгового баланса. На 85% международное положение страны зависит от «мягких» факторов конкурентоспособности. К их числу относятся мотивация труда, степень образованности и квалификации кадров, выработка системы ценностей на производстве» [34].

Тем не менее, белорусское руководство вовремя осознало преимущества таких «мягких» факторов повышения экономической конкурентоспособности страны и начало последовательно, из года в год, наращивать потенциал этих факторов в отечественной экономике:

1) повышать мотивацию труда на отечественных предприятиях. К примеру, с 2000 г. по 2013 г. годовые денежные доходы на душу населения Беларуси по среднегодовым курсам национальной валюты к доллару США выросли с 698 долл. до 5174 долл. (для сравнения: за этот же период денежные доходы на душу населения Украины по среднегодовым курсам национальной валюты к доллару США выросли с 361 до 2247 долл.) [35, с. 153];

2) повышать уровень образованности белорусского населения. К примеру, численность студентов в высших учебных заведениях Беларуси с 2000/2001 учебного года по 2013/2014 учебный год увеличилась с 282 тыс. чел. до 395 тыс. чел., т.е. в 1,4 раза (для сравнения: за этот же период численность студентов в высших учебных заведениях Украины увеличилась с 1403 тыс.чел. до 1724 тыс. чел., т.е. в 1,2 раза) [35, с. 169, 171];

3) формировать систему ценностей на производстве. К примеру, чем иным, как не созданием своей, белорусской системы производственных и организационных ценностей, можно объяснить тот факт, что в 2013 г. (по сообщениям мировых информационных агентств) отмечалось следующее: «В Беларуси с населением около 9,4 млн. человек перерабатывается около 6 млн. тонн молока в год. В Украине с населением 48 млн. – около 4,5 млн. тонн». [5] Эту ситуацию отдельные украинские предприниматели (например, генеральный директор компании "Инфагро" Василий Винтоняк) комментировали следующим образом: «Наращивание объемов переработки молока – это четкий план для

молочной отрасли страны, поставленный их президентом (*Президентом Республики Беларусь А.Г. Лукашенко – С.С., В.Щ.*). И они (*белорусские производители молочной продукции – С.С., В.Щ.*) активно ищут рынки сбыта, альтернативные российскому». [5] При этом конкурентоспособность белорусской «молочки» настолько выше украинской (при том, что в Украине намного выше естественное плодородие почвы, более теплый климат и т.д.), что для защиты своего внутреннего рынка украинские предприниматели в 2013 г. предлагали ввести квотирование белорусской молочной продукции на их внутреннем, украинском рынке. Пытались даже инициировать антидемпинговое расследование, хотя понимали бесперспективность такой акции. Как видно из сказанного, сами украинские специалисты в области сельского хозяйства признают более высокую конкурентоспособность белорусской модели хозяйствования.

Приведенные выше сравнительные данные по развитию «мягких» факторов повышения конкурентоспособности в Беларуси и Украине (в совокупности такие «мягкие» факторы можно назвать человеческим капиталом), дают основания Л.А. Гуцаленко, автору монографии «Социология конкуренция» (2007г.), сделать следующий вывод: «Если брать общие показатели доли человеческого капитала в национальном богатстве, то в этом отношении Беларусь выглядит предпочтительнее других стран СНГ. Здесь его доля достигает 55,4%, тогда как в Украине – 53,1%, в России – 50,9%. Следовательно, можно сказать, что один из основных, если не базовый фактор возможности повышения конкурентоспособности Республики Беларусь у нас не хуже, а даже несколько лучше, чем у наших соседей» [14, с. 99]. Следует напомнить, что по сравнению с 2007г., когда была написана цитируемая монография Л.А. Гуцаленко, доля человеческого капитала в структуре национального богатства Украины существенно снизилась как в результате продолжающейся гражданской войны в ряде регионов. Так и усиливающейся миграцией высококвалифицированных кадров за пределы страны, в том числе и из тех регионов. Которые формально в вооруженном противостоянии не участвуют.

ВЫВОДЫ

Таким образом, сегодня очевидно, что практическая реализация базовых принципов и механизмов повышения экономической конкурентоспособности Украины и Беларуси оказывает самое непосредственное влияние на динамику их социального капитала. Причем в Украине реализация указанных принципов и механизмов ведет к снижению величины социального капитала, а в Беларуси, наоборот, ведет к росту социального капитала, что объясняется коренным отличием избранных данными странами макроэкономических моделей хозяйствования: либерально-олигархической модели – в Украине и социально ориентированной рыночной экономики с сильным государственным регулированием – в Беларуси.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солодовников С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика. – Мн.: Беларусь. наука, 2009. – 303 с.
2. Бодрийяр Ж.. К критике политической экономии знака / пер. с фр. – М.: Библион-Русская книга, 2003.
3. Veblen Ib. The Theory of the Leisure Class. – Paris, 1969.
4. Исследование Института Гэллага: доход белорусов выше, чем в России, Польше и странах Балтии // Электронные ресурсы, режим доступа 18.12.2013 <http://ntws.tut.by/economics/379411.html>.
5. Украина хочет ограничить импорт белорусской «молочки» // [Электронные ресурсы] – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/369418.html> Дата доступа: 13.04.2015.
6. Inglehard R/ Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton, N. J. Princeton University Press, 1990.
7. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: Справочное пособие. – Новосибирск: НГУ, 2010. – С. 57.
8. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. – М., 2010. – С. 57.
9. Глинская У. Социальный капитал в теоретической перспективе социологии // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2010. - № 6. – С. 97.
10. Федотов Л.Н. Роль модернизации в преодолении коррупции // Философские науки. – 2011. - № 11. – С. 150.
11. Хершберг Э. Глобальная реструктуризация, знания и обучение // Вопросы экономики. – 2004. - № 8.
12. Шувалова О.Р. «Образ» науки: восприятие населением результатов научной деятельности // Форсайт. – 2007. - № 2. – С. 54.
13. Ясинский Ю., Тихонов А. Россия и Белоруссия: сравнительный анализ социально-экономической динамики // Экономист. – 2010. - № 6. – С. 56.
14. Гуцаленко Л.А. Социология конкуренции / Под науч. ред. А.Н. Данилова. – Мн.: Право и экономика, 2007.
15. Байнев В. Интеграция вместо конкуренции // Наука и инновации. – 2010. - № 5. – С. 55.
16. Байнев В.Ф. Экономикс как псевдонаучная научно-образовательная парадигма // Новая экономика. – 2012. - № 1. – С. 7.
17. Новик В.В. Повышение конкурентоспособности машиностроительных предприятий путем реструктуризации (корпоратизация и оптимизация рынков). – Мн., 2009. – С. 24.
18. Кизима С. ТНК «Беларусь» // Беларуская думка. – 2009. - № 8. – С. 52-57.

19. Горных А. Вечное возвращение по-белорусски // Белорусский формат: невидимая реальность: сб. науч. тр. / Отв. ред. А.Р. Усманова. – Вильнюс: ЕГУ, 2008. – С. 186.
20. Неклесса А.И. Ordo quadro: пришествие постсовременного мира // Мегатренды мирового развития / Под ред. М.В. Ильина, В.Л. Иноземцева. – М.: Экономика, 2001. – С. 146.
21. Губанов С. Системный выбор России и уровень жизни // Экономист. – 2011. - № 11. – С.11.
22. Гринберг Р., Сорокин Д. Как переломить складывающиеся негативные макротренды? // Российский экономический журнал. – 2014. - № 1. – С. 18.
23. Палагин А.В., Соловьев В.П., Сенченко В.В. Международный трансфер технологий с использованием современных информационно-коммуникационных технологий: возможности для Украины // Международный научный конгресс по развитию информационно-коммуникационных технологий и формированию информационного общества в Украине (17-18 ноября 2011 г., г. Киев). (в печати). – С. 3.
24. Попович А.С. Предисловие редактора // Малицкий Б.А. Социальный капитал науки: оценка и пути наращивания. – К.: Феникс, 2013. – С. 6.
25. Рутко Д.Ф. Инновации как условие эффективной интеграции страны в глобальное мирохозяйственное пространство // Проблемы управления. – 2005. - № 1. – С. 65.
26. Дертниг Ш. Эра инноваций в России // Эндрю Дж.П., Сиркин Г.Л. Возврат на инновации: практическое руководство по управлению инновациями в бизнесе / Пер. с англ. – Мн.: Гревцов Паблишер, 2008. – С. 12.
27. Амбрусевич Т.Э., Кудашов В.И. Нематериальные активы как источник конкурентных преимуществ организации // Экономика и управление. – 2011. - № 2. – С. 41.
28. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2011 года: Аналитический доклад / Под ред. И.В. Войтова, А.М. Русецкого. – Мн.: ГУ «БелИСА», 2012. – С. 212.
29. Внешнеэкономический фактор в стратегии инновационного развития России и Беларуси / под ред. И.В. Войтова. – Мн.: ГУ «БелИСА», 2012. – С. 114.
30. Цепкало В., Старжинский В., Павлова О. Ведущий кластер ИТ-индустрии // Наука и инновации. – 2013. - № 4.
31. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. - № 3. – С. 125.
32. Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. – 2011. - № 12. – С. 51-52.
33. Булкин И.А. Динамика инновационных затрат как показатель роста конкурентоспособности и экономической безопасности Украины и Беларуси // Межакадемический совет по проблемам развития Союзного государства. Вып. 5. Интеграция и вопросы безопасности Союзного государства / Под ред. С.М. Дедкова, В.К. Егорова. – Мн.: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2013. – С. 223-224.
34. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. – 2-е изд. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – С. 6.
35. Содружество Независимых Государств в 2013 г. Краткий сборник предварительных статистических итогов / Статкомитет СНГ. – М., 2014. – С. 153.

Статья поступила в редакцию 13 июля 2015 года.

ЭНДОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ, ОБУСЛОВЛИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ
БЕЛАРУСИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В. Л. ГУРСКИЙ

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономики
БИП-Институт правоведения, г. Минск

Аннотация

Наличие определенных противоречий на нынешнем этапе развития промышленности Беларуси требует пересмотра основных направлений и инструментов промышленной политики. На основании учета особенностей белорусской модели экономического развития выявлены и систематизированы факторы, обуславливающие формирование и эволюцию промышленной политики в Беларуси. Представлен механизм действия факторов, обуславливающих формирование и эволюцию промышленной политики в Республике Беларусь.

Abstract

The presence of certain contradictions at the current stage of development of Belarusian industry requires a revision of guidelines and instruments of industrial policy. Taking into account the peculiarities of the Belarusian model of economic development, factors determining the industrial policy of Belarus it were identified and systematized. The article also describes mechanism of the factors responsible for the formation and evolution of industrial policy in the Republic of Belarus was represented.

ВВЕДЕНИЕ

Наличие определенных противоречий на нынешнем этапе развития промышленности Беларуси требует пересмотра основных направлений и инструментов промышленной политики. Исторически сложившаяся в Беларуси индустриальная структура экономики, экспортная ориентация ее производства наряду с практически полной ресурсно-сырьевой зависимостью от импорта в условиях ускорения НТП и глобализации мировой экономики, обострения экономических и политических противоречий между соседними государствами как никогда остро ставит задачу построения эффективной промышленной политики в соответствии с национальными особенностями и интересами. При этом, на наш взгляд, целесообразно говорить не об ослаблении государственного воздействия на экономику, а о коррекции целей, задач и инструментов такого воздействия, что в свою очередь требует глубокого анализа факторов, обуславливающих существование, эволюцию и реализацию промышленной политики.

Экономическая сущность промышленной политики страны раскрывается в трудах А. Татаркина [1], В. Завадникова [2], А. Нецадина [3], И. Липсица [4], С. Бадмаева [5], Е. Потаповой, С. Толкачева [6], Д. Львова [7], О.С. Сухарева [8]. Однако они специализируются только на российской экономике. Изменение задач промышленной политики в глобализирующейся экономике описано в работах Л. Бляхмана [9], Ю. Малышева [10], В. Княгинина, П. Щедровицкого [11], М. Кротова [12]. Особенности промышленной политики при переходе к рынку в России исследуются в работах М. Барабанова [13], Е.М. Примакова [14], изучением приоритетов промышленной политики занимались И. Рукина [15], Д. Рубвальтер [16], Д. Сотников [17]. Теоретические основы региональной промышленной политики, практика ее формирования и механизм реализации представлены в исследованиях И. Гришина [18], К. Титова [19], А. Кузнецова, А. Татаркина [20], Р. Чененовой, А. Гребенкина, О. Романовой [21], Б. Алиева [22]. Вопросы эволюции государственной промышленной политики в СССР и Российской Федерации занимались Е. Бодрова, М. Гусарова, В. Калинов [23]. Взаимодействие социально-экономических интересов при формировании промышленной политики исследовал И.Ю.Кушнир [24].

В Беларуси вопросы государственного регулирования и прогнозирования развития промышленного комплекса изучали С. Миксюк [25], И. Телеш, М. Мясникович [26], А. Филиппов [27], С.А.Пелих [28]. Вопросы обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса на стадии его роста проработаны в трудах А. Н. Сенько [29], методика прогнозирования важнейших показателей развития промышленного комплекса разработана в работах И. Л. Телеш [30].

Однако, научные разработки в этой области в основном раскрывают вопросы, так или иначе связанные с промышленной политикой, не углубляясь в суть данной экономической категории. В этой связи, цель данного исследования - охарактеризовать внутренние (эндогенные) факторы, обуславливающие промышленную политику страны, определить механизм их воздействия на эволюцию промышленной политики Республики Беларусь и стран ЕАЭС в современных условиях.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Исходя из понимания промышленной политики как системы принципов и инструментов и целей государственной координации экономического процесса в промышленности, посредством разработки долгосрочной экономической стратегии развития национального промышленного комплекса, при установлении факторов, обуславливающих существование, эволюцию и реализацию промышленной политики, следует выделять внешние (экзогенные) и внут-

рение (эндогенные) факторы. Под экзогенными факторами понимаются такие социальные и экономические процессы, которые, во-первых, являясь внешними по отношению к промышленной политике, в тоже время непосредственно связаны с последней, и, во-вторых, реально определяют изменение и реализацию промышленной политики. В свою очередь, под эндогенными факторами, определяющими промышленную политику, понимаются социальные и экономические факторы внутреннего по отношению к промышленной политике происхождения. Экзогенные и эндогенные факторы промышленной политики тесно связаны друг с другом и взаимообусловлены. В ряде случаев между ними невозможно провести четкую грань.

В качестве внутренних (эндогенных) экономических факторов, обуславливающих промышленную политику, необходимо выделять: количественные и качественные изменения трудовых ресурсов; объемы и легкость доступа к инвестиционным ресурсам; динамику предпринимательских ресурсов; имеющиеся материально-технические и технологические ресурсы, в том числе разработанные и применяемые отечественные технологии; имеющиеся в наличии и используемые средства производства; экологическое состояние промышленного производства и окружающей среды; уровень развития отечественной фундаментальной и прикладной науки, разработки которой предназначены для индустриального сектора народного хозяйства; развитость системы государственного регулирования экономики и способность государства мобилизовать экономические ресурсы для проведения модернизации промышленности. Именно эти факторы предлагается рассмотреть подробнее.

В качестве *первого эндогенного фактора*, обуславливающего промышленную политику, выступает количественное и качественное изменение трудовых ресурсов. Как известно, функциональная роль хозяйственных ресурсов различна. При этом главным фактором в производственном процессе выступают трудовые ресурсы. А.П. Морова определяет трудовую деятельность «как целесообразную общественно необходимую и практически полезную производственную деятельность человека, направленную на обеспечение экономической жизни общества и его членов» [31]. Исходя из такого понимания трудовых отношений, становится очевидным, что именно труд является единственным фактором создания накоплений для расширения общественного воспроизводства, поскольку именно он создает прибавочный продукт (только труд в состоянии создавать стоимость большую, чем он стоит сам), а последний является единственным источником накоплений. Таким образом, рабочая сила является главной производительной силой общества. При этом за трудовые ресурсы между названными отраслями и входящими в них предприятиями постоянно ведется конкурентная борьба. При этом необходимо учитывать, что кроме рабочей силы в трудовые ресурсы включается часть трудоспособного населения, которая по многим причинам не принимает участия в процессе труда, но при определенных условиях может быть в нем задействована.

В современной экономике, под воздействием НТР постоянно происходят качественные изменения в структуре рабочей силы, задействованной в народном хозяйстве - сокращается потребность в рабочих, занятых физическим и ручным трудом, увеличивается потребность в высококвалифицированных специалистах.

Количественное и качественное изменение трудовых ресурсов выступает фактором, обуславливающим промышленную политику в той мере, в которой это влияет на систему принципов и инструментов государственной координации экономического процесса формирования и реализации стратегии развития национального промышленного комплекса, а именно:

во-первых, перспективы модернизации промышленного комплекса напрямую зависят от количества и качества рабочей силы, которая может быть использована в этом процессе. Можно писать самые совершенные стратегии развития промышленности, но если при этом мы не сможем обеспечить промышленность необходимым количеством рабочей силы, причем определенной квалификации, то все эти планы так и останутся не реализованными. Соответственно качественные изменения рабочей силы в направлении роста ее квалификации являются необходимым условием и объективным ограничителем проводимой промышленной политики;

во-вторых, даже при наличии трудовых ресурсов, требуемых для реализации на практике эффективной промышленной политики, это само по себе не обозначает, что люди придут работать именно на промышленное производство. В рыночной экономике наемный работник будет выбирать лучшие условия найма, а в промышленности, даже после ее современной модернизации, труд по-прежнему остается достаточно тяжелым, поэтому для привлечения рабочей силы в индустриальный сектор народного хозяйства необходимо, чтобы работа в нем была экономически выгодна и социально привлекательна. Таким образом, подготовка рабочей силы для промышленности и удержание ее в ней будет также являться объективным ограничителем промышленной политики. Причем, в рыночной экономике по мере успешности создания современной сверх индустриальной системы конкуренция между промышленностью и сферой услуг за получение квалифицированных работников будет только возрастать;

в-третьих, на формирование и реализацию промышленной политики будут оказывать существенное влияние и такие показатели как уровень использования трудовых ресурсов, степень использования годового фонда рабочего времени, степень использования дневного рабочего времени. В результате возникает управленческая дилемма: либо продолжать увеличивать количество трудовых ресурсов, используемых в промышленности, либо предпринимать усилия по повышению фактического использования рабочего времени. Реализация любого из этих направлений также будет оказывать влияние на промышленную политику.

В качестве *второго фактора*, обуславливающего промышленную политику, выступают объемы и легкость доступа к инвестиционным ресурсам. Как правило, экономисты определяют инвестиционные ресурсы как «денежные средства и иные активы, привлекаемые для осуществления вложений в объекты инвестирования» [32]. Для развития национального промышленного комплекса необходимо не просто получение какого-то количества инвестиционных ресурсов (хотя это тоже очень важно), но и получение этих ресурсов через такие источники и механизмы их финанси-

рования, которые обеспечивали бы стабильность и своевременность их поступления в сочетании с экономической эффективностью. Т.е. они должны быть достаточно дешевыми для того, чтобы способствовать поддержанию конкурентоспособности выпускаемой промышленной продукции на мировых рынках. Поскольку дорогие финансовые ресурсы ведут к снижению конкурентоспособности продукции тех коммерческих организаций, которые их используют. Таким образом, объемы и легкость доступа к инвестиционным ресурсам выступают фактором, обуславливающим промышленную политику, за счет того что оказывают непосредственное влияние на последнюю в зависимости от того, из каких источников финансируются инвестиции и как изменяется доля этих источников в общем объеме финансирования. Такими укрупненными источниками выступают собственные, заемные и привлекаемые. Причем укрупненные источники в свою очередь также дифференцируются на более мелкие (элементарные). В рамках промышленной политики все источники финансирования инвестиций в народном хозяйстве должны быть стратегически учтены, и на этой основе необходимо через сочетание рыночных механизмов (с использованием активного государственного управления этим процессом) выбрать те из них, которые смогут обеспечить необходимое финансирование инвестиционных ресурсов в целях совершенствования структуры национальной экономики и промышленного комплекса, а также поддержания конкурентоспособности выпускаемой промышленной продукции на мировых рынках. При координации экономического процесса в рамках промышленной политики следует учитывать, что необходима его координация с социальной политикой, оборонительной политикой и т.д. К механизмам действия рассматриваемого фактора, воздействующего на промышленную политику, могут быть также отнесены: стимулирование инвестиций в форме кредитов, субсидий, различных налоговых льгот; системы государственных заказов и закупок; меры по регулированию прямых иностранных инвестиций.

В качестве *третьего фактора*, обуславливающего промышленную политику, выступает динамика (изменение) предпринимательских ресурсов. В данном случае под предпринимательским ресурсом понимается способность к предпринимательской деятельности. Этот фактор тесно связан с предыдущими факторами. Более того в современной рыночной экономике динамику предпринимательских ресурсов и динамику доступа к инвестиционным ресурсам в ряде случаев тяжело разделить. Вместе с тем, поскольку феноменологически природа этих факторов различна, то, по нашему мнению, их теоретическое разграничение будет способствовать системному пониманию обусловленности промышленной политики.

Поскольку в XXI веке предпринимательство как экономический ресурс становится все более важным в народном хозяйстве в целом, то возрастает и его влияние на промышленную политику. В литературе отмечается: «**Предпринимательский ресурс (предпринимательский потенциал, предпринимательские способности, предпринимательство)** – способность к эффективной организации взаимодействия таких экономических ресурсов, как труд, земля, капитал, знания, для осуществления хозяйственной деятельности. Этот ресурс реализуется в сфере менеджмента, т.е. при управлении деятельностью фирм и организаций. В состав предпринимательского ресурса входят его носители (предприниматели), инфраструктура (рыночные институты), этика и культура» [33]. Поскольку функциональное назначение этого ресурса в экономической системе общества заключается в возможности за счет инициативности и специфических профессионально-квалификационных способностей индивида организовывать комбинацию доступных экономических ресурсов таким образом, чтобы за счет этого получать дополнительный экономический эффект (добавленную стоимость, прибыль), то в случае его нехватки общество в целом, коммерческая организация будут нести дополнительные издержки.

Разумеется, нельзя идеализировать предпринимателя (носителя предпринимательского ресурса), поскольку в погоне за личной выгодой (прибылью) он может причинять экономический ущерб другим участникам рынка и обществу в целом. Вместе с тем как показывает теория и практика без предпринимательского ресурса невозможно функционирование рыночной экономике как таковой. Предпринимательский ресурс реализуется через систему менеджмента (управления) предприятием. Компонентами предпринимательского ресурса являются: предприниматели (его носители), предпринимательская инфраструктура (рыночные институты), этика и культура ведения бизнеса. Й. Шумпетер саму идею инновационного развития напрямую связывал с предпринимательством. По его мнению, без предпринимателя вообще невозможно инновационное развитие: «Внедряя в хозяйственную жизнь и реализуя на рынке на свой страх и риск новые изобретения, идеи, организационные мероприятия, предприниматель осуществляет тем самым нововведения (инновации)» [34]. Поэтому инновационная деятельность предпринимателей и является двигателем экономического развития.

В качестве фактора, обуславливающего промышленную политику, изменение предпринимательских ресурсов выступает постольку, поскольку степень развития рыночной инфраструктуры, этики и культуры бизнеса, предпринимательского духа общества напрямую влияет как на систему принципов и инструментов государственной координации экономического процесса посредством разработки долгосрочной экономической стратегии развития национального промышленного комплекса, так и на отдельные ее элементы.

В качестве *четвертого и пятого факторов*, обуславливающих промышленную политику, выступают имеющиеся материально-технические и технологические ресурсы, в том числе разработанные и применяемые отечественные технологии, а также имеющиеся в наличии и используемые средства производства. Поскольку воздействие этих факторов на промышленную политику очень взаимосвязано, то, по нашему мнению, будет целесообразно рассмотреть их вместе.

Материально-технические и технологические ресурсы, используемые в промышленности, в контексте промышленной политики очень динамичны. Последнее обусловлено тем, что под воздействием научно-технической революции эти ресурсы очень быстро морально устаревают и могут в относительно короткий период времени превратиться из фактора повышающего конкурентные преимущества отечественной промышленности в фактор их понижающий.

Это естественным образом проистекает из феноменологической природы современного этапа научно-технического прогресса – научно-технической революции. Для характеристики изменения материально-технических и технологических ресурсов как фактора, обуславливающего промышленную политику, большое значение имеют изменения в средствах производства под влияние современной НТР, а именно то, что:

во-первых, качественно изменяются характер, содержание, квалификационно-профессиональные характеристики, разделение и кооперация труда за счет внедрения достижений науки в производство. При этом происходит увеличение доли высококвалифицированного, в ряде случаев узко специализированного, машинно-автоматизированного труда. Автоматизация и компьютеризация труда, введение автоматов значительно увеличивает производительность и качество труда;

во-вторых, увеличивается доля новых видов энергии - атомной, солнечной, морских отливов, земных недр, электромагнитной. Это сопровождается повсеместной заменой естественных материалов искусственными;

в-третьих, происходят революционные изменения в технологии производства. Все шире механическое воздействие на предмет труда (характерное для индустриального общества) заменяется физико-химическим и даже биологическим воздействием. Как результат на смену циклическим технологическим процессам приходят непрерывные поточные процессы. Соответственно «предъявляют и новые требования к орудиям труда (повышенная точность, надежность, способность к саморегулированию), к предметам труда (точно заданное качество, четкий режим подачи и т.д.), к условиям труда (строго заданные требования к освещенности, температурному режиму в помещениях, их чистоте и т.д.)» [35];

в-четвертых, под воздействием общественно-функциональных инноваций меняется характер управления, а широкое использование автоматизированных систем управления качественно изменяет роль человека в системе управления и производственного контроля;

в-пятых, возрастает роль и значение информации в производственном процессе (в ряде случаев исследователи начинают определять новую стадию развития человечества как «информационное общество»), изменяются системы выработки, хранения, передачи и использования информации, что радикально повлияло на технологии принятия и оценки решений;

в-шестых, повышаются требования к профессиональной подготовке кадров.

Таким образом, под воздействие современной НТР имеющиеся материально-технические и технологические ресурсы оказывают постоянно изменяющее воздействие на промышленную политику, прежде всего за счет изменения технологических (в том числе информационных) инструментов государственной координации экономического процесса, в том числе посредством разработки долгосрочной экономической стратегии развития национального промышленного комплекса, т.к. меняется сам характер управления, широко используются автоматизированные системы, формируется инфраструктура информационного общества, изменяются системы выработки, хранения, передачи и использования информации. Это объективно изменяет формирование и реализацию промышленной политики.

Кроме того, в условиях ускорения реализации достижений науки в производство, для эффективности развития отечественного промышленного комплекса, возрастает значение научно-обоснованной долгосрочной экономической стратегии, включающей в себя учет новых технологических тенденций. Причем не только на стадии их внедрения, но и в контексте проблемы их быстрого получения. А поскольку смена технологий все более ускоряется, а получение их из-за рубежа становится все более проблематично (страны не хотят делиться своими технологическими преимуществами с потенциальными конкурентами), то возникает необходимость постоянного совершенствования механизмов быстрого и эффективного трансфера знания от организаций одного звена инновационного процесса другому, совместной работы рыночных и нерыночных структур по генерации новых знаний.

Как известно НТР сопровождается концентрацией капитала. Это обусловлено тем, что техническое перевооружение предприятий (особенно при переходе их к комплексной автоматизации производства с созданием автоматизированных цехов и заводов-автоматов) требует концентрации финансовых средств и значительных их затрат. Поэтому по мере развития национального промышленного комплекса перед Республикой Беларусь неизбежно возникнет проблема распределением ресурсов в целях совершенствования технико-технологического уровня промышленного комплекса на основе комплексной автоматизации производства. Последнее также будет влиять на формирование и реализацию промышленной политики.

В качестве *шестого фактора*, обуславливающего промышленную политику, выступает экологическое состояние промышленного производства и окружающей среды. Изменение экологического состояния промышленного комплекса показывает, какие последствия для общества имеет использование всей совокупности природных факторов. Под последними, как известно, понимаются географическое положение территории, количество и качество природных ресурсов, живой и неживой природы и иных составляющих географической среды. Деятельность промышленного комплекса не возможна без использования природных факторов, однако в процессе индустриального производства объективно ухудшается их состояние. То, насколько национальная промышленность оказывает негативное влияние на окружающую природу, непосредственно влияет на промышленную политику, поскольку рано или поздно, но общество вынуждено восстанавливать то природное окружение, которое было разрушено в период индустриализации. В современных условиях экологическое равновесие становится более хрупким, чем это было даже в прошлом веке, не говоря уже о XIX веке. Причем экологические последствия деятельности промышленного комплекса проявляются во влиянии на такие зоны окружающей среды как: атмосферный воздух, грунтовые и поверхностные воды, почва, шум и вибрации, а также электромагнитное и радиационное воздействие.

Поскольку экологический потенциал страны, который «характеризует возможность сохранения и функционирования природных систем, рационального использования всех компонентов биосферы в интересах человека» [36], не может быть полностью оценен экономически, поскольку включает «невесомые полезности» природных ресурсов, то он должен быть учтен в промышленной политике в директивном порядке наряду с экономической оценкой природно-ресурсного потенциала. Таким образом, экологическое состояние промышленного производства и окружающей среды воздействует на промышленную политику, поскольку является важным хозяйственным ресурсом, который объективно ограничен, а соответственно при его распределении приходится выбирать, как именно он может быть использован, в целях совершенствования структуры национальной экономики и промышленного комплекса, повышения качества экономического роста.

В качестве *седьмого фактора*, обуславливающего промышленную политику, выступает уровень развития отечественной фундаментальной и прикладной науки, разработки которой предназначены для индустриального сектора народного хозяйства. Уровень развития национальной науки во многом предопределяется научным потенциалом страны, под которым сегодня понимается «совокупность ресурсов и условий осуществления научных исследований (фундаментальных и ориентированных фундаментальных)» [36]. Научный, научно-технический и инновационные потенциалы страны оказывают влияние на механизмы и инструменты формирования связей между экономическими субъектами для быстрого и эффективного трансфера знания от организаций одного звена инновационного процесса другому в промышленном комплексе страны. В случае не пропорционального развития одного из звеньев инновационного процесса (иначе можно сказать - недоразвития других или другого звеньев/звена) государство должно активно вмешиваться в этот процесс с целью его совершенствования. В противном случае будут возрастать издержки в процессе трансфера знания от организаций одного звена инновационного процесса другому в рамках национального промышленного комплекса, а соответственно это будет снижать (вплоть до критических значений) конкурентоспособность отечественных промышленных предприятий. При этом, необходимо постоянно совершенствовать промышленную политику для привлечения частного капитала в те или иные стадии трансфера технологий. Вместе с тем, поскольку как показывает мировой опыт, частные корпорации не заинтересованы в развитии фундаментальных исследований, государство должно брать на себя определение приоритетов развития отечественной фундаментальной науки, которые необходимо тесно увязывать со стратегией развития национального промышленного комплекса с учетом глобальных технологических тенденций.

В качестве *следующего фактора*, обуславливающего промышленную политику, выступает развитость системы государственного регулирования экономики и способность государства мобилизовать экономические ресурсы для проведения модернизации промышленности. Сегодня ни у одного серьезного ученого-экономиста не вызывает сомнения необходимость государственного вмешательства в экономическую жизнь страны. Вместе с тем до настоящего времени существует значительное разнообразие взглядов и подходов (иногда даже прямо противоположных) к механизмам, инструментам и границам этого вмешательства. Главным субъектом промышленной политики, ее мотором является государство. Как отмечается большинством исследователей: «Государство есть особый политико-правовой институт призванный регулировать и управлять посредством системы норм общественными отношениями, общезначимыми видами поведения и деятельности людей в обществе» [37]. На наш взгляд, государственное регулирование экономики может быть эффективно в том случае, если, во-первых, оно соответствует тем социально-экономическим вызовам, которые постоянно возникают перед обществом и народным хозяйством и, во-вторых, если существует возможность за счет государственного регулирования экономики быстрой и эффективной мобилизации экономических ресурсов на наиболее важных направлениях развития народного хозяйства. Именно в этом контексте государственное регулирование экономики и способность государства мобилизовать экономические ресурсы для проведения модернизации промышленности выступает фактором промышленной политики.

В современной социальной философии сформировалось авторитетное мнение, в соответствии с которым нельзя рассматривать реальные объекты сначала в статике, а потом уже в динамике, поскольку и происхождение, и функционирование, и изменение этих объектов - это непрерывный процесс [38]. Поэтому все факторы, влияющие на промышленную политику, рассматриваются нами как одновременно обуславливающие ее существование и эволюцию. Очевидно, что в процессе реализации промышленная политика не остается неизменной, а это значит, что в нее постоянно, с той или иной быстротой, вносятся определенные изменения. Эти изменения (эволюция) могут касаться части, или всей системы принципов и инструментов государственной координации экономического процесса посредством разработки долгосрочной экономической стратегии развития национального промышленного комплекса.

В целом, механизм действия факторов, обуславливающих существование и эволюцию промышленной политики в Республике Беларусь, схематически отражена на рисунке 1.

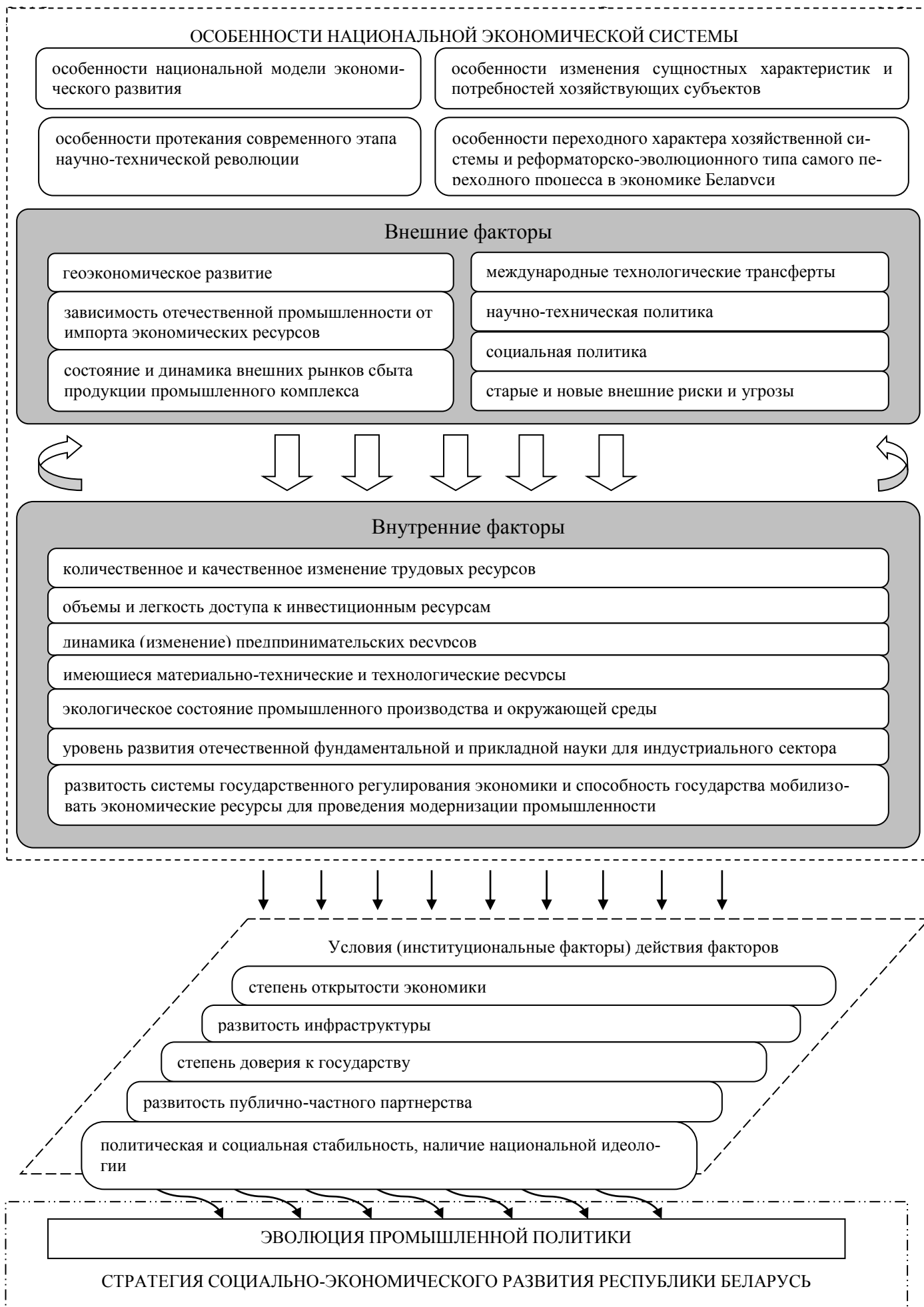


Рисунок 1 - Механизм действия факторов, обуславливающих существование и эволюцию промышленной политики в Республике Беларусь

Под эволюцией промышленной политики нами понимается процесс ее изменения (преимущественно необратимого характера), протекающий в ней. Под моделью в данном случае понимается упрощённое воспроизведение представления реального устройства и/или протекающих в нём процессов, явлений.

Специфика действия эндогенных факторов, обуславливающих промышленную политику, во многом предопределяется социально-институциональными условиями, к которым следует отнести: степень открытости экономики; развитость инфраструктуры; степень доверия к государству; развитость публично-частного партнерства; политическая и социальная стабильность; наличие национальной идеологии. Прямое действие факторов трансформируется социально-институциональными условиями, поэтому воздействие факторов на формирование и эволюцию промышленной политики будет специфичным для каждой экономической системы.

ВЫВОДЫ

Таким образом, наличие определенных противоречий на нынешнем этапе развития промышленности Беларуси требует пересмотра основных направлений и инструментов промышленной политики, что в свою очередь требует глубокого анализа факторов, обуславливающих ее существование, эволюцию и реализацию. Среди факторов, обуславливающих промышленную политику, нами предлагается выделять внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные) факторы. Под экзогенными факторами понимаются такие социальные и экономические процессы, которые, во-первых, являясь внешними по отношению к промышленной политике, в тоже время непосредственно связаны с последней, и, во-вторых, реально предопределяют изменение и реализацию промышленной политики. В свою очередь, под эндогенными факторами, предопределяющими промышленную политику, понимаются социальные и экономические факторы внутреннего по отношению к промышленной политике происхождения. Экзогенные и эндогенные факторы промышленной политики тесно связаны друг с другом и взаимообусловлены. В ряде случаев между ними невозможно провести четкую грань.

В качестве внутренних (эндогенных) экономических факторов, обуславливающих промышленную политику, необходимо выделять: количественные и качественные изменения трудовых ресурсов; объемы и легкость доступа к инвестиционным ресурсам; динамику предпринимательских ресурсов; имеющиеся материально-технические и технологические ресурсы, в том числе разработанные и применяемые отечественные технологии; имеющиеся в наличии и используемые средства производства; экологическое состояние промышленного производства и окружающей среды; уровень развития отечественной фундаментальной и прикладной науки, разработки которой предназначены для индустриального сектора народного хозяйства; развитость системы государственного регулирования экономики и способность государства мобилизовать экономические ресурсы для проведения модернизации промышленности. Прямое действие факторов трансформируется социально-институциональными условиями, поэтому воздействие факторов на формирование и эволюцию промышленной политики будет специфичным для каждой экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Татаркин, А.И. Промышленная политика и механизмы ее реализации: системный подход / А.И. Татаркин, О.А. Романова // Экономика региона. 2007. № 3. С. 19-31.
2. Завадников, В. О промышленной политике Российской Федерации / В. Завадников // Общество и экономика. - 2007. - № 2-3. - С.5-39.
3. Нецадин, А. О реструктуризации российской промышленности / А. Нецадин // Проблемы теории и практики управления. - 2000. - №4.
4. Липсиц, И.В. Экономика: Учебник для вузов, изд. 5-е // Издательство: Омега-Л, 2010, 375 с.
5. Бадмаев, С.В. Формирование модели инновационно-промышленной политики России / С.В. Бадмаев // ЭКО №4.2007. - С. 17 -52.
6. Потапова, Е.Н., Толкачев, С. А. Промышленная политика и государственное регулирование экономики (Современные аспекты российской практики). [Электронный ресурс] / М., 2006. - [Научное издание (монография)]. - Режим доступа: - <http://kapital-rus.ru/articles/article/184742>
7. Львов, Д.С. Новая промышленная политика России / Д.С. Львов // Экон. наука соврем. России. - 2007. - N 3. - С. 9-12.
8. Сухарев, О.С. Индустриальная политика и развитие промышленных систем / О.С. Сухарев, Е.Н. Стрижакова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2014. - № 15. - С. 2-21
9. Бляхман, А.А. Промышленная политика - основа перехода к новой модели экономического роста / А.А.Бляхман // Проблемы современной экономики. - 2013. - №1. - С. 7-17.
10. Малышев, Ю.А. Новая парадигма региональной промышленной политики / Ю.А. Малышев, А.И. Камалов // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. - 2011. - №1. - С. 7-23.
11. Княгинин, В. Н. Промышленная политика России — кто оплатит издержки глобализации? / В.Н. Княгинин, П. Г. Щедровицкий // Современная национальная политика России. Вып. 1. — М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. С. 106–108.
12. Кротов, М.И. Проблемы модернизации экономики России в условиях евразийской интеграции / М.И. Кротов // Проблемы современной экономики. - 2013. - №1. - С. 18-21.
13. Барабанов, М. Промышленная политика России / М. Барабанов // Международная экономика и международные отношения. 1994. №1. С. 92—102.

14. Примаков, Е.М. Государственная политика промышленного развития: От проблем к действиям / Под ред. Е.М. Примакова, В.Л. Макарова. - Москва: Наука, 2004
15. Рукина, И. О приоритетах промышленной политики / И.О. Рукина // Экономист. - 2003. - № 12. - С.61-64.
16. Рубвальтер, Д. Промышленная политика: проблемы выработки приоритетов / Д. Рубвальтер // Власть. - 2007. - № 12. - С.27-37.
17. Сотников, Д.М. Критерии выбора приоритетов государственной промышленной политики / Д.М. Сотников // «Вестник МГУ», Серия «Экономика», №1, 2007 г. – С. 17 -32.
18. Гришин, И. А. Региональная промышленная политика развития малых предприятий: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / И. А. Гришин. - Волгоград, 2007. - 359 с.
19. Титов, К.Э. Региональная промышленная политика: цели, задачи, приоритеты / К.Э. Титов // Вопросы экономики. - 2007. - №5. - С. 264- 266.
20. Татаркин, А.И. Региональная промышленная политика: от макроэкономических условий формирования к механизмам реализации / А.И. Татаркин, О.А. Романова, Р.И. Чененова, И.В. Макарова. – Москва: ЗАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2012. - 360 с.
21. Татаркин, А.И. Экономико-технологическое развитие региональных промышленных систем: теория, методология, практика / А.И. Татаркин, О.А. Романова, А.В. Гребенкин, В.В. Акбердина; под ред. А.И. Татаркина. – Москва: Наука, 2011. – 353с.
22. Алиев, Б.Х. Формирование и реализация промышленной политики в депрессивном регионе: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Б.Х. Алиев. - Махачкала, 2001. - 265 с.
23. Бодрова, Е.В. Эволюция государственной промышленной политики в СССР и Российской Федерации: монография / Е.В. Бодрова, М.Н. Гусарова, В.В. Калинов; под общ. ред. Е.В. Бодровой. – М., 2014. – 940 с.
24. Кушнир, И. Ю. Взаимодействие социально-экономических интересов при формировании промышленной политики: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. Ю. Кушнир. - Москва, 2003 163 с.
25. Миксюк, С.Ф. Концептуальные и методические подходы к среднесрочному прогнозированию развития промышленного комплекса Республики Беларусь / С.Ф. Миксюк, И.Л. Телеш // Белорусский экономический журнал. - 2008. - № 1. - С. 36-45
26. Мясникович, М.В., Антонова Н.Б., Нехорошева Л.Н. Государственное регулирование инновационной деятельности: Уч. пос. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. – 235 с.
27. Филиппов, А.М. Отраслевая политика и экономическое развитие: проблемы теории. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. - 2006. – 234 с. – [Научное издание (монография)].
28. Пелих, С.А. Концептуальные основы формирования промышленной политики в Республике Беларусь. Институциональная политика или создание «рамочных» условий хозяйствования / С.А.Пелих // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: XI Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 16-17 апр. 2015 г. :сб. науч. ст. / редкол.: д-р физ.-мат. наук, проф. И.И. Ганчеренок (пред.) [и др.]. - Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2015. - С. 267-270.
29. Сенько, А. Н. Обеспечение экономической безопасности промышленного комплекса Республики Беларусь на стадии его роста: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А. Н. Сенько. - Минск, 2008. - 245 л.
30. Телеш, И. Л. Совершенствование прогнозирования важнейших показателей развития промышленного комплекса Республики Беларусь: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. Л. Телеш. - Минск, 2010. - 112 л.
31. Морова, А. П. Социальная политика в сфере трудовых отношений. / А.П. Морова. - Мн.: ИСПИ, 2000. - С. 7.
32. Рыковский, И.М. Источники финансирования реальных инвестиций, их классификация / Электронный ресурс:
http://www.rusnauka.com/10_ENXXIV_2007/Economics/21802.doc.htm. - Режим доступа 03.06.2015
33. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. – Москва: Экономистъ, 2005. – 734 с.
34. Shionoу, Y. Shumpeter and his surroundings: on overview // Schumpeter and the Idea of Social Science: A Metatheoretical Study. — Cambridge: Cambridge University Press, 2007. — P. 14. — 354 p.
35. Философия техники: учебное пособие / И.В. Вишев, Е.В. Гредновская, Л.М. Григорьева, А.А. Дыдров. – Челябинск: Издательский центр, 2014. – 251 с.
36. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления: учеб. пособие / под общ. ред. В.Н. Шимова. – Мн.: БГЭУ, 2005
37. Политико-административное управление: Учебник Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации / Под общ. ред. В.С.Комаровского, Л.В.Сморгунова. - Москва: Изд-во РАГС, 2004. - 496 с. (стр. 128)
38. Штомпка, П. Социология социальных изменений. - М.: Аспект Пресс, 1996. - С. 19.

Статья поступила в редакцию 18 июня 2015 г.

ПРИЧИНЫ ПЕРЕХОДА К НОВОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ УКЛАДУ

О.А. НАУМОВИЧ

Старший научный сотрудник сектора промышленной политики отдела инновационной политики
Института экономики НАН Беларуси

Аннотация

Рассмотрены некоторые причины смены технологических укладов в экономике Республики Беларусь, выявлена их взаимообусловленность. В процессе исследования изучены предпосылки, а также последствия смены технологического уклада.

Abstract

Certain causes of the change of technological structures in the economy of the Republic of Belarus, found their interdependence. The study examined the prerequisites and consequences of the change of technological way.

ВВЕДЕНИЕ

Современное развитие экономики в Республике Беларусь критически зависимо от успешности перехода к новому технологическому укладу. Необходимо отказаться от традиционных научных взглядов и практических подходов к участию белорусских предприятий в международном трансфере технологий, опирающихся на либерально-рыночный миф о том, что рыночная экономика «автоматически» обеспечивает получение современных технологий от стран технологических лидеров. Реалии последних десятилетий показали, что это не так. Уровень технологического развития страны напрямую зависит от эффективности государственного конфигурирования национальной модели развития. Республика Беларусь может обеспечить технологический прорыв в отечественной промышленности только при условии сознательного государственного регулирования рыночных отношений в интересах перехода к инновационному развитию отрасли на основе научно обоснованных подходов и механизмов.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Сложившаяся относительно устаревшая структура экономики, имеющая разрыв в технологических цепочках производства выражается в сокращении объемов выпуска, занятых и услуг. Промышленности нужны автоматизированные станки, новое технологическое оборудование, высококвалифицированная рабочая сила. Недостаток высококвалифицированных инженеров является критичным для промышленности. Снижение доли внешних инвестиций нацеливает на организацию процесса внутреннего накопления, увеличение доли капитальных вложений в ВВП, нормализацию кредитования производства с высокой добавленной стоимостью.

С одной стороны, невозможность реализации предприятиями собственных инноваций, а с другой – зависимость от внешних рынков блокируют научно-техническое развитие. Проблема видится в кризисе самой экономической системы, которая подрывает стимулы и потенциал высокотехнологичных преобразований. Необходимо восстановление отдельных ликвидированных видов производств, жизненно важных для отечественной индустрии. Пробелы заполняются импортной техникой, иногда бывшей в употреблении и отстающей по развитию от мировых аналогов. Поэтому курс на заимствование ошибочен и губителен для высокотехнологичной модернизации отечественной экономики. Для решения этой проблемы необходимо создать государственный сектор, располагающий передовыми технологическими разработками, научно-техническими разработками и проводившими политику наукоемкого развития. Российский экономист О. Сухарев в качестве важнейших показателей научно-технического развития верно выделил «реальные достижения в области машиностроения, электроники, трудосбережения и энергоэффективности» [9, с. 29]. Машиностроение обеспечивает создание эффективных станков и оборудования. Отечественное машиностроение не может удовлетворять потребностям в высокотехнологичном оборудовании, поэтому приходится импортировать, вытесняя тем самым отечественных производителей.

Создание передового высокотехнологичного производства должно стимулироваться и контролироваться государством при активном участии социально-научного сообщества, т.к. от развития этого сектора экономики зависит конкурентоспособность, национальная безопасность, будущее развитие науки. Поэтому важно определить приоритетные направления, по которым возможно занять новое положение в мире.

Высокотехнологичные производства сыграли решающую роль в новом толчке к экономическому росту в наиболее развитых странах. Новые технологии сегодня оказывают влияние на сектор услуг. Наблюдается снижение доли материального производства и увеличение сектора услуг, т.к. «сервисная экономика постиндустриального типа в меньшей степени нуждается в привлечении дополнительных материальных ресурсов для обеспечения экономического роста. При этом она несравненно более зависима от накопления интеллектуальных ресурсов, новых технологий и информации» [6, с. 158]. Становление нового технологического уклада сопровождается ростом информационного сектора и сферы услуг. Отличительной чертой услуги от товара является ее зависимость от исполнителя, квалификация которого влияет на качество услуги и ее способность, в конечном счете, удовлетворять потребностям потребителя.

Путем модернизации производственной базы, информатизации процессов производства, повышения доли услуг и наукоемких производств в структуре ВВП возможно сформировать новый высокотехнологичный уклад и за счет перечисленных мероприятий повысить конкурентоспособность страны. Развитие базирующейся на новых технологиях сферы услуг и общее повышение жизненного уровня превращают спрос на услуги и обеспечивающие их технологии в мощный локомотив экономического роста. Благодаря быстрому росту производства и постоянному обновлению информационных технологий, они становятся ведущими товарами и услугами производства и потребления и занимают все возрастающую долю в общем объеме ВВП. Увеличение экспортного потенциала сектора услуг является важным направлением структурной перестройки. Республика Беларусь может предоставлять услуги в сфере транспорта, логистики, информационных технологий, образования, здравоохранения, спорта, культуры, туризма и т.д.

Главное конкурентное преимущество в настоящем и будущем – это интеллектуальный потенциал страны, формирование которого должно рассматриваться как приоритетная задача. Совершенствование механизма продвижения наиболее талантливых представителей всех слоев общества в управленческую и интеллектуальную элиту предполагает ввод в нее не только новых людей, но и новых идей, поскольку «высокий инновационный потенциал становится <...> важнейшим фактором конкурентной борьбы...» [3].

Для поддержания высоких темпов экономического роста необходимо повышение производительности труда, улучшение качества оказываемых услуг, привлечение прямых иностранных инвестиций за счет внедрения новых технологий. Экспорт услуг в Республике Беларусь, по сравнению с 2005 г. (2 342 млрд. дол. США), в 2012 г. вырос в 2,8 раза и составил 6 646 млн. дол. США, импорт услуг увеличился в 3,4 раза и составил 3 842 млн. дол. США. Экспорт товаров по сравнению с 2005 г. (15 194 млрд. дол. США), увеличился в 3 раза (45 244 млрд. дол. США). Сальдо из отрицательного (-860) в 2012 г. стало положительным [1].

Производство лазерно-оптической техники ориентировано на выпуск конкурентоспособной наукоемкой продукции. Лазерно-оптическая промышленность Республики Беларусь выпускает 0,31 % от мирового объема данной продукции при численности населения 0,148 % общемировой.

Оборот высокотехнологичной продукции на мировом рынке в несколько раз превышает оборот сырья. На данный момент в Республике Беларусь доля экспорта и импорта высокотехнологичной продукции остается низкой. Поэтому для реализации стратегии инновационного развития в ближайшей перспективе необходимо делать упор на продукцию с высокой добавленной стоимостью. Экспорт белорусских высокотехнологичных товаров наибольший удельный вес в общем экспорте занимал в 2002 г. (4,29 %) [1]. В 2008 г. этот показатель достиг минимального значения за последнее десятилетие и составлял 2,4 %, а стал максимальным – 3,04 % в 2010 г. [1]. В денежном выражении общая сумма высокотехнологичного экспорта постоянно увеличивается. Так, с 217 млн. дол. США в 2002 г. экспорт вырос до 407 млн. дол. США в 2010 г. [2].

Формально высокотехнологичными считаются отрасли (согласно классификации ОЭСР), в которых «показатель наукоемкости (отношение затрат на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) к продажам) превышает 3,5 %» [5, с. 215], если этот показатель превышает 8,5 %, то они характеризуются как «ведущие» наукоемкие технологии [5, с. 215]. Понятия «наукоемкости» и «высокотехнологичности» следует разграничивать, т.к. они выделяются по разным критериям. В наукоемких производствах доля затрат на науку должна составлять не менее 3,5 %, а высокотехнологичные отрасли характеризуются массовым применением передовых технологий. Поэтому не все высокотехнологичные отрасли являются наукоемкими. Следует отметить, что с учетом начального этапа становления высокотехнологичного уклада отсутствуют отрасли, полностью состоящие из высокотехнологичных производств.

Согласно Методическим рекомендациям по отнесению производств к высокотехнологичным (в том числе к производствам V и VI технологических укладов) от 14.09.2010 г. [7] к производствам пятого технологического уклада относятся производства «в сфере аэрокосмической, радиоэлектронной промышленности, роботостроения и приборостроения, вычислительной и оптиковолоконной техники, разработки программного обеспечения, телекоммуникаций, производства и переработки газа, информационных услуг, а также биотехнологий, производства фармацевтической продукции, медицинской техники» [7]. К VI технологическому укладу, согласно указанным методическим рекомендациям, могут относиться производства в следующих сферах: «производства нанозлектроники, молекулярной и нанофотоники, наноматериалов и наноструктурированных покрытий, оптических наноматериалов, наногетерогенных систем, нанобиотехнологий, наносистемной техники, наноборудования, водородной энергетики, систем искусственного интеллекта, а также производства на основе использования клеточных технологий, методов геной инженерии» [7]. Из перечня высокотехнологичных производств можно отметить, что к ним относятся отрасли, обладающие высокой инновационной активностью. По мировым критериям к высокотехнологичному укладу относятся VI и VII технологические уклады (в основе которых приборо- и роботостроение, биокомпьютерные системы и биомедицина, т.е. связь искусственных и органических, «живых» систем).

Разработка инновационной продукции требует значительных инвестиций и может осуществляться в основном только на базе критических (прорывных, пионерных) технологий. Использование критических технологий должно служить как целям импортозамещения, так и конкуренции на мировых рынках. Создание принципиально новых производств, отраслей, производство высокотехнологичной продукции – главный путь развития национальной экономики на ближайшую пятилетку. Для этого обеспечен благоприятный бизнес-климат для инвесторов.

Основной источник экономического роста в развитых странах мира переместился в сторону накопления научных знаний, воплощенных в технологических нововведениях. Технологический подъем формирует ряд новых отраслей хозяйства, соответственно, меняет и потребности людей, общественное сознание в целом. Переход к постинду-

стриальной стадии развития определяет основные ориентиры социально-экономического развития Республики Беларусь, происходит переориентация на современные наукоемкие отрасли, меняется структура экономики. Приоритет отдается экологическим и информационным императивам. Поскольку большую часть отраслевой структуры составляют производства IV, V, кое-где III технологических укладов. Целесообразным представляется в отраслях III и IV укладов скачок к производству шестого технологического уклада, где это возможно, а где нет – замена отрасли в целом. Уровень инновационно активных предприятий остается пока невысоким, около 16 %. В Республике Беларусь имеются некоторые разработки мирового уровня, но их недостаточно для осуществления инновационного прорыва. Возрастают шансы при осуществлении совместных разработок, в первую очередь, с Россией по направлениям, которых разработок в мире нет, а не пытаться идти по пути «догоняющего» развития. Начало таких разработок уже положено. Таким образом, посредством достижения взаимосвязей между образованием, наукой, промышленностью, необходимым воздействием новшеств возможно построение технологических цепочек нового технологического уклада.

Выпускаемая в рамках высокотехнологического уклада продукция позволяет совершенствовать все остальные разновидности конкретного труда, добиваться повышения их результативности и в целом приводить к росту производительности труда. Так, за последние пять лет производительность труда выросла на 17%, что можно отметить как положительную тенденцию при переходе к новому укладу. Потребление высокотехнологичной продукции создает экономию общественного труда и тем самым обеспечивает прирост национального дохода. Таким образом, социально-экономический эффект функционирования высокотехнологического уклада выражается в кардинальных изменениях во всех элементах производительных сил: в средствах и предметах труда, в рабочей силе, в серьезных сдвигах в их качестве, степени совершенства, эффективности. Основной целью перехода к новому технологическому укладу является достижение социально-экономического эффекта, понимаемого как снижение издержек, уменьшение негативного влияния на экологию, соблюдение ресурсоемкости, улучшение потребительных характеристик.

Качественные преобразования могут осуществляться за счет активной промышленной политики государства, сохранения исходных преимуществ национальной экономики и возникновения новых конкурентных преимуществ на высокотехнологичной основе. Развитие отраслей промышленности тесно связано между собой, так как конечный продукт одной отрасли является промежуточным продуктом другой. В то же время стагнация в одних отраслях может повлечь отставание и свертывание производства в других. Если в XIX веке самой крупной отраслью промышленности являлась текстильная, то на смену ей пришли химическая, металлургическая и машиностроение. Постепенно эти отрасли стали сближаться с наукой. Труд профессиональных ученых стал более полезным и экономически выгодным. Структура промышленного производства меняется за счет развития наукоемких, высокотехнологичных производств при уменьшении роли ряда традиционных отраслей. Быстрое развитие высокотехнологичных отраслей связано с увеличением численности занятых в них, что способно обеспечить переход к новой модели экономического роста.

Задача белорусской экономики заключается в осуществлении высокотехнологичной модернизации всех отраслей экономики. Необходимо возрождение роли машиностроения, повышения его наукоемкости, насыщение электронной промышленностью, выпуск современной продукции, которая позволит модернизировать остальные отрасли. Основной упор модернизации должен быть на материальное производство, т.к. новые направления научно-технического прогресса формируются на материально-технической основе. Эффективным представляется их масштабное внедрение.

Преимуществом технологической отсталости является возможность использования технологических и институциональных достижений развитых стран для более быстрого и дешевого рывка, т.е. не повторять открытия «передовиков», а перешагнуть через них. Однако такой «прыжок» представляется весьма рискованным для нашей страны, т.к. может привести к кратковременному успеху. Наиболее приемлемой для Беларуси представляется стратегия последовательного промышленного развития. Перенесение технологий может осуществляться, главным образом, посредством интеграции в транснациональные экономические структуры. Во время трансформации индустриальной экономики в постиндустриальную происходит пересмотр роли институциональных факторов. На первое место выдвигаются факторы, связанные с инновационным развитием среды людей, способности к генерированию новых знаний. Знания являются более производительным ресурсом, чем какой-либо другой ресурс. Дж. Гэлбрейт в свое время писал, что «доллар, вложенный в образование, приносит больший прирост национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, плотины, машины и другие материальные блага» [4, с. 49]. Система институтов оказывает влияние на освоение и внедрение новых технологий и инноваций, т.е. способствует экономическому росту.

ВЫВОДЫ

Основной проблемой социально-экономического развития Республики Беларусь является выход из индустриальной эпохи и формирование социально-технологических основ постиндустриального общества. Для этого необходимо выработать стратегию социально-экономического прорыва. Эта задача является достаточно сложной, т.к. факт перехода к постиндустриальному обществу не гарантирует успешности достижения страной поставленных целей. Ключевыми являются проблемы развития человека, инвестиции в человеческий капитал, а, соответственно, конкурентными преимуществами обладают факторы, обеспечивающие жизнедеятельность человека, – образование, здравоохранение, инфраструктура.

ЛИТЕРАТУРА

1. High-technology exports (% of manufactured exports) // The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access : <http://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.CCIS.ZS>. – Date of access : 11.04.2012.
2. High-technology exports (current US\$) // The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access : <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?display=default>. – Date of access : 13.04.2012.
3. Глазьев, С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М. : Экономика, 2010. – 255 с.
4. Гэлбрейт, Д. Экономические теории и цели общества : пер. с англ. / Д. Гэлбрейт ; под ред. Н.Н. Иноземцева, А.Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 1979. – 406 с.
5. Пелих, С.А. Государство и экономика : избр. науч. тр. : в 3 т. / С.А. Пелих ; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск : Право и экономика, 2011. – Т. 3. – 551 с.
6. Перепелкин, В.А. Структурные изменения в процессе экономического роста / В.А. Перепелкин ; Рос. акад. наук, Самар. науч. центр Рос. акад. наук. – Самара : Самар. науч. центр РАН, 2005. – 424 с.
7. Положение о порядке конкурсного отбора инновационных проектов, научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ и отнесения производств (проектов) к высокотехнологичным // Официальный интернет-портал Минского горисполкома [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа <http://minsk.gov.by/ru/actual/view/338> - Дата доступа: 01.06.2011.
8. Солодовников, С.Ю. Экономическая обусловленность эволюции социально-классовой структуры общества переходного периода / С.Ю. Солодовников. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 1999. – 149 с.
9. Сухарев, О.С. Промышленность: кризис и перспективы развития / О.С. Сухарев // Экономист. – 2011. – № 2. – С. 22–30.

Статья поступила в редакцию 29 июня 2015 года.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 314.17

ЗНАЧЕНИЕ ПРОГНОЗОВ НАСЕЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Л.П. ШАХОТЬКО

д.с.н, проф. главный научный сотрудник
Института экономики НАН Беларуси, г. Минск

Аннотация

Статья посвящена перспективам демографического развития Республики Беларусь. Рассмотрены вопросы назначения демографических прогнозов, методика их разработки в стране. Представлены результаты шести гипотетических прогнозов, которые позволили оценить роль в воспроизводстве населения каждого из трех его основных составляющих (рождаемости, смертности и миграции). Приведены гипотезы развития демографических процессов на перспективу и результаты разработки демографического прогноза Республики Беларусь по трем сценариям на период до 2030 года. Доказывается, что полностью и, главное, надолго погасить депопуляцию в стране в ближайшие годы не представляется возможным и таким образом, демографическая безопасность и в долгосрочной перспективе будет выступать одним из наиболее проблемных аспектов социальной безопасности, требующего к себе повышенного внимания. Предлагаются меры, своевременное принятие которых, поможет значительно сгладить негативные явления и предотвратить нежелательные последствия.

Abstract

Article devoted to the prospects of demographic development of the Republic of Belarus. The appointment of demographic projections and the method of their development are considered. Results of the six hypothetical projections that allowed us to estimate the role of fertility, mortality and migration in the reproduction of the population are presented. Hypotheses of demographic processes in the future development and results of the demographic forecast for Belarus in three scenarios for the period up to 2030 are given. It is proved that totally and permanently extinguish the depopulation of the country in the coming years is not possible. Thus, demographic security in the long term will be the one of the most problematic aspects of social security, which requires greater attention. Measures that can help to significantly mitigate the negative effects and prevent undesirable consequences are offered.

ВВЕДЕНИЕ

Демографические прогнозы — это научно обоснованная информация о будущих тенденциях изменения численности, параметров воспроизводства и структуры населения на местном (региональном), национальном или глобальном уровнях. Это предвидение основных параметров движения населения и будущей демографической ситуации: численности, возрастно-половой и семейной структуры, рождаемости, смертности, миграции и т.д. Демографические прогнозы дают возможность заметить нежелательные отклонения в демографическом развитии страны и вовремя принять соответствующие меры к их устранению. Политика занятости населения также формируется благодаря прогнозам: ведь цифры показывают нам численность, возраст и пол людей трудоспособного возраста. Демографические прогнозы крайне важны для экономики. Результаты прогнозов позволяют рассчитать, сколько необходимо производить тех или иных товаров, сколько построить жилья, какую инфраструктуру и где развивать в первую очередь, как выстраивать политику здравоохранения и образования, каким образом корректировать пенсионную систему. Так, например, благодаря прогнозам можно предугадать, какое количество детей родится в Беларуси в определенном году. Или же сколько детей того или иного возраста будет проживать в республике. А такая информация необходима при планировании развития здравоохранения, отраслей промышленности, выпускающих товары для детей. Изменение доли или численности молодежи вызывает специфический спрос в области образования, занятости, развития молодежных организаций, сферы развлечений и так далее. Резкое возрастание численности и доли лиц пожилого возраста ведет к увеличению затрат на пенсионное обеспечение, требует роста числа интернатов для престарелых, совершенствования их видов и методов работы, изменения работы служб здравоохранения, пересмотра работы органов социальной защиты. На демографическом прогнозе основываются планы строительства детских дошкольных, школьных, медицинских и других учреждений, жилищного и культурно-бытового строительства, что в свою очередь корректирует планы подготовки тех или иных специалистов.

Не секрет, что демографические прогнозы не всегда оправдываются и за это их иногда называют «историей ошибок», «кладбищем идей» и так далее. Жизнь обычно вносит свои коррективы, и те предпосылки, которые исследователи закладывают в прогноз, не всегда оправдываются. Иногда эти изменения регрессивны, связаны с непредвиденным экономическим кризисом или катастрофой. Иной раз они прогрессивны, связаны с более быстрым и эффективным социально-экономическим развитием общества. Однако не оправданные прогнозы не всегда свидетельствуют о том, что прогноз сделан плохо. В некоторых случаях это является следствием того, что прогнозы послужили обще-

ству предупреждением о грозящих нежелательных тенденциях в демографическом развитии, и общество приняло меры по их предотвращению. Эти меры и скорректировали динамику развития прогнозируемых процессов.

Все нюансы социально-экономического, экологического, политического развития предугадать трудно, но те тенденции будущего развития, которые таятся в самой структуре населения, необходимо предвидеть. Кстати, даже если демографический прогноз не оправдался в результате непредвиденной катастрофы или социально-экономических преобразований, его данные представляют большую ценность для определения демографических последствий этих событий.

Так, благодаря демографическим прогнозам в Беларуси еще в 80-е годы были предсказаны возможные проблемы в демографическом развитии страны в конце столетия. Правда, обратили внимание на эти прогнозы значительно позже – в середине 90-х, когда страна стала терять население за счет превышения численности умерших над численностью родившихся.

Сложность демографической ситуации вызвала настоятельную необходимость разработки Закона о демографической безопасности Республики Беларусь, который был принят Палатой представителей, одобрен Советом Республики и 4 января 2002 года утвержден Президентом Республики Беларусь [1]. В соответствии с этим законом была разработана Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 годы и утверждена Указом Президента Республики Беларусь от 26 марта 2007 года [2]. Реализация целенаправленных мер, предусмотренных в программе, в сочетании с улучшением общей социально-экономической ситуации в стране, дала положительный результат: несколько повысилась рождаемость, снизилась смертность, повысился миграционный прирост населения. И хотя это изменило ряд негативных тенденций демографических процессов на позитивные, демографическая ситуация в стране оставалась напряженной и депопуляция населения продолжалась. Была разработана, утверждена и в настоящее время успешно реализуется очередная Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2011–2015 годы [3].

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

История демографического прогнозирования в Беларуси.

Демографические прогнозы в Беларуси разрабатываются, начиная с 1963 года. Расчеты прогнозной численности и половозрастной структуры населения регулярно проводятся на 20-30 лет вперед. Ранее их проводил Госплан БССР, теперь Минэкономики Республики Беларусь в лице своего отраслевого института. Также аналитические демографические прогнозы в отдельные годы разрабатывались в НИИ статистики Минстата Республики Беларусь и в Институте экономики Национальной академии наук Беларуси. В начале 60-х годов прошлого столетия специально для демографического прогнозирования были разработаны математические программы – вначале на ЭВМ «Урал-4», потом на «Минск-2» и далее на других ЭВМ по мере их совершенствования. Конечно, сегодня все расчеты ведутся на современных персональных компьютерах.

Методика, используемая в Беларуси для прогноза населения

При разработке демографических прогнозов используется когортно-компонентный метод (иногда он называется «передвижка возрастов»). Он строится на основе метода передвижки возрастов в сочетании с методом компонентов. Суть метода в следующем. Для того чтобы узнать, как изменится численность населения, например на начало 2014 года, необходимо от первоначальной численности населения по одногодичным возрастам мужчин и женщин на начало 2013 года отнять умерших в 2013 году по возрастам с разбивкой по полу. Прибавить родившихся детей в 2013 году с учётом младенческой смертности. Прибавить миграционный прирост в разбивке по возрасту и полу и передвинуть каждую половозрастную группу населения на один год старше. Подобная «передвижка» просчитывается отдельно как для мужчин так и для женщин – так как показатели уровня смертности, миграции различаются не только по возрастам, но и по полу. Кроме того, рассчитываются на перспективу сценарии темпов изменения отдельных компонентов воспроизводства населения (показателей вероятности умереть, вероятности родить, а также объемов внутренней и внешней миграции). Результаты в готовом виде включаются в расчет демографического прогноза методом передвижки.

Такие прогнозы составляются на каждый год на 20-30 лет вперед. Имея данные долгосрочных прогнозов, государственные структуры могут заранее планировать меры социального и экономического характера. Например, рассчитать численность специалистов в той или иной сфере, количество объектов в инфраструктуре, перераспределение трудовых ресурсов и т.д. Кстати, прогноз рассчитывается на 30 лет, но корректируется ежегодно в соответствии с реальным развитием ситуации. Например, в 60-е годы предполагали, что вероятность смертности будет постоянно уменьшаться, а она, наоборот, в 80-90-е гг. увеличивалась. Нам удалось проанализировать достоверность прогнозов, разработанных в стране еще в конце 60-х до переписи населения 1970 года [4] и оказалось, что через год прогноз на 1970 год отличался от реальной численности населения всего на 0,1%; через 5 лет общая численность населения по второму варианту прогноза, наиболее близкому к реальному, отличалась от него на 0,5%; через 10 лет – уже почти на 2%. Тем не менее, это можно считать допустимой ошибкой, и данный прогноз вполне обоснованно использовался для планирования развития народного хозяйства страны. Результаты прогноза на 15 и более лет уже довольно значительно отличаются от реальных (более 3%), но и они вполне приемлемы для ориентации на дальнюю перспективу. Прогноз, разработанный на базе данных 1994 года на период до 2015 г., был опубликован в 1996 г. [5] Он также показал достаточно высокую достоверность расчетов. Погрешность в общей численности населения за 16 лет составила менее 1%.

Прогноз, разработанный от базы 2009 года [6] анализировать сложно, так как он изначально был основан на не совсем точных данных на начало 2009 г. Как показала перепись 2009 года, недоучет населения в текущей статистике на начало 2009 г. составил 157,8 тыс. человек. С учетом данной поправки прогноз от базы 2009 года тоже был достаточно точным.

Исходная информация для проведения прогнозов. В комплекс задач, необходимых для разработки реального демографического прогноза, включены программы по разработке исходной информации на базовый период, разработка сценариев прогноза и формирования гипотез развития демографических процессов, сам прогнозный расчет (перемещение возрастов), ряд программ, формирующих систему выходных показателей и расчеты на базе полученных результатов с привлечением дополнительных материалов. Исходным моментом в демографическом прогнозе является подготовка базовой информации.

Базовой информацией для прогноза являются:

- численность населения на начало года по полу, возрасту (одногодичный интервал) и месту проживания (город, село),
- одногодичные половозрастные вероятности дожить до конца календарного года по полу с разбивкой по городу и селу,
- одногодичные половозрастные вероятности умереть, не дожив до конца календарного года,
- одногодичные возрастные вероятности родить ребенка в текущем году, для женщин,
- доля мальчиков и девочек среди родившихся,
- доля мужчин и женщин в общем объеме сальдо миграции,
- одногодичная возрастная структура сальдо миграции для мужчин и для женщин,
- вероятности дожить до конца календарного года для родившихся в текущем году по полу, с разбивкой по городу и селу
- темпы изменения вероятности родить ребенка в текущем году на перспективу,
- темпы изменения вероятности умереть, не дожив до конца календарного года на перспективу,
- ожидаемые объемы сальдо миграции на перспективу по каждому году
- гипотезы развития демографических процессов в предстоящий период.

Гипотетические прогнозы населения

В Институте экономики НАН Беларуси в 2005 году были разработаны гипотетические демографические прогнозы на 50 лет, на 100 лет. Они были разработаны для того, чтобы оценить существующую демографическую ситуацию. Такой прогноз призван показать, как будут изменяться сложившиеся на данный момент численность и структура населения в Беларуси, если сегодняшние показатели рождаемости и смертности сохранятся постоянными до конца прогнозируемого периода. Прогнозы по такому сценарию проводятся в республике не впервые. Подобный прогноз для населения Беларуси был сделан еще в начале 70-х годов прошлого столетия. Он исходил из базовых величин рождаемости и смертности 1969–1970 гг., которые были значительно более благоприятными, чем в настоящее время. Суммарный показатель рождаемости по республике составлял 2,33, (по городу 2,03, по селу 2,74), ожидаемая продолжительность жизни мужчин – 68,1, женщин – 75,7 лет. В результате, и прогноз был менее пессимистическим.

В 2005 году были разработаны гипотетические прогнозы по шести разным сценариям. В одном из гипотетических прогнозов, который разрабатывался в 2005 году, мы исходили из предположения, что в течение всего прогнозируемого периода (т.е. до 2030 года) показатели естественного движения не будут изменяться, а чистая миграция будет нулевой по всем половозрастным группам. Если бы на протяжении всего прогнозируемого периода уровень рождаемости и смертности сохранился таким же, каким он был в 2005 году, при отсутствии внешней миграции, численность населения Беларуси неуклонно бы сокращалась. К 2050 году численность населения страны сократилась бы в 1,6 раза, к 2075 году – в 2,6 раза и к концу столетия – более чем в 4 раза. Темпы сокращения постоянно ускорялись бы.

Был разработан прогноз по другому сценарию, который исходил из предположения, что в Беларусь ежегодно будут приезжать 50 тысяч человек и за счет этого в основном погашать убыль за счет естественного движения. Поскольку приезжают в основном молодые люди и у них рождаются дети, то уже через какое-то время становится больше людей в трудоспособном и детском возрасте, снижается смертность. Казалось бы, отличный сценарий для повышения рождаемости в стране. Но необходимо просчитать последствия данного сценария. Что произойдет? Уже к 2050 году 30 % населения Беларуси – это мигранты и их дети. Большой вопрос – сможет ли наше государство принять такое большое количество людей, откуда они могут к нам приехать? Сможет ли Беларусь обеспечить их жильем, предложить хорошую работу и достойный заработок? Как они адаптируются в нашей стране? Возникает и еще целый ряд вопросов.

Один из гипотетических прогнозов был предназначен для того, чтобы выявить роль смертности в решении проблемы депопуляции в стране. Он исходил из сценария, по которому смертность в стране в одночасье станет самой низкой в мире, как в Японии, а рождаемость останется на прежнем уровне. Прогноз по этому сценарию показал, что даже это не решит проблему депопуляции. Так как смертность в Беларуси в детских возрастах относительно не высокая, то это ни как не скажется на численности населения в младших возрастах, но существенно увеличит численность населения в старших возрастах, за счет того, сто смертность лиц старших возрастов существенно сдвинется в еще более старшие возраста. В результате почти половина жителей страны будет в предпенсионном или пенсионном возрасте. Нагрузка на пенсионную систему, да и на экономику в целом станет неподъемной. Ведь уже сейчас, когда по-

что каждый четвертый житель страны – пенсионер, на их содержание государство расходует более 10 процентов бюджета.

Еще три гипотетических прогноза исходили из сценариев разного уровня рождаемости. Они показали, что для решения проблемы депопуляции уровень рождаемости не может быть ниже уровня простого воспроизводства 2,1 ребенка на одну женщину. И даже этот показатель приведет к положительному результату только во второй половине столетия. При сценарии повышения рождаемости до уровня 2,4 ребенка на одну женщину (в 2013 году суммарный коэффициент рождаемости в Беларуси составлял 1,6 ребенка) численность населения Беларуси начнет увеличиваться только с середины столетия. Но чтобы это произошло, больше 50% женщин детородного возраста должны родить по три ребенка, остальные по два. А семей с одним ребенком или бездетных не должно быть в принципе.

Конечно, все эти прогнозы так или иначе условные. Они потому и называются гипотетическими – основанными на гипотезе, предположительными. Во-первых, невозможно в одночасье резко повысить рождаемость, снизить смертность или изменить миграционные потоки. Во-вторых, уровень рождаемости и смертности, объемы миграции в силу великого множества причин не могут быть постоянными длительное время. А разработаны эти варианты прогнозов для того, чтобы оценить насколько опасна нынешняя демографическая ситуация Беларуси и выявить роль каждого из этих трех основных составляющих роста населения. Расчеты гипотетических прогнозов показали, что демографическую проблему в стране невозможно быстро решить только за счет одного фактора, ее необходимо решать комплексно, за счет улучшения ситуации по всем трем факторам одновременно.

Формирование прогнозных сценариев демографического развития

Гипотезы в отношении динамики рождаемости. Определение тенденций рождаемости на перспективу остается не алгоритмизированным и представляет результат самостоятельного исследования, сочетающего анализ количественных изменений показателей рождаемости (анализ динамических рядов) и качественных изменений репродуктивных установок отдельных групп населения (по результатам социологических обследований) и процессов репродуктивного поведения всего населения республики.

Основой сценариев динамики рождаемости в будущем служили следующие критерии:

- 1) анализ динамических рядов за длительный период времени (с 1959 по 2012 гг.), показателей суммарной рождаемости, показателей рождаемости отдельных возрастных групп населения;
- 2) сопоставление данных экстраполяции динамических рядов показателей рождаемости по линейной регрессии исходя из трех разных промежутков времени базисного периода (долгосрочного, кризисного состояния, благоприятного развития);
- 3) изучение развития процессов рождаемости при тех или иных обстоятельствах в других странах мира;
- 4) оценка результатов опросов населения, проведенных на территории республики в начале XXI века;
- 5) выявление особенностей развития отдельных когорт населения и графика рождений детей у женщин Беларуси в последние годы.

При формировании сценариев развития показателей рождаемости в перспективе мы провели несколько вариантов гипотетических прогнозов показателей рождаемости на основе экстраполяции. Экстраполяция динамических рядов проводилась нами отдельно по каждой возрастной группе, по городской и сельской местности, а также как самостоятельный экстраполировался суммарный показатель рождаемости. Кроме того, суммарный показатель рождаемости рассчитывался как сумма прогнозных возрастных показателей рождаемости.

Экстраполяция возрастных показателей на перспективу проводилась на основе различных периодов времени. Поскольку возрастные показатели рождаемости в своей динамике имеют существенные отклонения (довольно большой рост в первой половине 80-х годов и начале первого десятилетия 21 века и спад с конца 80-х и в 90-е годы 20 столетия), динамические ряды брались за разные периоды и разной длины.

Те же варианты были просчитаны для суммарных показателей рождаемости, а также рассчитаны суммарные показатели исходя из прогнозных данных возрастной рождаемости.

Сравнение этих вариантов экстраполяции также дало некоторое гипотетическое представление о возможном развитии показателей рождаемости при оптимистическом и пессимистическом варианте прогноза. Все эти варианты являются условными аналитическими прогнозами. Первый вариант показывает направление длительных тенденций; третий вариант - тенденции в условиях усугубления кризисных явлений и перерастание их в глобальный катаклизм; второй и четвертый варианты - тенденции при исключительно благоприятных направлениях развития событий. Эти гипотетические прогнозы были использованы при построении реального прогноза, они помогли определить значение возможной интенсивности спада или роста при разных сценариях развития событий.

При формировании сценариев развития рождаемости в прогнозном периоде были использованы также результаты опроса школьников и других групп молодежи об "идеальном" и "желаемом" числе детей. При этом учитывалось, что эти данные завышены, особенно у выпускников неполной средней школы. При столкновении со сложностями реальной жизни по мере приобретения жизненного опыта эти установки могут существенно изменяться, по подсчетам ряда специалистов - до 30%. Учитывались также ответы женщин детородного возраста о планируемом числе детей, полученные при переписи населения 1999 года.

Кроме того, были учтены прогнозы, проведенные в 2012 году Отделом народонаселения Департамента по экономическим и социальным вопросам Секретариата Организации Объединенных Наций (таблица 1).

Таблица 1 - Сценарии изменений коэффициента суммарной рождаемости в Беларуси до 2030 года по расчетам ООН. [7] Редакция 2012 года

	2010-2015	2015-2020	2020-2025	2025-2030
Суммарный коэффициент рождаемости (средний сценарий)	1,48	1,54	1,59	1,63
Суммарный коэффициент рождаемости (высокий сценарий)	1,67	1,79	1,87	1,94
Суммарный коэффициент рождаемости (низкий сценарий)	1,29	1,25	1,22	1,21

При определении прогнозного показателя в области семьи и рождаемости мы исходили из того, что суммарный коэффициент рождаемости существенно вырос за последние годы. Так, он вырос с одного из самых низких в мире до уровня среднего по европейским странам. Кроме того, следует учитывать, что этот показатель частично вырос не за счет увеличения итоговой рождаемости, а за счет изменения календаря рождений вторых и третьих детей, то есть были рождены дети, родители которых отложили их рождение с конца 90х годов XX в. на первое и второе десятилетие XXI века. Так что, даже при росте детности семей, и принятии ряда мер, не следует ожидать радикального роста указанного показателя. Тем не менее, некоторый его рост, при росте благосостояния и качества жизни населения, а также эффективной демографической политики можно ожидать.

В результате экспертной оценки всех этих аналитических материалов было построено три сценария развития процесса рождаемости. Следует отметить, что все три варианта прогноза являются реалистическими, показывая пределы возможных колебаний показателей суммарной рождаемости по Беларуси в ближайшие 15-20 лет при соответствующих условиях развития республики. В то же время все они исходили из гипотезы о достаточно устойчивом социально-экономическом развитии республики в перспективе (табл. 2).

Таблица 2 - Прогнозируемые коэффициенты суммарной рождаемости в Беларуси до 2030 гг., по четырем вариантам [8].

	2000 от-чет	2005 от-чет	2010 от-чет	2015 про-гноз	2020 про-гноз	2025 про-гноз	2030 про-гноз
1-Высокий вариант прогноза «оптимистический»	1,31	1,21	1,6	1,7	2,0	2,3	2,4
2-Средний вариант прогноза	1,31	1,21	1,6	1,7	1,7	1,75	1,75
3-Низкий вариант прогноза «пессимистический»	1,31	1,21	1,6	1,6	1,6	1,5	1,4
4-Нормативный вариант прогноза	1,31	1,21	1,6	1,7	2,0	2,08	2,08

Первый вариант — «оптимистический» — показывает максимальные показатели рождаемости, которые вероятны при благоприятных условиях социально-экономического развития страны и при принятии очередных реальных эффективных мер в рамках государственной демографической политики в области поощрения рождаемости. При расчете данного варианта прогноза мы исходили также из того, что будут созданы благоприятные условия и потому существующие установки молодых людей в республике на количество детей в семье, которые были выявлены в результате анкетных опросов, смогут реализоваться полностью. Предусматривается также сближение показателей суммарной рождаемости по городской и сельской местности, о чём также можно судить по результатам опросов. Репродуктивные установки у молодежи города и села довольно близки.

Третий вариант - «пессимистический» — исходит из предположения, что социально-экономическое развитие республики будет медленным. Мировой финансовый кризис окажет негативное влияние на развитие экономики республики. Соответственно, затянется и демографический кризис. Однако это не прогноз-предостережение, на основе которого он разрабатывается. В нем, как и в первом варианте, заложены оптимистические предпосылки социально-экономического развития страны, но несколько более медленными темпами. Предусмотрено и влияние мер демографической политики, но менее действенное, чем в первом варианте. В результате этого варианта уровень рождаемости ожидается на довольно низком уровне, но выше, чем он может быть, если не предпринимать никаких мер со стороны государства.

Второй вариант - средний между первым и третьим. Второй вариант можно считать основным, наиболее реальным, а первый и третий варианты могут служить границами возможных отклонений суммарной рождаемости в прогнозируемом периоде.

Четвертый вариант - нормативный. Он соответствует концепции демографической безопасности Беларуси и предполагает рост показателей рождаемости до уровня, обеспечивающего простое воспроизводство населения, что в будущем даст возможность предотвратить депопуляцию.

Прогнозные сценарии развития динамики смертности и средней продолжительности предстоящей жизни

Прогноз показателей смертности и средней продолжительности предстоящей жизни так же, как и рождаемости, остается пока не алгоритмизированным. Гипотезы развития этих процессов в перспективе обычно формировались на основе анализа их развития в прошлом.

Показатели смертности по республике в 90-е годы довольно быстро росли, показатели средней продолжительности жизни - снижались. Снижение показателей продолжительности жизни - это очень настораживающий факт. Обычно эти показатели не реагируют так быстро и непосредственно на негативное влияние социально-экономической и экологической среды. Так, в период "великой депрессии" в странах Северной Америки и Западной Европы столь сильных колебаний в величине средней продолжительности жизни не наблюдалось. В этих условиях простая экстраполяция в будущее тенденций прошлых лет мало пригодна. Нужен комплекс методов.

За 1985-2002 гг. показатель продолжительности жизни в стране снизился более чем на 3 года у женщин и почти на 5 лет — у мужчин. В 2002-2012 гг. показатели вновь возросли и у мужчин и у женщин.

Прогноз показателей смертности и средней продолжительности жизни разрабатывался на основании анализа следующих материалов:

- динамики возрастных (пятилетний интервал) показателей смертности мужчин и женщин за длительный период 1959-2012 гг. и экстраполяции их по линейной регрессии в будущее;
- динамики показателей средней продолжительности предстоящей жизни мужчин и женщин отдельно за период времени 1985-2002 гг. за период неблагоприятного развития и экстраполяции этих данных по линейной регрессии в будущее;
- результатов экстраполяции средней продолжительности предстоящей жизни за период благоприятного развития, проведенных по данным за 2002 -2012 гг.;
- расчета показателей средней продолжительности жизни из результатов прогнозов возрастных показателей смертности;
- тенденций изменения показателей смертности и средней продолжительности предстоящей жизни за разные периоды времени в других странах Европы, Северной Америки, Азии;
- мировой санитарной статистики за длительный период времени с дифференциацией показателей смертности по полу, возрасту и причинам;
- аналитических расчетов показателей средней продолжительности предстоящей жизни, полученных исходя из минимальных половозрастных показателей смертности от различных причин смерти, достигнутых в разных странах мира, которые можно достичь при использовании всех имеющихся на сегодняшний день средств и методов борьбы с заболеваемостью и смертностью на современном уровне достижений мировой медицинской науки и здравоохранения;
- расчетов показателей таблиц смертности и, в частности, средней продолжительности жизни при снижении или полной ликвидации смертности от тех или иных причин смерти.

Кроме того, были учтены прогнозы, проведенные в 2012 году отделом народонаселения Департаментом по экономическим и социальным вопросам Секретариата Организации Объединенных Наций (таблица 3).

Таблица 3 - Сценарии изменений ожидаемой продолжительности жизни при рождении в Беларуси до 2030 года по расчетам ООН [9]. Редакция 2012 года

	2010-2015	2015-2020	2020-2025	2025-2030
Ожидаемая продолжительность жизни, мужчины (средний сценарий)	64,13	64,73	65,36	66,01
Ожидаемая продолжительность жизни, женщины (средний сценарий)	75,73	76,26	76,76	77,25
Ожидаемая продолжительность жизни, мужчины (высокий сценарий)	66,10	67,59	68,89	70,15
Ожидаемая продолжительность жизни, женщины (высокий сценарий)	77,31	78,40	79,33	80,16
Ожидаемая продолжительность жизни, мужчины (низкий сценарий)	62,19	61,95	61,89	61,95
Ожидаемая продолжительность жизни, женщины (низкий сценарий)	74,17	74,06	74,10	74,21

Анализ тенденций динамики показателей смертности в Беларуси по возрастам, начиная с 1959 г., показал, что наиболее существенное снижение смертности произошло только в самых младших возрастах 0-4 года, как среди мужчин, так и среди женщин, как в городской, так и в сельской местностях, причем в 90-е годы и в этих возрастах снижения практически не наблюдается. В возрасте 5-9 лет смертность значительно ниже, чем в первой возрастной группе, но и снижается значительно медленнее. В возрастах 10-14 лет отмечаются самые низкие показатели смертности и у мужчин, и у женщин, однако уже в этом возрасте показатели смертности мужчин значительно выше, чем у женщин. Так, в Беларуси в 2013 году в возрасте 10-14 лет мальчики умирали в 1,5 раза чаще, чем девочки. С увеличением возраста увеличивается смертность у мужчин, и у женщин, и увеличивается разрыв между ними. Наибольшая разница отмечается в возрастах 30-34 года. В этой группе смертность мужчин в четыре с лишним раза выше, чем у женщин. В возрастах 20-29 смертность мужчин в 3,8 раза выше, чем у женщин. В возрастах 35-64 года она в 3 и более раз выше.

Наиболее быстро смертность начала увеличиваться в 90-е годы, особенно у мужчин. Нами были проанализированы графики динамики возрастных показателей смертности, построенные для каждой пятилетней возрастной группы населения, отдельно для: 1) городских мужчин, 2) городских женщин, 3) сельских мужчин и 4) сельских женщин. Прослежены тенденции их изменения более чем за 50 лет (с 1959 по 2012 гг.). Экстраполяция этих тенденций дает снижение смертности в возрастах до 14 лет и рост для всех остальных возрастов. Конечно, эти данные могут служить лишь для ориентира длительных тенденций в динамике данных процессов.

Из общего ряда следует выделить самостоятельно прогноз младенческой смертности, тенденции которой резко отличаются от тенденций во всех других возрастах. Для определения тенденций показателей младенческой и по возрастной смертности в перспективе, в не кризисное время, имеет смысл определить минимальные величины этих показателей в зависимости от отдельных причин смерти, которые можно достичь на основе имеющихся средств и методов борьбы с заболеваемостью и смертностью. Для этого из статистических данных по странам мира извлекаются минимальные коэффициенты смертности, зарегистрированные в отдельных возрастах и половых группах населения. Собранные в одну систему минимальные показатели смертности по возрасту и полу, зарегистрированные в различных странах мира, могут служить эталоном, ориентиром для работников, разрабатывающих государственные программы здоровья. Такая информация может по своей сути являться основой для целевого прогноза и должна мобилизовать на достижение желаемых результатов. Достижение таких показателей вполне реально. Так, в 60-е годы ожидаемая продолжительность жизни у мужчин была только в 4 странах выше 70 лет: Нидерланды (71,5), Норвегия (71,3), Швеция (71,2), Дания (70,4). А ожидаемая продолжительность жизни у женщин выше 75 лет была только в Норвегии (75,9) и Нидерландах (75,3). Между прочим, близко к 75 годам ожидаемая продолжительность жизни у женщин в те годы была еще в Швеции (74,9 года) и в Беларуси (74,8 года). [10] Поэтому показатель средней продолжительности жизни, рассчитанный подобным способом д.м.н. М. С. Бедным, для мужчин составлял всего 72,61 года, для женщин 78,41 года, и тогда эти показатели казались мало реальными для достижения, а сейчас уже во многих странах мира эти показатели значительно выше. В Японии, например, они в 2010 г. составляли 79,6 года для мужчин и 86,4 года для женщин. [11]

Младенческая смертность в Беларуси в 2014 г. составила 3,5%. Это показатель уже вполне сопоставим с показателями в других развитых странах мира. По этому показателю республика входит в число первых сорока стран мира. Однако есть некоторые резервы к снижению и по этому показателю. Так, в 2011 году в около 10 странах мира младенческая смертность была менее 3%. Это Финляндия, Япония, Ирландия, Португалия, Словения, Швеция, Чехия, Норвегия и ряд других стран. [12]

Расчеты показали, что в Беларуси в ближайшие 20 лет можно ожидать дальнейшее небольшое снижение показателя младенческой смертности.

В республике имеются значительные резервы для роста **ожидаемой продолжительности жизни**. Так максимальный показатель ожидаемой продолжительности жизни у мужчин в 2010 г. в Швеции, Японии, Швейцарии и Австралии составляла 79-80 лет. Это на 15 с лишним лет выше, чем была ожидаемая продолжительность предстоящей жизни у мужчин Беларуси (64,6 года). Максимальный показатель ожидаемой продолжительности жизни в 2010 г. у женщин в Японии он был 86,4 года, во Франции, в Швейцарии и в Италии – 84-84,5 года. Это на 9 с лишним лет выше, чем была в это время ожидаемая продолжительность предстоящей жизни у женщин Беларуси (76,5 года.) [13] Следует отметить, что ожидаемая продолжительность предстоящей жизни в Беларуси за последние два года значительно выросла и в 2012 году у женщин (77,62 года) и у мужчин (66,59 года).

При построении сценариев развития процессов смертности и динамики средней продолжительности предстоящей жизни мы исходили из предпосылки, что экономику Беларуси не сильно затронет мировой кризис, и он не помешает той позитивной тенденции, которая сложилась в стране в последние годы. В результате показатели смертности будут снижаться, а ожидаемой продолжительности жизни соответственно расти (таблица 4).

Таблица 4 - Прогнозные показатели средней продолжительности предстоящей жизни в Беларуси

Год	1-Высокий вариант прогноза «оптимистический»		2-Средний вариант прогноза		3-Низкий вариант прогноза «пессимистический»	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины
1985 отчет	67,4	77,2	67,4	77,2	67,4	77,2
1990 отчет	66,3	75,6	66,3	75,6	66,3	75,6
1995 отчет	62,9	74,3	62,9	74,3	62,9	74,3
2000 отчет	63,4	74,7	63,4	74,7	63,4	74,7
2005 отчет	62,9	75,1	62,9	75,1	62,9	75,1
2010 отчет	64,6	76,5	64,6	76,5	64,6	76,5
2015 прогноз	68,2	78,8	68,0	78,6	67,8	78,4
2020 прогноз	72,0	82,0	70,0	80,0	68,0	78,6
2025 прогноз	74,5	82,7	72,0	81,5	68,0	78,5
2030 прогноз	75,0	84,0	74,1	83,0	69,1	79,1

При формировании реального прогноза исходили из предположения, что по первому, "оптимистическому", варианту показатели средней продолжительности предстоящей жизни через пять лет достигнут уровня 1984 - 1985 гг., когда эти показатели были наилучшими, а к 2015 г. — даже несколько его превысят. К 2020 году ожидаемая продолжительность жизни у мужчин составит 72 лет, как в настоящее время в целом по республике для обоев полов, а у женщин достигнет 82 лет. При этом разрыв по полу сократится до 10 лет. К 2030 году ожидаемая продолжительность жизни у женщин достигнет показателей, которые в 2008 году были отмечены у женщин стран Западной Европы, а у мужчин на 2 года меньше, чем в 2008 году у мужчин стран Западной Европы. Разрыв этих показателей сократится до 9 лет. Если учесть, что показатели средней продолжительности жизни в этих странах будут продолжать расти, то даже по самому оптимистическому варианту и через 15 лет наша страна все еще будет отставать от средних показателей, характерных для развитых стран мира.

"Пессимистический" третий вариант, в принципе условно назван пессимистическим, поскольку показатели ожидаемой продолжительности жизни по этому варианту не снижаются, а растут, но только очень медленно. В данном случае пессимистический вариант не является прогнозом-предостережением, так как в нём также исходили из оптимистического предположения, что социально-экономическая ситуация в республике нормализуется, но выход будет более медленным.

По среднему, второму варианту, мы исходили из предположения, что показатели смогут достичь к 2020 году 70 лет для мужчин и 80 лет для женщин, а к 2030 году - 74,1 лет для мужчин и 83 лет для женщин.

Сценарии развития миграционных процессов в перспективе

Миграция населения существенно отличается от таких демографических процессов, как рождаемость и смертность, которые обладают значительно большей инерционностью. Распад СССР, экономическая нестабильность, изменение экологической ситуации после катастрофы на Чернобыльской АЭС сильно изменили тенденции, характерные ранее для миграционных процессов. Кроме того, информация по миграции значительно уступает по качеству и полноте данным текущего учета информации по естественному движению населения. Всё это серьезно затрудняет анализ и тем более прогноз миграционных процессов населения.

Эксперты ООН в свои сценарных разработках для долговременного прогноза не учитывали вопрос о миграции. Россияне разрабатывая прогноз использовали два способа учета миграции при перспективных исчислениях населения России, которые, в конечном счете, определяют два варианта предлагаемого прогноза: *экстраполяционный* и *стабилизационный*. Первый из них основан на экстраполяции нынешних тенденций динамики чистой миграции (разницы между эмиграцией и иммиграцией). Второй способ учета внешней миграции в долговременном демографическом прогнозе, дающий основание назвать такой прогноз *стабилизационным*, основан на предположении, что в результате активной миграционной политики государства ежегодные объемы иммиграции в Россию будут резко повышены. Достигнутый при этом уровень чистой миграции позволит полностью компенсировать убыль населения, неизбежную при экстраполяционном прогнозе, и стабилизировать его численность.

При формировании гипотез развития миграционных процессов в Республике Беларусь на будущее были использованы следующие информационные и аналитические материалы:

- 1) динамика миграционных потоков (сальдо миграции) из села в город, между республиками бывшего СССР, эмиграции за пределы бывшего СССР;
- 2) материалы выборочного обследования причин миграции населения, проведенного в октябре 1991 г. Госкомстатом республики;
- 3) материалы опроса школьников и студентов о миграционных намерениях, проведенного в 1995-1999 гг. и 2006 г., а также других социологических обследований, проведенных на территории Беларуси в 90-е годы, и содержащие вопросы о миграционных установках;
- 4) материалы Министерства экономики о перспективах социально-экономического развития республики;
- 5) материалы Министерства труда о развитии рынка рабочей силы и занятости населения в республике;
- 6) научно-исследовательская литература по проблемам миграции населения.

При формировании гипотез миграции населения в будущем, как и при прогнозе рождаемости и смертности, были проанализированы динамические показатели по возрастам. Однако эти материалы служили преддверием самого прогноза. Прогнозировались количественные показатели, объемы миграционных потоков, вернее, их результат — "сальдо миграции". Для этого были проанализированы как "выталкивающие" факторы из регионов выбытия, так и "притягивающие" факторы в регионах прибытия. Кроме того, были рассмотрены факторы "помех", а также характеристики потенциальных мигрантов.

Если внутривнутриреспубликанскую миграцию можно прогнозировать исходя из местных условий, то прогнозирование миграции со странами бывшего СССР, а также эмиграции и иммиграции в республику из дальнего зарубежья можно осуществлять, располагая знаниями об обстановке и о факторах, влияющих на миграцию не только в нашей стране, но и за ее пределами.

Следует отметить некоторое снижение подвижности населения внутри республики в середине 90-х годов, в настоящее время опять активизировалась. В немалой степени эта тенденция объясняется, в первую очередь, некоторой нормализацией социально-экономического положения в стране.

Пока не совсем понятно в какой степени нашу страну затронет современный мировой финансовый кризис и как это может сказаться на миграционные процессы. Если в стране усилится нестабильность положения, у населения по-

явится неуверенностью в завтрашнем дне, а главное — опасения быстрого роста безработицы, обострение жилищных проблем, то это будет с одной стороны стимулировать население на более активный поиск более благоприятного места жительства, с другой стороны удерживать население на местах, так как в сложные времена многие люди не решаются двигаться с обжитого места.

Миграционный обмен с бывшими союзными республиками зависит от ряда причин. Например, напряженность межэтнических отношений или, тем более, этнополитические конфликты выталкивают русскоязычное население, особенно бывших выходцев из Беларуси, обратно в республику, хотя среди иммигрантов много лиц и других национальностей. Большое значение имеют наличие или отсутствие свободных рабочих мест в том или ином регионе, и возможности решения жилищной проблемы национальная политика государства. Большое значение имеет соотношение величины оплаты труда в странах. Влияет также уровень либерализации общества и соотношение уровня жизни в стране "оттока" и стране "притока". В данном случае, естественно, активнее едут туда, где лучше. Эмиграция из республики и иммиграция в республику в настоящее время уже не носит четко выраженный этнический характер, как в начале 90-х годов. Среди приезжающих и выезжающих мигрантов присутствуют представители разных национальностей. В перспективе динамика эмиграции и иммиграции будет зависеть от социально-экономического и политического развития, как Беларуси, так и стран, принимающих эмигрантов из Беларуси и стран, из которых приезжают иммигранты в нашу страну.

Учитывалось при прогнозе и то, что в соответствии с Национальной программой демографической безопасности на 2011-2015 гг. в стране предусмотрены мероприятия по увеличению иммиграции в страну за счет возвращения тех, кто уехал за пределы Беларуси в прошлые годы.

В результате реализации мероприятий по внешней миграции в 2013 году сальдо миграции (11 643 человек) впервые превысило значение естественной убыли населения. В 2014 году оно составило 15 722 человека при ожидаемом результате в 13 000 человек, в первом квартале 2015 года сальдо уже достигало 5 019 и превысило аналогичный показатель 2014 года более чем в два раза (2 432 – 2014 г.).

Среди причин значительного увеличения миграционного сальдо прежде всего следует отметить возросшую миграцию из Украины, связанную с событиями на Донбассе. Однако следует принять во внимание тот факт, что в 2015 году и последующих годах приток граждан Украины сократится, часть их (при условии стабилизации ситуации) постепенно возвратится на родину.

Необходимо учитывать и то обстоятельство, что основной миграционный обмен населением происходит со странами СНГ. В 2013 г. его величина была в 4 раза больше миграционного обмена населением с другими странами. Вместе с тем данные статистики показывают существенное снижение величины миграционного сальдо по сравнению с началом 1990-х годов более чем в 3 раза. Причиной этого является сокращение резервов миграции в странах выезда, нормализация там социально-экономической ситуации. Кроме того, образование Евразийского Экономического Союза также повлияет на снижение миграционного сальдо.

Все выше сказанное позволяет определить целевой показатель «суммарное сальдо внешней миграции» за период 2016-2020 годов в объеме 50-70 тысяч. Неограниченный и неконтролируемый приток иностранцев может негативно сказаться на криминогенной обстановке в стране, вызвать отрицательное отношение населения к данному факту.

В результате были определены следующие объемы внешних миграционных потоков по двум направлениям: со странами СНГ и Балтии и с другими страны мира (таблица 5).

Таблица 5 - Прогнозные объемы внешней миграции. Сальдо миграции, тыс. чел.

	Внешняя миграция	в том числе	
		со странами СНГ и Балтии	др. страны мира
1995	-0,2	7,2	-7,4
2000	12,1	16,8	-4,7
2005	1,9	4,2	-2,3
2010	10,3	10,2	0,1
2015	15,2	15	0,2
2020	15	12	3
2025	20	17	3
2030	20	16	4

Ожидаемые изменения численности и половозрастной структуры населения Беларуси в будущем по данным прогнозов

На основе разработанных прогнозов отдельных демографических процессов нами были рассчитаны прогнозы до 2030 года по трем сценариям демографического развития.

Первый вариант прогноза предусматривал демографическое развитие Республики Беларусь по очень оптимистическому сценарию. Его можно назвать оптимальным, желаемым для республики. Он, практически, показывает каких показателей необходимо достичь, чтобы население в стране перестало снижаться. В него заложены показатели оптимистических вариантов прогнозов всех трех компонент прогноза: по рождаемости, ожидаемой продолжительности

сти жизни и по миграции. Этот вариант скорее можно назвать желаемым, нежели реальным, хотя, теоретически, если бы темпы роста демографических процессов, отмеченные в последние три года (2011 г. и 2014 г.) в стране сохранились и в дальнейшем, то столь оптимистические показатели рождаемости и ожидаемой продолжительности жизни, которые заложены в данном сценарии на 2030 год, были бы достигнуты уже к середине следующего десятилетия. Этот вариант показывает верхнюю планку динамики населения на ближайшие два десятилетия, которая желательна, но мало вероятна.

Второй вариант прогноза предусматривал демографическое развитие Республики Беларусь по среднему сценарию. В него заложены показатели средних вариантов прогнозов всех трех компонент прогноза: по рождаемости, ожидаемой продолжительности жизни и предусматривается не высокий миграционный прирост. Это более вероятный сценарий, по которому в ближайшие годы значительного прироста населения не ожидается, хотя возможна стабилизация населения в течение 2-3 лет, а за тем депопуляция будет продолжаться еще довольно длительное время.

Третий вариант прогноза предусматривал демографическое развитие Республики Беларусь по достаточно пессимистическому сценарию. В него заложены показатели пессимистических вариантов прогнозов всех трех компонент прогноза: по рождаемости, ожидаемой продолжительности жизни и не предусматривается миграционный прирост. Однако по этому сценарию все же предусматривается некоторый рост ожидаемой продолжительности жизни и не предусматривается миграционного оттока населения. Таким образом, этот вариант нельзя назвать совсем пессимистическим. По нашему мнению, он показывает нижнюю границу, до которой может снизиться численность населения, если демографическое развитие не удастся оптимизировать (таблица 6, рисунок 1).

Таблица 6 - Ожидаемая численность населения Республики Беларусь, по данным трех сценариев развития на перспективу до 2030 года, тыс. чел.

На начало года	1 сценарий, «Оптимистический»	2 сценарий, средний	3 сценарий, «Пессимистический»
2010 отчет	9500	9500	9500
2013 отчет	9 464	9464	9464
2015 прогноз	9483	9481	9480
2020 прогноз	9561	9400	9158
2025 прогноз	9645	9343	8742
2030 прогноз	9707	9286	8273

Результаты проведенных расчетов показали, что ожидаемая численность населения к 2020 г. может колебаться в пределах от 9 млн. 761 тыс. чел. по оптимистическому варианту, до 9 млн. 118 тыс. чел. по пессимистическому варианту. К 2030 году ожидаемая численность населения может колебаться в пределах от 9 млн. 907 тыс. чел. по оптимистическому варианту, до 8 млн. 233 тыс. чел. по пессимистическому варианту

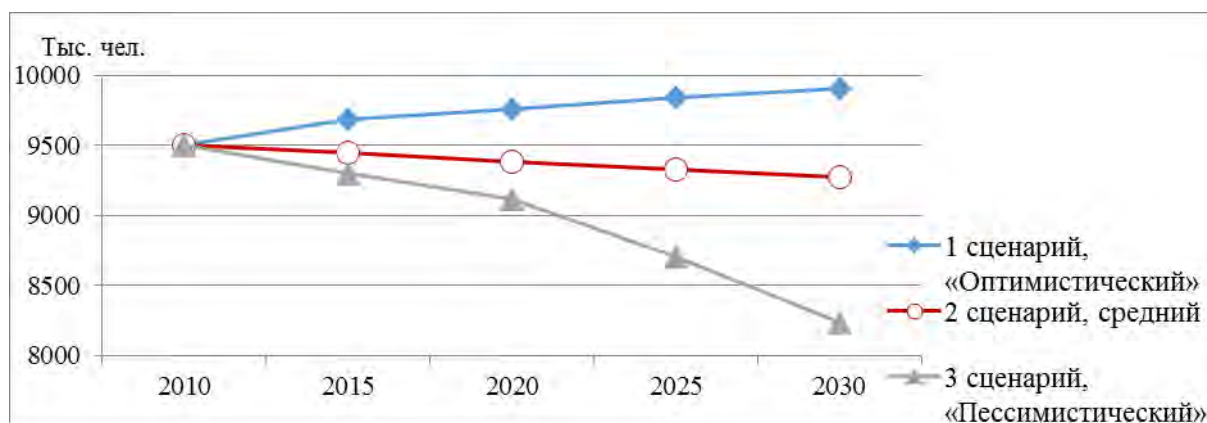


Рисунок 1 - Динамика численности населения Республики Беларусь по данным трех прогнозных сценариев, тыс. чел.

Наибольшая вероятность, что демографическое развитие пойдет по среднему сценарию, по которому численность населения на протяжении всего прогнозного периода будет продолжать уменьшаться.

Кроме того, следует учитывать, что на ход демографического развития может оказать существенное негативное влияние развивающийся мировой финансовый кризис, длительность и глубину которого пока никто не прогнозирует. Тем более не совсем понятно насколько сильно он затронет республику, и нет опыта, по которому можно было бы определить, насколько этот кризис может повлиять на демографические процессы. Не совсем ясно как он может сказаться на показателях смертности, рождаемости, миграции.

По нашим расчетам, существенные изменения произойдут в возрастной структуре населения (рисунок 2.).

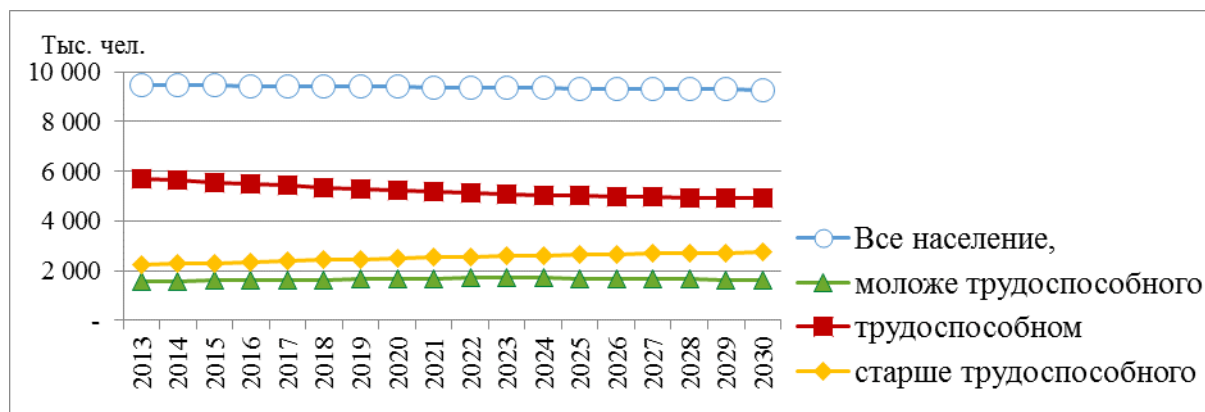


Рисунок 2 - Динамика численности населения основных возрастных групп (моложе трудоспособного, в трудоспособном и старше трудоспособного возраста)

Численность населения в старшей возрастной группе практически одинаково растет по 1 и 3 вариантам. Однако, ввиду того, что общая численность населения по этим вариантам разная, то и доля этой возрастной группы по вариантам разная. Так, если демографическое развитие страны будет развиваться по 1 сценарию, то она возрастет с 18,3% в 2009 году до 22,9% к 2030 году, а по 3 сценарию до 26,3 % (табл. 7)

Таблица 7 - Доля численности основных возрастных групп в общей численности населения по 1 и 3 сценариям развития.

Возрастные группы	2009	2020	2030
0—15 лет (1 Вариант)	15,8	19,6	21,3
16—59 лет (1 Вариант)	65,9	59,2	55,8
60+ лет (1 Вариант)	18,3	21,3	22,9
Всего (1 Вариант)	100	100	100
0—15 лет (3 Вариант)	15,8	15,7	11,9
16—59 лет (3 Вариант)	65,9	61,9	61,7
60+ лет (3 Вариант)	18,3	22,4	26,3
Всего (3 Вариант)	100	100	100

Численность населения в наиболее активной возрастной группе снижается и по 1 и по 3 сценариям, причем по 3 сценарию более активно. Однако доля этой возрастной группы более активно снижается по 1 сценарию. Происходит это за счет того, что по первому сценарию и численность и доля населения в младшей возрастной группе растет, а по 3 сценарию и численность и доля младшей возрастной группы довольно быстро уменьшается (таблица 8).

Таблица 8 - Динамика родившихся по данным прогнозов по 1, 2 и 3 сценариям, в тыс. чел.

	Количество родившихся по 1 сценарию	Количество родившихся по 2 сценарию	Количество родившихся по 3 сценарию
2010 отчет	108,1	108,1	108,1
2011 отчет	109,1	109,1	109,1
2012 отчет	115,9	115,9	115,9
2015 прогноз	120,0	118,7	118,0
2020 прогноз	135,2	115,0	94,1
2025 прогноз	129,1	105,0	69,4
2030 прогноз	127,1	95,0	46,3

Количество умерших растет и по 1 и по 3 сценарию, хотя по первому значительно медленнее, это происходит по тому, что в первый сценарий заложены достаточно высокие темпы снижения вероятности умереть (таблица 9).

Рассмотрены варианты демографического развития республики по трем сценариям, два из которых крайние, «оптимистический» и «пессимистический», и средний «реалистический», по которому с большей вероятностью пойдет демографическое развитие страны. Однако на ход демографического развития существенно могут повлиять различные катаклизмы в социально-экономическом развитии страны. Так, могут сказаться блуждающие по миру отголоски финансового кризиса, его негативное влияние на социально-экономическое развитие может сказаться и на Беларуси, что может вызвать увеличение безработицы, снижение уровня жизни населения и др., что, в свою очередь, повлияет и на ход демографического развития страны.

Таблица 9 - Динамика умерших по данным прогнозов по 1, 2 и 3 сценариям

	Всего умерло по 1 сценарию	Всего умерло по 2 сценарию	Всего умерло по 3 сценарию
отчет			
2010	137,1	137,1	137,1
2011	135,1	135,1	135,1
2012	126,5	126,5	126,5
прогноз			
2015	121,0	122,0	123,0
2020	131,9	133,0	140,7
2025	135,5	136,6	142,8
2030	136,0	137,9	143,0

Если экономический кризис окажется действительно глубоким, то браков станет меньше, ведь они сопряжены с расходами, а материальное положение во время кризиса у людей становится хуже. Снижение материального уровня населения может оказать отрицательное влияние на рождаемость, так как сократятся доходы населения. Когда экономическая ситуация резко ухудшается, появляется угроза потери работы, то предусмотрительные люди не решаются на рождение очередного ребенка. Отрицательно это может сказаться и на здоровье, на ожидаемой продолжительности жизни населения и на миграции. Так, резкая девальвация белорусского рубля в 2011 году вызвала изменения в миграционных потоках, особенно временной трудовой миграции в приграничных территориях страны.

В тоже время возможен и более оптимистический путь развития. Так если будут успешно реализовываться Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2010-2015 гг. и соответственно последующие программы демографического развития, то возможно более быстрое повышение рождаемости, рост ожидаемой продолжительности жизни, оптимизация миграционных потоков.

Однако не стоит списывать только на социально-экономическое развитие ожидаемые негативные тенденции в демографическом развитии страны. Следует учитывать, что в 90-е годы детей рождалось мало – и соответственно теперь мало девочек, которые могут стать матерями до 2025 года. Кроме того, льготы, которые были введены в 2007 году, могли ускорить рождение детей теми женщинами, которые собирались завести второго или третьего ребенка, но благодаря льготам сделали это раньше. По опыту 80-х лет, когда в стране были приняты тоже достаточно действенные меры семейной политики, можно ожидать, что увеличение суммарного коэффициента рождаемости продлится лет пять-шесть, а потом начнется его стабилизация или даже спад. В результате произойдет уменьшение количества рождений.

ВЫВОДЫ

Как показали наши исследования, полностью и, главное, надолго погасить депопуляцию в стране в ближайшие годы не представляется возможным. Таким образом, демографическая безопасность и в долгосрочной перспективе будет выступать одним из наиболее проблемных аспектов социальной безопасности, требующего к себе повышенного внимания. Принятие своевременных мер, поможет значительно сгладить негативные явления и предотвратить нежелательные последствия. Для этого необходимо:

- Изыскать возможности для скорейшего введения в стране практики материнского капитала – проект «Большая семья» [14].
- Проводить мониторинг демографического развития страны. Своевременно выявлять возникающие негативные явления и принимать соответствующие меры по их устранению или минимизации последствий.
- Вернуть практику ежегодной разработки демографических прогнозов, которая существовала в стране с 1963 по 2011 год. На наш взгляд, регулярные демографические прогнозы должны разрабатываться статистическими органами – как это делается в России и ряде других стран. Это позволит совершенствовать методику прогнозов и разработать сквозные математические программы, увязывающие расчеты отчетных демографических показателей, как базы для проведения прогнозов и разработку самих демографических прогнозов. Научно-исследовательским институтам оставить только разработку гипотез демографического развития на перспективу. При этом желательно, чтобы они разрабатывались в нескольких независимых научных подразделениях страны для того, чтобы можно было выбрать из нескольких альтернативных вариантов наиболее обоснованный.
- Повышать демографическую грамотность населения и особенно руководящих работников, принимающих решения. В настоящее время в высших учебных заведениях Беларуси этим вопросам уделяют недостаточно внимания. Основы демографии, в том числе демографического прогнозирования (4 часа) преподают в БГЭУ на кафедре статистики и то только тем группам, которые обучаются по специальности «Статистика». Некоторые знания по демографии и демографическому прогнозированию дают в БГУ на географическом факультете и на отделении социологии. Учитывая всю важность демографических знаний, для будущих руководящих работников, этого критически мало.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Беларусь о демографической безопасности Республики Беларусь 4 января 2002 г. № 80-З. Зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 9 января 2002 г. N 2/829 [Электронный ресурс] / Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by/world_of_law/text.asp?RN=H10200080 Дата доступа: 28.07.2013 г
2. Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2007-2010 годы [Электрон. ресурс] / Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.levonevski.net/pravo/razdel1/num8/1d8434.html> Дата доступа 24.01.2014 г. http://pravo.by/world_of_law/text.asp?RN=P31100357 – Дата доступа 28.07.2013 г.
3. Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2011-2015 годы [Электрон. ресурс] / Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. – Режим доступа: http://pravo.by/world_of_law/text.asp?RN=P31100357 или <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=1/12762> Дата доступа 24.01.2014 г.
4. Раков, А. А. Перспективы роста населения и вопросы активизации демографической политики в Белорусской ССР (ДСР) / А.А. Раков, Л.П. Шахотько - Мн., 1971
5. Шахотько, Л. П. Население Республики Беларусь в конце XX века / Л.П. Шахотько – Минск, 1996 г.
6. Шахотько, Л. П. Модель демографического развития Республики Беларусь / Л.П. Шахотько. – Минск: «Беларуская навука», 2009. - С.353.
7. По расчетам ООН, отдела народонаселения, департамента по экономическим и социальным вопросам. Редакция 2012 года – Режим доступа: http://esa.un.org/unpd/wpp/fertility_figures/interactive-figures_DL-functions.htm – Дата доступа 28.07.2013 г.
8. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Данные переписи населения 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/perepic/2009/itogi1.php> и <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/demogr.php> – Дата доступа 28.07.2013 г.
9. По расчетам ООН, отдела народонаселения, департамента по экономическим и социальным вопросам. Редакция 2012 года – Режим доступа: http://esa.un.org/unpd/wpp/fertility_figures/interactive-figures_DL-functions.htm – Дата доступа 28.07.2013 г
10. Демоскоп Weekly №559-560 от 17-30 июня 2013 Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, 1960-2010 (лет) по промышленно развитым странам мира – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/app/app40e0.php> – Дата доступа 28.07.2013 г.
11. Демоскоп Weekly №559-560 от 17-30 июня 2013 Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, 1960-2010 (лет) по промышленно развитым странам мира – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/app/app40e0.php> – Дата доступа 28.07.2013 г.
12. Демоскоп Weekly №559-560 от 17-30 июня 2013 Коэффициент младенческой смертности по промышленно развитым странам мира – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/ias/ias05.php?tim=2010&cou=0&terr=1&ind=6&Submit=OK> – Дата доступа 28.07.2013 г.
13. Демоскоп Weekly №559-560 от 17-30 июня 2013 Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, 1960-2010 (лет) по промышленно развитым странам мира – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/app/app40e0.php> – Дата доступа 28.07.2013 г
14. Новости TUT.BY: Лукашенко о проекте "Большая семья" Режим доступа: <http://news.tut.by/society/369599.html>, <http://finance.tut.by/news369913.html> Дата доступа: 30.01.2013 г

Статья поступила в редакцию 12 мая 2015 года.

УДК 005.334(075.8)

СПЕЦИФИКА УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т.Ф. МАНЦЕРОВА

канд.экон.наук, доцент, заведующий кафедрой «Экономика и организация энергетики»,
Белорусский национальный технический университет, г. Минск

Е.И. ТЫМУЛЬ

аспирант Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Постоянное развитие экономики приводит к необходимости формирования качественно новой системы управления предприятием, адаптированной к условиям риска и неопределенности. В статье рассмотрены основные вопросы управления рисками с учетом специфики деятельности энергетических предприятий. Изложены основные отраслевые особенности проявления рисков и их анализа. Обоснована необходимость разработки методик и инструментов для выявления и снижения всех видов рисков на энергетических предприятиях с учетом специфики функционирования.

Abstract

Continuous development of the economy leads to the necessity of forming a qualitatively new enterprise management system, adapted to the conditions of risk and uncertainty. The article deals with the main issues of risk management, taking into account the specifics of the energy companies. It is given the basic differences between manifestations of risks and their analysis. It is substantiated the necessity of development of methods and tools for identifying and reducing all kinds of risks in the energy company-specific operation.

ВВЕДЕНИЕ

Тенденции, которые можно наблюдать на мировой экономической арене, явно свидетельствуют о том, что в настоящее время управление рисками – это жизненно необходимое умение для выживания любой организации. Республика Беларусь в последние десятилетия держит уверенный курс к новой экономике. Такой переход от государственного контроля к рыночной конкуренции неизбежно приводит к новым «правилам игры». Конкурентный рынок требует умения распознавать риски и управлять ими.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Исследование влияние различных рисков на функционирование организаций ведется на протяжении многих лет. Однако до сих пор не существует единого подхода к определению понятия «риск».

Для того чтобы лучше понять сущность риска, необходимо обратиться к этимологии слова «риск».

Источником термина risk могут служить несколько древних слов из разных европейских языков:

- французские *risque* (сомнительный) и *risdoe* (угроза, рисковать);
- итальянские *risiko* (опасность, угроза) и *risicare* (посметь, отважиться);
- греческое *ridikon, ridsa* (скала, утес; объезжать скалу, утес);
- латинское *rescum*, обозначающее непредсказуемость, опасность или то, что разрушает.

В Европе термина «risk» встречается в средневековых источниках и главная сфера его применения – мореплавание и морская торговля. Отсюда одно из первоначальных значений глагола рисковать – объезжать утес, скалу, лавировать между скал.

Понятие риска в теорию рыночных отношений впервые ввел французский экономист Р. Кантильон, который рассматривал риск как свойство любой торговой деятельности, ведущейся по правилам конкуренции. Прибыли и потери торговца он оценивал как следствие неопределенности и риска.

Экономическая наука представляет классическую и неоклассическую теории предпринимательского риска. Классическая теория предпринимательского риска, у истоков которой стояли Дж. Милль и И.У. Сениор, отождествляет риск с математическим ожиданием потерь из-за выбора того или иного решения, т.е. риск представляет собой ущерб вследствие осуществления данного решения.

В 30-е годы XX в. экономисты А. Маршалл и А. Пигу разработали основы неоклассической теории предпринимательского риска, суть которой заключается в том, что предприниматель, отдавая предпочтения одному из альтернативных решений, должен руководствоваться двумя критериями: величиной ожидаемой прибыли и размерами ее возможных колебаний вокруг среднего значения. [1]

Перечисленные подходы ни в коей мере не учитывают фактора личного отношения предпринимателя к риску. Впервые свое внимание на этот факт обратил внимание Дж. М. Кейнс. Он пишет об «издержках риска» и их покрытии и считает целесообразным учитывать в экономических процессах три основных вида рисков: риск предпринимателя или заемщика, риск кредитора и риск, связанный с возможным уменьшением ценности денежной единицы. [2]

Современные исследователи также уделяют внимание категориям неопределенности и риска. Анализ источников, посещенных понятиям «риск» и «риск-менеджмент», позволил выделить несколько основных подходов к трактовке данных понятий:

1) Опасность или угроза: риск – возможность наступления события с негативными последствиями, приводящими к вреду для человека или организации, т.е. риск – это возможность реализации предполагаемой опасности.

Риск-менеджмент в этом случае – уменьшение вероятности наступления негативных событий и (или) последствий от них с помощью мероприятий, которые требуют разумных затрат.

2) Возможность: риск – это «действие на удачу в надежде на счастливый случай». Предполагается, что чем выше риск, тем выше потенциальный доход.

В этом случае риск-менеджмент предполагает использование техники максимизации дохода при одновременном ограничении или минимизации потерь.

3) Неопределённость: риск – мера несоответствия между различными результатами решений, которые оцениваются через их полезность, вредность и эффективность по критериям соответствия выбранным ориентирам. [3]

Как отмечалось ранее, для каждой организации очень важно разработать стратегию управления возможными рисками, поэтому необходимо дать конкретные ответы на следующие вопросы:

1. какие именно виды рисков организация обязана учитывать в своей деятельности;
2. какие способы и инструменты позволяют управлять этими рисками;
3. какой объем рисков организация может взять на себя (приемлемая сумма убытка, которая может быть погашена из собственных средств).

Таким образом, стратегия управления рисками основывается на классификации рисков и выделении из общего списка наиболее значимых для организации данного вида экономической деятельности.

Существуют различные подходы к классификации рисков. Наиболее распространенной и, на наш взгляд, довольно полной является классификация, изложенная Балабановым И.Т. [4]

Риски в зависимости от возможного результата (рискового события) принято делить на две группы: чистые и спекулятивные (рисунок 1).

Чистые риски определяются возможностью получения отрицательного или нулевого результата (природно-естественные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков: имущественные, производственные, торговые).

Спекулятивные риски означают получение как положительного, так и отрицательного результата.

При рассмотрении рисков следует учитывать причины возникновения рисков (базисный или природный риск) и поэтому принято выделять следующие категории: природно-естественные, экологические, политические, транспортные, коммерческие риски.

Природно-естественные риски — это риски, связанные с проявлениями стихийных сил природы, например землетрясениями, наводнениями, бурями, пожарами, эпидемиями и т. п.

Экологические риски — это риски, связанные с загрязнением окружающей среды.

Политические риски связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства. Эти риски появляются из-за нарушения условий производственно-торгового процесса по причинам, не зависящим от хозяйствующего субъекта.

Политические риски возникают:

✓ из-за невозможности осуществления хозяйственной деятельности по причине военных действий, революции, обострения внутривнутриполитической ситуации в стране, национализации, конфискации товаров и предприятий, введения эмбарго

✓ отказа нового правительства выполнять принятые предшественниками обязательства и т. п.;

✓ введения отсрочки (моратория) на внешние платежи по причине различных обстоятельств (забастовки, война и т. д.);

✓ неблагоприятного изменения налогового законодательства;

✓ запрета или ограничения конверсии национальной валюты в валюту платежа.

Транспортные риски — это риски, связанные с перевозкой грузов транспортом (автомобильным, морским, речным, железнодорожным, воздушным и т. д.).

Коммерческие риски являют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Они появляются вследствие неопределенности результатов от данной коммерческой сделки. Коммерческие риски делятся по структурному признаку на имущественные, производственные, торговые, финансовые.

Имущественные риски связаны с вероятностью потерь имущества хозяйственной единицы из-за кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технических и технологических систем и т. п.

Производственные риски связаны с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и прежде всего с уничтожением или повреждением основного и оборотного капиталов. К ним относятся также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологий.

Торговые риски появляются из-за убытков по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, непоставки товара и т. п.

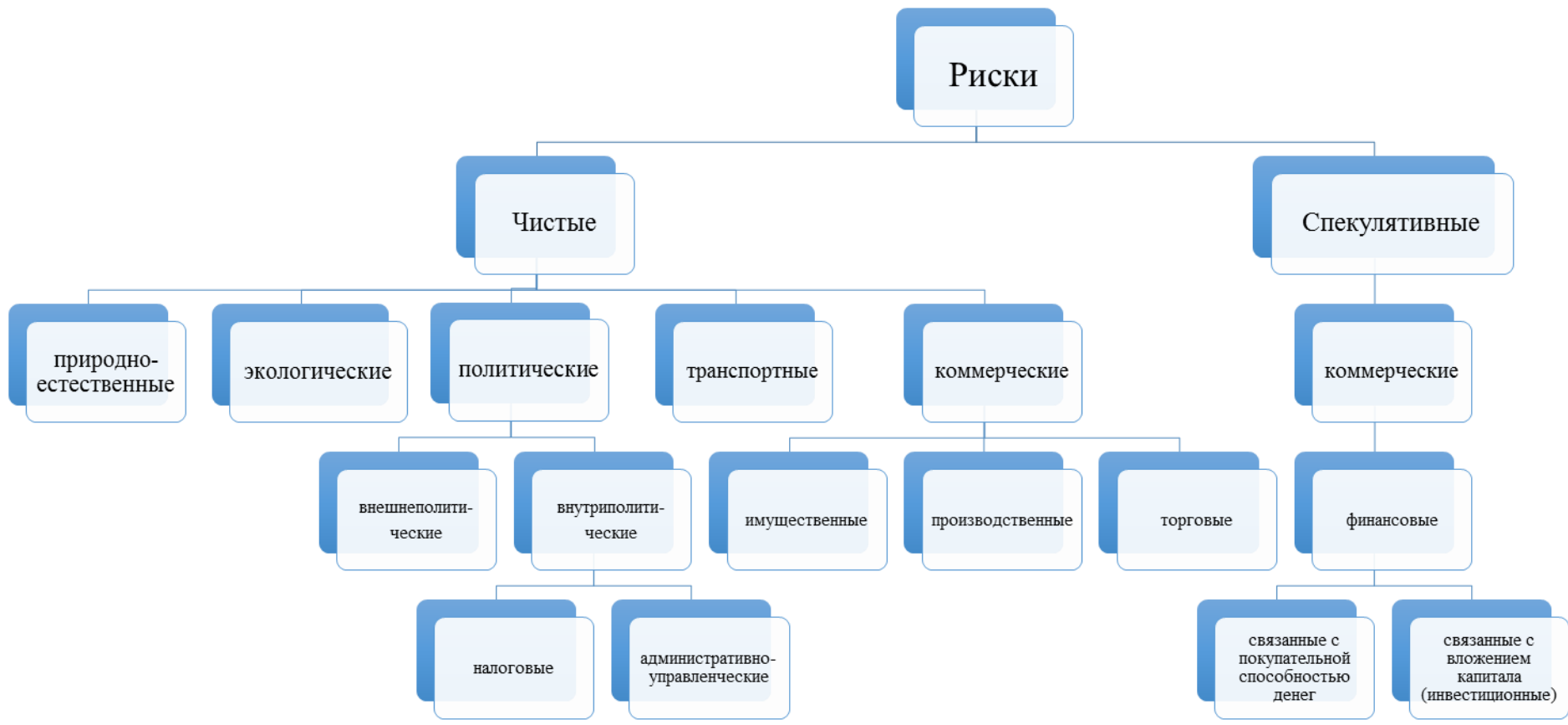


Рисунок 1 – Общая классификация рисков

Финансовые риски появляются из-за вероятности потерь денежных средств. Они подразделяются: на риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, появляющиеся из-за вложения капитала (инвестиционные риски) (рисунок 2).

Риски, связанные с покупательной способностью денег – это инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риски ликвидности.

Инфляционный риск появляется из-за того, что при росте инфляции, получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут, и поэтому у предпринимателя растут потери.

Дефляционный риск — результат того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски означают опасность потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности связаны с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения их качества и потребительской стоимости.

Инфляционные риски состоят из следующих подвидов рисков: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды является следствием наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществленного какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование и т. д.).

Риск снижения доходности может появиться из-за уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам.

Портфельные инвестиции появляются при формировании инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Портфель — совокупность ценных бумаг, имеющихся у инвестора.

Риск снижения доходности включает процентные риски и кредитные риски.

Процентные риски появляются вследствие опасности потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами и т. д. в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по представленным кредитам. Такими рисками являются *риски потерь*, которые могут понести инвесторы в связи с изменениями дивидендов по акциям и изменениями процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Кредитный риск появляется из-за опасности неплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору.

Риски прямых финансовых потерь — это биржевой риск, селективный риск, риск банкротства и кредитный риск.

Биржевые риски возникают из-за опасности потерь от биржевых сделок (риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т. п.).

Селективные риски возникают из-за неправильного выбора видов вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства появляется в результате неправильного выбора вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам.

Согласно проведенного опроса среди руководителей предприятий, проведенному аналитиками Национального банка Республики Беларусь в 2014 году, было установлено, что большая часть опрошенных считает основными видами рисков коммерческие риски (изменения спроса, цен, процентных ставок, валютного курса, возникновения неплатежеспособности и т.д.). Удельный вес данной группы рисков среди опрошенных респондентов составил 59,5%. На усиление рисков, связанных с изменением в законодательстве, указали 13,8% опрошенных. Расширение так называемых административно-управленческих рисков отметили 21,2% участников опроса. Таким образом, можно сделать вывод о том, что наиболее перспективной группой рисков для совершенствования методов управления ими, являются именно финансовые риски.

Величина и влияние того или иного риска на хозяйственную деятельность предприятия в значительной степени зависит от отраслевой специфики функционирования предприятия.

Энергетика – это один из основных видов экономической деятельности, который производит тепловую и электрическую энергию, необходимую для функционирования любого предприятия, а также для жизнедеятельности населения.

До недавнего времени энергетика Республики Беларусь была выстроена по советскому принципу полной государственной монополии. Изменения в экономике нашей страны, которые происходят в последние десятилетия, привели к тому, что энергетика больше не может работать по старым правилам. Уход от перекрестного субсидирования и снижение государственной поддержки при одновременном переходе к рыночным отношениям – вот единственный выход для улучшения сложившейся ситуации. Однако, новые правила рынка приведут к возникновению значительно количества различных рисков.

Если говорить о чистых рисках, то наибольшее значение для энергетических предприятий могут иметь природно-естественные, транспортные и производственные риски, так как каждый из этих рисков может привести к перебоям в работе предприятия энергетика. Природно-естественные риски невозможно контролировать. Единственным выходом является грамотный учет данных рисков на стадии проектирования как самих станций, так и электрических и тепловых сетей.

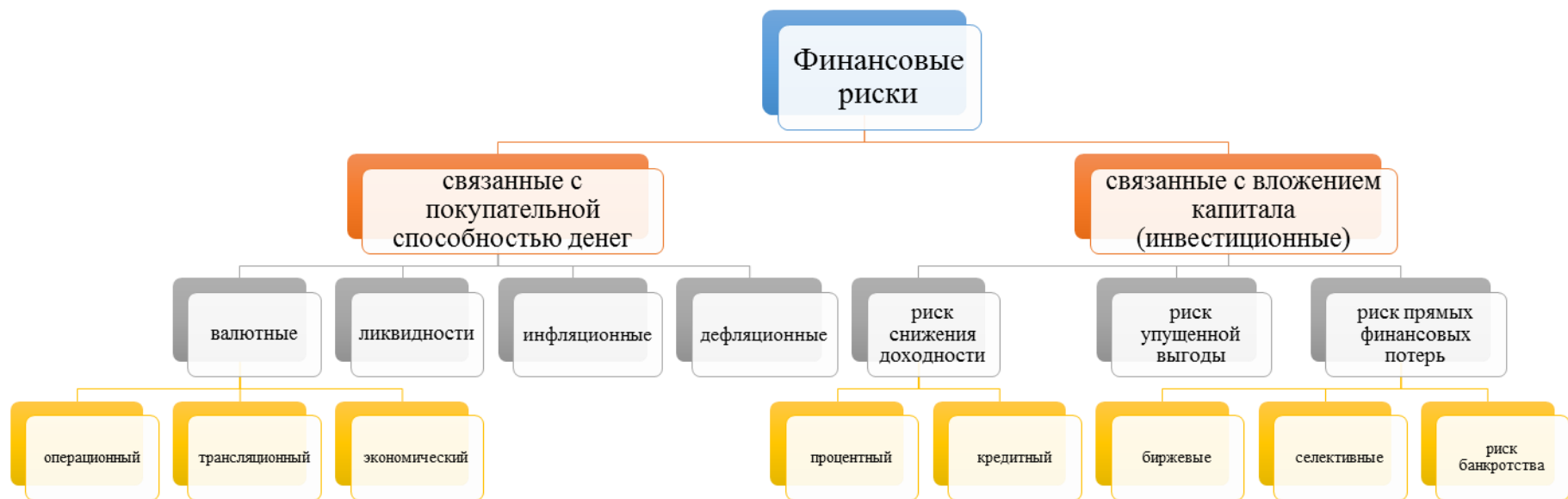


Рисунок 2 – Классификация финансовых рисков

Транспортные риски связаны как с поставкой топлива, так и с передачей электрической и тепловой энергии к потребителям. Необходимо стремиться к снижению потерь, связанных с передачей энергии, путем улучшения качество электрических и тепловых трасс, а также с использованием логистических решений при проектировании новых станций.

Производственные риски на энергетических предприятиях могут достигать значительных величин, ведь остановка станции приведет к существенным экономическим потерям как самой станции, так и предприятий, которые не получили энергию. Однако система планово-предупредительных ремонтов, действующая на энергетических предприятиях в данный момент, в значительной степени снижает возможность аварийных ситуации, что в свою очередь снижает производственные риски.

Тем не менее, основное внимание энергетическим предприятиям необходимо обратить непосредственно на финансовые риски, ведь отсутствие собственного топлива в достаточном количестве привело к зависимости отрасли от импортируемого топлива, оплата за которое производится в иностранной валюте. Соответственно валютный риск имеет огромное значение для функционирования энергетических предприятий.

Расчет за потребленную тепловую и электрическую энергию имеет свою специфику, так как сначала происходит потребление, а лишь затем происходит оплата за потребленную энергию. Таким образом, на предприятиях энергетики возникает значительная частота кассовых разрывов, достигающая своего пика в период отопительного сезона. Такая особенность расчетов приводит к возникновению как кредитного (в случае неоплаты за потребленную энергию), так и инфляционного риска. Отсрочка платежа означает, что инфляционные процессы будут иметь значительное влияние на финансовое состояние энергетических предприятий.

Старение основных средств, приводит к необходимости их постоянного обновления. Учитывая нестабильное финансовое положение энергетических предприятий и недостаточность инвестируемых средств, возникает необходимость в заемных денежных средствах. И, как результат, сильная закредитованность энергетики приводит к большому значению процентных рисков.

Однако отраслевую специфику предприятия необходимо учитывать не только на стадии определения рисков, но и на последующих стадиях управления рисками предприятия.

После определения перечня наиболее значимых рисков следует определить их уровень. Уровень финансового риска характеризует вероятность его возникновения под воздействием определенного фактора риска (или группы таких факторов) и возможных финансовых потерь при наступлении рискованного события. [5]

Исходя из указанного определения, формируются методики оценки уровня риска, которые позволяют решать конкретные задачи управления финансовой деятельностью предприятия. Так, И.А. Бланком [5] разработана следующая дифференциация методических подходов к оценке уровня риска в процессе финансового риск-менеджмента (рисунк 3).

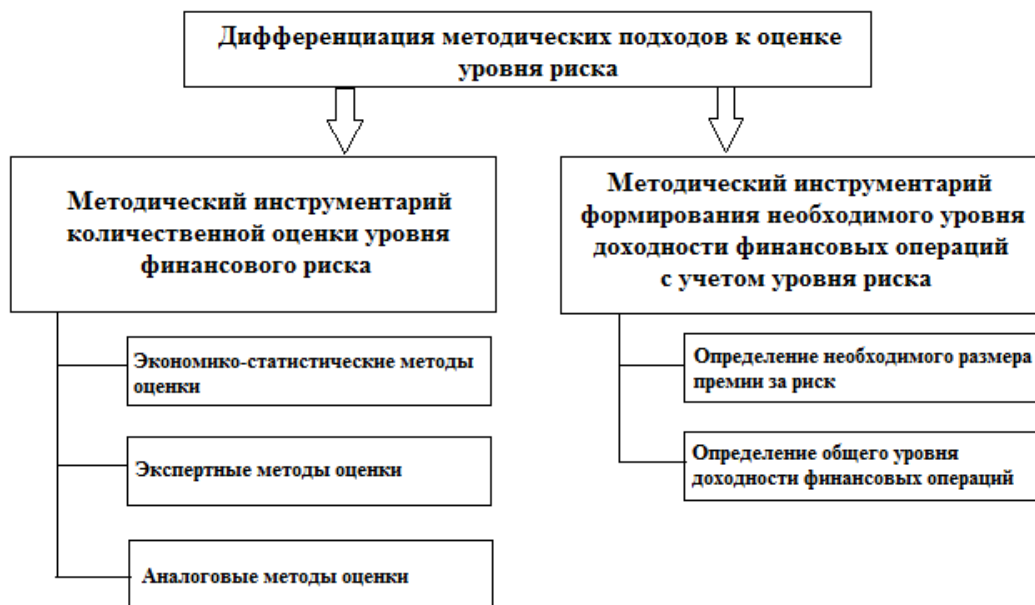


Рисунок 3 – Систематизация основных методических подходов к оценке уровня риска

Методический инструментарий количественной оценки уровня финансового риска является наиболее обширным, так как включает в себя разнообразные экономико-статистические, экспертные, аналоговые методы осуществления такой оценки. Выбор конкретных методов оценки определяется наличием необходимой информационной базы и уровнем квалификации менеджеров.

1. *Экономико-статистические методы* составляют основу проведения оценки уровня финансового риска. К числу основных расчетных показателей такой оценки относятся:

а) *Уровень финансового риска*. Он характеризует общий алгоритм оценки этого уровня, представленный следующей формулой:

$$УР = ВР \cdot РП \quad (1)$$

где УР – уровень соответствующего финансового риска;

ВР – вероятность возникновения данного финансового риска;

РП – размер возможных финансовых потерь при реализации данного риска.

В практике использования этого алгоритма размер возможных финансовых потерь выражается обычно абсолютной суммой, а вероятность возникновения финансового риска — одним из коэффициентов измерения этой вероятности (коэффициентом вариации, бета-коэффициентом и др.). Соответственно уровень финансового риска при его расчете по данному алгоритму будет выражен абсолютным показателем, что существенно снижает базу его сравнения при рассмотрении альтернативных вариантов.

б) *Дисперсия*. Она характеризует степень колеблемости изучаемого показателя (в данном случае — ожидаемого дохода от осуществления финансовой операции) по отношению к его средней величине. Расчет дисперсии осуществляется по следующей формуле:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 \cdot P_i \quad (2)$$

где σ^2 - дисперсия;

R_i - конкретное значение возможных вариантов ожидаемого дохода по рассматриваемой финансовой операции;

\bar{R} - среднее ожидаемое значение дохода по рассматриваемой финансовой операции;

P_i - возможная частота (вероятность) получения отдельных вариантов ожидаемого дохода по финансовой операции;

n – число наблюдений.

в) *Среднеквадратическое (стандартное) отклонение*. Этот показатель является одним из наиболее распространенных при оценке уровня индивидуального финансового риска, так же как и дисперсия определяющий степень колеблемости и построенный на ее основе. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 \cdot P_i} \quad (3)$$

где σ - среднеквадратическое (стандартное) отклонение.

г) *Коэффициент вариации*. Он позволяет определить уровень риска, если показатели среднего ожидаемого дохода от осуществления финансовых операций различаются между собой. Расчет коэффициента вариации осуществляется по следующей формуле:

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{R}} \quad (4)$$

где CV – коэффициент вариации.

д) *Бета-коэффициент (или бета)*. Он позволяет оценить индивидуальный или портфельный систематический финансовый риск по отношению к уровню риска финансового рынка в целом. Этот показатель используется обычно для оценки рисков инвестирования в отдельные ценные бумаги.

Данный показатель не может иметь применения у энергетических предприятий, так как деятельность таких предприятий не подразумевает торговлю на рынке ценных бумаг.

2. *Экспертные методы оценки уровня финансового риска* применяются в том случае, если на предприятии отсутствуют необходимые информативные данные для осуществления расчетов экономико-статистическими методами. Эти методы базируются на опросе квалифицированных специалистов (страховых, финансовых, инвестиционных менеджеров соответствующих специализированных организаций) с последующей математической обработкой результатов этого опроса.

В целях получения более развернутой характеристики уровня риска по рассматриваемой операции опрос следует ориентировать на отдельные виды финансовых рисков, идентифицированные по данной операции (процентный, валютный, инвестиционный и т.п.).

В процессе экспертной оценки каждому эксперту предлагается оценить уровень возможного риска, основываясь на определенной балльной шкале, например:

риск отсутствует:	0 баллов;
риск незначительный:	10 баллов;
риск ниже среднего уровня:	30 баллов;
риск среднего уровня:	50 баллов;
риск выше среднего уровня:	70 баллов;
риск высокий:	90 баллов;
риск очень высокий:	100 баллов.

Так как в подобном анализе участвует значительное количество экспертов, то необходимо проверить полученные данные на согласованность. Для проверки результатов можно использовать коэффициент конкордации Кендэлла W , учитывающий разброс от среднего уровня:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2 \cdot (n^3 - n)} \quad (5)$$

где S — сумма квадратов отклонений суммы рангов от средней их суммы;

m — количество экспертов;

n — количество оцениваемых рисков.

Коэффициент конкордации W может изменяться от 0 до 1. Если $W=0$, то согласованности между экспертными оценками нет, если $W=1$ существует полная согласованность экспертов в оценке факторов.

3. *Аналоговые методы оценки уровня финансового риска* позволяют определить уровень рисков по отдельным наиболее массовым финансовым операциям предприятия. При этом для сравнения может быть использован как собственный, так и внешний опыт осуществления таких финансовых операций. [5]

Анализ рисков является одним из самых сложных этапов управления. Он подразделяется на два дополняющих друг друга вида: качественный и количественный анализ.

Главной задачей качественного анализа является определение факторов риска, этапов и работ, при выполнении которых он возникает.

Количественный анализ означает численное определение размеров рисков отдельных мероприятий и проекта в целом. [2]

Таким образом, целесообразно отнести метод экспертных оценок не к количественному анализу, а к качественному.

Еще одним из методов качественного анализа рисков является графический метод.

При определении частоты возникновения некоторого уровня потерь от рисков следует найти ее значение как можно в большем количестве точек (т.е. при различных уровнях потерь). Обычно сделать это оказывается достаточно сложно. Поэтому необходимо определить значения рассматриваемого показателя хотя бы в четырех основных точках. Выделяют четыре основные области риска, которые должны принимать во внимание менеджеры по риску.

Безрисковая область. Для этой области характерным является отсутствие потерь при совершении операций и получении как минимум расчетной прибыли. Левая граница безрисковой области проходит через точку А - размер расчетной прибыли, правая граница отсутствует, поскольку теоретически прибыль предприятия не ограничена.

Область допустимого риска. Она характеризуется уровнем потерь, не превышающим размеры расчетной прибыли. В этой области еще возможно осуществление данного решения, поскольку предприятие рискует только тем, что в результате своей деятельности оно в худшем случае просто не получит прибыль, а все произведенные затраты окупятся.

Область недопустимого риска. В границах этой области возможны потери, величина которых превышает размер расчетной прибыли, но не больше общего размера расчетной выручки. Такой уровень риска недопустим, поскольку предприятие подвергается опасности потерять всю свою выручку при реализации данного решения, а это будет означать, что оно произвело бессмысленные затраты не только времени, но и денежных средств.

Область критического риска. Это самая опасная зона, в которой возможные потери грозят сравниться с величиной собственных средств предприятия. Область критического риска ассоциируется с понятием банкротства, а поэтому ни при каких условиях нельзя допускать такой уровень риска.

Построим график зависимости между размером потерь и частотой их возникновения. Полученная кривая будет фактически отражать соотношение величины потерь и вероятности их возникновения. Допустим, что с вероятностью 0,55 потери будут равны размеру расчетной прибыли (S_1), с вероятностью 0,2 – величине, равной расчетной выручки (S_2) и с вероятностью 0,05 – величине, равной размеру собственных средств (S_3) (рисунок 4).

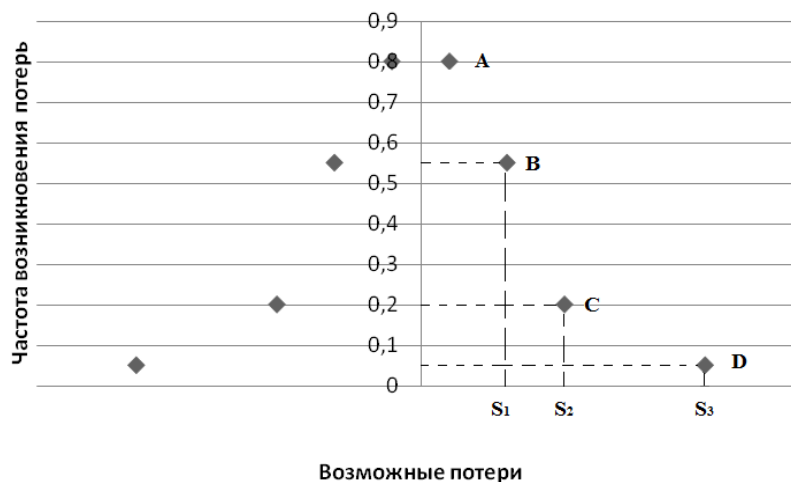


Рисунок 4 – Построение кривой риска

Рассматривая рисунок, нетрудно определить, что участок АВ кривой будет находиться в области допустимого риска, участок ВС - в области недопустимого риска, а участок CD - в области критического риска. К области критического риска будет относиться и участок кривой, находящийся за точкой D, т.е. за пределом уровня банкротства предприятия. Однако стоит понимать, что для каждого риска данная кривая будет иметь свои точки. [6]

Стоит отметить, что методический инструмент количественной оценки уровня финансового риска не может полностью быть применим для энергетических предприятий. В виду существующей организационно-правовой формы организации предприятий энергетики, отпадает необходимость использования методического инструментария формирования необходимого уровня доходности финансовых операций с учетом уровня риска.

В то же время, специфика деятельности предприятий энергетики, которая носит как социальный, так и микрообразующий характер, приводит к необходимости строгого контроля качества производимой тепловой и электрической энергии.

Качество отпускаемой электрической и тепловой энергии и возможные отклонения регламентированы ГОСТ 13109-97 «Электрическая энергия. Нормы качества электрической энергии в системах электроснабжения общего назначения».

Качественными показателями электроэнергии как товара являются частота и напряжение, синусоидальность переменного тока. Качественными показателями тепловой энергии являются температура и давление.

Надежность (применительно к электроэнергетической системе) — способность обеспечить поставку заявленной потребителем, в соответствии с договором энергоснабжения, электрической энергии (мощности) при выполнении потребителем всех договорных технических (условия присоединения к электрической сети и торговой системе) и коммерческих (оплата) обязательств, а также при соблюдении поставщиком установленных договором с потребителем технических условий поставки в отношении качественных и количественных показателей надежности и качества поставляемой электроэнергии (мощности).

Надежность энергоснабжения потребителей характеризуется:

- непрерывностью энергоснабжения в любой ситуации;
- исполнением требований по количеству и качеству поставляемых энергоносителей.

Совпадение во времени процессов производства, передачи и потребления энергии и невозможность работы «на склад» являются важнейшими особенностями энергетики. В этих условиях надежность энергоснабжения со стороны генерации обеспечивается созданием резервной мощности (а не запасов продукции, как на других предприятиях), созданием запасов топлива на ТЭС и запасов воды в водохранилищах ГЭС и ГАЭС, в сфере передачи энергии — строительством резервных сетевых объектов, у потребителей — созданием резервных источников питания.

Резерв генерирующей мощности — это дополнительная генерирующая мощность, которая может быть введена в работу за определенный период времени.

Коэффициент резерва генерирующей мощности энергосистемы определяется из следующего выражения:

$$K_{рез} = \frac{(N_{\max \text{ дост}} - P_{\max})}{P_{\max}} \quad (6)$$

где $N_{\max \text{ дост}}$ - максимально доступная мощность энергосистемы;

P_{\max} - максимальная нагрузка энергосистемы.

В энергосистемах создается единый диспетчерский резерв мощности, который группируется по функциональному назначению и маневренности. [7]

Процесс контроля качества отпускаемой энергии – это специфический технический процесс, осуществляемый с помощью средств автоматики. Несоблюдение основных параметров качества энергии может быть вызвано как внутренними (соблюдение технического регламента, изношенность объектов), так и внешними причинами (природные катаклизмы), но всегда ведет к потерям как для потребителя, так и для предприятий энергетики. Таким образом, если энергия не соответствует предусмотренным стандартам, то это в большинстве случаев приведет к финансовым потерям. Учет данной специфики энергетических предприятий будет особенно важен на этапе расчета величины производственного риска.

ВЫВОДЫ

В связи с изменениями, которые претерпевает на данном этапе энергетика Республики Беларусь, финансовые риски станут новым видом рисков для энергетических предприятий, так как предприятия будут вынуждены снизить уровень государственной поддержки и самостоятельно функционировать в рыночных условиях. Величина данных рисков может в значительной степени повлиять на финансовое состояние любого предприятия.

Целевые ориентиры хозяйственной деятельности предприятия необходимо в каждом конкретном случае выбирать на основе подробного анализа составляющих внешней и внутренней среды. Поскольку внешняя среда в условиях трансформационной экономики республики крайне динамичная, то каждый из субъектов стремится ориентироваться на гибкие стратегии развития, четко реагируя на разнообразные факторы внешнего окружения, сохраняя при этом устойчивость функционирования.

Разработка программы управления рисками на уровне предприятия должна обеспечивать такое управление, при котором основным элементам структуры и этапам деятельности предприятия обеспечиваются высокая устойчивость и защищенность от внутренних и внешних рисков.

Учитывая специфику деятельности, стоит отметить, что производственные риски на энергетических предприятиях могут достигать очень больших величин, ведь остановка станции приведет к значительным экономическим потерям как самой станции, так и предприятий, которые не получили энергию.

В энергетике не всегда возможно заранее дать точную количественную оценку рискам, а методы определения её степени еще не отработаны. В связи с этим возникают трудности в сфере минимизации рисков и оценки затрат на управление ими. Особое значение при этом отводится разработке и реализации методов и инструментов оценки и управления рисками. Процесс разработки данных методов и инструментов должен проходить с учетом всех специфических особенностей энергетических предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник для бакалавров / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 6-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 880 с.
2. Титович, А.А. Менеджмент риска и страхования : учеб. пособие / А.А. Титович. – Минск : Выш. шк., 2008. – 271 с.
3. Редина М.М. Эколого-экономическая диагностика устойчивости предприятий нефтегазового комплекса. – М.: РУДН, 2011. – 170 с. 4. Стандарты Управления Рисками Великобритании / Пер. с англ. FERMA [Электронный ресурс] – Режим доступа - <http://www.gtms.ru/> - Дата доступа 05.02.2015.
4. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996.
5. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600с.
6. Тымуль Е.И. Графическая интерпретация оценки риска / Е.И. Тымуль // Сборник научных статей студентов, аспирантов, магистрантов. – 2015. - № 13 – Том 2 – с.277-279.
7. Экономика и управление в энергетике: учебник для магистров / под общ. ред. Н.Г. Любимовой, Е.С. Петровского. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 485 с.

Статья поступила в редакцию 7 июля 2015 года.

УДК 621.515

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РОЛИ И ЗНАЧЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
В СИСТЕМЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Н.А. САМОСЮК

магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры «Экономика и организация энергетики»
Белорусский национальный технический университет, г. Минск

Аннотация

В статье автор рассматривает концептуальные подходы и особенности использования управленческого учета в системе менеджмента организации. Выделяет общие черты и отличия финансового и управленческого учетов. Обосновывает ведение раздельного учета затрат по видам экономической деятельности в энергетике Республики Беларусь. Предлагает авторскую модель управленческого учета на предприятиях энергетики Республики Беларусь.

Abstract

The author examines the conceptual approaches and peculiarities of use management accounting in the management system of organization. He allocates common similarities and differences between the financial accounting and management accounting. He justifies the conducting of separate cost accounting through forms of economic activity in power engineering of the Republic of Belarus. He offers the author's model of management accounting in power engineering enterprises of the Republic of Belarus.

ВВЕДЕНИЕ

При существующей вертикально-интегрированной модели управления энергокомплексом Республики Беларусь, государство осуществляет централизованное регулирование финансовых отношений предприятий энергетики. Отсутствие рыночных механизмов регулирования в энергетике становится причиной снижения инвестиционной привлекательности многих видов экономической деятельности, высокие тарифы на энергоносители для промышленных потребителей сдерживают модернизацию предприятий и негативно влияют на их финансовое положение. Необходимо создание системы, учитывающей экономические интересы и производителей, и потребителей энергии, а так же создающей стимулы для экономии энергии на всех стадиях ее производства и потребления. Существующая система тарифообразования не дифференцирована по стадиям технологического цикла. Согласно положению №222 от 17.03.2014 г. о порядке формирования цен (тарифов) на природный и сжиженный газ, электрическую и тепловую энергию в Республике Беларусь формируется только базовый тариф на электрическую и тепловую энергию [1]. Социально-ориентированная экономика в Республике Беларусь нуждается в пересмотре тарифной политики, установлении цен на электрическую и тепловую энергию по видам экономической деятельности и по объектам производства на основании фактических затрат. Сложившаяся система учета не позволяет детально изучить затраты на каждом этапе производства электроэнергии. Поэтому для этих целей необходимо, параллельно с традиционным финансовым учетом, вести на предприятиях энергетической отрасли управленческий (раздельный) учет.

Значительный вклад в развитие теории формирования и управления затратами на современном предприятии внесли М.И. Баканов, А.А. Додонов, В.Ф. Палий, С.А. Стуков, А.Д. Шеремет. Сущность затрат, методы их планирования, учета и анализа, являющиеся частью системы управления, нашли свое отражение в трудах советских экономистов А.Ф. Аксененко, С.Б. Барнгольц, В.А. Бунимовича, В.И. Ганштака, А.Ш. Маргулиса, В.И. Петровой, И.И. Поклада, А.М. Фабричнова и др. Наиболее современный подход к проблеме изложен в работах А. Бочкарева, Т. Карповой, В. Кондратьева, С. Колесникова, С. Николаевой, В. Ткача, которые рассматривают управление затратами, как ядро системы управления организацией. Значительный вклад в развитие теории формирования и управления затратами в энергетике внесли Падалко Л.П., Нагорнов В.Н.

В настоящий момент вопросы реструктуризации в энергетике в основном рассматриваются с точки зрения макроэкономики. В тоже время, микроэкономический аспект реформирования энергетики и связанные с ним изменения в учете, контроле и управлении затратами не достаточно изучены. Это обуславливает необходимость разработки методики учета затрат в энергетике страны в условиях функционирования рынка энергии и мощности.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Современная экономика характеризуется разнообразием видов экономической деятельности и может быть осуществлена на предприятиях различных организационно-правовых форм. Независимо от формы и сферы деятельности реализация функций бизнеса требует привлечения капитала для финансирования операций, определения объектов и объемов инвестирования полученных средств. Успех бизнеса зависит прямо от эффективного использования в процессе хозяйственных операций имеющихся ресурсов. Следовательно, любая предпринимательская деятельность состоит из трех взаимосвязанных элементов: инвестиционной, операционной и финансовой деятельности. Для согласования разных видов деятельности существует специфическая функция - управление. По мнению Н.И. Кабушкина, управление обеспечивает планирование, организацию, мотивацию, контроль и регулирование деятельности [2].

Планирование охватывает установление цели деятельности, определение необходимых ресурсов и путей достижения цели.

Достижение любой цели возможно только в случае эффективного труда персонала предприятия. Для достижения конечной цели бизнеса, необходимо таким образом организовать деятельность персонала, чтобы обеспечить гармоничную взаимосвязь между интересами бизнеса и коллективом работников. Принятие управленческих решений должно основываться на данных комплексного ретроспективного анализа и контроля, обеспечивающего сравнение достигнутых результатов с запланированными [3].

В случае выявления значительных расхождений необходимо осуществление процедуры регулирования, т.е. внесения соответствующих корректив в организацию производственного или технологического процесса или в систему бизнес-планирования – в зависимости от причин отклонения.

Для нормального выполнения рассмотренных функций управления необходима полная и исчерпывающая информация об объекте.

Для всех субъектов хозяйствования информация сегодня – это стратегический ресурс, который при рациональном использовании позволяет эффективно управлять бизнесом, расширять свою деятельность на рынке, улучшать экономические и финансовые показатели. Все это способствует росту ценности и спроса на информацию.

В настоящий момент, деятельность любого предприятия во многом зависит от его информационной сети. Высокая ликвидность и постоянная возобновляемость информации, с одной стороны, быстрое ее устаревание и возможность получить соответствующие данные аналитическим путем, с другой – вызывают определенные трудности в оперативном обеспечении управления достоверной, и свежей информацией.

Существует непосредственная связь между потоком информации и организацией производства. Информационный поток всегда подчинен целям и стратегии предприятия. Поэтому информацию должна представлять, прежде всего, система учета, которая выявляет и систематизирует данные о хозяйственной деятельности предприятия. Информационную систему, обеспечивающую потребности управления в информации, называют управленческим учетом.

Информация управленческого учета ориентирована на удовлетворение потребностей как стратегического, так и текущего управления, на оптимизацию использования ресурсов, обеспечение объективной оценки деятельности подразделений и отдельных менеджеров. Меняется назначение и наполняемость информации при плановой экономике и рыночной экономике. Традиционного финансового (бухгалтерского) учета не достаточно и возникает необходимость в управленческом учете.

Управленческий учет существенно отличается от традиционного финансового (бухгалтерского) учета, ориентированного на составление финансовой отчетности. Первое различие – это потребители информации. Финансовая отчетность предназначена, прежде всего, для внешних потребителей, однако используется и руководством предприятия.

Но для управления предприятием необходима более подробная информация, учитывающая технологию и организацию именно этого предприятия. Поэтому эта информация управленческого учета формируется и подается именно с учетом потребностей руководителей конкретного предприятия.

В отличие от финансового учета, который ведется с соблюдением определенных официальных регламентов (инструкций, стандартов и т.п.) установленных государственными органами или профессиональными организациями, управленческий учет не ограничен в выборе методов и правил. Его разрабатывает само предприятие с учетом разных параметров, учитывая при подготовке вариантов управленческих решений качественные факторы. Это так же отличает его от финансового учета, где все операции отражаются на счетах и в отчетности в едином денежном измерителе.

Финансовая отчетность отражает финансовое состояние и результаты деятельности предприятия за год или квартал. Такая отчетность не позволяет оценивать и анализировать деятельность отдельных подразделений и оперативно влиять на отклонение от запланированных параметров.

Поэтому в системе управленческого учета информация о деятельности отдельных сегментов (подразделений, филиалов, производственных линий и т.п.) готовится и предоставляется менеджерами в более сжатые промежутки времени (сутки, неделя, месяц), или по мере необходимости принятия решений.

Важной чертой, отличающей финансовый и управленческий учет, является направленность. Если финансовый учет описывает операции, уже имевшие место, то главной задачей управленческого учета является предвидение последствий будущих операций. Безусловно, в управленческом учете историческую информацию используют, но главным образом для контроля.

Наряду с различиями, управленческий и финансовый учет имеют так же и общие черты. Во-первых оба вида учета используют общую информационную систему, в частности данные учета затрат, используемые предприятием как для оценивания запасов и определения финансовых результатов, так и для принятия управленческих решений на разных стадиях и уровнях управления. Управленческий учет и отчетность являются базисом подготовки любой другой отчетности. Каждый из видов учета и отчетности имеет как общие с другими зоны, так и уникальные области учетной деятельности, присущие только ему. Во-вторых, данные финансового учета так же используются для принятия управленческих решений. В-третьих, оба вида учета базируются на концепции подотчетности менеджеров. При этом финансовый учет позволяет оценить результаты деятельности предприятия в целом, а управленческий учет – в рамках отдельных сегментов деятельности [4].

Информационный ресурс для составления отчетности общий как для финансового учета, так и для управленческого учета. Однако полученный информационный продукт различен у финансового и управленческого учета. На сегодняшний день традиционный информационный продукт финансового (бухгалтерского) учета энергопредприятия -

фактическая себестоимость электрической энергии и фактическая себестоимость тепловой энергии учитывается обобщенно на счете 20 «Основное производство» [5].

Современная белорусская энергетическая система представляет собой сложный производственно-технологический комплекс, включающий электростанции, котельные, электрические и тепловые сети, связанные общностью режима работы и единой системой диспетчерского управления. Установленная мощность энергоисточников ГПО «Белэнерго» на конец 2014 г. года составит 9 446 МВт. Кроме того, параллельно с генерирующими источниками энергосистемы работают 183 блок-станции организаций, не входящих в состав ГПО «Белэнерго», мощностью 636 МВт. Установленная тепловая мощность энергоисточников энергосистемы составляет 47,3 тыс. Гкал/ч.

Электрическая сеть энергосистемы Республики Беларусь включает в себя линии электропередачи напряжением 0,4–750 кВ общей протяженностью 271773 км, трансформаторные подстанции напряжением 35–750 кВ общей установленной мощностью 35019 МВА и трансформаторные подстанции 6-10/0,4 кВ общей установленной мощностью 16134 МВА. Протяженность тепловых сетей – 5 848,6 км в однотрубном исчислении.

По итогам работы за 2014 год энергоснабжающих организаций ГПО «Белэнерго» выработка электроэнергии составила 31,4 млрд кВт·ч, отпуск тепловой энергии – 34,0 млн Гкал.

Уровень развития и мощности отечественной энергетике позволяют удовлетворять растущие потребности потребителей в энергии и повышать качество жизни населения (таблица 1).

Таблица 1 Расход электрической энергии организациями Республики Беларусь по видам экономической деятельности

Виды экономической деятельности	2009	2010	2011	2012	2013
Израсходовано - всего	29 308	31 701	31 679	32 065	31 491
из него:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1 531	1 607	1 609	1 620	1 660
горнодобывающая промышленность	540	567	557	578	575
обрабатывающая промышленность	12 921	14 640	15 159	15 108	14 455
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7 263	7 649	7 222	7 302	7 253
строительство	488	546	411	344	343
торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	498	741	821	840	954
гостиницы и рестораны	71	80	68	66	69
транспорт и связь	1 872	2 022	2 035	1 964	1 901
финансовая деятельность	5	7	11	21	18
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	627	648	584	442	451
государственное управление	238	191	204	203	179
образование	455	458	449	449	466
здравоохранение и предоставление социальных услуг	265	272	268	265	260
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	187	239	314	305	309

Энергетика производит около 30,0% промышленной продукции страны, осваивает четвертую часть всех инвестиций в основной капитал промышленности, в ней сосредоточено 25% основных производственных средств промышленности, занято более 5% промышленно-производственного персонала.

В современных экономических условиях энергетика обеспечивает развитие предприятий национальной экономики, поэтому руководством страны и правительством особое внимание уделяется ее реформированию с целью создания адаптивной модели управления. Белорусская энергосистема требует реформирования, в результате которого должен быть создан реально работающий оптовый рынок энергии.

На первом этапе реформирования Белорусской энергосистемы предполагается осуществить переподчинение станций высокого давления. Электростанции высокого давления перейдут из подчинения РУП Оболэнерго в подчинение ГПО «Белэнерго». Это позволит достигнуть совершенствования системы управления за счет: централизации амортизационных отчислений и повышение эффективности их использования путем определения приоритетных направлений развития объектов генерации; более оперативного решения вопросов по расчетам за поставляемый на электростанции природный газ и др.

На втором этапе планируется выделение из состава областных энергоснабжающих организации филиалов «Энергонадзор» и создание на их базе Государственного учреждения «Энергонадзор». Совершенствование системы

управления на данном этапе заключается в завершении процесса преобразования энергонадзора из ведомственного в государственный.

Третий этап включает в себя выделение из состава областных энергоснабжающих организаций высоковольтных электрических линий и трансформаторных подстанций напряжением 220-750 кВ, а также межгосударственных электрических линии и трансформаторных подстанций напряжением 10-110 кВ и передача их на баланс РУП «ОДУ», на базе которого будет создан РУП «Высоковольтные электрические сети» [6].

Формирование и последующее функционирование рынка потребует полного и достоверного учета затрат на всех технологических циклах генерации, передачи и распределения энергии для формирования обоснованного тарифа. Традиционный финансовый учет уже не может в полной мере обеспечить получение такой информации, поэтому возникает необходимость ведения раздельного учета затрат в энергетике.

Раздельный учет затрат по видам экономической деятельности в энергетике целесообразно осуществлять по следующим видам деятельности: генерация электроэнергии; передача электроэнергии; распределение электроэнергии; генерация теплоэнергии; передача и распределение теплоэнергии.

К объектам по производству электрической (тепловой) энергии относятся все генерирующие источники, независимо от установленной мощности: электростанции высокого давления, электростанции среднего давления и ТЭЦ малой мощности, генерирующие источники с использованием возобновляемых видов энергии и котельные. Калькуляционными единицами по видам экономической деятельности являются: по производству электрической энергии – 1 кВт·ч отпуска электроэнергии с шин источников электрической энергии; по производству тепловой энергии – 1 Гкал отпуска тепла с коллекторов источников тепловой энергии; по передаче электрической энергии - 1 кВт·ч отпуска электрической энергии из передающей электрической сети в распределительную электрическую сеть на границе их балансового разграничения; по распределению электроэнергии 1 кВт·ч валового отпуска электрической энергии; по передаче и распределению тепловой энергии – 1 Гкал валового отпуска тепловой энергии [7, 8].

Формирование учетных данных в подсистемах финансового и управленческого учета может происходить как обособленно, так и на основе их взаимодействия, как внутри единой системы бухгалтерского учета, так и без использования бухгалтерских процедур сбора и обобщения информации. Различие в целях управленческого и финансового учета, разнообразие методов сбора и обработки информации для управления не исключают необходимости установления информационной связи между видами учета по формируемым показателям о затратах и результатах деятельности предприятия. Зачастую операции, отражаемые в подсистемах финансового и управленческого учета, совпадают, что во многом обусловлено единством предмета и методологической основы формирования учетной информации на основе первичной документации, использованием одних и тех же измерителей и методов. Мировая и отечественная наука и практика свидетельствуют о том, что при построении системы счетов управленческого учета используется как монистический, так и дуалистический подходы [9, 10].

Монистический подход предполагает использование в финансовой и управленческой бухгалтерии единой (монистической) системы счетов (счета 20-29) и бухгалтерских записей. Дуалистический подход признает два независимых учета и опирается на двухкруговую систему отражения данных, в которой каждое направление учета имеет самостоятельную систему счетов и бухгалтерских записей (счета 30-39). Каждый из способов учета затрат имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому при формировании системы учета затрат необходимо учитывать все технологические и производственные нюансы конкретного предприятия.

По нашему мнению, монистический подход к формированию системы счетов, наиболее привлекателен для бизнес-единиц, так как в этом случае используется один информационный ресурс. В этом случае затраты группируются по статьям, местам возникновения, а также для исчисления фактической себестоимости. Счета управленческого и бухгалтерского учета на уровне синтетических счетов совпадают, однако на уровне аналитических счетов уже имеют отличия.

Для формирования объективной информации о затратах в энергетике предлагается выполнить аналитическое расширение счета 20 «Основное производство», выделив субсчета по видам экономической деятельности (20.1-20.4); по объектам производства энергии; по объектам передачи энергии и по объектам распределения энергии. Это позволит не только получать детализированную информацию об объектах учета для целей контроля и регулирования деятельности, но и формировать консолидированную отчетность в целом по предприятию (на уровне РУП-облэнерго). Предлагаемая модель управленческого учета на предприятиях энергетике представлена рисунке 1 [11].

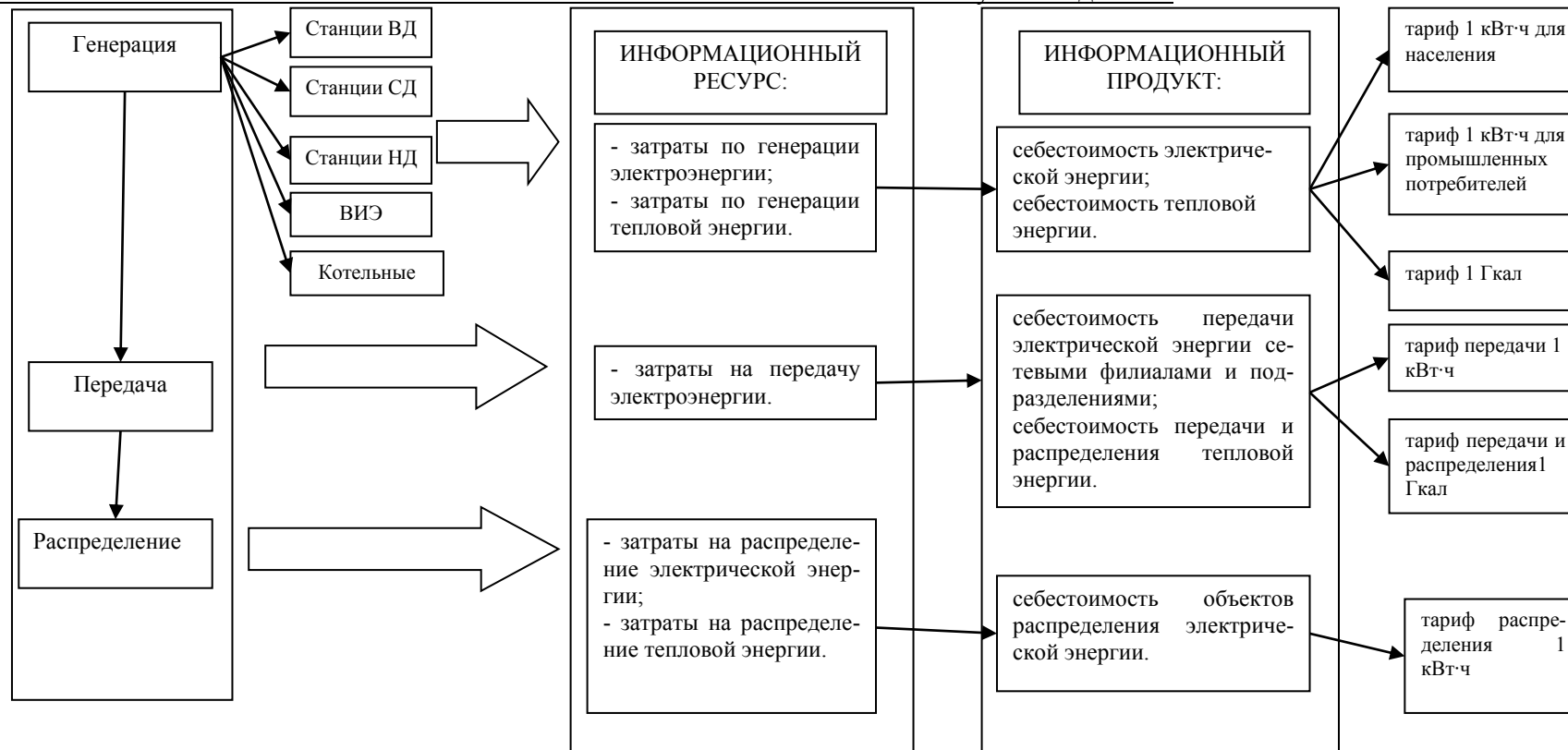


Рисунок 1 Предлагаемая модель управленческого учета на предприятиях энергетики

ВЫВОДЫ

Внедрение управленческого учета на энергетических предприятиях республики будет способствовать получению информации необходимой для определения стратегии и планирования будущих операций организации; контроля ее текущей деятельности; оптимизации использования ресурсов; формирования обоснованного энерготарифа, оценки эффективности деятельности. В условиях рынка для целей управления затратами на предприятиях энергетики при использовании единого информационного ресурса возможно также применение и системы бенчмаркинга, который позволяет не только сравнивать показатели предприятия с показателями других организаций, но и использовать передовой опыт аналогичных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение о порядке формирования цен (тарифов) на природный и сжиженный газ, электрическую и тепловую энергию (утверждено Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 17.03.2014 №222).
2. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учебное пособие/Н.И. Кабушкин – Мн.: Новое знание, 2002 – 336 с.
3. Голов С.Ф. Управленческий учет/ С.Ф. Голов.- Х.: Фактор, 2009- 784 с.;
4. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение/ И.В. Аверчев. – М.: Рид Групп, 2011. – 416 с.
5. Сборник научных статей студентов, магистрантов, аспирантов/ Белорусский Государственный ун-т; под ред. В. Г. Шадурского. – Минск: Белорусский Государственный ун-т, 2015 г. – 258 с.
6. Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: сб. науч. статей/Академия управления при Президенте; редкол.: С.А. Пелих [и др.]. – Минск: Академия управления при Президенте, 2014. – 352 с.
7. Инструкция по раздельному учету затрат на производство, передачу и распределение энергии в энергосберегающих организациях, входящих в состав государственного производственного объединения электроэнергетики «Белэнерго» утвержденной приказом ГПО «Белэнерго» 30 ноября 2013 г. №246
8. Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: сб. науч. статей/Академия управления при Президенте; редкол.: И.И. Ганчерёнок [и др.]. – Минск: Академия управления при Президенте, 2015. – 195 с.
9. Курманова, А.Х. Варианты организации производственного учета/ А.Х. Курманова// Вестник Оренбургского государственного университета.- 2011. № 13 (132)
10. Курманова, А.Х. Методологические подходы к организации управленческого учета А.Х. Курманова// Вестник Оренбургского государственного университета.- 2012. № 13 (149).
11. 13-я Международная научно-техническая конференция «Наука – образованию, производству, экономике», Минск, 2015 г.: материалы конф./ Белорусский национальный технический ун-т; редкол.: Б.М. Хрусталеv [и др.]. - Минск, БНТУ, 2015.

Статья поступила в редакцию 7 июля 2015 года.

УДК 332.142

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДА

С.А.БУНЬКО

аспирант кафедры экономической теории и логистики
Брестского государственного технического университета, г. Брест

Аннотация

В статье исследуются особенности городов как субъектов конкуренции. Сделан вывод о необходимости повышения внимания к управлению конкурентоспособностью таких территориальных образований как города. Это обусловлено тем, что все уровни конкурентоспособности национальной экономики взаимосвязаны. Повышение конкурентоспособности городов как центров инновационной активности, благоприятной среды для формирования и развития креативного сектора экономики создаёт импульсы для повышения конкурентоспособности всех уровней как территориальных, так и производственных экономических систем.

Abstract

The article features considers the features of the cities as subjects of competition investigated. The conclusion is drawn to need of increase of attention to management of competitiveness of such territorial areas as cities. It is caused by that all levels of competitiveness of national economy are interconnected. Increase of competitiveness of cities as centers of innovative activity, favorable environment for formation and development of creative sector of economy creates impulses for increase of competitiveness of all levels of both territorial, and production economic systems.

ВВЕДЕНИЕ

Понятие конкурентоспособности в настоящее время является предметом исследовательского интереса во многих сферах и применяется по отношению к самым разным объектам. В отношении территорий понятие конкурентоспособности стало применяться в западной экономической науке во второй половине XX в. Некоторые исследователи, в частности П.Кругман, критически относятся к применению данного понятия по отношению к странам, регионам, городам, считая, что конкурентоспособность – «атрибут компаний» [1].

Несмотря на это, оценка конкурентоспособности стран, регионов, городов приобретает всё большую популярность. На наш взгляд, усиление интереса к данной тематике произошло с введением понятия квазикорпорации, которое применил А.Г. Гранберг по отношению к регионам [2]. Тем самым учёный подчеркнул уникальность каждого уровня экономики страны, рассматриваемой в качестве сложной многоуровневой системы. Это проявляется в том, что каждый уровень можно рассматривать как проекцию: а) более высокого уровня; б) более низкого уровня. Это обосновывает возможности заимствования традиционных методов исследования макро- или мезоуровня для микроуровня, и наоборот.

Управление конкурентоспособностью городов является одним из наименее разработанных направлений в региональной экономике. В Республике Беларусь, как и на всём постсоветском пространстве, управление городами как объектами сложной социально-экономической природы не получало должных теоретических основ. Целью данного исследования является уточнение: сущности конкурентоспособности города, для чего необходимо исследовать подходы к пониманию конкуренции; территориальной конкурентоспособности; роли города в формировании конкурентоспособности на всех уровнях; состава субъектов, объектов и предметов конкуренции.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Одной из причин расхождений во взглядах на природу конкурентоспособности является неоднозначная трактовка сущности самой конкуренции, к пониманию которой в настоящее время сложилось три подхода.

Во-первых, поведенческий подход, в котором конкуренция рассматривается как рыночный механизм свободного соперничества агентов в целях достижения лучшего, по сравнению с другими участниками рынка, результата.

Во-вторых, структурный подход, в котором акцент переносится с борьбы рыночных агентов между собой на структуру рынка, определяющего характер их конкурентного противостояния. При таком подходе конкуренция «из деятельного феномена, по сути, превращается в структурный феномен, привлекающий внимание учёных не своей внутренней механикой, а ролью в установлении рыночных пропорций и микроэкономическими последствиями» [3].

В-третьих, функциональный подход, который смещает рассмотрение экономической сущности конкуренции в сторону изучения ее роли в экономическом развитии.

При рассмотрении сущности конкурентоспособности целесообразно базироваться на поведенческом подходе, поскольку важным является не то, какова интенсивность конкуренции, а то, каким образом участники рынка могут управлять интенсивностью собственных конкурентных действий, наращивать конкурентные преимущества, побеждать соперников в условиях неопределённости рынков.

В рамках поведенческого подхода единой трактовки данного понятия также не выработано. Среди учёных нет согласованности в следующих вопросах: к каким объектам можно применять понятие конкурентоспособности; существует ли его единое определение? Положив в основу эти два ключевых момента, А.И.Коваленко описал существую-

щие подходы и обосновал наибольшую приемлемость объективистского подхода. В его основе лежит признание единого определения конкурентоспособности, которое сохраняется в отношении любых объектов, но при этом множество объектов строго ограничено и трактуется как способность субъекта конкуренции в определённой сфере деятельности совершать конкурентные действия сравнительно лучше конкурирующих субъектов [4]. Такой вывод опирается на мнение, что «теоретический отрыв конкурентоспособности от конкурентных действий чреват выхолащиванием самого понятия конкурентоспособности», превращением в «синонимы эффективности, прибыльности, интенсивности упоминания на рынке - в зависимости от объекта рассмотрения» [5].

Объективистский подход ставит задачу определения сферы деятельности, в которой конкурируют города. Конкурентоспособность города является малоизученным понятием. Тем не менее, сформировалось мнение, что это понятие является близким по своей природе к конкурентоспособности региона, страны. Обзор источников, посвящённых исследованию сущности конкурентоспособности территориальных социально-экономических систем (ТСЭС), таких как страна, регион, город, позволил выделить шесть основных подходов к её трактовке.

Во-первых, подход, основанный на понимании конкурентоспособности ТСЭС как набора определённых свойств, обеспечивающих конкурентные преимущества по сравнению с другими территориями (М.И.Гельвановский, Г.А.Унтура, Р.А.Фатхутдинов и др). Такая трактовка является неполной, так как отражает лишь предпосылки к способности совершать конкурентные действия.

Во-вторых, подход, опирающийся не столько на наличие конкурентных преимуществ, сколько на способность эффективно их использовать (Н.Я.Калужнова, В.Н.Чайников, Л.С.Шеховцева и др). Рассматривает эффективность использования ресурсов в сравнении с конкурентами, но упускает из виду конкуренцию на рынках.

В-третьих, подход, основанный на способности продуцировать конкурентные преимущества (Н.Е.Костылева, Е.О.Миргородская, М.Портер и др). Исходной посылкой является динамичность конкурентоспособности, что является несомненным достоинством подхода.

В-четвёртых, подход, связывающий конкурентоспособность ТСЭС со способностью выдерживать конкуренцию на товарных рынках (В.В.Меркушев, В.В.Печаткин, С.В.Дохолян и др.). В данной трактовке конкурентоспособность сводится к конкурентоспособности предприятий, расположенных на его территории. Это определяет её ограниченность, так как достижение конкурентоспособности предприятий не всегда свидетельствует о конкурентоспособности ТСЭС в целом.

В-пятых, подход, основанный на способности создавать условия для привлечения на территорию внешних инвесторов, туристов, потенциальных жителей (Б.М.Гринчель, Е.И.Мазилкина, Т.В.Ускова и др.). Характерен для территориального маркетинга и рассматривает конкурентоспособность ТСЭС только с точки зрения целевых потребителей территории как товара.

В-шестых, подход, определяющий конкурентоспособность ТСЭС как способность обеспечивать устойчивое социально-экономическое развитие (Г.Я.Белякова, А.А.Мельдаханов, Л.Н.Чайникова и др.). Такое понимание заложено в документах Европейской комиссии и связывается, в первую очередь, с устойчивым ростом уровня жизни и как можно меньшим уровнем вынужденной безработицы. В основе подхода лежит признание особенностью территорий невозможность ухода с рынка, даже в том случае, если она оказывается неконкурентоспособной. То есть, в таком случае происходит ухудшение благосостояния населения, ужесточение ведения бизнеса, сокращения занятости, поэтому понятие конкурентоспособности города приближается к понятию устойчивого развития. Несмотря на то, что подход в настоящее время является самым распространённым, по нашему мнению, он не соответствует положениям объективистского подхода. В нём отражены глобальные цели управления конкурентоспособностью, но не её сущность.

Таким образом, в настоящее время не сформировано подхода, в котором бы учитывались все аспекты территориальной конкуренции. Кроме того, дополнительного прояснения требует вопрос взаимосвязи эффективности и конкурентоспособности, поскольку единого мнения на этот счет не существует.

Такие исследователи как О.А.Сухарев, А.А.Воронов, И.А.Заярная считают, что условием конкурентоспособности является более эффективное использование ресурсов относительно по сравнению с конкурентами.

По мнению Р.А. Фатхутдинова, конкурентоспособность является «непременным условием повышения эффективности народно-хозяйственного комплекса и каждой организации в отдельности» [6]. Логика подхода такова: неконкурентный товар покупатель не будет покупать, изготовитель не окупит свои затраты и не получит прибыли для эффективного воспроизводства.

Некоторое объяснение такой полярности взглядов на связь конкурентоспособности и эффективности можно дать исходя из концепции конкуренции, предложенной С.Хантом. Учёный определяет конкуренцию как постоянную борьбу между рыночными агентами за сравнительные преимущества в отношении ресурсов, которые ведут к достижению преимущественного положения на рынке и, как следствие, к более высокому финансовому результату [7]. Из концепции С.Ханта следует вывод, что конкурентоспособность имеет двойственную природу: с одной, стороны, являясь источником эффективности в виде конкурентных преимуществ, с другой – достигнутая эффективность использования ресурсов ведёт к лучшей конкурентной позиции на рынке, то есть повышению конкурентоспособности на рынке товаров.

Ещё одним важным моментом является необходимость преодоления статичности объективистского подхода. В связи с этим, необходимо обратить внимание на такую составляющую конкурентоспособности как возможность адаптации субъекта к изменяющимся условиям конкуренции [8]. Под возможностью адаптации, по нашему мнению, следует понимать способность субъекта конкуренции разрабатывать успешную конкурентную стратегию и своевременно вносить коррективы, исходя из сложившейся на рынке конкурентной ситуации.

Уточнение сущности конкурентоспособности города требует также определения его места и роли в системе территориальной конкурентоспособности. То есть, необходимо выявить взаимосвязь элементов конкурентоспособности, формирующихся на различных уровнях, а также взаимовлияние элементов конкурентоспособности производственных и территориальных экономических систем.

Подавляющая часть исследований в области конкурентоспособности посвящена изучению конкуренции на макро- и микроуровнях, где участниками конкуренции являются страны и фирмы-производители. В последнее время достаточно много внимания уделяется мезоуровню конкуренции – на уровне отрасли и региона. Города же по-прежнему остаются упущенным звеном в цепочке конкурентоспособности. Их развитие рассматривается в большей степени с точки зрения пространственного и инфраструктурного развития. В западной экономической науке напротив, именно развитию городов, повышению их конкурентоспособности придаётся особое значение. Мнения об особой значимости городов придерживается и Д.П.Фролов: «несмотря на серию «прорывных» теоретических исследований Дж.Хендерсона, М.Фуджита, Э.Венеэйблса и др., наблюдается примат регионов над городами, хотя урбанизация не менее значима, чем регионализация» [9].

Конкурентоспособность страны, региона, города по мнению большинства исследователей, во многом определяется конкурентоспособностью предприятий, кластеров, расположенных на их территории. Это означает зависимость конкурентоспособности территории от возможностей конкретного производителя выпускать товар, ценовые и качественные характеристики которого определяют его успех на внешнем рынке.

Действительно, при прочих равных условиях, фирмы конкурируют за спрос посредством цены и качества товаров. Но при базировании в различных городах, регионах или странах, у фирм могут появляться дополнительные конкурентные преимущества на основе стоимости факторов производства, преимуществ инфраструктуры, квалифицированной рабочей силы, активности бизнес-среды и других факторов. Таким образом, существует и обратная связь. Для производства фирмой конкурентоспособного товара нужны определённые условия, которые можно охарактеризовать как конкурентоспособность города, региона, на территории которых они функционируют. В то же время конкурентоспособность городов, регионов во многом определяется имиджем страны, её вовлечённостью в международные процессы, институциональными и многими другими условиями. Из этого следует вывод, что конкурентоспособность низшего уровня является частью конкурентоспособности более высокого уровня, существует взаимовлияние производственных и территориальных экономических систем всех уровней. Роль каждого уровня определяется присущими ему особенностями.

Согласно самому распространённому подходу, опирающемуся на численность и род занятий населения, городом является крупный населённый пункт, большая часть населения которого занята несельскохозяйственным трудом.

При этом абсолютное большинство исследователей наиболее характерной чертой городов считают концентрацию на сравнительно ограниченной территории практически всех видов деятельности, которая предопределяет особые функции города (его доминирование), вытекающие из его центральных характеристик: агломерация, близость, лёгкость взаимодействия, быстрая циркуляция информации и т.д. [10].

Влияние развития городов на общенациональное развитие, с учётом их особых функций, рассматривается в теориях «полосов роста» (Ф. Перру, Ж.Б. Будвиля), «центр–периферия» (Дж. Фридмана), пространственной «диффузии инноваций» (Г. Хагерстранда, П. Хаггета) и др.

Ф.Перру предложил в условиях ограниченности ресурсов использовать принцип сосредоточения усилий в «привилегированных точках», которые он назвал «полюсами роста» и рассматривал в их качестве лидирующих отраслей [11]. Ж.Б. Будвиль показал, что функции «полосов роста» могут выполнять не только отрасли, но также города и регионы за счет концентрации на своей территории производств, определяющих НТП и создающих устойчивый спрос на факторы производства. Под полюсом роста учёный понимал «набор развивающихся и расширяющихся отраслей, размещенных в урбанизированной зоне и способных вызывать дальнейшее развитие экономической деятельности во всей зоне своего влияния» [12].

А.Г. Гранберг также связывал «полюса роста» с городами и трактовал их как «географическую агломерацию экономической активности» [13].

Такая роль городов предопределяется привлекательностью для инноваций, формирующих исходное ядро всех изменений (технологических, социальных, институциональных и т.д.) на основе высокой плотности значимой информации и отношений взаимодействия между отдельными предприятиями.

Кроме того, в настоящее время в качестве приоритетного направления всё чаще рассматривается развитие креативного сектора экономики, благоприятной средой для развития которого являются именно города в силу концентрации на своей территории необходимых ресурсов.

Из этого следует вывод, что глобальной целью повышения конкурентоспособности города будет не только повышение качества жизни его населения, но и увеличение вклада в развитие региона и страны в целом.

Для уточнения сущности конкурентоспособности города также необходимо более чётко определить субъекты конкуренции, объекты и предметы конкуренции.

Под субъектами конкуренции будем понимать участников процесса рыночных отношений, стремящихся удовлетворить свои экономические интересы в соперничестве с другими. Для выделения субъектов конкуренции необходимо рассмотреть типы взаимодействия конкуренции: вертикальный и горизонтальный.

Вертикальный тип предполагает соперничество между вышестоящими, в частности региональными, органами управления и городской администрацией за объём предоставляемых полномочий и распределение финансовых ресурсов.

Горизонтальный тип – соперничество между городами. При этом целесообразно опираться на классификацию конкуренции, предложенную Е.Г.Анимицей [14]:

- между близко расположенными городами, объединёнными в некую целостность;
- между большими городами в пределах крупного экономического района;
- между крупнейшими городами разных экономических районов;
- с зарубежными городами.

На наш взгляд, интересной является также теория Т.Неидомюся и М.Йонассона [15], согласно которой при выделении приоритетных конкурентов городу следует принимать во внимание:

- расположение городов на «шкале влияния», положение на которой будет зависеть от величины капитала, которое город привлекает по сравнению с другими регионами;
- расстояние между городами, измеряемое не только дальностью, но и временем, затрачиваемым на преодоление данного расстояния.

Это позволяет сделать вывод, что определение городов в качестве приоритетных конкурентов и, в дальнейшем, выбор стратегии повышения конкурентоспособности в значительной степени будет зависеть от численности населения города, его исторической функциональности и экономико-географического положения.

Подходы к выделению объектов и предметов межтерриториальной конкуренции является ещё одним дискуссионным вопросом. Причиной, на наш взгляд, является смешение подходов к территории как субъекту и объекту конкуренции и игнорирование момента «этапности» протекания конкуренции: сначала на рынке ресурсов, а затем на товарном рынке.

Под объектами рыночной конкуренции будем понимать его составляющие, на которые направлены действия субъектов конкуренции как на рынке ресурсов, так и на товарном рынке. Следовательно, к объектам конкуренции можно отнести спрос (потребителей), и предложение (владельцев ресурсов).

Некоторые исследователи считают, что такие субъекты как территории, обладая определенными товарами, в частности, сырьевыми ресурсами, передают функции производителя отдельным предприятиям и не выступают субъектами рыночных отношений. То есть, не являются субъектами конкуренции на рынке спроса, а лишь создают предпосылки проявления, развития и поддержания конкурентных преимуществ того или иного производителя. Такие субъекты как города, регионы, страны могут выступать субъектами конкуренции только на рынке предложения «за привлечение на свою территорию как факторных, так и нефакторных товаров» [16].

Опирается такой вывод на суждения Л.Берга, Е.Брауна и Дж. Меера, которые считали, что «города и регионы все более становятся ключевыми акторами экономического развития, выдвигая себя на роль предпринимателей. Их руководители хотят вовлечь свой регион в конкурентную борьбу, привлекая новые виды деятельности в форме инвестиций и различного рода визитеров. Они также стремятся создать лучшие условия для местных фирм, которые и являются участниками конкурентной борьбы» [17].

По нашему мнению, город, выдвигая себя на роль предпринимателя, может участвовать в формировании спроса на продукцию местных производителей как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Это возможно за счёт позиционирования города, создания и продвижения бренда города, участия в выставках и ярмарках, создания собственных торгово-информационных центров за рубежом, проведения «Дней культуры» города в других регионах и странах и других мероприятий. Таким образом, город, являясь заинтересованным в повышении конкурентоспособности фирм, расположенных на его территории и вносящих вклад в его конкурентоспособность, принимает на себя часть маркетинговых функций.

Исходя из этого, на рынке предложения в качестве объектов конкуренции можно выделить следующие группы: собственники организаций, инвесторы, малый бизнес, вышестоящие властные структуры, квалифицированные специалисты, население. Предметами конкуренции могут являться:

- научно-производственные ресурсы (сохранение существующих и размещение новых организаций всех видов деятельности, научных, инновационных центров и т.д.);
- финансовые ресурсы (инвестиции в производственную, научную и образовательную сферу, инфраструктуру, развитие туризма и т.д.; гранты, кредиты);
- человеческие ресурсы (сохранение и привлечение населения на постоянное место жительства, в том числе квалифицированных специалистов; привлечение маятниковых мигрантов и т.д.).

На рынке спроса в качестве объектов конкуренции можно выделить следующие группы потребителей: внутренние, региональные, инорегиональные, зарубежные. Предметами же конкуренции на данном рынке могут являться:

- товары в классическом понимании (материальные) и нематериальные товары (технологии, инновационные разработки и т.д.);
- услуги (транспортные, образовательные, медицинские, туристические, логистические, развлекательные и т.д.);
- события (спортивные, культурные, научные, ярмарочно-выставочные) и др.

ВЫВОДЫ

На основе проведённых исследований представляется возможным сформулировать уточнённое определение конкурентоспособности города с учётом его особенностей.

По мнению автора, конкурентоспособность города – способность на основе эффективного использования существующих и вновь создаваемых конкурентных преимуществ, быстрой адаптации к изменяющимся рыночным условиям, создавать лучшие условия для привлечения необходимых ресурсов и успешного соперничества товаропроизводителей - резидентов города на рынках товаров и услуг, по сравнению с другими территориальными образованиями с целью постоянного повышения качества жизни населения города и увеличения вклада города в развитие региональной и национальной экономики.

Исследование особенностей городов показывает, что повышение их конкурентоспособности, во-первых, как центров инновационной активности, привлекающих предприятия инновационных индустрий и инновационные интеллектуальные ресурсы, и, во-вторых, как благоприятной среды для формирования и развития креативного сектора экономики, создаёт импульсы для повышения конкурентоспособности всех уровней - как территориальных, так и производственных экономических систем. Это подтверждает необходимость повышения внимания к управлению конкурентоспособностью таких территориальных образований как города.

ЛИТЕРАТУРА

1. Николаева, Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных учёных / Н.А.Николаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001.-№6.- с. 69-76. – С. 69.
2. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики. М. : Государственный университет ВШЭ, 2006. – 495 с. – С. 154.
3. Рубин, Ю.Б. Дискуссионные вопросы современной конкуренции // Современная конкуренция, 2010. – №3 (21).с.38-67. – С. 40.
4. Коваленко, А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. – 2013. – №6 (42). – с.65-79. – С. 69-71.
5. Рубин, Ю.Б. Дискуссионные вопросы современной конкуренции // Современная конкуренция, 2010. – №3 (21).с.38-67. – С. 60.
6. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб./Р.А.Фатхутдинов. 3-е изд., перераб. И доп.. – М.: Маркет ДС, 2008. – 432 с. – С. 39.
7. Хандамова, Э.Ф. Экономическая природа конкуренции и конкурентоспособности предприятия (корпорации) [Электронный ресурс]. – 2012 – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/08/pdf/43.pdf> . – Дата доступа: 25.01.2015
8. Адаева, Т. Ю. Организационные факторы и резервы повышения конкурентоспособности предприятия / Т. Ю. Адаева. – Пенза: Изд-во Пензенского гос. ун-та, 2009. – 27 с. – С. 26.
9. Фролов, Д. П. Маркетинговая парадигма регионального развития: монография / Д. П. Фролов. – 2-е изд., доп. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2013. – 157 с. – С. 88.
10. Занадворов, В.С., Ильина, И.П. Теория экономики города: Учеб. пособие. – М.: Изд. дом ВШЭ, 1999.- 195 с. – С. 88.
11. Андрианов, В.Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики: от теории меркантилизма до теории саморегуляции / В.Д. Андрианов. – М.: Изд-во «Экономика», 2008. – 326 с. – С. 61.
12. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики. М. : Государственный университет ВШЭ, 2006. – 495 с. – С. 87.
13. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики. М. : Государственный университет ВШЭ, 2006. – 495 с. – С. 87.
14. Анимица Е.Г. Градоведение : Учебник / Е. Г. Анимица, Н. Ю. Власова. – Екатеринбург : Изд-во Урал.гос. экон. ун-та, 1998. – 309 с. – С. 41.
15. Неидомюль, М. Йонассон, К теории территориального маркетинга // Маркетинг и маркетинговые исследования. – № 2 (104). – 2013. – с.150-158. – С. 152-155.
16. В.А.Логинова Проблемы конкурентоспособности в современной экономике // Проблемы современной экономики. [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2404>. – Дата доступа: 25.01.2015
17. В.А.Логинова Проблемы конкурентоспособности в современной экономике // Проблемы современной экономики. [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2404>. – Дата доступа: 25.01.2015

Статья поступила в редакцию 17 июля 2015 года.

МАКРО- И МЕТАЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ
ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

П.А. ЛАВРЕНТЬЕВ

ассистент кафедры экономики и управления
Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Аннотация

В статье дается оценка состояния логистической системы и ее значимости для мировой экономики. Проводится анализ логистической среды Республики Беларусь в разрезе мировых контейнерных перевозок с точки зрения формирования национальной логистической инфраструктуры, а так же влияния состояния инфраструктуры на внутренний и транзитный товарный поток, проходящий по территории Беларуси.

Abstract

The article assesses the state of the logistics system and its significance for the global economy. Examine national logistic Protection of the Republic of Belarus in the context of the world's container traffic from the point of view of the formation of logistics infrastructure, as well as the impact of the infrastructure on the domestic and the transit flow of goods passing through the territory of Belarus.

ВВЕДЕНИЕ

Национальная экономическая система современного государства использует совокупный мировой производственный потенциал и интегрирована в единый глобальный комплекс социально-экономических отношений. Подобный уровень взаимозависимости подразумевает развитие подхода к организации национальных материальных потоков с точки зрения не только полного учета физического перемещения товаров и ресурсов, но и формирования и развития совокупной системы логистических отношений.

С экономической точки зрения логистическая система — это система, элементами которой являются материальные, финансовые и информационные потоки, которые направляются логистическими операциями, взаимосвязывающими эти элементы в соответствии с общими целями и критериями эффективности [1].

С помощью элементов логистики решается основная экономическая проблема обеспечения взаимосвязи хозяйствующих субъектов и распределения ресурсов между ними. Кроме этого, удельная стоимость логистических операций в цене конечного продукта, а так же ее значимость в формировании экономических связей ставит логистику в ряд основных влияющих структур социально-экономических отношений.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

По данным Всемирного банка, логистические расходы составляют от 15 до 30 % ВВП и от 20 до 60 % конечной цены такой категории товаров, как продукты питания.

В свою очередь, Межамериканский банк развития (IDB) оценивает транспортную составляющую как образующую до двух третей общей стоимости всех логистических операций, то есть порядка 15 % конечной цены товаров. Это объясняет значительные государственные расходы некоторых стран на транспортно-логистическую отрасль (до 50 % бюджета).

Удельный вес мирового внешнеторгового оборота в мировом ВВП увеличился с 39 % в 1990 г. до 59 % в 2011 г. Современный внешнеторговый оборот превышает 20 трлн долл. США. Такое резкое увеличение объемов международной торговли за последние 20 лет в значительной мере обусловлено изменениями в политике логистических отношений и институциональной среды, приведшими к сокращению операционных затрат в узлах логистических сетей и пограничных барьеров. Согласно генеральному отчету Всемирного экономического форума в Давосе, состоявшегося в 2013 г., снижение таможенных и системных (институциональных) барьеров во всех странах позволит увеличить мировой ВВП на 2,6 %, а в случае повышения уровня использования современных технологий в логистической отрасли на 50 %, мировой ВВП увеличится на 4,7 % [2].

За последние 30 лет государства снизили таможенные пошлины в среднем на 5–10 %, что обеспечило не только либерализацию торговли, но и технологические и организационные изменения в глобальной торговле. Параллельно происходит снижение нетарифных барьеров, которые имеют серьезное влияние на конечную цену товара.

Вышеперечисленные факты подтверждают зависимость мировой экономики от эффективной эксплуатации объектов логистической инфраструктуры. Таким образом, качественное использование инфраструктуры национальной экономики в рамках планирования, эксплуатации, обновления основных фондов в соответствии с социально-экономическими требованиями и потребностями мирового воспроизводства дает странам значительное преимущество в мировом экономическом сообществе.

В мировой практике существует несколько методов оценки логистического потенциала национальной экономики. Каждый из них имеет собственную специализацию.

Первым методом является определение индекса логистической эффективности (LPI). Данный индекс позволяет проследить тенденции развития отдельных логистических видов деятельности по странам мира.

Таблица 1 — Рейтинг LPI стран — членов СНГ [3,4,5,6]

Страна	Итоговый рейтинг LPI			
	2007 г.	2010 г.	2012 г.	2014 г.
Латвия*	58	37	76	36
Эстония	42	43	65	39
Литва*	52	45	58	46
Украина*	97	102	66	61
Казахстан	139	62	86	88
Россия*	137	94	95	90
Армения	118	111	100	92
Молдова	110	104	132	94
Беларусь	50		91	99
Таджикистан	140	131	136	114
Грузия		93	77	116
Азербайджан	95	89	116	125
Узбекистан	136	68	117	129
Туркменистан		114		140
Киргизия	102	91	130	149

Примечание — Знаком «*» обозначены страны СНГ, граничащие с Беларусью.

LPI позволяет дать характеристику отдельных видов логистической деятельности, оценивая их в рамках разработанной методики (исходя из полученных ретроспективных данных), но не раскрывает потенциал страны как части глобальной логистической системы. Подобное ограничение распространяется и на оцениваемые виды логистической деятельности.

Несмотря на ограниченность выводов, опирающихся на обобщенные данные LPI, показатели позволяют оценить положение страны в системе, состоящей из государств с высокой степенью схожести в сфере логистики. Выделенная группа из 15 стран — бывших членов СНГ (таблица 1) имеет достаточно много общего для системного анализа. В частности, это:

- единая база управления производственным комплексом до 1990 г.;
- централизованное управление логистической системой до 1990 г.;
- адаптированная под общие требования экономики СССР логистическая инфраструктура;
- единый размер железнодорожной колеи;
- отсутствие языкового барьера.

В соответствии с LPI рейтинг Республики Беларусь за последние семь лет значительно снизился (с 50-го места до 99-го). Подобное снижение произошло в период активизации развития транспортно-логистической деятельности в Беларуси, в процессе которого был разработан и утвержден ряд документов: Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года (утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.08.2008 № 1249), Модельный закон СНГ «О транспортной деятельности», Программа развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011–2015 годы, программа «Дороги Беларуси» на 2006–2015 гг., ряд других подзаконных актов, в которых определены мероприятия, направленные на создание условий по развитию транспортно-логистической деятельности.

Программой развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года предусмотрено строительство логистических центров на 36 участках (первоначально предполагалось строительство 50 логистических центров). В реализацию программы вложено 3,146 трлн. руб., в том числе 75 % этой суммы инвестировано в Минской области. Здесь же расположены 11 из 15 действующих логистических центров.

Сравнительный анализ значений показателей, входящих в LPI, для Беларуси, а также их мест в мировом рейтинге позволяет выявить причины снижения общего рейтинга страны. Значительное уменьшение мест в рейтинге за 2014 г. по всем показателям, кроме инфраструктуры, говорит о меньшем отставании Беларуси по параметрической шкале, чем по оценочной. Подобная тенденция обусловлена тем, увеличение параметрических показателей остальных стран было значительно большим, чем уменьшение показателей Беларуси.

Несмотря на проводимые мероприятия, оценка независимых компаний — участников логистической деятельности в период с 2007 по 2014 г. снижалась, что говорит о недостаточности действий по улучшению отдельных сегментов логистики и зависимости мнения потенциальных инвесторов о привлекательности национальной логистической среды от качества всей системы в целом. Кроме увеличения качественных и количественных показателей основных

объектов логистики требуется внедрение системного подхода к оптимизации логистической среды национальной экономики (рисунок 1).

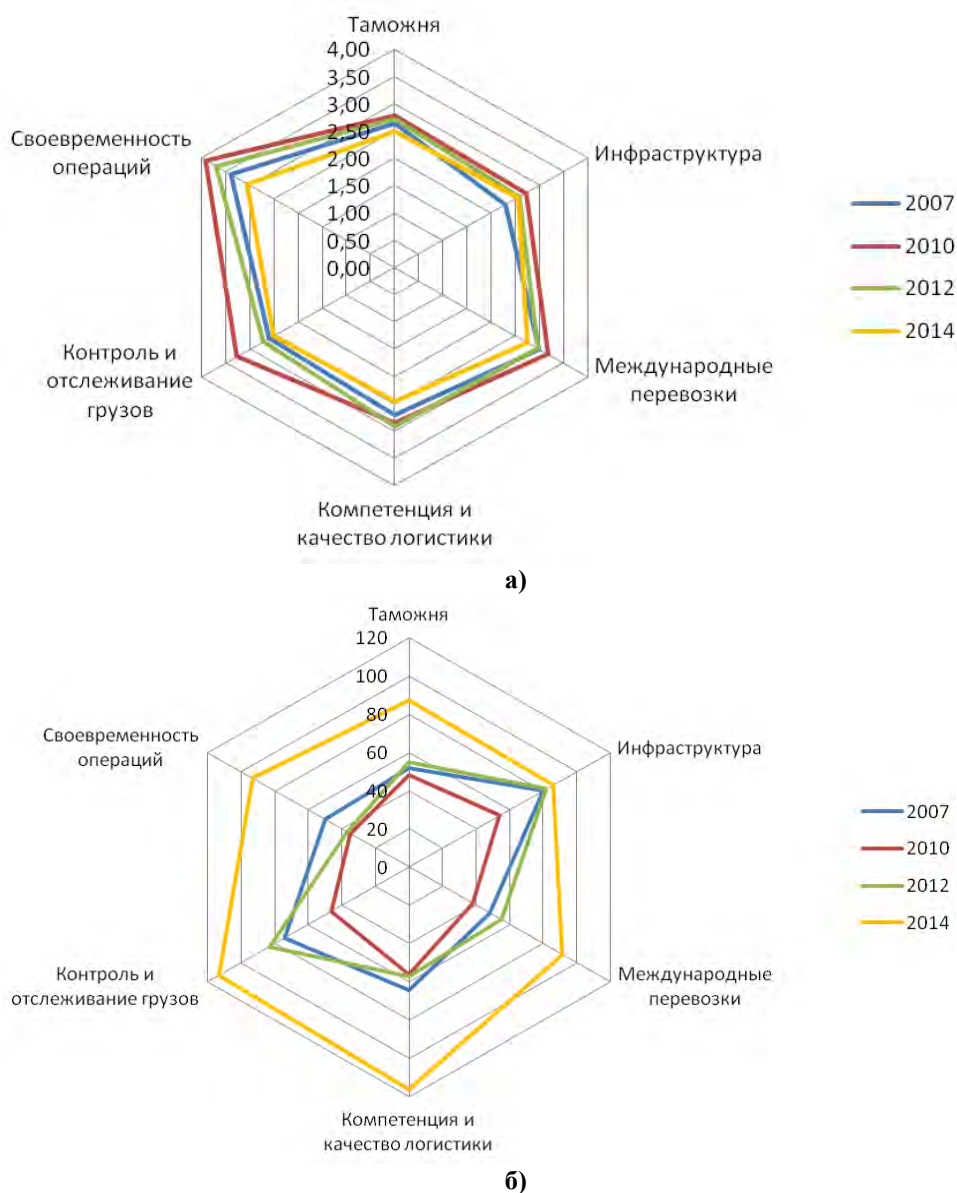


Рисунок 1 — Показатели, входящие в LPI, для Беларуси за 2007-2014 гг.: а) значения (параметрическая шкала); б) место в мировом рейтинге (оценочная шкала)

Примечание — Собственная разработка

Группой исследователей Белорусского государственного экономического университета под руководством профессора И.И. Полещук был произведен сравнительный анализ уровня развития логистики в странах СНГ, Литве, Латвии, Эстонии, Грузии [3-А].

Исследуемые страны были разделены на три труппы:

1. Эстония, Литва, Латвия, Украина.
2. Казахстан, Российская Федерация, Армения, Молдова и Республика Беларусь.
3. Таджикистан, Грузия, Азербайджан, Узбекистан, Туркменистан, Киргизия.

По итогам анализа логистических услуг в странах второй группы, которая включает в себя Республику Беларусь, было выявлено, что в 2013 г. Казахстан занимал лидирующие позиции по показателю «своевременность доставки», Россия — по показателям «уровень инфраструктуры» и «спутниковое сопровождение», Армения — по показателям «таможенный сервис» и «логистический сервис», Молдова — по показателю «международные перевозки». В 2011–2012 гг. Казахстан также занимал первое место в данной группе, лидируя по показателям «таможенный сервис», «международные перевозки», «логистический сервис» и «спутниковое сопровождение». Лидером по уровню инфраструктуры в данный период являлась Республика Беларусь, по своевременности доставки — Армения. По последнему показателю Республика Беларусь обгоняла Казахстан.

По данным SWOT-анализа были рассчитаны индексы возможностей и преимуществ. На основе данных индексов была построена матрица состояния логистической сферы стран СНГ, Литвы, Латвии, Эстонии, Грузии (рисунок 4).

По итогам SWOT-анализа можно сделать вывод о том, что по уровню развития транспортно-логистической сферы анализируемые страны делятся на три группы:

1) страны, в которых возможности превышают угрозы, сильных сторон больше, чем слабых (Россия, Беларусь, Украина, Казахстан, Литва, Латвия, Эстония);

2) страны, в которых возможности превышают угрозы, однако слабых сторон больше, чем сильных (Молдова, Армения, Азербайджан, Грузия, Киргизия);

3) страны, в которых угрозы превышают возможности, слабых сторон больше, чем сильных (Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан).

На основе проведенного анализа логистической сферы стран СНГ, Литвы, Латвии, Эстонии, Грузии можно сделать вывод о том, что логистика в них развивается различными темпами, в разных векторах и для них характерно отсутствие четко выраженных тенденций. Несмотря на нестабильную среду, которая предполагает низкий уровень развития логистики, присутствуют основные приоритеты развития, основанные на географическом и геополитическом положении стран-участников.

Следует выделить три основных направления, по которым осуществляется интеграция белорусской логистической системы в экономическое пространство СНГ:

1) Россия (кроме направлений, включенных в группы 2 и 3), Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Туркменистан, Таджикистан;

2) Балтийский регион (Литва, Латвия, Эстония, Северо-Западный федеральный округ России);

3) Каспийско-Черноморский регион (Украина, Армения, Грузия, Азербайджан, Северо-Кавказский федеральный округ России, Крым).

Еще одно перспективное направление, которое следует учесть с точки зрения национальной логистической деятельности, это поток, организованный на основании производственно-экономических отношений Беларуси со странами Европейского Союза.

Кроме этих направлений через Республику Беларусь проходят транзитные потоки, которые не имеют отношения к прямому воспроизводству белорусской национальной экономики, однако существует их вовлеченность в экономическую систему страны. Это потоки, соединяющие крупнейшие Европейские и Азиатские экономические регионы.

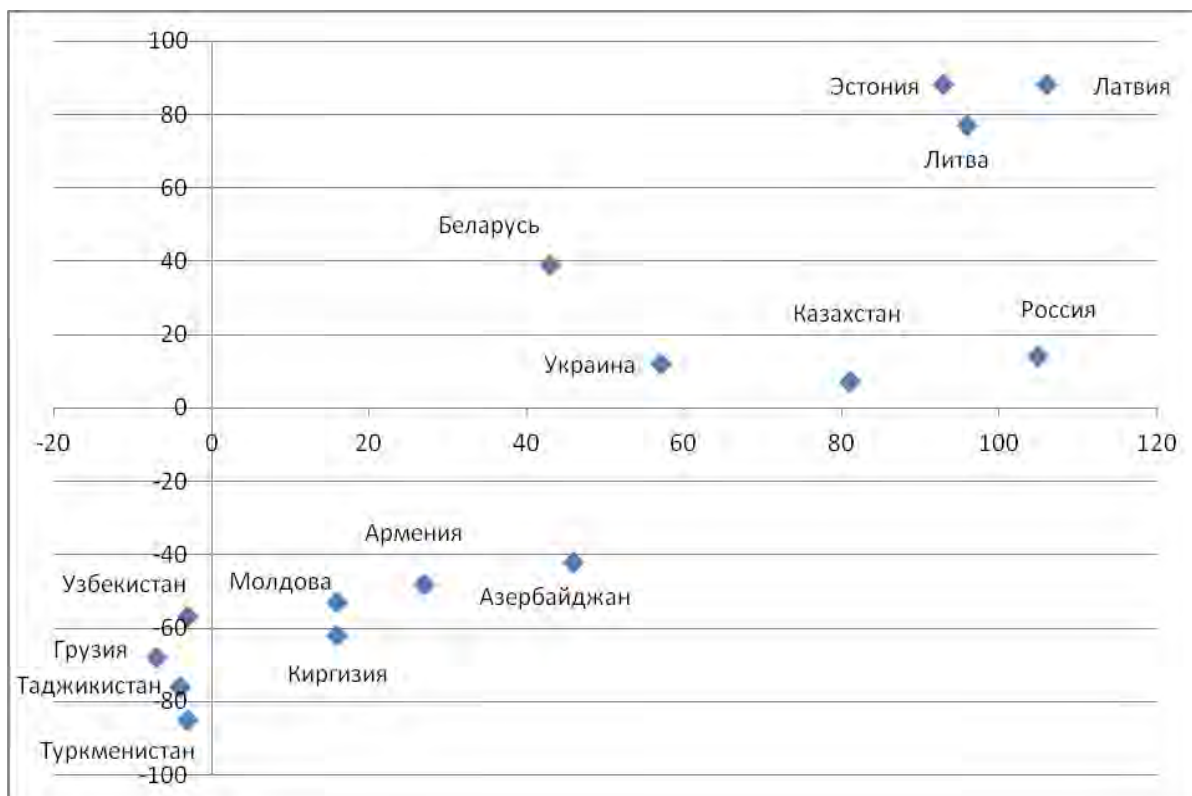


Рисунок 2 — Матрица состояния транспортно-логистической сферы стран СНГ, Литвы, Латвии, Эстонии, Грузии [7]

Структура логистической системы Беларуси включает в себя все виды деятельности, традиционно присутствующие на глобальном рынке логистических услуг. Так как логистика напрямую связана с управлением пространственно-временными перемещениями материальных потоков, то транспортная услуга является базисной операцией в логистической деятельности. В качестве одной из определяющих структур логистических потоков можно выделить наиболее распространенный тип доставки: контейнерные перевозки.

Если рассматривать глобальный товаропоток с включением межконтинентальных перевозок по морю, то контейнерные перевозки занимают 50–60 % от общего числа морских перевозок (рисунок 3). Доля перевозок в контейнерах генеральных грузов (т.е. штучных грузов, перевозимых в упаковке) составляет более 90 %. Среднегодовой прирост контейнерных перевозок равен 9 % (за исключением 2012-13 года).

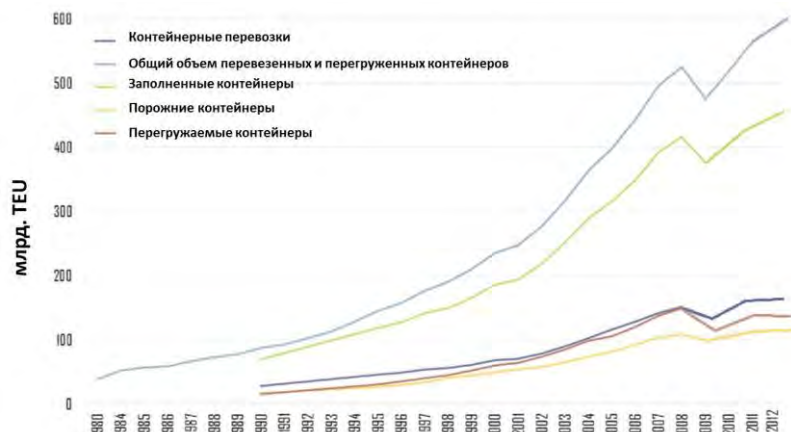


Рисунок 3 — Прирост контейнерных перевозок в TEU (Twenty-FootEquivalentUnit — эквивалент 20-футового контейнера) [8]

После экономического кризиса рынок контейнерных перевозок восстанавливается за счет увеличения мирового внешнеторгового оборота. При этом кризис еврозоны имеет наибольшую инерцию, что отразилось на контейнерных перевозках по основным портам. В 2012 г. порт Гамбург снизил перевалку контейнеров на 1,7 %. Снижение роста контейнеро-оборота в балтийских портах с 23 % в 2011 г. до 13 % в 2012 г., по оценкам экспертов, произошло за счет их слабой территориальной привлекательности [9].

Основной мировой рост контейнерных перевозок после кризиса произошел на рынках Азии, Африки и Северной Америки (рисунок 4).



Рисунок 4 — Сравнительный анализ контейнеро-оборота в 2011–2012 гг. [10]

Рассмотрение темпов роста контейнерных перевозок в период с 2007 по 2012 г. позволяет сделать вывод о том, что значительное увеличение объемов контейнерных перевозок в 2010 г. обусловлено послекризисной компенсацией потребностей рынка. В последующие годы мировой внешнеторговый оборот стабилизировался: в 2013 г., по данным агентства DrewryShippingConsultantsLimited (рисунок 4), прирост составил 3–4 %.

Функционирующие в рамках национальной инфраструктуры, контейнерные перевозки наиболее удобны для изучения логистических потоков, в связи с тем, что они распространены в мировом грузопотоке, однородны, универсальны и имеют собственный статистический слой информации.

Преимуществом контейнерных перевозок перед другими видами доставки является то, что их использование на больших расстояниях позволяет снизить совокупные издержки за счет следующих преимуществ:

- снижение рисков перемещения грузов за счет возможности комбинирования наземного и морского видов транспорта без перемены грузового места;
- унификация информационного сопровождения груза;
- адаптивность и эластичность систем поставок, возможность их быстрого восстановления после прерывания при преодолении барьеров входа;

– унификация грузового места, первичной и вторичной упаковки.

Экономическая эффективность при контейнерной транспортировке в первую очередь достигается за счет технологических особенностей перегрузочной техники комбинированных контейнерных терминалов. Крупнотоннажные перегрузочные механизмы обеспечивают перегрузку контейнерной тары с одного вида транспорта на другой без выгрузки груза из контейнера, что позволяет товару находиться внутри одного грузового места в течение всего маршрута следования.

Так как сеть контейнерных терминалов является основой международной логистической сети контейнерных перевозок, внедрение новых и эффективное использование уже существующих терминалов станет одним из факторов, обеспечивающих развитие логистической инфраструктуры контейнерных перевозок на национальном уровне с целью интегрирования национальной сети в мировую логистическую систему контейнерных перевозок.

Основные пункты, обеспечивающие сферу деятельности контейнерной логистики, следующие:

- наличие существующей транспортной инфраструктуры;
- наличие существующей сети контейнерных терминалов;
- показатели грузового транзита;
- показатели потенциально возможного грузового транзита.

В результате проведенных исследований были выявлены основные контейнерные грузопотоки, проходящие по территории Беларуси. Данные потоки ограничены пятью направлениями, которые определяют границы логистической сети и имеют векторную направленность с определенной степенью насыщенности:

Поток № 1 направлен на такие страны, как Россия (кроме Северо-Западного и Северо-Кавказского федеральных округов, Крыма), Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Туркменистан, Таджикистан.

С точки зрения входящих и исходящих контейнерных потоков, проходящих по территории Беларуси по данному направлению, он включает в себя потоки, сформированные между перечисленными государствами и Евросоюзом, а так же потоки, проходящие по суше из стран Юго-восточной Азии и Китая. В свою очередь, мощность потоков, имеющих влияние на Республику Беларусь, ограничена потенциалом инфраструктуры, расположенной на этих территориях, с преобладанием железнодорожного и автомобильного транспорта, а наполняемость – выбором субъектами логистической деятельности маршрута, проходящего по территории Беларуси.

Поток №2. В него включены страны балтийского региона (Литва, Латвия, Эстония, Северо-западный федеральный округ России, Финляндия);

Для данного направления характерно включение фидерных перевозок на части прохождения маршрута из основных европейских портов (фидерные перевозки – это довозка малыми судами до портов с фарватерами малой глубины), а так же перевозки по суше, которые обеспечивают доставку генеральных грузов внутрь континента (генеральные – контейнеро-пригодные грузы). Единый стандарт железнодорожных путей обеспечивает отсутствие технологического барьера при прохождении государственных границ.

Поток № 3 включает страны Каспийско-Черноморского региона (Украина, Армения, Грузия, Азербайджан, Южный федеральный округ России, Крым).

Третье направление включает в себя потоки из стран южной Европы и Турции по Черному морю и их распределение внутри материка железнодорожным, автомобильным и внутренним водным транспортом. А так же потоки из стран Европы в страны Каспийского бассейна.

Основные объемы контейнерных перевозок приходятся на страны Черноморского бассейна Россию и Украину.

Поток № 4 направлен на промышленный треугольник между Парижем, Берлином и Веней.

С позиции анализа состояния логистических потоков, проходящих через Республику Беларусь, данное направление является продолжением первого (Россия, Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Туркменистан, Таджикистан). В совокупности они объединяют наземными потоками страны, входящие в Европейский промышленный треугольник, и страны, входящие в первое направление, а так же Юго-восточную Азию и Китай.

Промышленный Европейский центр включает в себя такие страны, как Австрия, Бельгия, Италия, Германия, Нидерланды, Франция, Чехия. С точки зрения анализа логистического потока, влияющего на Беларусь и направленного на эту часть Европы, в оценку входит Польша, расположенная между Беларусью и Европейским промышленным треугольником.

Поток № 5 направлен на основные трансконтинентальные европейские порты.

Европейские порты принимают основной объем грузов, следующих из Азии и Америки. Как и в случае с четвертым направлением, пятое является продолжением первого. Конечным пунктом доставки данных грузов становятся страны СНГ и Средней Азии

ВЫВОДЫ

На основании проведенных исследований выявлены следующие тенденции:

При условии формирования маршрута, проходящего по территории Беларуси, выбор субъекта логистической деятельности основывается не только на наиболее коротком расстоянии прохождения маршрута, но и на степени развитости логистической инфраструктуры для контейнерных перевозок, адаптивности институциональной и правовой среды Беларуси к условиям транзита грузов, следующих в контейнерной таре.

Благодаря тому, что контейнерные перевозки имеют дополнительные требования к созданию логистической инфраструктуры, основой логистической сети могут стать контейнерные терминалы, которые являются вершинами

сети и наделяют ее свойствами, послужившими причиной создания контейнерных перевозок, как обособленного вида логистической деятельности.

Ввиду высокого удельного веса в мировом товарообороте контейнерные перевозки могут являться основой развития логистической среды Беларуси с точки зрения ее организационного развития на микро- и макроуровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивуть, Р. Б. Логистические системы на транспорте: учеб.-метод. пособие / Р.Б. Ивуть, Т.Р. Кисель, В.С. Холупов. — Минск: БНТУ, 2014. — 75 с.
2. Outlook on the Logistics & Supply Chain Industry 2013 // Global Agenda Council on Logistics & Supply Chain Systems 2012–2014 [Electronic resource]. — 2013. — Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_LogisticsSupplyChainSystems_Outlook_2013.pdf. — Date of access: 11.05.2014. — P. 8.
3. Logistics Performance Index // The World Bank Group [Electronic resource]. — 2014. — Mode of access: http://lpi.worldbank.org/sites/default/files/LPI_Report_2014.pdf. — Date of access: 24.08.2014.
4. Logistics Performance Index // The World Bank Group [Electronic resource]. — 2012. — Mode of access: http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI_2012_final.pdf. — Date of access: 24.08.2014.
5. Logistics Performance Index // The World Bank Group [Electronic resource]. — 2010. — Mode of access: http://siteresources.worldbank.org/INTTTLF/Resources/LPI2010_for_web.pdf. — Date of access: 24.08.2014.
6. Logistics Performance Index // The World Bank Group [Electronic resource]. — 2007. — Mode of access: <http://siteresources.worldbank.org/INTTTLF/Resources/lpireport.pdf>. — Date of access: 24.08.2014.
7. Полещук, И.И. Страны СНГ, Литва, Латвия, Эстония, Грузия: сравнительный анализ уровня развития логистики / И.И. Полещук, Т.Г. Зорина, Т.В. Кузнецова, И.В. Кашникова, П.А. Лаврентьев // Совр. технологии управления. — 2014. — № 6 (42). — Режим доступа: <http://sovman.ru>.
8. Рынок международных контейнерных перевозок и их развитие // ПроВЭД: информационно-аналитическое издание [Электронный ресурс]. — М., 2013. — Режим доступа: <http://timber.unece.org/index.php?id=84>. — Дата доступа: 08.05.2014.
9. Рынок международных контейнерных перевозок и их развитие // ПроВЭД: информационно-аналитическое издание [Электронный ресурс]. — М., 2013. — Режим доступа: <http://timber.unece.org/index.php?id=84>. — Дата доступа: 08.05.2014.
10. Рынок международных контейнерных перевозок и их развитие // ПроВЭД: информационно-аналитическое издание [Электронный ресурс]. — М., 2013. — Режим доступа: <http://timber.unece.org/index.php?id=84>. — Дата доступа: 08.05.2014.

Статья поступила в редакцию 16 июня 2015 года.

УДК 338.012

ТОПЛИВНАЯ И НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

П.Е. РЕЗКИН

аспирант, ассистент кафедры экономики, управления и экономической теории
Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк

Н.А. ХАУСТОВИЧ

к.э.н., доцент кафедры экономики и управления
Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Аннотация

В статье проанализированы основные тенденции и выявлены перспективы развития топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь. Данные отрасли экономики технологически связаны и формируют основу топливно-энергетического комплекса республики. На основе авторской методологии рассчитана величина чистого экспорта продукции нефтехимической промышленности, с учетом использования импортных ресурсов в качестве промежуточного потребления. Выявлены существенные взаимосвязи нефтехимии с другими отраслями национальной экономики. Расчеты базируются на данных системы межотраслевых таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь за 2012 год.

Annotation

The article analyzes the main trends and prospects of development identified fuel and petrochemical industry of the Republic of Belarus. These industries technologically connected and form the basis of the fuel and energy complex of the republic. On the basis of the author's methodology to calculate the value of net exports of petrochemical products, with the use of imported resources as an intermediate consumption. A significant relationship with other petrochemical industries of the national economy. Calculations based on the data of the interbranch table "Input - Output" of the Republic of Belarus for 2012.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях хозяйствования все большую актуальность в развитии национальной экономической системы приобретают такие приоритетные направления, как энергоэффективность, ресурсосбережение, экспорториентированность и импортозамещение. Именно эти ориентиры являются основой нынешней государственной экономической политики Республики Беларусь. Данные вопросы является одними из часто обсуждаемых в научных кругах.

В тоже время развитие любой системы, в том числе экономической, зависит от ее качественного и количественного состава, т.е. ее составных элементов. Рассматривая экономическую систему, как экономику отдельно взятой страны, в качестве таких составных элементов могут выступать отдельно взятые субъекты хозяйствования, которые в совокупности представляют отрасли национальной экономики. Во многих странах одной из приоритетных и стратегически важных отраслей являются топливная и нефтехимическая промышленность, осуществляющие первичную переработку энергоресурсов с последующим производством топлива и синтетических материалов. С одной стороны эта отрасль является традиционной и относится к IV технологическому укладу, с другой стороны, в течение последних десятилетий инновации в данной отрасли существенно изменили технологии выпуска традиционных продуктов и привели к масштабным изменениям глобальных производственных цепочек. В качестве примеров можно привести производство биотоплива на основе растительного сырья; добычу сланцевой нефти и газа в США; использование синтетических материалов взамен металла в автомобильной и авиационной промышленности. Следовательно, несмотря на «традиционность» рассматриваемой отрасли, она является в высокой степени инновационной в передовых странах, что требует рассмотрения возможностей инноваций на белорусских предприятиях, топливной и нефтехимической промышленности.

В Республике Беларусь топливная и нефтехимическая промышленность представлена видами экономической деятельности «Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов», а также «Химическое производство», согласно классификатору ОКЭД.

В общем объеме отечественной промышленности продукты топливной и нефтехимической промышленности составляют около 30%, а в общереспубликанском экспорте – около 50 % [1]. Экспортный потенциал отрасли обеспечивают такие группы товаров, как сырая нефть и нефтепродукты, азотные и калийные удобрения, полиэтилен, химические волокна и нити, шины и др. Огромную роль играет нефтехимия в расширении сырьевой базы прочих отраслей промышленности, сельского хозяйства и строительства. Данная отрасли в общегосударственном масштабе обеспечивает существенную занятость населения – более 100 тыс. человек. В целом существующие инвестиционные проекты и государственные программы развития отрасли обеспечивают ее устойчивое развитие и высокую конкурентоспособность продукции. Однако дальнейшее развитие отрасли должно формироваться с учетом современных тенденций и перспектив развития, которые поможет выявить данная статья.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В целях изучения развития данной отрасли, а также выявления влияния топливной и нефтехимической промышленности на макроэкономическую динамику Республики Беларусь будем использовать таблицы межотраслевого баланса «Затраты-Выпуск» за 2012 год. Взятый временной промежуток объясняется значительной задержкой с предоставлением информации, что связано с высокой трудоемкостью ее обработки, а также с периодичностью расчета данных статистических таблиц.

Система таблиц «Затраты – Выпуск», являясь неотъемлемой частью СНС, содержит подробные характеристики производства и использования товаров и услуг, особенности формирования валовой добавленной стоимости, промежуточного и конечного спроса на уровне отраслевых группировок товаров и услуг и позволяет осуществить макроэкономический анализ этих показателей на более детальном уровне, дополняя и расширяя возможности СНС.

В состав системы таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь входят такие таблицы как [2]:

- таблица ресурсов товаров и услуг;
- таблица использования товаров и услуг в ценах покупателей;
- таблица использования товаров и услуг в основных ценах;
- таблица использования отечественных товаров и услуг в основных ценах;
- таблица использования импортных товаров и услуг;
- таблица транспортных наценок;
- таблица торговых наценок;
- таблица чистых налогов на продукты;
- аналитические показатели таблиц ресурсов и использования товаров и услуг в ценах покупателей;
- таблица коэффициентов прямых и полных затрат.

Именно эти таблицы были использованы в качестве информационной базой для дальнейшего исследования. Общая схема основных таблиц представлена в таблицах 1, 2.

Таблица 1 – Схема таблицы «Ресурсы товаров и услуг»

ВЭД	Валовой выпуск отраслей в основных ценах	Импорт	Располагаемые ресурсы в основных ценах	Чистые налоги на продукты	Наценки		Располагаемые ресурсы в ценах покупателя
					транспортные	торгово-посреднические	
Товары и услуги	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.
Всего	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.

Источник: составлено авторами на основе системы таблиц «Затраты-Выпуск»

С использование таблиц «Затраты – Выпуск» авторами будет проведен расчет величины экспорта в топливной и нефтехимической промышленности за счет импортных и местных ресурсов в сравнении с общереспубликанскими значениями. Для этих целей использована авторская методика, которая включает в себя 5 расчетных этапов.

Этап 1. Исходными данными для расчетов служит перечень показателей, информационной базой которых является система таблиц «Затраты – Выпуск»:

- валовая добавленная стоимость (ВДС),
- валовой выпуск товаров и услуг (В),
- промежуточное потребление (ПП),
- величина экспорта с наценками (налогами, транспортными и торговыми наценками) (Э_н),
- величина наценок (Н).

Таблица 2 – Схема таблицы «Ресурсы товаров и услуг»

ВЭД	Промежуточный спрос	Конечное потребление	Валовое накопление	Экспорт	Всего использовано ресурсов в ценах покупателей
Промежуточное потребление по товарам и услугам	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.	Ден. ед.
Элементы добавленной стоимости	В % к общей сумме ВДС	Ден. ед.			
Валовой выпуск отраслей в основных ценах	Ден. ед.	Ден. ед.			

Источник: составлено авторами на основе системы таблиц «Затраты-Выпуск»

Этап 2. Расчет величины местного промежуточного потребления (МПП) ведется как произведение промежуточного потребления (ПП) и доли местных ресурсов (ДМР):

$$\text{МПП} = \text{ПП} \times \text{ДМР}, \quad (1)$$

В свою очередь доля местных ресурсов (ДМР) определяется исходя из величины промежуточного потребления отечественных товаров (ПП_{ОТЕЧ}):

$$\text{ДМР} = \frac{\text{ПП}_{\text{ОТЕЧ}}}{\text{ПП}}, \quad (2)$$

Этап 3. Определяется величина экспорта за счет местных ресурсов (ЭМР) как произведение доли местных ресурсов ($d_{\text{МР}}$) а величину экспорта с наценками (Э_Н):

$$\text{ЭМР} = d_{\text{МР}} \times \text{Э}_N, \quad (3)$$

Доля местных ресурсов ($d_{\text{МР}}$) в данном случае определяется как отношение местного промежуточного потребления (МПП) к валовому выпуску товаров и услуг (В):

$$d_{\text{МР}} = \frac{\text{МПП}}{B}, \quad (4)$$

Этап 4. Расчет добавленной стоимости в экспорте (ДСЭ) ведется как произведение доли добавленной стоимости в экспорте ($d_{\text{ДСЭ}}$) на величину экспорта с наценками (Э_Н):

$$\text{ДСЭ} = d_{\text{ДСЭ}} \times \text{Э}_N, \quad (5)$$

В данном случае делается предположение, что доля добавленной стоимости в экспорте ($d_{\text{ДСЭ}}$) равна доле валовой добавленной стоимости (ВДС) в валовом выпуске товаров и услуг (В):

$$d_{\text{ДСЭ}} = \frac{\text{ВДС}}{B}, \quad (6)$$

Этап 5. Расчет величины экспорта за счет импортных ресурсов (ЭИР) ведется как разница между величиной экспорта с наценками (Э_Н), величиной экспорта за счет местных ресурсов (ЭМР), добавленной стоимости в экспорте (ДСЭ) и величины наценок (Н):

$$\text{ЭИР} = \text{Э}_N - \text{ЭМР} - \text{ДСЭ} - \text{Н}, \quad (7)$$

ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ

В Республике Беларусь топливная и нефтехимическая промышленность включает в себя три основных сегмента[3]:

- 1) нефтедобывающий сегмент со специализацией на добыче нефти и ее первичной подготовке;
- 2) нефтеперерабатывающий сегмент – основу топливной промышленности;
- 3) химическую отрасль.

В настоящее время предприятия топливной и нефтехимической промышленности объединяет концерн «Белнефтехим», на его долю приходится свыше 30 % промышленного производства Республики Беларусь. В состав концерна входят более 60 организаций, среди которых ОАО «Нафтан» в Новополоцке, ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод», РУП «Производственное объединение «Белоруснефть», а также предприятия отрасли минеральных удобрений – ОАО «Беларуськалий», ОАО «Гродно Азот», ОАО «Гомельский химический завод» [1, 4].

Объемы нефтепереработки в Республике Беларусь на протяжении 2005 – 2013 гг. по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь остаются стабильными на уровне около 21 – 22 млн тонн в год, что является максимальным уровнем, начиная с 1991 года, за исключением некоторого снижения в 2010 году (до 16,5 млн тонн, что составляет снижение на 23,6 % по сравнению с 2009 г.), в связи с сокращением поставок сырой нефти в Беларусь из Российской Федерации ввиду создания Единого Экономического Пространства (ЕЭП) и, как следствие, длительного согласования условий поставок нефти.

Соответственно данное событие оказало прямое влияние на снижение объемов производства нефтепродуктов в 2010 году (рис. 1).

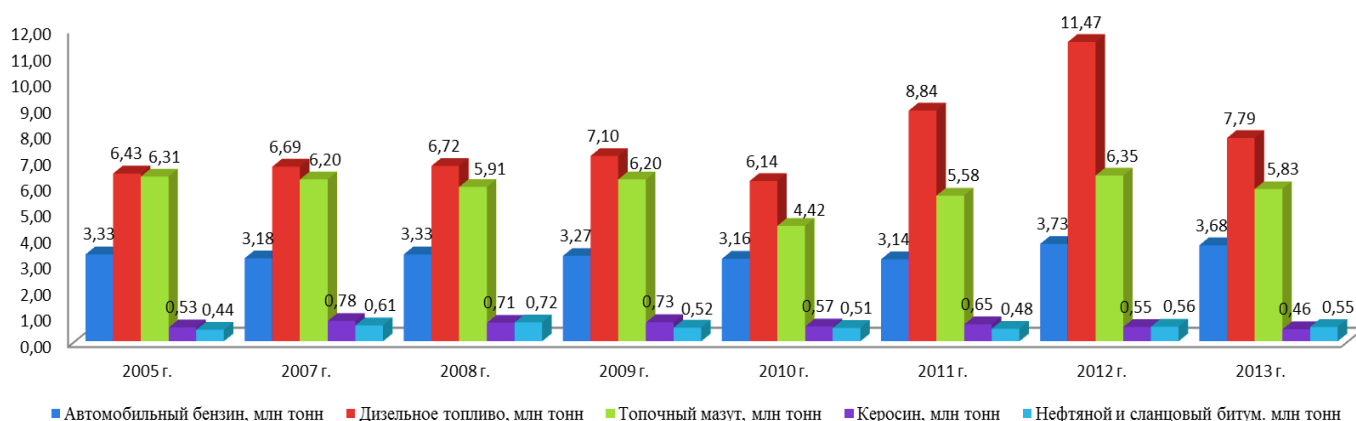


Рисунок 1 – Динамика объемов производства основных видов нефтепродуктов в Республике Беларусь за 2005 – 2013 гг.

Источник: составлено авторами на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

В тоже время стоит отметить, что объемы производства бензинов уменьшились незначительно, что объясняется более эффективной переработкой нефти. Наибольший темп снижения наблюдался в производстве мазута (около 28,7%).

Данные явления не могли не сказаться на экономике Республики Беларусь в целом. Продукты нефтехимии (подсекция DF «Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов»; подсекция DG «Химическое производство») являются одной из основных статей экспорта Республики Беларусь. Экспорт нефтехимической промышленности составляет 39,42 % от общего экспортного потока в 2012 году.

Рассматривая географическую направленность внешней торговли нефтехимической промышленности можно отметить, что основными рынками сбыта нефтепродуктов являются Украина (30,9 % по данным за 2012 г.), Нидерланды (41,3 % по данным за 2012 г.) и Латвия (12,8 % по данным за 2012 г.); сырой нефти – Германия (100 % по данным за 2012 г.). Что касается импорта основными поставщиком как нефти, так и нефтепродуктов является Россия (96,2 % по данным за 2012 г.).

Исходя из всего вышперечисленного, необходимо отметить высокую зависимость внешней торговли нефтепродуктами Республики Беларусь от импортных поставок из Российской Федерации. В этой связи возрастает влияние экономической политики Российской Федерации на развитие нефтехимической отрасли Республики Беларусь.

Не смотря на высокую зависимость отрасли от Российской Федерации, в настоящее время продолжается реализация государственной комплексной Программы развития нефтехимического комплекса Республики Беларусь до 2015 года с перспективой до 2020 года, в соответствии с которой в топливной и нефтехимической промышленности было запланировано реализация более 40 крупных инвестиционных проектов.

Наряду с собственными средствами и кредитными ресурсами в качестве источников финансирования программы планировалось использование прямых иностранных инвестиций. В настоящее время переговоры по вопросам участия в развитии организаций концерна ведутся с рядом ведущих международных компаний.

В период 2011 – 2014 гг. в развитие нефтехимической промышленности направлено 58,3 трлн рублей инвестиций в основной капитал, завершено строительство 1459 объектов. В том числе в 2014 году в рамках реализации программ перспективного развития использовано 16,8 трлн рублей инвестиций в основной капитал.

С начала реализации данной Программы построены следующие стратегически важные для отрасли объекты, такие как [5]:

- установки гидроочистки дизельного топлива, изомеризации и вакуумной перегонки мазута в ОАО «Мозырский НПЗ»;
- установка низкотемпературной изомеризации, энерготехнологическая когенерационная установка, отделение компримирования в ОАО «Нафтан»;
- реконструкция ректификации цеха циклогексанон-2, установки совмещенного формования, технологическая установка по производству гранулята полиамида-6 в ОАО «Гродно Азот»;
- техническое перевооружение легкового потока и производства грузовых цельнометаллокордных шин, создание нового производства легковых шин с посадочным диаметром 15–18 дюймов в ОАО «Белшина»;
- производство мягкой полипропиленовой упаковочной тары и нетканых материалов, реконструкция производства полиэфирных текстильных нитей в ОАО «СветлогорскХимволокно».

Крупные проекты были также реализованы в РУП «ПО «Белоруснефть», ОАО «Гомельтранснефть Дружба», ОАО «Могилевхимволокно», ОАО «Полоцк-Стекловолокно» и на других предприятиях концерна.

В результате за период с 2011 по 2014 год концерном «Белнефтехим» обеспечен рост продукции промышленности более чем в 1,2 раза, экспорта товаров – в 1,47 раза (с 11 млрд долл. США в 2010 году до 16,2 млрд долл. США в 2014 году), положительного сальдо внешней торговли товарами – в 3,5 раза (с 1,87 млрд долл. США в

2010 году до 6,5 млрд долл. США в 2014 году), что является значительным вкладом в сокращение отрицательного внешнеторгового сальдо страны.

Также стоит отметить, что незначительные последствия оказали кризисные явления в конце 2014 года на внешнюю торговлю в данной отрасли. При двукратном снижении котировок на нефть (с 106,8 в первом полугодии до 53,2 долл. США за баррель нефти сорта Ugals на 31.12.2014 г.), темп роста экспорта товаров концерна снизился незначительно и составил 99,8 процента [6].

В 2015 году планируется завершить следующие важнейшие инвестиционные проекты [7]:

- «Реконструкция установки первичной переработки нефти АТ-8», «Строительство установки производства элементарной серы» в ОАО «Нафтан»;
- «Строительство комбинированной установки производства высокооктановых компонентов бензина», «Строительство установки производства серы (Сера-2)», «Строительство установки адсорбционной очистки бутановой фракции С4» в ОАО «Мозырский НПЗ»;
- «Освоение производства легковых шин с посадочным диаметром до 20 дюймов», «Техническое перевооружение завода крупногабаритных шин» в ОАО «Белшина»;
- «Комплексная реконструкция Белорусского газоперерабатывающего завода» на РУП «Производственное объединение «Белоруснефть»;
- «Строительство производства высокоочищенного парафина, масел, смазок, СОЖ, модельных составов с реконструкцией энергетического комплекса» в ОАО «Завод горного воска».

Особое внимание в 2015 и последующем годах концерном «Белнефтехим» будет уделено завершению модернизации нефтеперерабатывающих предприятий, действующих в рамках налогового маневра, введенного Российской Федерацией. Ускоренными темпами реализуются инвестиционные проекты, направленные на увеличение глубины переработки нефти и минимизацию выпуска темных нефтепродуктов.

Основными такими проектами являются:

- в ОАО «Нафтан» – комплекс замедленного коксования (срок реализации – декабрь 2016 г.);
- в ОАО «Мозырский НПЗ» – комплекс гидрокрекинга тяжелых нефтяных остатков (срок реализации – декабрь 2017 года).

Стоимость проектов программ развития нефтеперерабатывающих предприятий составляет: ОАО «Нафтан» – более 2 млрд долл. США; ОАО «Мозырский НПЗ» – почти 2,2 млрд долл. США [8].

Общую схему реализации Программы развития нефтехимического комплекса Республики Беларусь до 2015 года с перспективой до 2020 года можно видеть на рисунке 2.

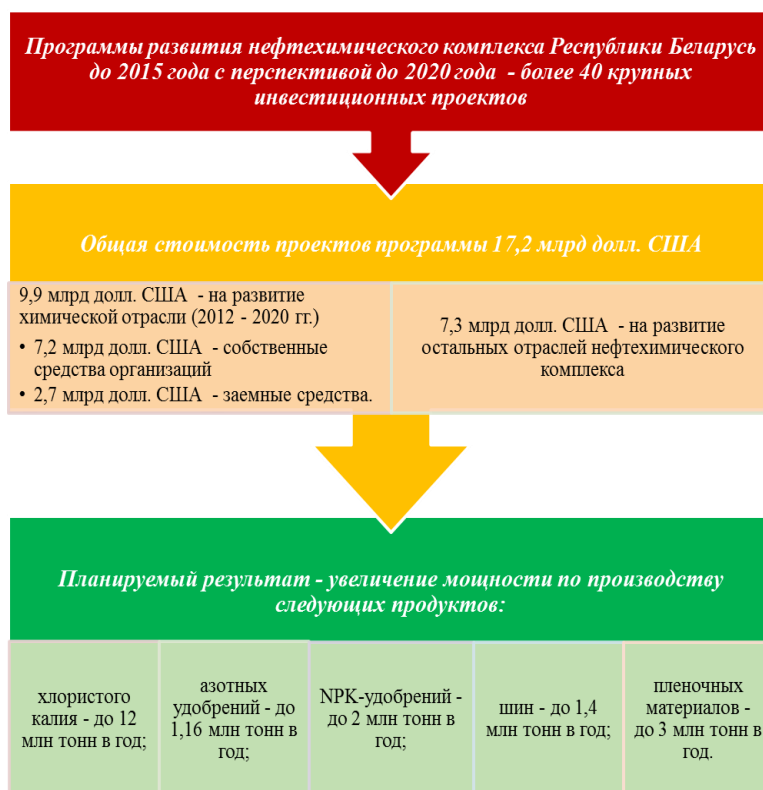


Рисунок 2 – Общая схема реализации Программы развития нефтехимического комплекса Республики Беларусь до 2015 года с перспективой до 2020 года

Источник: составлено авторами на основе данных концерна «Белнефтехим»

Как отмечалось ранее, топливная и нефтехимическая промышленность включает в себя еще такой важный сегмент как производство химических волокон, нитей и полимеров, который базируется на продуктах нефтепереработки.

На долю Республики Беларусь приходится около половины общего объема производства химических волокон и нитей в СНГ. По отдельным видам продукции (полиэфирные волокна и нити, полиакрилонитрильные волокна, вискозная кордная ткань) Беларусь является монополистом на рынках СНГ.

Мощности всех предприятий химических волокон и нитей страны составляют порядка 310 тыс. тонн в год. В динамике производство химических волокон не является стабильным. Данные изменения в разрезе экспортной направленности можно видеть на рисунке 3.

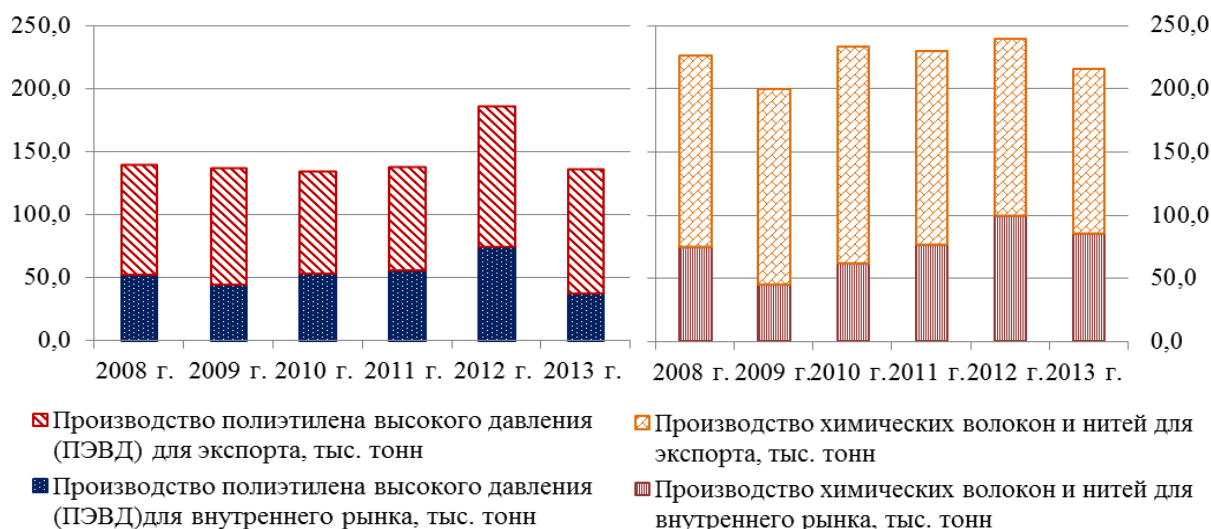


Рисунок 3 – Динамика производства ПЭВД и химических волокон и нитей в Республике Беларусь за 2008 – 2013 гг.

Источник: составлено авторами на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

Как видно из рисунка 3, экспорт химических волокон и нитей составляет около 70 % внутреннего производства. В 2013 г. данный показатель составил 60,6 %.

Основной проблемой промышленности химических волокон Беларуси является глубокий износ основных производственных средств. Это относится ко всем предприятиям химических волокон страны и, в особенности, к вискозным производствам.

Также стоит отметить, что, не смотря на довольно развитую химическую промышленность, в Республике Беларусь производится только один вид полимера – полиэтилен высокого давления (ПЭВД). Собственное производство полиэтилена низкого давления (ПЭНД) и полипропилена отсутствует. Единственный производитель ПЭВД – ОАО «Нафтан» завод «Полимир», мощности которого позволяют выпускать до 140 тыс. тонн ПЭВД в год [9].

Рассматривая химическую промышленность, как часть нефтехимической отрасли, представим отраслевую структуру производителей с укрупненными наименованиями производимой продукции в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Ключевые предприятия химической отрасли

Основные производители отрасли	Производимая продукция
ОАО «СветлогорскХимволокно»	Полиэфирные нити, вискозный корд, углеродные материалы, арселон, нетканые материалы.
ОАО «МогилевХимволокно»	Полиэтилентерефталат, волокно и жгут полиэфирные, нити полиэфирные, наполнитель полиэфирный, полиэфирные композиционные материалы, полиэфирные термоэластопласты, полотна полиэфирные.
ПТК «Химволокно» ОАО «Гродно Азот»	нить полиамидная, нить полиэфирная, кордная ткань для шинной промышленности, нить полиамидная текстурированная BCF; Полиамид-6, полимерные композиционные материалы на основе ПА-6.
Завод «Полимир» ОАО «Нафтан»	Акриловые волокна: НИТРОН-С и НИТРОН-Д (жгут и волокно для текстильной, трикотажной и ковровой промышленности), ПЭВД.

Источник: составлено авторами на основе данных концерна «Белнефтехим»

На рисунке 4 можно видеть структуру внутреннего производства химических волокон и нитей в разрезе предприятий-производителей.

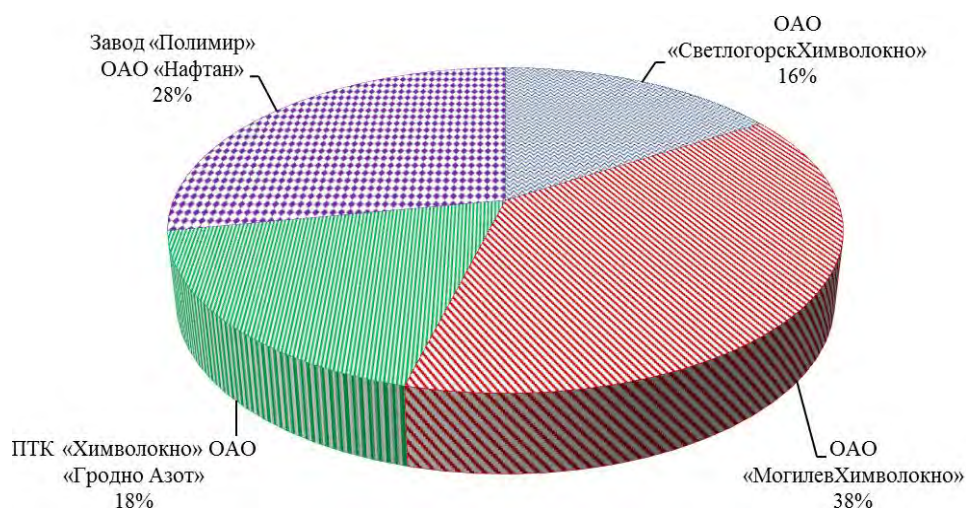


Рисунок 4 – Структура внутреннего производства химических волокон и нитей

Источник: составлено авторами на основе данных концерна «Белнефтехим»

Как видно из рисунка 4 наибольший удельный вес в производстве химических волокон и нитей занимает ОАО «МогилевХимволокно» (38 % от общего объема производства).

Таким образом, авторами проведен краткий обзор топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь, выявлены некоторые тенденции развития данной отрасли. Далее проведем анализ исследуемой отрасли на основе системы межотраслевых таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь за 2012 год.

АНАЛИЗ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ТАБЛИЦ «ЗАТРАТЫ – ВЫПУСК»

Рассматривая нефтехимическую промышленность необходимо разобраться в глубинных процессах ее функционирования, выявить характеристики производства и использования товаров и услуг данной отрасли, а также понять процесс образования, распределения и использования доходов, формирующихся в процессе производства. Для этих целей нами будет использована система межотраслевых таблиц «Затраты-Выпуск» Республики Беларусь за 2012 год, которая является частью СНС [10]. Под нефтехимической промышленностью авторами использованы виды деятельности подсекции DF «Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов» и подсекции DG «Химическое производство» согласно Общегосударственному классификатору Республики Беларусь ОКРБ 005-2006 «Виды экономической деятельности» (ОКЭД).

Итак, авторами был проведен первоначальный экспресс-анализ топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь в сравнении с показателями в целом по экономике. На рисунке 5 представлено формирование ресурсов по экономике Беларуси, а также в отраслевом разрезе.

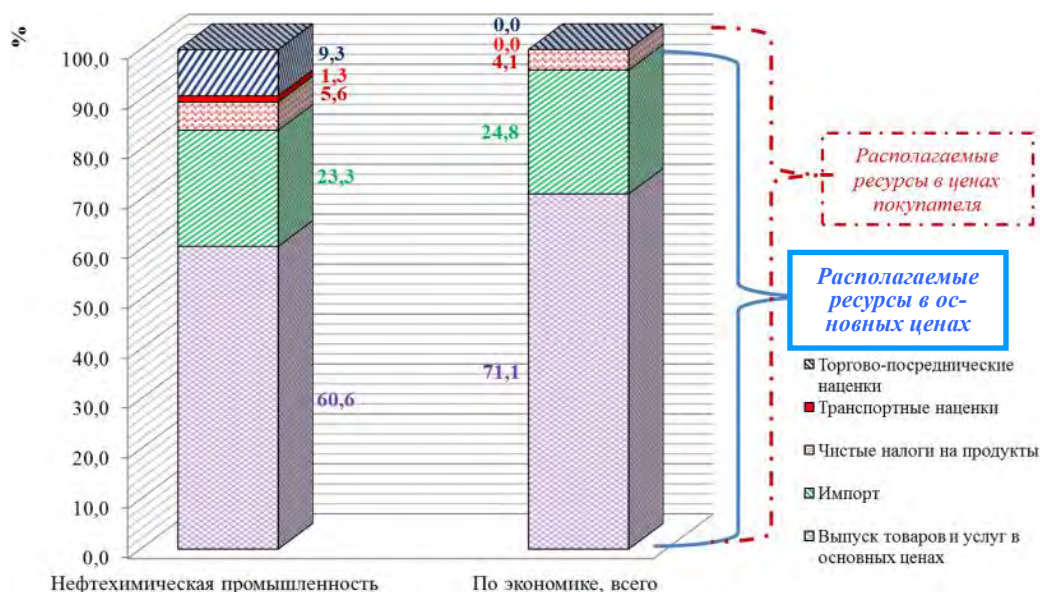


Рисунок 5 – Структура формирования ресурсов Республики Беларусь за 2012 г.

Источник: расчеты авторов на основе системы межотраслевых таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь за 2012 г.

Анализируя рисунок 5, можно заметить, какая часть ресурсов сформирована за счет внутреннего производства,

а какая за счет импорта и наценок. Так в целом по экономике более 60% ресурсов сформировано за счет собственного производства, около 23% приходится на импорт, а оставшаяся часть 17% на наценки (транспортные, торговые, чистые налоги). По нефтехимии удельный вес импорта выше, чем в среднем по экономике (около 40% с учетом наценок), что вызвано значительной зависимостью нефтехимии от импортных ресурсов (на 99 % от Российской Федерации за счет поставок нефти и нефтепродуктов).

На рисунке 6 представлена информация об использовании ресурсов по нефтехимии Республики Беларусь за 2012 год.

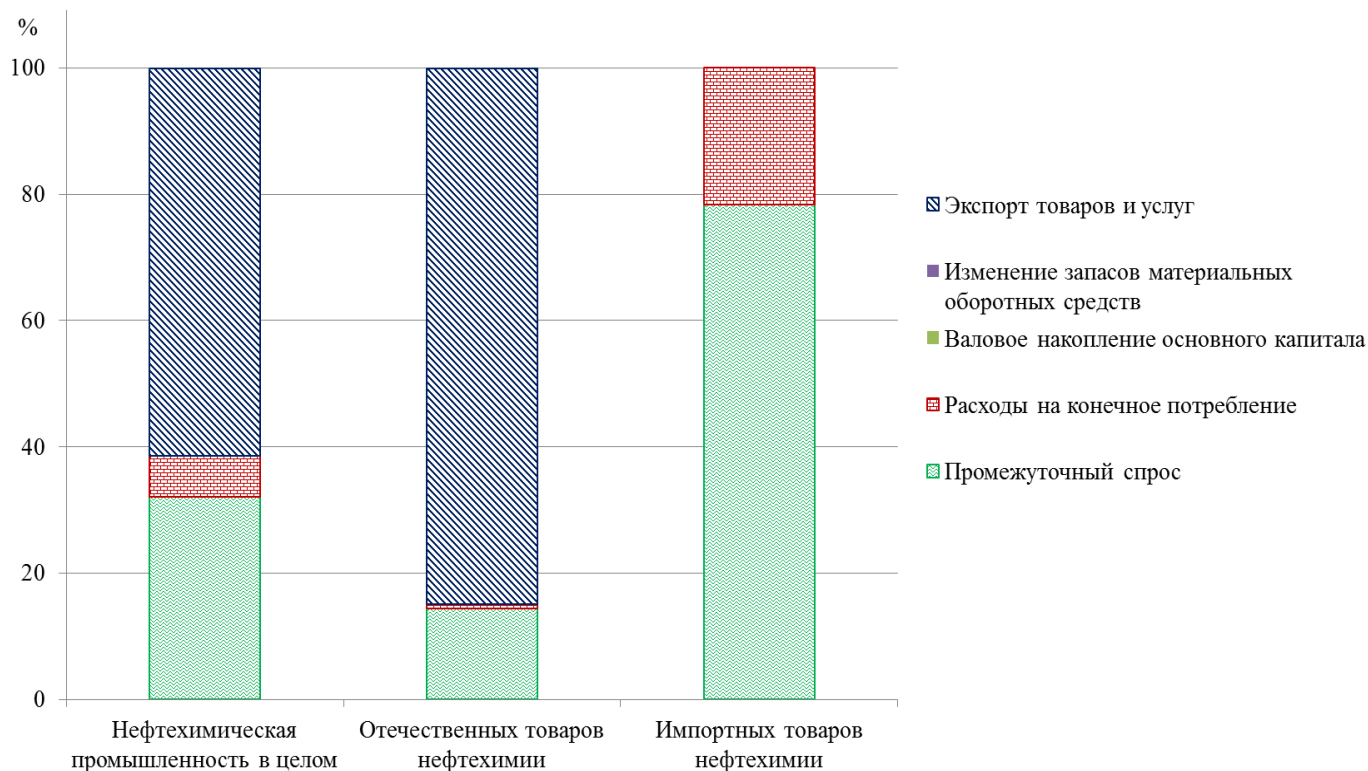


Рисунок 6 – Использование ресурсов в топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь за 2012 г.

Источник: расчеты авторов на основе системы межотраслевых таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь за 2012 г.

Рисунок 6 характеризует использование товаров и услуг на удовлетворение промежуточного и конечного (конечного потребления, валового накопления и экспорта) спроса. Кроме того, можно проследить поэлементную структуру промежуточного потребления и компоненты добавленной стоимости по нефтехимии. Анализируя, представленные данные, можно отметить, что большая часть импортных продуктов нефтехимии удовлетворяют промежуточный спрос отечественных производителей (около 80 % всех импортных товаров) и лишь малая часть идет на конечное потребление (около 20 %). Что касается отечественных товаров, то большая часть (около 85 %) идет на экспорт. Однако здесь необходимо понимать, что значительная часть данного экспорта сформирована за счет импортных ресурсов. Рассматривая общую структуру, также необходимо отметить, что доля экспорта в использовании ресурсов нефтехимии занимает более 60 %, что характеризует данную отрасль не только как импортозависимую, но и экспортоориентированную.

Также важным экономическим аспектом является распределение промежуточного спроса и потребления в исследуемой отрасли. Структура промежуточного спроса и потребления в топливной и нефтехимической промышленности в разрезе видов экономической деятельности представлена на рисунке 7.

На рисунке 7 структура промежуточного потребления демонстрирует взаимосвязи топливной и нефтехимической промышленности с другими отраслями национальной экономики. Промежуточное потребление показывает продукты каких отраслей закупаются топливной и нефтехимической промышленностью в качестве промежуточных, т.е. продукты каких отраслей используются для производства продуктов нефтехимии и в каких пропорциях. Исходя из этого несложно заметить, что наибольший удельный вес в нефтехимии занимают промежуточные продукты добыча топливно-энергетических полезных ископаемых (46,9 %), нефтепродукты (14,1 %), продукты химии (12,4 %), т.е. можно с большой долей уверенности утверждать, что основной объем производства в топливной и нефтехимической промышленности обеспечен продуктами собственного производства, а также топливно-энергетическими полезными ископаемыми, на чем основаны ключевые процессы нефтепереработки.

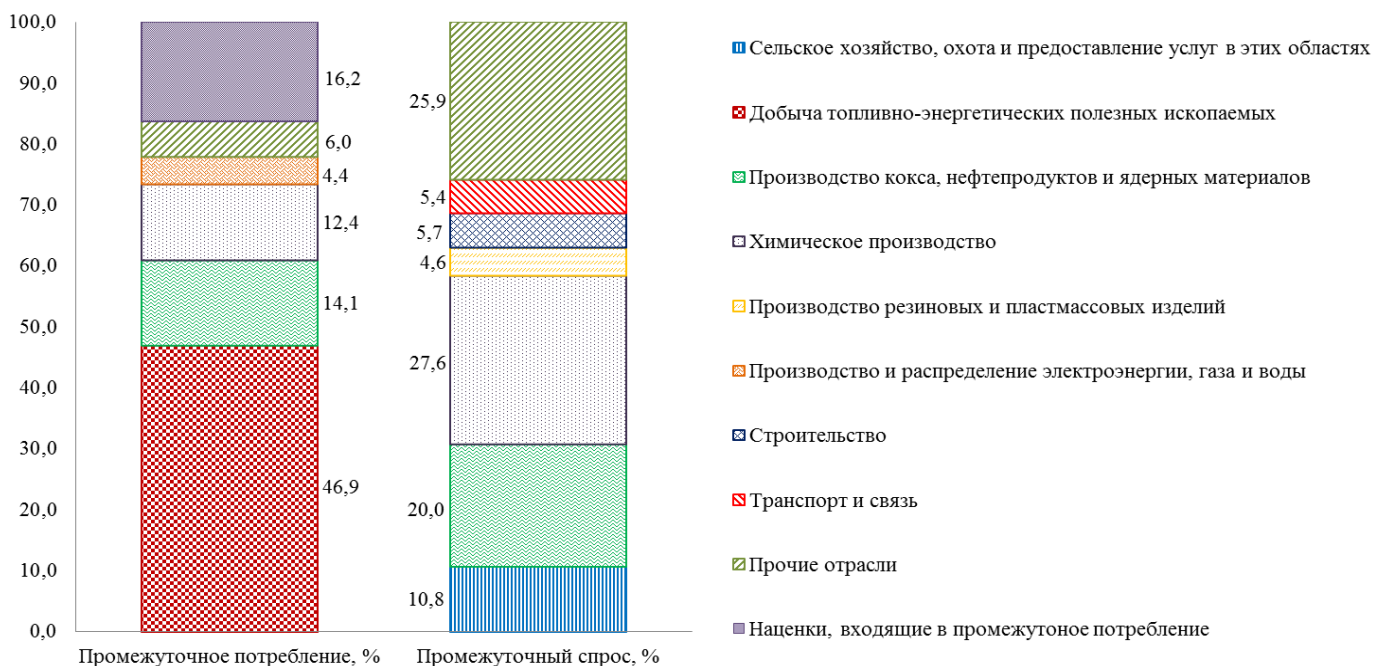


Рисунок 7 – Структура промежуточного спроса и промежуточного потребления нефтехимической промышленности в разрезе видов деятельности Республики Беларусь за 2012 г.

Источник: расчеты авторов на основе системы межотраслевых таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь за 2012 г.

Вторая часть диаграммы показывает структуру промежуточного спроса продуктов нефтехимии, т.е. распределение продуктов, произведенных в топливной и нефтехимической промышленности по отраслям экономики в качестве промежуточного потребления. Как уже отмечалось, нефтехимия характеризуется большой долей самообеспеченности продуктами промежуточного потребления, что подтверждено на рисунке 2 (20,0 % всех нефтепродуктов и 27,6 % продуктов нефтехимии идут на промежуточное потребление в топливную и нефтехимическую промышленность). Также следует отметить существенную ресурсную зависимость сельского хозяйства (10,8 % всей продукции нефтехимии), строительства (5,7 %), транспорта и связи (5,4 %) от исследуемой отрасли [11].

Так же, как уже было описано ранее, в топливной и нефтехимической промышленности формируется значительная часть валовой добавленной стоимости страны (около 8,8 % по данным 2012 года). На рисунке 8 представим структуру ВДС Республики Беларусь за 2012 год, в том числе по нефтехимии, в разрезе экономических элементов.

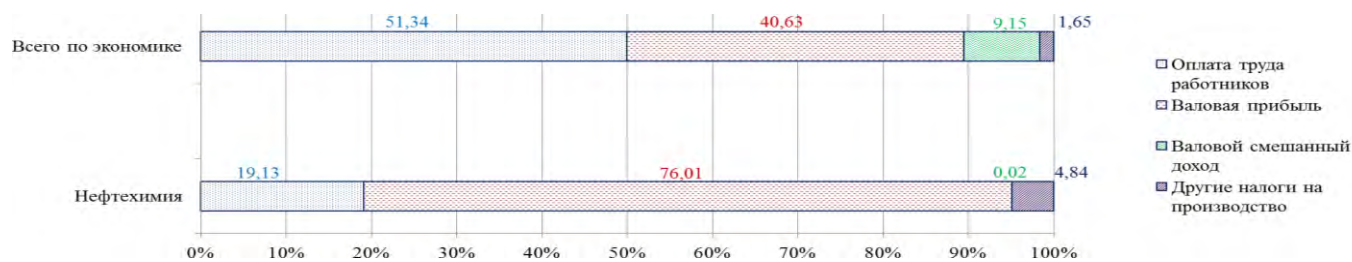


Рисунок 8 – Структура ВДС нефтехимической промышленности Республики Беларусь по элементам за 2012 г.

Источник: расчеты авторов на основе системы межотраслевых таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь за 2012 г.

На основании расчетов, представленных на рисунке 8, авторами произведен расчет по распределению ВДС по основным секторам экономики. Расчет произведен как по экономике в целом, так по нефтехимии.

Оплата труда работников и валовой смешанный доход были отнесены к доходам домашних хозяйств, а остальные доходы (валовая прибыль, другие налоги на производство, косвенно измеряемые услуги финансового посредничества) – условно к доходам государства и прочих секторов (рис. 9).

Аналитические данные показывают, что доля дохода, получаемого государством от нефтехимической промышленности, значительно превышает долю дохода, получаемого по экономике в целом (80,85 % против 42,28 %).

В заключении анализа, авторами значительное внимание уделено вкладу топливной и нефтехимической промышленности во внешнеэкономическую деятельность страны. Для более глубокого анализа была применена авторская методика, описанная в методологической части данного исследования. Все расчеты представлены в таблице 2.

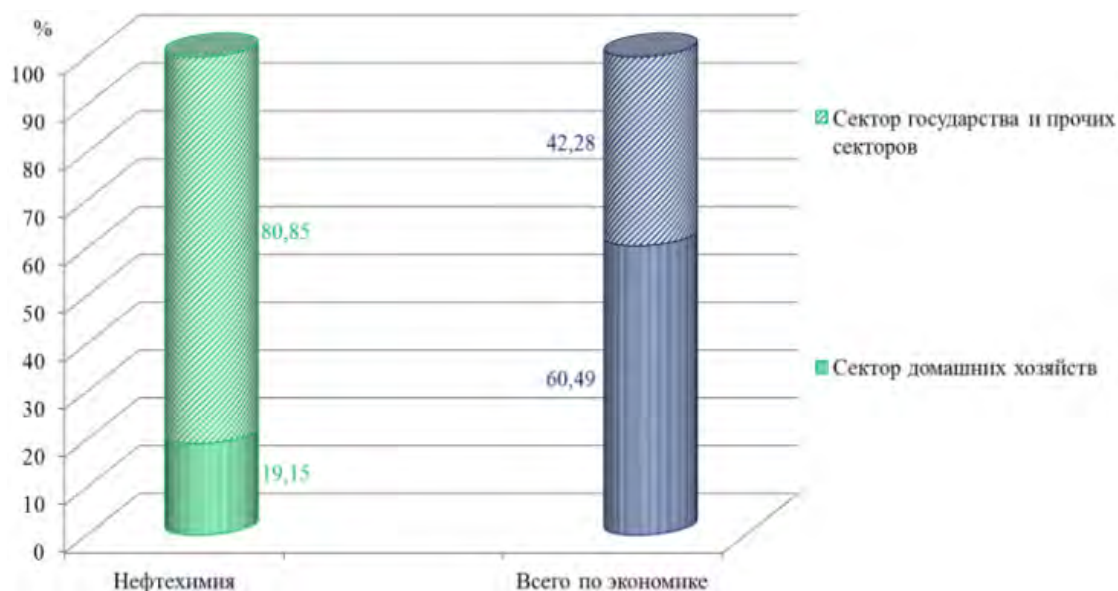


Рисунок 9 – Распределение ВДС Республики Беларусь по основным секторам экономики за 2012 г.

Источник: расчеты авторов на основе системы межотраслевых таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь за 2012 г.

Таблица 2 – Расчетная таблица по экспорту нефтехимической продукции и в целом по экономике Республики Беларусь за 2012 г.

Показатель	Формула расчета	Нефтехимическая промышленность	По экономике, всего
1. ВДС*, трлн. руб.	-	40,6	463,0
2. Выпуск товаров и услуг в основных ценах (В) *, трлн. руб.	-	199,6	1 166,6
3. Промежуточное потребление (ПП)*, трлн. руб.	$V - ВДС$	159,0	703,6
4. Доля местных ресурсов (ДМР)	$\frac{ПП \text{ отечественных товаров}}{ПП \text{ общее ПП}}$	0,21 (21 %)	0,57 (57,0 %)
5. Импортное промежуточное потребление, трлн. руб.	$ПП \times (1 - ДМР)$	125,3	302,7
6. Местный промежуточный спрос (МПП), трлн. руб.	$ПП \times ДМР$	33,6	400,9
7. Экспорт без наценок (Э)*, трлн. руб.	-	169,4	365,2
8. Экспорт с наценками (Э _н)*, трлн. руб.	-	195,8	431,4
9. Доля ДС экспорта (d _{ДСЭ})	$\frac{ВДС}{В}$	0,20 (20 %)	0,397 (40 %)
10. ДС экспорта (ДСЭ), трлн. руб.	$d_{ДСЭ} \times Э_n$	39,8	123,7
11. Доля местных ресурсов в выпуске (d _{МР})	$\frac{МПП}{В}$	0,17 (17 %)	0,34 (34 %)
12. Экспорт за счет местных ресурсов (ЭМР), трлн. руб.	$d_{МР} \times Э_n$	33,0	124,5
13. Наценки в экспорте (Н)*, трлн. руб.	-	26,4	66,2
14. Экспорт за счет импортных ресурсов, трлн. руб.	$Э_n - ЭМР - ДСЭ - Н$	96,6	117,0

*Примечание. Данные взяты из системы межотраслевых таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь за 2012 г. [8]

Источник: расчеты авторов на основе системы межотраслевых таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь за 2012 г.

В приведенной таблице отображены расчеты полной добавленной стоимости в абсолютном и относительном выражении по методике учета международной торговли ОЭСР-ВТО по Республике Беларусь, а также нефтехимии, в целях сопоставления показателей торговли Беларуси с международными данными. Исходными данными для проведения расчетов послужила система таблиц «Затраты-Выпуск» Республики Беларусь за 2012 год.

Зная суммы добавленной стоимости и местных ресурсов в экспорте, а также суммы наценок (транспортные, торговые наценки, чистые налоги) найдена сумма экспорта за счет местных и импортных ресурсов с учетом наценок (табл. 2, пп. 12, 14), а также величина добавленной стоимости в экспорте Республики Беларусь (табл. 2, п. 10).

Из расчетной таблицы видно, что почти половина экспорта продуктов нефтехимии сформирована за счет импортных ресурсов (49,3 %), что подтверждает высокую импортозависимость исследуемой отрасли. Сопоставляя полученные данные с географией импорта, заметим, что импортозависимость белорусской нефтехимии в большей степени обусловлена Российской Федерацией, как основным поставщиком сырой нефти и нефтепродуктов (96,2 % всего импорта по данным за 2012 г.) [12].

ВЫВОДЫ

Таким образом, проанализированы основные тенденции и выявлены перспективы развития топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь, а также определено существенное влияние данной отрасли на экономику страны.

Авторами проведен детальный обзор исследуемой отрасли, а также ее глубокий анализ на основе системы межотраслевых таблиц «Затраты – Выпуск» Республики Беларусь за 2012 год. В качестве методологической базы была использована авторская методика, в целях расчета величины экспорта в нефтехимической промышленности, сформированной за счет использования импортных ресурсов в качестве продуктов промежуточного потребления. Проведен глубокий анализ внешнеэкономической деятельности, а также выявлены существенные взаимосвязи нефтехимической промышленности с другими отраслями национальной экономики на базе анализа промежуточного потребления и спроса.

Полученные результаты исследования, а также сформулированные выводы могут иметь конкретное практическое применение. На основе анализа выявленные тенденции могут быть учтены при разработке экономической политики государства, а также при формировании Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь и разработки внешнеэкономической политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белорусский государственный концерн по нефти и химии [Электронный ресурс] / О концерне. – Режим доступа: <http://www.belneftekhim.by/about/>. – Дата доступа: 22.06.2015.
2. Готовский, А.В. Вклад экспорта в экономический рост Республики Беларусь / Готовский, А.В., Гуцол, П.Н. // Белор. эконом. журнал. – 2017. – № 2. – С. 4 – 16.
3. ЗАО «Инвестиционная компания «ЮНИТЕР» [Электронный ресурс] / Топливная и нефтехимическая промышленность. – Минск, 2012. – Режим доступа: http://www.mzv.cz/file/703106/Palivovy_a_petrochemicky_prumysl_Juniter_.pdf. – Дата доступа: 30.09.2014.
4. ПО «Белоруснефть» [Электронный ресурс] / История. Хроника событий. – Режим доступа: <http://www.belorusneft.by/sitebeloil/ru/addUp/about/history/>. – Дата доступа: 23.06.2015.
5. Белорусский государственный концерн по нефти и химии [Электронный ресурс] / Состоялась пресс-конференция председателя концерна Игоря Ляшенко «О развитии нефтехимического комплекса Республики Беларусь». – Режим доступа: <http://www.belneftekhim.by/press/news/d71409f0fc2bd647.html>. – Дата доступа: 06.07.2015.
6. Быков, А. А. О причинах и возможных последствиях снижения мировых цен на нефть / А. А. Быков // Белор. эконом. журнал. – 2014. – № 4. – С. 4 – 16.
7. Белорусский государственный концерн по нефти и химии [Электронный ресурс] / Состоялась пресс-конференция председателя концерна Игоря Ляшенко «О развитии нефтехимического комплекса Республики Беларусь». – Режим доступа: <http://www.belneftekhim.by/press/news/d71409f0fc2bd647.html>. – Дата доступа: 06.07.2015.
8. Белорусский государственный концерн по нефти и химии [Электронный ресурс] / Состоялась пресс-конференция председателя концерна Игоря Ляшенко «О развитии нефтехимического комплекса Республики Беларусь». – Режим доступа: <http://www.belneftekhim.by/press/news/d71409f0fc2bd647.html>. – Дата доступа: 06.07.2015.
9. ОАО «Нафтан» завод «Полимир» [Электронный ресурс] / Общая информация. – Режим доступа: <http://www.polymir.by/general/>. – Дата доступа: 06.07.2015.
10. Система таблиц «Затраты-Выпуск» Республики Беларусь за 2012 год (стат. бюлл.) / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 106 с.
11. Быков, А.А. Макроструктура национальной экономики и энергетические риски / А.А. Быков // Белор. эконом. журнал. – 2012. – № 2. – С. 48 – 60.
12. Быков, А.А. Оценка условий коммерческой эффективности и потенциала производства биодизельного топлива в Беларуси / А.А. Быков, С.В. Сакун // Белор. эконом. журнал. – 2013. – № 3. – С. 48 – 57.

Статья поступила в редакцию 8 июля 2015 года.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

О.В. МАШЕВСКАЯ

ст. преподаватель кафедры права и экономических теорий
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель

Аннотация

Раскрыта сущность инноваций, представлена к рассмотрению характеристика инноваций и их особенности в рамках жизненного цикла. Установлено, что в сложившихся условиях возрастает роль инноваций, как на мировом, так и на межрегиональном рынке, а значит, усиливается актуальность выработки адекватной инновационной политики. Проведен анализ инновационной активности на микроуровне (предприятий) в Республике Беларусь и России, дана оценка их масштабов деятельности и предложены направления совершенствования и разработки инноваций.

Abstract

In article the essence of innovations is opened, the characteristic of innovations and their feature at stages of life cycle is considered. We found out that the role of innovations in world and in the interregional market at this conjuncture increases. Therefore, relevance of development of innovative policy amplifies. The analysis of innovative activity at the microlevel (enterprises) in the Republic of Belarus and the Russia is carried out, the assessment of their scales of activity is given and the directions of improvement and development of innovations are offered.

ВВЕДЕНИЕ

Главную роль в становлении модели экономического роста должен играть перевод научно-промышленного потенциала страны на инновационный путь развития.

Инновации в национальной экономике являются едва ли не главным фактором конкурентоспособности предприятия. В свою очередь конкурентоспособность становится ключевым фактором обеспечения экономической безопасности хозяйственной системы и ее устойчивого развития. Поэтому переход на инновационную модель развития – это приоритет не только государственного значения, но и объективно существующая потребность функционирующего в рыночных условиях предприятия любой формы собственности. Цель предприятия заключается не только в выполнении количественных показателей, достижении производственно-экономической эффективности и соблюдении стабильности эффекта масштаба, но и в выполнении качественных показателей, достижении социальной эффективности при способности предприятия создавать возможности для изменений, стартовые площадки для нововведений и возможность продуцировать следующий уровень инноваций. Это делает особенно актуальным проблемы повышения инновационной активности предприятий, для которых характерна недостаточность теоретического осмысления целого комплекса связанных с данной проблематикой вопросов.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Теория вопроса. В современных условиях глобализации и интеграции, достаточно жесткой конкурентной борьбы, результирующая деятельность предприятий становится предметом внимания, исследований и дискуссий. Чтобы предприятие не выживало на рынке, а эффективно функционировало и динамично развивалось, необходимы инновации. Инновации являются своего рода катализатором любой деятельности.

Раскроем сущность инновации посредством ее качественной характеристики.

Таблица 1 – Качественная характеристика категории «инновация»

Содержание инноваций	Производственно-организационный процесс, инициированный специализированными научно-исследовательскими институтами, с универсальными методами и набором инструментов, развивающийся по объективным законам, характеризующийся своеобразным жизненным циклом, направленный на создание и освоение новых технологий, новых подходов к управлению, новых видов продуктов/услуг, заключающих в себе качественно новую экономическую полезность
Цель	Достижение максимальной производительности труда и интеллектуализации производства при минимуме человеческого и вещественного капитала
Задачи	1. Максимальное использование конкурентных преимуществ; 2. Поиск инновационных возможностей и формирование их результирующих комбинаций.
Механизм инноваций	Опосредуется через стратегическое управление инновационной деятельностью по средствам организационной, контролирующей, координирующей и мотивационной функций с учетом кадровой, финансовой, производственной, инвестиционной компонент в рамках упорядоченных бизнес-процессов

Направления реализации инноваций	а) горизонтальный аспект; б) вертикальный аспект.
Предполагаемые виды инноваций	а) реальные инновации – это нововведения, внедряемые и реализуемые предприятием в текущих условиях при данных ресурсах; б) потенциальные инновации – инновации, которые могло бы внедрить и реализовать предприятие при более эффективном использовании имеющихся ресурсов и обновлении парка технологий; г) стратегические инновации – инновации, на внедрение которых нацелено предприятие в будущем при условии постоянной модернизации производства, повышение квалификации кадрового состава и вливании инвестиций.
Результат	Стимулирует обновления перечня выпускаемой продукции, улучшает качества и потребительские свойства товара/услуг с целью удовлетворения потребностей потребителей и максимизации прибыли с целью удовлетворения потребностей производителей

Источник: собственная разработка

Вид и характер внедряемых инноваций зависит часто от рода деятельности предприятия, его отраслевой направленности. Однако всем инновациям присущ жизненный цикл, под которым следует понимать период времени от момента внедрения инновации в производство, его коммерциализации на рынке, т.е. признание покупателями, до момента прекращения производства и исчезновения с рынка.

С научной точки зрения существует два подхода к пониманию жизненного цикла инноваций. Одни ученые считают, что период жизненного цикла инновации начинается с разработки фундаментальных исследований НИР в данной области и заканчивается диффузией инноваций (сбытом) [1]. Другая группа ученых полагает, что жизненный цикл инновации охватывает период времени от фазы ее внедрения до фазы превращения в традиционный продукт [2].

Инновация реализуется в товаре, который характеризуется максимальной скоростью изменения продаж на стадии зарождения, внедрения и спада, и минимальной скоростью – на стадии насыщения и зрелости. В рамках концепции жизненного цикла инноваций можно наблюдать не только за динамикой инноваций, но и за динамикой роста прибыли (рисунок 1). Положительная динамика прибыли возможна на стадиях роста, зрелости и насыщения.

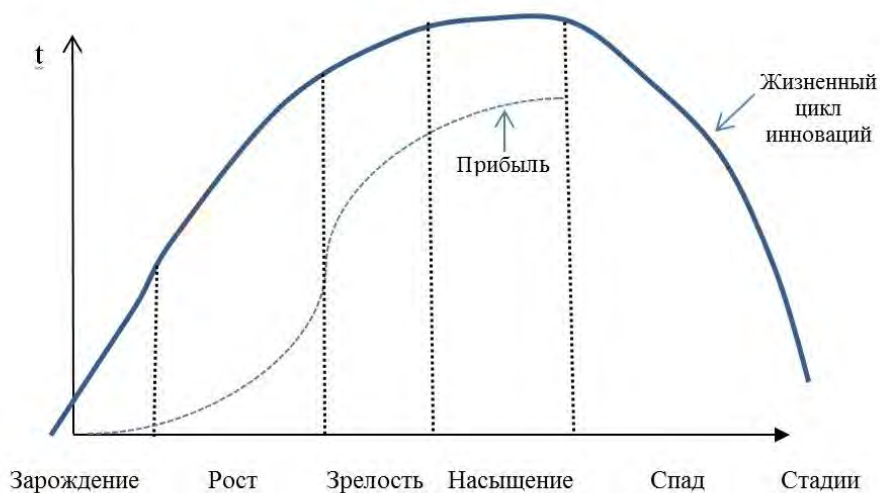


Рисунок 1 – Стадии жизненного цикла инноваций и прибыли

Жизненный цикл инновации – это фактически востребованный рыночный период функционирования реализованной в товаре инновации. Параметры жизненного цикла инновации изменяются на стадиях, но могут меняться и внутри периодов, что связано с рыночными тенденциями. Подобные деформации логистических кривых происходят в реальных рыночных структурах.

Модель жизненного цикла инноваций может быть представлена в обобщённом виде при введении определенных условий и некоторых ограничений с целью получения определенного его вида, который бы не зависел от формального вида рыночной структуры. Одним из таких условий является стабильная макроэкономическая среда или внешнее окружение, при которой сохраняется общая тенденция роста реального объема производства, обусловленного последовательным расширением экономической системы в темпах, соответствующих ее внутренним возможностям. Несоблюдение данного условия оценки динамики жизненного цикла инноваций и формы их кривой может привести к неверным выводам относительно границ стадий. Например, условия кризисов меняют традиционную форму кривой жизненных циклов большинства видов продукции, в том числе, находившихся на ранних стадиях, искажают поведение покупателей, имеющих низкую платежеспособность, деформируют реакцию конкурентов.

Рассмотрим стадии инноваций. Стадия внедрения инноваций характеризуется низкой скоростью увеличения продаж. Графически это выглядит как малый угол наклона кривой продаж к оси времени (t), а математически – малое значение кривой производной функциональной зависимости продаж от времени (рисунок 1).

Одним из факторов низкой скорости увеличения продаж выступает цена, инициированная высокими начальными издержками. В соответствии с законом спроса на инновационную продукцию при значительной цене объем продаж будет не большим. Предприятие на стадии внедрения ограничено в выборе ценовой стратегии, и в то же время существует высокая ценовая эластичность по сравнению с другими стадиями на любом сегменте рынка. То есть наблюдается высокая ценовая эластичность продаж на стадии внедрения. Данная стадия характеризуется новой продукцией предприятия и ее конкурентным статусом на рынке. В краткосрочном периоде производство данного вида инновационной продукции является убыточным, а покрытие издержек осуществляется за счет производства рентабельных продуктов предприятия. Одновременно с исследованием и разработкой инновации, перед ее выводением на рынок осуществляется расчет ожидаемой экономической эффективности дополнительных вложений, где критерием в общем объеме вложений является банковская процентная ставка и/или альтернативная (максимально возможная) величина доходов, которые могли быть получены из других источников размещения этих денежных средств.

Экономической причиной низкой динамики продаж является медленное вовлечение в процесс производства всех основных факторов из-за технических проблем модернизации оборудования, организационной и квалификационной адаптации персонала к инновационному виду продукции. Имеет значение также психологический фактор высокой ответственности, а значит, осторожности, обусловленной наличием определенного риска несовпадения прогнозируемого и реального восприятия потребителями нового товара.

Следующая стадия – это стадия роста. Инновации получили признание в продукте и становятся востребованными на рынке. На данной стадии увеличивается скорость продаж продукции, а это отражается на конфигурации кривой жизненного цикла, т.е. наличием вогнутости кривой жизненного цикла на границе стадий внедрения и роста. На границе стадии роста MC (предельные издержки) имеют минимальное значение, а их динамика изменяется в сторону увеличения. ATC (средние издержки) на данной стадии продолжают снижаться: 1) за счет уменьшения удельного веса постоянных издержек в общем объеме затрат; 2) за счет сокращения норм расхода ресурсов, что обуславливает уменьшение переменных издержек в общем объеме средних издержек.

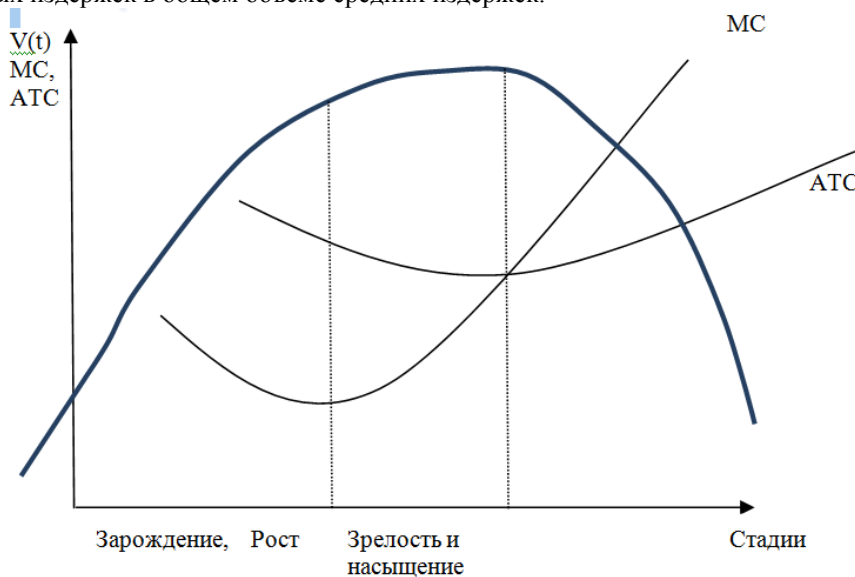


Рисунок 2 – Динамика жизненного цикла инновации, воплощенной в товаре $v(t)$, средних издержек (ATC) и предельных издержек (MC)

Инновации связаны с разработкой и внедрением на рынок принципиально новой продукции, имеющей лишь косвенные или отдаленные заменители (субституты), что потребует от производителя усилий по ее узнаваемости покупателем и достаточных издержек на освоение и переход в пользование. Степень адаптации потребителей к инновации является самой низкой на данной стадии цикла и зависит от степени удовлетворения потребностей потребителей.

Замедление скорости продаж инновации на стадии зрелости и насыщения (рисунок 2) графически представлено как кривая функции продаж от времени с незначительно возрастающей динамикой. На границе стадии насыщения кривая имеет точку изгиба. Граница стадий зрелости и насыщения, а так же точка изгиба жизненного цикла инноваций, соответствует равенству средних издержек и предельных ($ATC=MC$). Предприятию не выгоден дальнейший рост продаж без принципиальных изменений технологий, организации производства, повышения эффективности управления предприятием, обуславливающих снижение средних издержек. Потенциальные резервы экономии ресурсов при существующей технологии полностью использованы к началу стадии насыщения жизненного цикла. Любое увеличение продаж ведет к росту предельных издержек (MC) относительно средних издержек (ATC), что будет способствовать сокращению прибыли предприятия (Pr).

Динамику продаж на стадии насыщения жизненного цикла можно объяснить на основе функции спроса. При условии, что характеристики потребительских свойств предложенного инновационного товара больше не будут ус-

вершенствоваться, функция спроса будет зависеть от таких переменных как цена и расходы на рекламу. Снизить цену для стимулирования продаж при одновременном росте расходов на рекламу невозможно, поскольку расходы на рекламу будут способствовать росту АТС. Снижение цены ограничивается возрастающими издержками, причем темпы роста МС опережают темпы роста АТС, а низкая эластичность спроса на стадии зрелости делает малоэффективными любые изменения цены.

В конце жизненного цикла инновация теряет свою привлекательность, а у предприятия появляется потребность в получении доступа к следующей инновации, способной опять обеспечить предприятию конкурентные преимущества, при этом потребность в новой инновации может появиться еще до ухода с рынка предыдущей инновации.

На динамику жизненного цикла инноваций влияют многочисленные макроэкономические факторы. Это факторы товарного рынка, имеющие отношения к определенному виду экономической деятельности, а также факторы и условия производственно-коммерческой, сервисной и инновационной деятельности рассматриваемого предприятия. Совокупность перечисленных факторов формирует конкурентные преимущества предприятия по отношению к действиям конкурентов:

а) конкурентные преимущества с низкой степенью устойчивости, т.е. доступны конкурентам без особых финансовых и материальных усилий;

б) конкурентные преимущества со средней степенью устойчивости, т.е. лидирующие позиции предприятие будет удерживать некоторое время, что будет обеспечиваться за счет производства инновационной продукции, запатентованных нововведений и др.;

в) конкурентные преимущества с высокой степенью устойчивости обеспечиваются за счет больших инвестиций, сопровождающихся высоким качеством их реализации [4].

Итак, теоретическое исследование приводит нас к мысли, что:

1. Жизненный цикл позволяет продлить период роста производства до некоторой точки изгиба, которой в математическом выражении соответствуют показатели экономической эффективности.

2. Следует установить зависимость между ростом выпуска инновационной продукции с точками максимума экономических показателей и объемом затрат на их разработку, внедрение и реализацию с целью определения наличия (или отсутствия) пропорциональности и эффекта запаздывания [5].

Подобный анализ мы проведем ниже.

Повышение конкурентной борьбы в современном мире наблюдаются не только на мировом рынке, но и на межрегиональных рынках. При этом конкурентоспособность последних определяется научно-технологическим потенциалом, инновационной активностью предприятий и способностью привлекать внешние ресурсы для собственного инновационного развития. Проанализируем перечисленные выше критерии на примере России и Беларуси.

Таблица 1 - Место Беларуси и России в рейтингах стран мира

Рейтинг	Количество стран, принявших участие в последнем исследовании (2012-2014 гг.)	<i>Беларусь</i> (место в рейтинге)	Первое место	<i>Россия</i> (место в рейтинге)
Индекс развития человеческого потенциала	186	50	Норвегия, Австралия, США	55
Индекс экономической свободы	178	150	Гонконг, Сингапур, Австралия	140
Рейтинг стран по легкости ведения бизнеса	189	63	Сингапур, Гонконг, Новая Зеландия	92
Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013-2014	148	не участвует	Швейцария, Сингапур, Финляндия	64
Глобальный индекс инноваций	142	77	Швейцария, Швеция, Великобритания	62
Качество госуправления	215	5-37		13-39
Индекс процветания	142	58	Норвегия, Швейцария, Канада	61
Индекс экономики знаний	146	59	Швеция, Финляндия, Дания	55
Кредитные рейтинги Moody's	-	B3	Германия, Канада, Швейцария (Ааа)	Ваа 1
Суверенный кредитный рейтинг от Standard&Poor's	-	B-	Великобритания, Германия, Канада (ААА)	ВВВ

Источник: Информационно - аналитическая записка «Об итогах социально-экономического развития Республики Беларусь за 2013 года мерах по повышению конкурентоспособности экономики», Минск, 2014. - с. 15

Согласно данным Отчета ООН Беларусь в 2014 году заняла 50 место по *Индексу развития человеческого потенциала*, поднявшись на 15 позиций по сравнению с результатом прошлого года. Россия в данном рейтинге находится на пять позиций ниже, и занимает 55 место. По значению ИРЧП Республика Беларусь и Россия, как и ранее, относятся к странам с высоким уровнем человеческого развития. Увеличение значения ИРЧП и улучшение позиции рассматриваемых стран в международном рейтинге было вызвано ростом ряда значений компонентов ИРЧП: ожидаемой продолжительности жизни при рождении (с 70,3 лет до 70,6 лет), ожидаемой продолжительности обучения (с 14,6 лет до 14,7 лет). Особый прогресс в Беларуси отмечен по показателю средней продолжительности обучения (с 9,3 лет до 11,5 лет). В рейтинге же стран по объему валового национального дохода (ВНД) на душу населения (в долларах США по паритету покупательной способности) Беларусь занимает 61 место, при этом демонстрируя некоторый регресс.

Беларусь улучшила свое положение в *рейтинге по общему индексу легкости ведения бизнеса* «Ведение бизнеса-2014: понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий» на одну позицию и заняла 63-е место среди 189 стран, что должно положительно отражаться на динамике роста инноваций в производстве. Россия находится на 92 месте (+19 позиций).

Менее позитивен прогресс в реализации задачи по достижению 70 места в *Индексе экономической свободы*. Согласно исследованию американского Фонда наследия (TheHeritageFoundation) и американского журнала для деловых кругов TheWallStreetJournal, в очередном рейтинге по сравнению с 2012 г. оценка Беларуси улучшилась на 4 позиции до 150 строки рейтинга (ранее страна занимала 154-е место из 177 - ми). Однако республика остается в категории стран с негативной оценкой экономической свободы и традиционно находится не выше 150 места. Россия заняла позицию в рейтинге на 140 месте.

Служба кредитных рейтингов международного рейтингового агентства Standard&Poor's /S&P/ изменила прогноз по долгосрочным кредитным рейтингам по обязательствам в иностранной и национальной валюте Беларуси с «позитивного» на «стабильный». В то же время S&P *подтвердило долгосрочные и краткосрочные суверенные рейтинги страны по обязательствам в иностранной и национальной валюте на уровне «В/В»*. В России данный показатель находится на уровне ВВВ. В сообщении S&P отмечается: «Пересмотр прогноза отражает наше мнение о том, что вероятность повышения рейтингов Беларуси в ближайшие 12 месяцев более не оценивается как один к трем. Ухудшение внешнеэкономических показателей страны и усиление давления на валютный курс обуславливают значительную уязвимость внешнеэкономической позиции республики» [6].

Что касается глобального индекса инноваций, то из 142 стран рейтинга, Россия находится на 62 месте, опережая Беларусь на 15 стран (77 место в рейтинге). Позиции по индексу инноваций должны стимулировать общий объем ВВП. Предполагается, что совокупный ВВП 28 стран ЕС, согласно докладу WorldEconomicOutlook (WEO) МВФ, в 2015 году должен увеличиться на 3,9 %. В ЕС после двух лет рецессии и стагнации, вызванных долговым кризисом, который вынудил практически все государства пойти на жесткие меры бюджетной экономии, начинается подъем, хотя и не очень быстрый.

Действительно, примерно с лета 2013 года статистика фиксирует во многих странах Евросоюза постепенное улучшение макроэкономических показателей. Они касались, прежде всего, двух основных «стран-источников роста» - Германии и Великобритании.

Что касается российской экономики, то здесь ситуация несколько иная. Так, в прошедшем 2014 году объем ВВП РФ за 2014 год, по предварительной оценке Росстата, составил в текущих ценах 70 трлн. 975,6 млрд. рублей. Темпы роста экономики в 2014 году стали минимальными с 2009 года. В 2012 году ВВП России вырос на 3,4%, в 2011 году - на 4,3%, в 2010 году - на 4,5%. В кризисном 2009 году экономика РФ упала на 7,8%. Такие показатели снижения ВВП могут отрицательно сказаться на инновационной динамике экономике России [7].

Таким образом, прогнозы для экономики торгово-экономических партнеров Беларуси на 2015 год не достаточно удовлетворительные, что возможно, скажется и на инновационной составляющей экономике самой Беларуси. Всемирный банк прогнозирует рост ВВП Беларуси в 2015 году на уровне 1,8%, в 2016 году белорусский ВВП, по их прогнозам, должен вырасти на 2%, такой же рост он продемонстрирует и в 2017-м [8]. Эксперты отметили, что в 2014 году экономический рост в Беларуси был вялым и отражал сокращение экспорта, волатильную экономическую политику и отсутствие структурных реформ, что мешало росту конкурентоспособности экономики. В результате правительство Беларуси пересмотрело прогноз социально-экономического развития страны в 2015 году, снизив показатель роста ВВП с 2 % до 0,2-0,7 %, что было отмечено 22 ноября 2014 года на заседании Совета Министров Республики [9].

В рамках ВВП для оценки инновационного потенциала страны анализируются данные наукоёмкости ВВП. По данным правительства, прогнозируемый на 2015 год уровень наукоёмкости ВВП составит 2,5-2,9%. Такой уровень (если он будет достигнут), будет соответствовать показателям стран - лидеров. Однако представленные в открытой печати данные показывают, что величина наукоёмкости ВВП Беларуси за последние 15 лет находится в пределах 0,64-1,09%. Для роста показателя наукоёмкости важно увеличить исследовательскую составляющую в расходовании средств инновационных фондов, а также использовать механизмы государственно-частного партнерства в инновационной сфере.

Перспективы может иметь создание смешанных инновационно активных предприятий с участием государства (вклад - предоставление прав на принадлежащие государству объекты интеллектуальной собственности) и бизнеса (вклад - материально - техническое обеспечение, ресурсы на коммерциализацию ОИС, проведение новых исследований).

Однако, как показывает практика, государство не увеличивает, а иногда сокращает расходы на инновационную

деятельность. Например, Законом Республики Беларусь от 26 октября 2012 года № 432-3 «О республиканском бюджете на 2013 год» расходы республиканского бюджета на научную, научно - техническую и инновационную деятельность предусмотрены в сумме 2.313.213.000 тыс. рублей. А затем в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2013 года № 576 «Об уточнении отдельных показателей республиканского бюджета на 2013 год и внесении изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 14 марта 2013 года № 126» расходы бюджета на данные цели были уменьшены на 254.040.244,9 тыс. рублей.

Ограниченность средств, а также необходимость вовлечения средств бизнеса, особенно малых и средних предприятий, в выполнение НИОКР требуют новых подходов при оказании государственной поддержки. Она должна направляться на финансирование комплексных междисциплинарных исследований, совместно выполняемых организациями академической, вузовской и отраслевой науки, ориентированных на последующее создание высокотехнологичных предприятий с продукцией (работами, услугами) высшего мирового уровня конкурентоспособности.

Вступили в действие нормы Указа Президента Республики Беларусь от 4 февраля 2013 г. № 59 «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет государственных средств», по которым нарабатывается правоприменительная практика. В настоящий момент в составе факторов, сдерживающих коммерциализацию результатов научно-технической деятельности, можно указать следующие:

- недостаточный уровень менеджмента и продвижения наукоемкой высокотехнологичной продукции на рынок;
- наличие ограничений прав на использование результатов научно-технической деятельности, полученных в рамках договоров на выполнение НИОКР;
- недостаточное количество организаций и квалифицированных кадров, обеспечивающих процессы трансфера технологий;
- нерешенность проблем ограниченности собственных средств и предпринимательских рисков, связанных с инновационной деятельностью [10].

По итогам 2013 года (как и в 2012 году) обеспечено выполнение прогнозного параметра инновационного развития. Удельный вес инновационной продукции, отгруженной в 2013 году организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции промышленности, за год практически не изменился и составил 17,8% (в 2012 году - 17,9%). Несмотря на выполнения целевого параметра 2013 года, доля отгруженной инновационной продукции пока находится ниже порога научно-технологической безопасности - 20%, определенного Концепцией национальной безопасности. Достижение значения этого показателя на уровне 20-21% предусмотрено Государственной программой инновационного развития к 2015 году, что в условиях нарастания темпов научно-технического прогресса и обострения конкуренции не позволяет рассчитывать на сокращение разрыва со странами-лидерами.

С сожалением стоит констатировать сокращение показателей, отражающих число организаций в Беларуси, выполнявших научные исследования и разработки по секторам деятельности (таблица 2), чего не скажешь о динамике показателей по России, которые указывают на рост всех значений, за исключением сектора коммерческих организаций (предпринимательский сектор).

Таблица 2 – Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по секторам деятельности

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Всего							
Беларусь	286	307	322	468 ¹⁾	501	530	482
Россия	4059	4099	3566	3492	3682	3566	3605
в том числе по секторам деятельности:							
государственный сектор							
Беларусь	70	106	122	95	96	104	98
Россия	1193	1247	1282	1400	1457	1467	1497
сектор коммерческих организаций (предпринимательский сектор)							
Беларусь	178	151	144	304	331	352	317
Россия	2345	2278	1703	1405	1450	1362	1269
сектор высшего образования							
Беларусь	38	50	56	63	70	70	64
Россия	511	526	539	617	696	660	760
сектор некоммерческих организаций							
Беларусь	-	-	-	6	4	4	3
Россия	10	48	42	70	79	77	79

С 2009 г. - включая данные по малым и микроорганизациям.

Источник: Беларусь и Россия. Статистический сборник. – [Электронный ресурс]. – 1995-2013. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_37/Main.htm Дата доступа : 10.06.2015

Отрицательная динамика показателей по Беларуси должна быть компенсирована значительной поддержкой правительства в инновационном процессе и направлена:

- 1) на мотивацию отдельных предприятий или отраслей, занятых инновационной деятельностью путем распространения стимулирующей информации, обучения, консультирования и материального финансирования;
- 2) на возможность связывать промышленность с инновационными идеями, партнёрами, опытом;
- 3) на возможность предоставлять ресурсы по управлению инновационными проектами и опыт, необходимый для развития высокоприоритетных инноваций [12, с. 26-27].

Таким образом, тенденции последних лет в инновационной сфере сохранили свою актуальность и в 2013-2014 гг. До конца пятилетия необходимо преодолеть отдельные негативные тенденции, сопровождающие преимущественно эволюционные процессы формирования белорусской модели инновационной экономики. Предстоит завершить создание полномасштабной системы рамочных условий успешной инновационной деятельности. Важно преодолеть недостаточность, по сравнению со странами-лидерами, абсолютной величины расходов государства на исследования и разработки. При этом необходимо задействовать в полную силу стимулы для полноценного участия отраслей и бизнес-сектора в развитии науки, завершить формирование рынка объектов интеллектуальной собственности и системы продвижения результатов НИОКР из науки в производство. Для этой цели, можно перенять опыт европейских стран в создании «инновационных супермаркетов» и использовать либо модель «тянущей технологии», либо модель «толкающей технологии» [13].

Модель «тянущей технологии» основана на поиске и разработке решений по инновационным проектам для нужд инновационного супермаркета. Поиск осуществляется с помощью многочисленных внедренческих и венчурных центров, разбросанных по всему миру и работающих по единым стандартам в тесном контакте с государством.

Модель «тянущей технологии» более успешна, чем модель «толкающей технологии», которую пытаются применить в государствах - участниках СНГ, когда технологии движутся от науки к рынку. Это обосновывается неспособностью ученых и изобретателей оценить все преимущества коммерческой продукции, созданной по их образцам, а также отсутствием у них знаний о нуждах супермаркета с его многочисленными потребностями и стандартами. В «толкающей» модели государство берет на себя риск и финансирует инновации во всех сферах экономики, что в современных условиях достаточно дефицитно для бюджета.

ВЫВОДЫ

Как показали наши исследования, инновации являются генератором для эффективного функционирования и конкурентоспособного состояния предприятия. Сегодня разработку и внедрение инноваций осуществляет менее 10% от общего числа российских предприятий, мала доля предприятий, осуществляющих инвестиции в приобретение новых знаний и технологий - 11,8% к тому же предприятия, как белорусские, так и российские, ориентированы на заимствование готовых технологий, а не на создание новых.

Как показал сравнительный анализ, в России и в Беларуси уделяется не достаточно много внимания инновационной активности предприятий. Хотя Беларусь и уступает России по запасам нефти и газа, ее конкурентным преимуществом должен стать высокий удельный вес инновационных предприятий.

Республике Беларусь для достижения значительных экономических результатов и повышения благосостояния необходим подъём инновационной активности. Чтобы достичь намеченных целей, необходимо на макроуровне способствовать созданию институтов государственной поддержки инновационной активности (подобно европейским), и достаточно быстрыми темпами переориентировать экономику с ресурсной на инновационную.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гальманова, Р.И. Методы оценки экономической эффективности инноваций с учетом их жизненного цикла / Р.И.Гальманова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2001. – №4 (28). – № гос.рег. статьи 0421100034.0141]. – Режим доступа : <http://uecs.mcniip.ru/> Дата доступа : 10.06.2015
2. Новиков, В.С. Инновации в туризме. – М.: ИЦ «Академия», 2007. – 208с.
3. Никитина, О. В. Методы оценки инновационной активности предприятий: автореф. дис... канд. экон. наук. – СПб, 2007.
4. Инновационное развитие звеньев экономики: монограф. / под ред. А.А.Быкова, М.И. Ноздрина-Плотницкого. – Минск: изд-во «Мисанта», 2009. – 143с.
5. Экономика предприятия. Учебник под редакцией доктора экономических наук, профессора Н. А. Сафронова. - Издательство «Юристъ». [Электронный ресурс]. –1998. – Режим доступа : <http://bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya-3/53.htm/> Дата доступа : 15.05.2015
6. Информационно - аналитическая записка «Об итогах социально-экономического развития Республики Беларусь за 2013 год и мерах по повышению конкурентоспособности экономики». Минск, 2014. – 49с. – С. 16.
7. ВВП России в 2014 году вырос на 0,6%. Аналитический обзор. – [Электронный ресурс]. –2015. – Режим доступа : <http://www.interfax.ru/business/421178> Дата доступа : 10.06.2015
8. Завадский, О. Всемирный банк прогнозирует рост ВВП Беларуси в 2015 году на 1,8% / О.Завадский / Брестская газета (630) 9 - 15 января. – [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : http://www.b-g.by/ru/2_2015/economics/24676/ Дата доступа : 14.06.2015
9. Новости Беларуси – [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : http://www.mmbank.by/about/news/novosti_belarusi/2014/pravitel_stvo_belarusi_snizilo/ Дата доступа : 10.06.2015

10. Информационно – аналитическая записка «Об итогах социально - экономического развития Республики Беларусь за I квартал 2014г., факторах, влияющих на ограничения экономического роста, и мерах по преодолению негативных тенденций для выполнения важнейших параметров прогноза на 2014 год» [Электронный ресурс]. – 2014 – Режим доступа : http://economics.basnet.by/files/Itoqi_2014_kv1.pdf Дата доступа : 15.05.2015
11. Беларусь и Россия. Статистический сборник. – [Электронный ресурс]. –1995-2013. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_37/Main.htm Дата доступа : 10.06.2015
12. Фоменко, О.В. Инновационное развитие компаний стран-участниц ВТО: сравнительный анализ / О.В.Фоменко // Креативная экономика, 2013. - №8(80). - с.23-30
13. Бойко, А.Н., [и др]. Опыт инновационного сотрудничества стран ЕС и СНГ / А.Н. Бойко, Г.А.Власкин, Е.Б.Ленчук, В.В.Овчинников, В.А. Цукерман. [Электронный ресурс]. : Режим доступа : <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=13594> Дата доступа : 15.05.2015

Статья поступила в редакцию 16 июня 2015 года.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

С.Ф. КУГАН

заместитель декана экономического факультета Брестского государственного технического университета,
канд. экон. наук, доц., г. Брест

Аннотация

Конкурентоспособность организации отражает потенциальные и реальные возможности обеспечивать свои конкурентные преимущества на рынке в условиях постоянно меняющейся внутренней и внешней среды. Изучение потребителей и конкурентов, а также условий конкуренции позволяет организации определить ее преимущества и недостатки перед конкурентами, выработать успешные конкурентные стратегии и поддержать конкурентные преимущества.

Abstract

The competitiveness of the organization reflects the potential and real opportunities to ensure their competitive advantage in the market in a constantly changing internal and external environment. A study of consumers and competitors, as well as the conditions of competition allows the organization to identify its strengths and weaknesses to competitors, develop successful competitive strategies and maintain a competitive advantage.

ВВЕДЕНИЕ

Пути повышения конкурентоспособности организаций в условиях современного рынка определяются повышением качества продукции, снижением цен на работы и услуги, внедрением инновационных технологических процессов, поиском новых возможностей в направлении снижения затратных механизмов, внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий, сокращения импортной составляющей в структуре себестоимости, расширения выпуска импортозамещающей продукции.

Современные исследователи помимо двух основных типов конкурентных преимуществ (низких затрат и дифференциации) добавляют целый ряд новых, в том числе маркетинговый; управленческий; правовой и др. Но при этом, большинство однозначно определяют цену и качество, как основополагающие конкурентные преимущества. Другими словами, конкурентоспособность означает способность организации прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, а порой и лучше, чем у других предприятий. При этом необходимо рассматривать все факторы, влияющие на повышение конкурентоспособности организаций, предварительно сгруппировав их по функциональной направленности.

Рассматривая организацию как экономическую систему необходимо отметить тот факт, что общая конкурентоспособность организации представляется как сумма конкурентоспособностей составных частей системы. Сама же конкурентоспособность как экономическая категория, предполагает необходимость комплексного рассмотрения и классификации критериев и параметров, определяющих конкурентоспособность всех составных элементов экономической системы. Решение задачи с точки зрения комплексного определения конкурентоспособности, в свою очередь, позволит объективно оценивать и выделять границы конкурентоспособности объектов и субъектов хозяйствования как на макро-, так и на микроуровне [1].

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Прежде чем говорить о конкурентоспособности, необходимо определить, что является ее основой, что явилось началом и без чего самого понятия не могло быть. **Конкуренция** – соперничество между хозяйствующими субъектами за ограниченные ресурсы (материальные, финансовые, человеческие и т.д.), посредством поиска оптимальных методов решения существующих задач, которые, в конечном итоге, служат интересам всего общества и стимулируют переход экономической системы на новый этап развития. Данная трактовка конкуренции базируется на учете современных тенденций в понимании этого понятия, объединяя подходы к конкуренции, с одной стороны, как к борьбе, с другой, как к стимулу, который является залогом развития общества и вывода экономической системы на новый этап развития.

Конкурентоспособность, как и конкуренция, имеет неоднозначное толкование в отечественной и зарубежной литературе [2]. Исходя из проведенного анализа определений понятия «конкурентоспособность», были выявлены признаки, раскрывающие сущность данной категории:

1. Конкурентоспособность проявляется и существует только в условиях рынка.
2. Понятие «конкурентоспособность» многовариантно, при этом обладает свойством универсальности и распространяется как на объект (товар, услуга), так и на субъект (организация, отрасль, страна в целом) рыночных отношений.
3. Конкурентоспособность обладает многоуровневостью (товарный, микро-, мезо- и макроуровень), на каждом из которых используется свой набор характеристик для определения конкурентоспособности.
4. Конкурентоспособность - динамичная категория, что обусловлено неустойчивостью отношений на рынке.

5. Конкурентоспособность - относительная величина, где базой для сравнения выступают аналогичные показатели конкурентов.

Принимая во внимание уже существующие определения конкурентоспособности организации и их недостатки, отметим, что данная категория должна отражать следующие позиции:

- понятия конкурентоспособность продукции и производственной организации тесно взаимосвязаны, так как зачастую конкурентоспособность товаров предопределяет конкурентоспособность всей организации. Вместе с тем, их нельзя отождествлять, потому, что конкурентоспособность организации определяется дополнительными характеристиками, отличными от используемых при определении конкурентоспособности продукции;

- конкурентоспособность организации – относительная категория, поэтому необходимо оговаривать базу сравнения, для получения наиболее объективных результатов;

- конкурентоспособность организации – величина непостоянная и должна отражать возможности предприятия адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды;

- конкурентоспособность организации – сложный комплексный показатель и ее оценку нельзя свести к определению одного показателя.

Исходя из выше сказанного, соединив все присущие данному понятию признаки, можно утверждать, что конкурентоспособность организации – это ее комплексная характеристика, отражающая потенциальные и реальные возможности организации обеспечивать свои конкурентные преимущества на рынке в условиях постоянно меняющейся внутренней и внешней среды [3].

Еще одной проблемой в вопросе характеристики организации является отсутствие на сегодняшний день общепринятого подхода к классификации факторов конкурентоспособности. При определении факторов конкурентоспособности организации необходимо учитывать специфику отрасли и особенности внешней среды. В настоящее время на первый план выходят неценовые факторы конкурентоспособности, из которых важнейшее значение приобретают: имидж организации, качество и новизна выпускаемой им продукции, узнаваемость брэнда. В связи с ускорением научно-технического прогресса инновативность предприятия становится одним из основополагающих факторов его конкурентоспособности. В последнее время возрастает значение экологического фактора. Это обусловлено появлением более жестких экологических стандартов, предъявляемых как к производственному процессу, так и к выпускаемой продукции. Постоянно возрастающие требования к качеству товара и одновременно острая конкуренция на рынке заставляют производственные организации при разработке новых изделий использовать принципы экологической безопасности. Кроме того цены на товары и услуги должны учитывать затраты на производство и дальнейшую утилизацию отходов. Так как конкурентоспособность организации категория динамическая, то при классификации и анализе ее факторов (конкурентных преимуществ) необходимо принимать во внимание не только реальное состояние внешней и внутренней среды, но и потенциальные возможности организации. Очевидно, что чем шире у организации набор конкурентных преимуществ, тем более благоприятные предпосылки она имеет для успешной деятельности как на внутреннем, так и на внешнем рынках, что в конечном итоге отражается на конкурентоспособности не только отрасли, но и всей национальной экономики [4]. Автором была обобщена и дополнена система внешних факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие и конкурентоспособность организации:

1. Финансовые:
 - 1.1 рост объема национального дохода;
 - 1.2 снижение уровня инфляции;
 - 1.3 ускорение платежного оборота;
 - 1.4 стабильность налоговой системы.
2. Социальные:
 - 2.1 рост реальных доходов населения;
 - 2.2 снижение уровня безработицы.
3. Рыночные:
 - 3.1 увеличение емкости внутреннего рынка;
 - 3.2 рост активности фондового рынка;
 - 3.3 стабильность валютного рынка.
4. Прочие:
 - 4.1 политическая стабильность;
 - 4.2 демографическая ситуация;
 - 4.3 благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности.

Помимо внешних факторов, на конкурентоспособность организации влияет целая группа внутренних факторов, составляющих конкурентное преимущество организации (таблица 1).

Таблица 1 – Внутренние факторы конкурентных преимуществ организации

Фактор	Действия	Ответственный
Структурные факторы:		
Миссия организации	1. Оригинальная идея. 2. Эксклюзивная сфера деятельности. 3. Популярная товарная марка. 4. Бренд. 5. Конкурентоспособная продукция.	Руководитель, отдел маркетинга.
Организационная структура организации	Дерево целей с горизонтальной координацией всех работ (проблемно-целевая организационная структура)	Начальники отделов, участков
Специализация и концентрация производства	Рационализация структур и процессов	Руководитель, замы
Уровень унификации и стандартизации выпускаемой продукции и составных частей производства	1. Стандартизация всех процессов и процедур производства. 2. Упорядочение всех видов работ по группам, методам.	Начальники отделов, участков, бригадиры.
Учет и регулирование производственных процессов	1. Мониторинг протекания отдельных процессов. 2. Возможность оценки ритмичности производственных процессов, их последовательности или параллельности.	Руководитель, начальники отделов, участков, бригадиры.
Персонал организации	1. Отбор персонала. 2. Повышение квалификации. 3. Мотивация. 4. Стимулирование	Руководитель, отдел кадров.
Информационная и нормативно-методическая база управления	1. Соответствие нормативно-методических документов СМК. 2. Соответствие нормативно-методических документов отраслевым стандартам.	Руководитель, отдел качества.
Ресурсные факторы:		
Сырье	1. Мониторинг рынка на возможность доступа к качественному и дешевому сырью. 2. Рассмотрение вариантов долгосрочных поставок. 3. Различные варианты финансовых расчетов.	Руководитель, отдел снабжения, финансовый отдел.
Поставщики	1. Анализ внешней среды. 2. Оценка поставщиков. 3. Выбор лучших.	Отдел снабжения, маркетинговый отдел.
Учет и анализ использования всех видов ресурсов по всем стадиям жизненного цикла продукции	1. Мониторинг запасов. 2. Внедрение ресурсосберегающих технологий. 3. Автоматизация отдельных участков производства. 4. Оптимизация эффективности использования ресурсов.	Руководитель, начальники цехов, участков, бригадиры.
Функционально-стоимостной анализ выпускаемой продукции и элементов производства	Проведение функционально-стоимостного анализа	Экономический отдел
Технические факторы:		
Оборудование	1. Обновление и модернизация оборудования. Увеличение удельного веса современного технологического оборудования. 2. Снижение среднего возраста технологического оборудования.	Отдел главного инженера, отдел главного технолога, финансовый отдел
Технологии	Увеличивать количество патентованных технологий	Отдел главного технолога
Товар	Выпуск сертифицированного товара	Производственный отдел
Качество продукции	Применение современных методов контроля и стимулирования качества	Производственный отдел, отдел качества

Управленческие факторы:		
Функционирование системы менеджмента качества	Разработать и внедрить	Руководитель, отдел качества
Функционирование системы управления качеством в организации	1. Разработка и внедрение системы. 2. Соответствие системы управления качеством международным стандартам.	Руководитель, отдел качества
Организация поставок сырья, материалов, комплектующих изделий в соответствии с концепцией «точно в срок»	Дисциплина поставок.	Руководитель, отдел снабжения.
Рыночные факторы:		
Доступ к рынку ресурсов	Проведение мониторинга рыночной инфраструктуры	Руководитель, отдел снабжения, отдел маркетинга
Доступ к рынку новых технологий	Проведение мониторинга рыночной инфраструктуры	Руководитель, отдел снабжения, отдел маркетинга
Эксклюзивность продукции	Высокая патентоспособность	Руководитель, отдел качества.
Эксклюзивность каналов распределения	Высокий уровень логистики	Отдел маркетинга, отдел сбыта.
Эксклюзивность рекламы продукции организации	1. Высокая квалификация сотрудников отдела рекламы. 2. Достаточные средства	Отдел маркетинга, отдел рекламы, отдел сбыта.
Эффективная системы сбыта и послепродажного обслуживания	1. Высокая квалификация экономистов, психологов, менеджеров. 2. Достаточные средства.	Отдел маркетинга, отдел рекламы, отдел сбыта.
Прогнозирование политики ценообразования и рыночной инфраструктуры	1. Анализ спроса и предложения по всем товарам. 2. Организация качественной информационной базы. 3. Квалифицированные специалисты.	Отдел маркетинга, отдел рекламы, отдел сбыта, экономический отдел
Эффективность функционирования организации:		
Оценка показателей доходности	1. Рентабельность продукции. 2. Рентабельность производства. 3. Рентабельность капитала. 4. Рентабельность продаж.	Экономический отдел
Интенсивность использования капитала	1. Коэффициент оборачиваемости видов ресурсов. 2. Коэффициент оборачиваемости капитала.	Экономический отдел

Р.А. Фатхутдинов рассматривал конкуренцию как процесс мониторинга, позволяющий управлять конкурентными преимуществами, слабостями и внешними угрозами в адрес как субъекта, так и его конкурента по достижению одной и той же цели [5]. По его мнению, уровень рыночной устойчивости организации формируется под непосредственным влиянием факторов внешней и внутренней среды и определяется, как способность организации достигать целей своего развития в соответствии с имеющимся в наличии ресурсным обеспечением и требованиями рынка. Им были сформированы основные принципы управления конкурентоспособностью организации:

- 1) анализ механизмов действий экономических законов и законов организации (закон конкуренции, закон спроса, закон возрастания дополнительных затрат, закон обратной связи и др.);
- 2) соблюдение научных подходов и принципов;
- 3) применение современных подходов и принципов;
- 4) ориентация на количественные методы управления;
- 5) взвешивание показателей конкурентоспособностей;
- 6) применение относительных и удельных показателей;
- 7) исключение из состава показателей конкурентоспособности объектов показателей эффективности и качества управления, так как первые являются результатом, а вторые – условием достижения конкурентоспособности;
- 8) принятие в качестве первой общей функции управления стратегического менеджмента.

Конкурентоспособность организации напрямую зависит от уровня ее устойчивости и определяется результативностью реализации не только текущих заданий, но и долгосрочных программ развития, а также требует принципиально новых подходов к управлению конкурентоспособностью организации с целью ее повышения.

Изучение потребителей и конкурентов, а также условий конкуренции позволяет организации определить ее преимущества и недостатки перед конкурентами, выработать успешные конкурентные стратегии и поддержать конкурентные преимущества. Организация должна знать, в какой степени она конкурентоспособна по отношению к другим

субъектам данного рынка, так как высокая степень конкурентоспособности является гарантом получения высоких экономических показателей в рыночных условиях, и имеет стратегической целью достижения такого ее уровня, который помог бы ей выживать в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Формирование высокого уровня конкурентоспособности организации зависит не только от ее потенциальных возможностей, условий реализации стратегических направлений развития и разрешения проблем оптимального использования ресурсного обеспечения, но и от использования эффективных концепций управления самой конкурентоспособностью.

Как известно, конкурентоспособность организации представляет собой сложную экономическую категорию. На основе проведенного анализа имеющейся экономической литературы по проблеме конкурентоспособности организации выделено три основных ее характеристики.

Это, во-первых, адаптивность организации к изменениям окружающей среды; во-вторых, конкурентные преимущества в рамках комплекса маркетинга; в-третьих, результаты экономической деятельности (относительно конкурентов). Таким образом, к конкурентоспособности организации нужно подходить как к многомерной концепции и для ее измерения необходимо использовать специальные переменные адаптивности, конкурентных преимуществ и результатов экономической деятельности. Из сказанного следует, что одно из важных направлений управления конкурентоспособностью организации состоит в разработке методов повышения ее конкурентных преимуществ и адапционных свойств.

По мнению автора, изучение конкурентоспособности и уровня ее управления необходимо проводить, учитывая фазы и этапы развития организации. В условиях перехода организации из одной фазы развития её жизненного цикла в другую, возникает необходимость определить и реализовать условия рационального управления организацией, усиливающие (увеличивающие) показатели ее устойчивости и качества динамических характеристик развития процессов управления. В этих условиях появляется потребность в определении действий, поддерживающих положительный баланс устойчивости процессов управления. Определяются временные границы воздействия этих сил на стабилизацию процессов управления, что и является одной из главных задач перехода системы управления организацией из одной фазы в другую.

Процедура перехода системы управления организацией из одной фазы развития её жизненного цикла в другую является динамическим процессом, следовательно, будет меняться в процессе перехода.

Уровень управляемости (УУ) – представляет собой интегральный показатель эффективности процесса управления, характеризующий и оценивающий состояние системы как целого, интегрируя управленческие, экономические, организационные и социальные аспекты управления на конкретный момент времени.

Конкурентоспособность продукции (КС) – это совокупность потребительских свойств товара, отражающая его отличие от аналогов других производителей по степени соответствия потребительским потребностям качества (К) и цены (Ц). Эффективность инновационных технологий (ЭИТ) определяется приращением (Δ) уровней управляемости и конкурентоспособности в новых условиях функционирования производственной организации, т.е.:

$$\text{ЭИТ}(t) = f(\text{УУ}(t^{\text{ИТ}}); \text{КС}(\text{Ц}; \text{К}; t^{\text{ИТ}})), \quad (1)$$

Где Ц – цена товара;

К – качество;

$t^{\text{ИТ}}$ – время реализации инновационной технологии.

Рассмотренная математическая зависимость эффективности позволяет ввести показатели оценки инновационных технологий и определять (в зависимости от величины ЭИТ) объем инноваций, требуемый для удержания организации в устойчивом режиме работы [6].

ВЫВОДЫ

Конкурентное преимущество организации может быть признано стратегическим конкурентным преимуществом, если оно является глобальным, т.е. устойчиво во времени и привлекает широкое и постоянное внимание со стороны внешнего окружения предприятия. Показателем, характеризующим результат стратегического управления, является показатель стратегического успеха или неуспеха деятельности организации на рынке (рост или падение его рыночной доли). Тактическое управление конкурентоспособностью направлено на формирование тактики обеспечения конкурентоспособности – совокупности видов, приемов и методов конкурентной борьбы, которые избирает и практически применяет организация против своих конкурентов и с помощью которых она реализует свою конкурентную стратегию. Показателем тактического управления будет являться совокупность результатов, характеризующих достигнутый уровень в формировании, поддержании или развитии стратегического конкурентного преимущества за тактический конкурентный период. Тогда под тактическим конкурентным преимуществом будем понимать конкурентное преимущество, вызывающее хоть и ограниченное, но растущее внимание со стороны внешнего окружения организации, приобретающее устойчивость во времени и в отношении которого у конкурентов отсутствуют очевидные возможности его «нейтрализации». Текущее управление осуществляется в процессе решения текущих задач обеспечения конкурентоспособности организации. Кроме того, текущее (оперативное) управление конкурентоспособностью должно предполагать проведение конкурентного маневрирования, представляющего собой комплекс мер, разрабатываемых и осуществляемых для устранения не предусмотренных ранее ситуаций. Тактический и оперативный

(текущий) уровни управления конкурентоспособностью предприятия осуществляются всеми субъектами управления с основным упором на среднее и нижнее звенья управления. Акцент делается на среднесрочные (период от одного года до трех лет) и краткосрочные (до одного года) периоды. Система управления конкурентоспособностью организации основывается на процессах управления, каждый из которых может быть оценен и измерен в трех временных интервалах (стратегическом, текущем и оперативном).

ЛИТЕРАТУРА

1. Высоцкий, О.А. Диагностика и мониторинг процессов управления хозяйственными системами / О.А. Высоцкий ; Центр. науч.-исслед. и проект. технолог. ин-т орг. и техники упр. – Минск : ЦНИИТУ, 1999. – 240 с.
2. Миротин Л.Б., Ташбаев И.Э. Снабженческая логистика / Л.Б. Миротин, И.Э. Ташбаев. – М.: Инфра-М, 2009. – 326 с.
3. Родионова В.Н. Оптимизация материальных потоков в производственно-сбытовой системе / В.Н. Родионова, Н.В. Федоркова. – Воронеж: ВТГУ, 2009. – 369 с.
4. Фатхудинов, Р.А. Производственный менеджмент : учеб. для вузов / Р.А. Фатхудинов. – 2-е изд., доп. – М. : Бизнес-шк. «ИНТЕЛ-СИНТЕЗ», 2008. – 195 с.
5. Фатхудинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхудинов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Маркет ДС, 2008. – 432 с.
6. Высоцкий, О.А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятия / О.А. Высоцкий. – Минск : Право и экономика, 2004. – 396 с.

Статья поступила в редакцию 8 июня 2015 года.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ

О.В. ТЕЛЕГИНА

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

Аннотация

В статье приведены критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу. Оценена роль бизнеса в основных экономических показателях. Рассмотрена структура производства малого и среднего бизнеса по отраслям экономики, определен их вклад в отрасли промышленности. Дана оценка институциональной среды ведения бизнеса в Беларуси. Обозначены основные факторы, сдерживающие рост бизнеса.

Annotation

The article presents the criteria for classifying enterprises to small and medium businesses. The role of business in the main economic indicators. The structure of the production of small and medium businesses by industry sector, to determine their contribution to the industry. The evaluation of the institutional environment of doing business in Belarus. Identified the main factors constraining business growth.

ВВЕДЕНИЕ

Становление и развитие сектора малого и среднего бизнеса в странах с переходной экономикой позволяет решить проблему роста безработицы, связанную с высвобождением излишней рабочей силы с крупных государственных предприятий, и формирования среднего класса, способного обеспечить устойчивый покупательский спрос. Способность развиваться для бизнеса определяется сформированной в экономике институциональной средой и текущей рыночной конъюнктурой. Детальная оценка состояния и динамики развития малого и среднего предпринимательства необходима для разработки адекватных реальной ситуации мер экономической политики в области поддержки малого бизнеса. Анализ его состояния проводится на основе обзора статистических данных, результатов опроса предпринимателей, оценки законодательной базы. Ежегодные опросы по проблемам развития малого бизнеса и оценке его потенциала проводятся Исследовательским центром ИПМ, Международной финансовой корпорацией в рамках международного проекта *Doing Business*. Аналитические обзоры представлены сотрудниками Белорусского экономического исследовательского центра *BEROC* (М. Акулова, 2015), Исследовательского центра ИПМ (Д. Урютина, И. Михайлова, 2015, А. Скриба, 2015).

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Критерии отнесения предприятий к субъектам малого бизнеса разрабатываются на законодательном уровне, так как это является необходимым для четкого определения малых предприятий при оказании государственной поддержки, а также для применения налогообложения малого бизнеса. В качестве критериев в мировой практике чаще применяются численность занятых, объем продаж (оборот), стоимость активов. Кроме того, возможна дифференциация критериев в отраслевом разрезе. Белорусская статистика до 2008 года в соответствии с законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» от 16.10.1996 г. считала субъектов малого предпринимательства по критерию численности занятых в отраслевом разрезе. Так, в промышленности предприятие считалось малым с численностью занятых до 100 человек, сельском хозяйстве и научно-технической сфере – до 60 человек, строительстве и оптовой торговле – до 50 человек, розничной торговле и бытовом обслуживании – до 30 человек, других отраслях – до 25 человек. С 2009 года в соответствии с законом «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 01.07.2010 г., во-первых, стали выделять субъектов среднего бизнеса, во-вторых, отказались от отраслевой дифференциации критерия численность занятых. В настоящее время статистика к субъектам малого и среднего бизнеса в Беларуси относит индивидуальных предпринимателей, микроорганизации с численностью занятых до 15 человек, малые организации с численностью от 16 до 100 человек, средние организации с численностью от 101 до 250 человек.

Однако получить объективные межстрановые сопоставления данная классификация не позволяет, так как не учитывает оборот предприятия, вследствие чего крупные по обороту фирмы могут быть отнесены к малому и среднему бизнесу только по критерию среднесписочной численности занятых, что ведет к завышению экономических показателей.



Рисунок 1. Удельный вес субъектов малого бизнеса в основных экономических показателях [по данным Белстат]

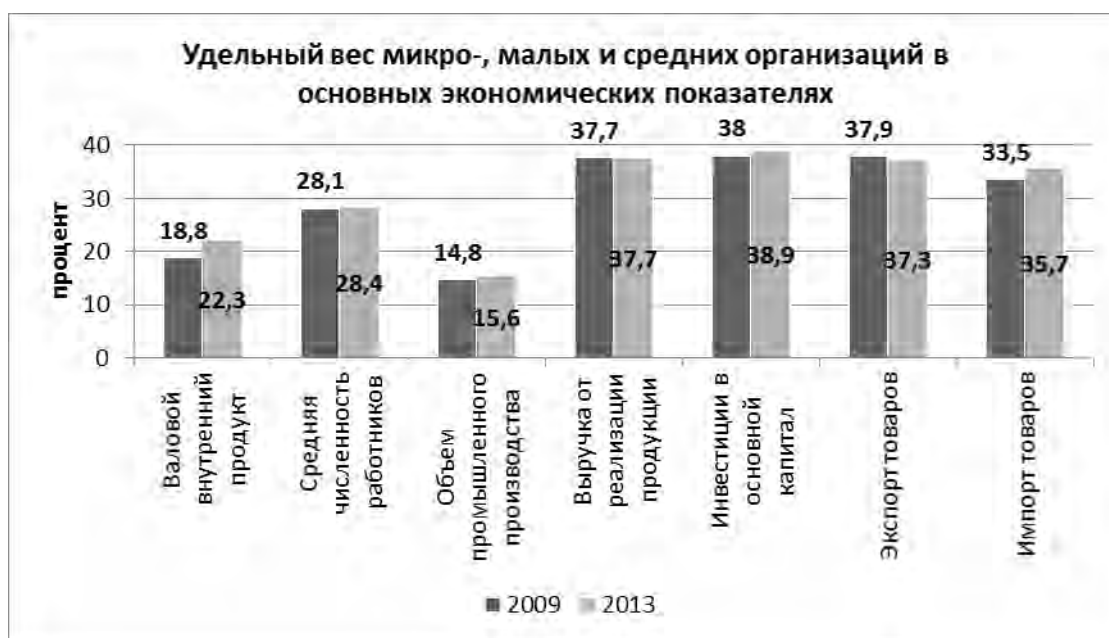


Рисунок 2. Удельный вес субъектов малого и среднего бизнеса в основных экономических показателях (по данным[1])

Рассмотрим роль и тенденции развития малого и среднего бизнеса в экономике Республики Беларусь. Оценим вклад малого и среднего бизнеса* в основные экономические показатели. Доля малого бизнеса в создании валового внутреннего продукта (ВВП) составила 14,8% по итогам 2014 г. (рис. 1). С 2005 г. (7,9%) рост его доли в ВВП составил около 7%, т.е. ежегодный прирост удельного веса в ВВП – менее одного процента. Учитывая, что в 2005 году статистика относилась к субъектам малого предпринимательства предприятия с численностью занятых до 100 человек только в промышленности, то темпы роста доли данного сектора в ВВП за последние 9 лет выглядят еще скромнее. Субъекты малого и среднего предпринимательства вместе создали 22,3% ВВП в 2013 году (рис. 2), что является относительно невысоким показателем по сравнению с развитыми странами, где доля данного сектора составляет более 50%.

Социальная роль малого бизнеса проявляется в создании рабочих мест (особенно в период массовой безработицы), что подтверждается более высокой долей его в занятости населения по сравнению с долей в ВВП: 19,1% занято в малом бизнесе от общей численности занятых в экономике в 2014 году (рис. 1) и 28,4% - в малом и среднем бизнесе в 2013 году (рис. 2). Незначительное изменение доли занятых в секторе малого и среднего предпринимательства за 4 года (в 2009 году – 28,1%) при более высоких темпах роста его доли в создании ВВП может означать рост производительности труда в данном секторе.

Доля в выручке от реализации и в инвестициях в основной капитал превышает их долю в ВВП и может свидетельствовать о большей доходности и инвестиционной активности по сравнению с крупными предприятиями. Однако

* Далее анализ представлен только по микро-, малым и средним организациям. Индивидуальные предприниматели в силу ограниченности статистических данных в обзор не включены, что вызывает искажения в оценке показателей.

отсутствие положительной динамики в обоих показателях за четыре исследуемых года при некотором увеличении их доли в ВВП может указывать на наличие финансовых ограничений в этом периоде, возможно, связанных с белорусским валютным кризисом 2011 года.



Рисунок 3. Динамика номинальной среднемесячной заработной платы субъектов малого и среднего бизнеса (по данным [1], [2])

Уровень номинальной заработной платы у средних организаций совпадает с уровнем средней номинальной заработной платы по республике в целом (рис. 3), а у микро- и малых организаций незначительно отстает от среднего республиканского уровня.

Относительным финансовым показателем деятельности предприятия является рентабельность продаж, которая показывает удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции. Сравнение рентабельности продаж субъектов малого и среднего бизнеса с республиканским значением показывает незначительное его отставание за период с 2009 по 2012 годы и выравнивание в 2013 году на уровне 6,6% (рис. 4). Всплеск уровня рентабельности в 2011 году связан со скачком инфляции в этом периоде и соответственно ростом номинальных показателей.



Рисунок 4. Рентабельность продаж субъектов малого и среднего бизнеса (по данным [1], [2])

Рассмотрим структуру производимой малым и средним предпринимательством продукции с точки зрения секторного подхода: деления ее на производящую сферу и сферу услуг. В отраслевой структуре всей производимой субъектами малого и среднего бизнеса продукции сфера производства составила 57,0% в 2013 г., сфера услуг – 42,9% (рис. 5). Однако преобладание сферы производства над сферой услуг достигнуто за счет вклада средних организаций, в структуре производимой продукции которых 73,4% - это отрасли из сферы производства, а 26,6% - сфера услуг. Большая доля производимой микро- и малыми организациями продукции создается в сфере услуг (51,8% в 2013г.), которая не требует значительных капиталовложений. Но изменения, произошедшие в структуре производства субъектов малого предпринимательства с 2009 по 2013 г., демонстрируют тенденцию увеличения доли сферы производства

и снижения доли сферы услуг (рис.6). В целом значительных изменений в структуре производимой продукции организациями малого и среднего бизнеса с позиций секторного подхода за период с 2009 по 2013 гг. не произошло.



Рисунок 5. Структура производства продукции (работ, услуг) субъектами малого и среднего бизнеса по видам экономической деятельности в 2013 г. (расчеты автора по данным [1])



Рисунок 6. Структура производства продукции (работ, услуг) субъектами малого и среднего бизнеса по видам экономической деятельности в 2009 г. (расчеты автора по данным [1])

Проанализируем более детально структуру производимой продукции субъектами малого и среднего бизнеса по отраслям экономики.

Из производящих отраслей экономики в структуре производимой малым и средним бизнесом продукции лидирует обрабатывающая промышленность. Ее доля составила 55,8% в 2013 г. (рис. 7). На долю строительства пришлось 26,2%, на долю сельского хозяйства – 17,2%.

Среди отраслей сферы услуг, в которой функционировал малый и средний бизнес в 2013 году, лидером является такой вид деятельности как торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования (рис. 8). Его доля составила половину (50,6%) всего объема производственной продукции малым и средним бизнесом в сфере услуг. Значительную долю в данном секторе занимают операции с недвижимостью (22,0%), транспорт и связь (15,9%).

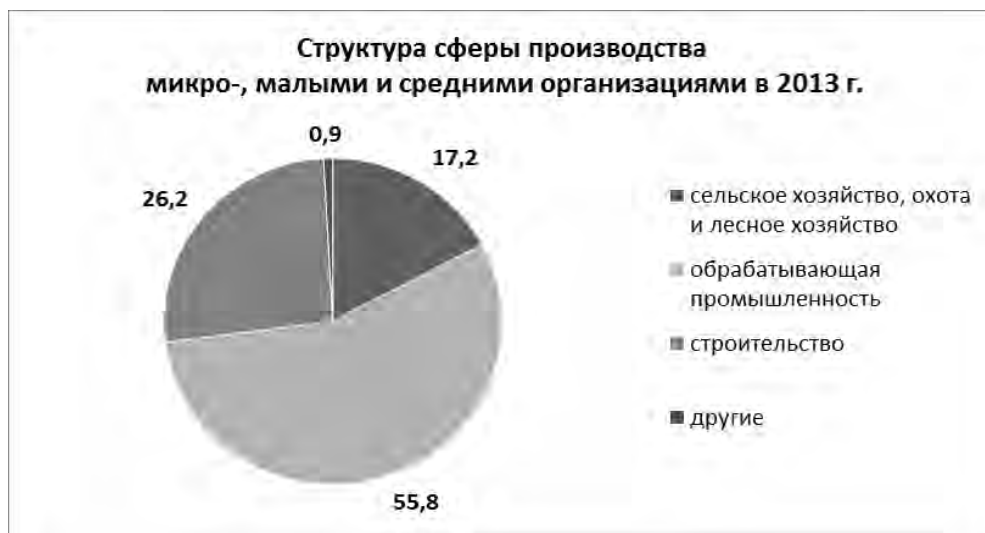


Рисунок 7. Структура производимой продукции субъектами малого и среднего бизнеса в отраслевом разрезе сферы производства (расчеты автора по данным [1])

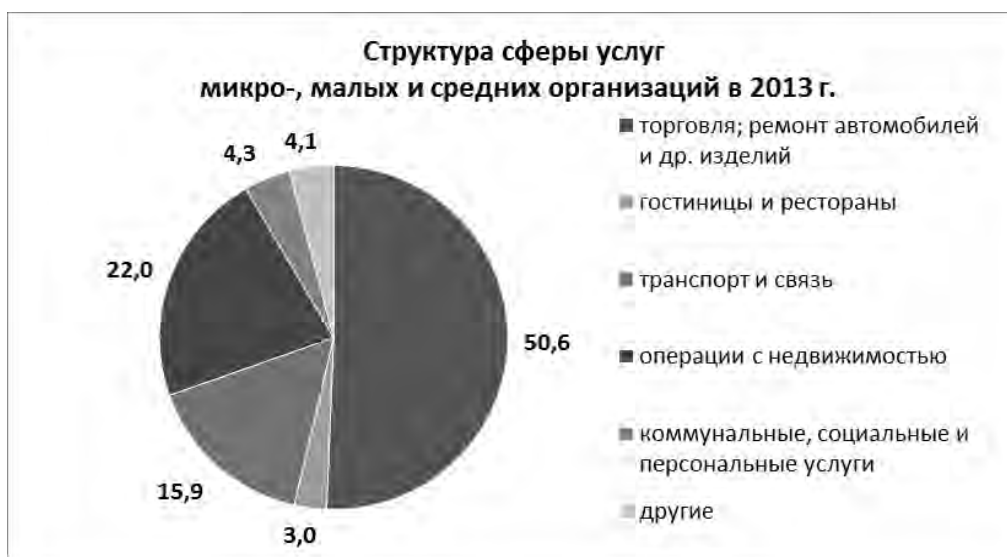


Рисунок 8. Структура производимой продукции субъектами малого и среднего бизнеса в отраслевом разрезе сферы услуг (расчеты автора по данным [1])

Для экономики Беларуси, имеющей многоотраслевую обрабатывающую промышленность, важно оценить вклад малых и средних предприятий в промышленное производство. Проанализируем производственную структуру субъектов малого и среднего бизнеса. В структуре производства продукции обрабатывающей промышленности (рис.9) малые и средние предприятия заняты преимущественно производством продукции машиностроения (20,6% в 2013 г.), пищевой промышленности (17,4%), металлургической промышленности (13,1%), деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (10,7%), строительных материалов (8,2%), химической и нефтехимической промышленности (8,2%), легкой промышленности (7,0%). Как видно на рис. 9, структура производимой малыми и средними предприятиями продукции обрабатывающей промышленности за период с 2009 по 2013 годы изменилась незначительно. Наблюдается тенденция снижения доли пищевой промышленности и незначительного роста доли машиностроения, химической и нефтехимической промышленности, промышленности строительных материалов. Структурные сдвиги были лишь в 2011-2012 гг., которые связаны с резким ростом доли нефтепродуктов. Данная ситуация объясняется ростом экспорта растворителей и разбавителей за счет российского сырья в страны ЕС. Пик экспортных поставок пришелся на 2012 год, вследствие чего доля нефтепродуктов в структуре производства малым и средним бизнесом в данном году составила 17,8% против 0,6% в 2009 г. Однако из-за прекращения поставок сырья Российской Федерацией данный бизнес быстро прекратился, и производственная структура в 2013 году вернулась в прежние рамки (к уровню 2010 года). В 2013 г. доля производства нефтепродуктов составила 0,7%.



Рисунок 9. Структура обрабатывающей промышленности, произведенной субъектами малого и среднего бизнеса (расчеты автора по данным [1])



Рисунок 10. Удельный вес субъектов малого и среднего бизнеса в промышленном производстве в отраслевом разрезе в 2013 году (расчеты автора по данным [1], [2])

Оценивая вклад малого и среднего предпринимательства в производство отдельных отраслей обрабатывающей промышленности, можно отметить, что его доля в целлюлозно-бумажном производстве составила 57,9% в 2013 г., в деревообрабатывающей промышленности – 41,9%, нефтехимической промышленности – 40,1%, металлургии – 29,7%, легкой промышленности – 26,8%, машиностроении – 17,5%, пищевой промышленности – 12,0% (рис. 10). Причем, во всех перечисленных отраслях более половины произведенной сектором малого и среднего бизнеса продукции, создана микро-организациями и малыми организациями.

Поступление иностранных инвестиций в реальный сектор экономики характеризует инвестиционный потенциал предприятий. Динамика поступающих в сектор малого и среднего бизнеса иностранных инвестиций положительная (рис. 11). По сравнению с 2009 годом, когда из всех поступающих в реальный сектор иностранных инвестиций малый и средний бизнес привлекал около четверти инвестиций, в 2013 году эта доля составила порядка 50%. Наиболее привлекательными для иностранных инвестиций в секторе малого и среднего бизнеса являются малые организации.



Рисунок 11. Доля субъектов малого и среднего бизнеса в поступлении иностранных инвестиций в реальный сектор экономики (расчеты автора по данным [1], [2])



Рисунок 12. Включенность субъектов хозяйствования во внешнеэкономические связи (расчеты автора по данным [1], [2])

Доля экспорта в объеме произведенной продукции характеризует экспортный потенциал субъектов хозяйствования. Сравнивая долю товаров, идущую на экспорт, в общем объеме произведенной продукции малым и средним предпринимательством с республиканским уровнем, можно отметить значительный экспортный потенциал малого и среднего бизнеса (рис. 12). Доля его продукции, идущая на экспорт, составила 43,5% в 2013 году. Резкий рост доли экспорта в 2011-2012 гг. объясняется эффектом девальвации, произошедшей в 2011 г. в Беларуси. Тезис о значительном экспортном потенциале у малого и среднего бизнеса подтверждается также тем, что его доля в экспорте Беларуси (37,3% в 2013 г.) превышает долю в импорте (35,7%) (рис. 1, 2), что способствует снижению отрицательного сальдо по текущему счету платежного баланса страны.

Изменение институциональных условий ведения бизнеса в Беларуси за рассматриваемый период можно оценить на основе рейтинга страны в международном исследовании «*Doing Business*» («Ведение бизнеса»), ежегодно проводимом Международной финансовой корпорацией, и опросов предпринимателей. В рейтинге *Doing Business* Беларусь поднялась с 85 места в 2009 году до 57 места в 2015 году. И, несмотря на то, что исследователи указывают на невысокую корреляцию между долей частного бизнеса в ВВП страны и ее позиций в рейтинге, улучшения по некоторым пунктам очевидны [3]. Наиболее значимый прогресс произошел по условиям регистрации предприятий (сокращение срока и затрат на регистрацию) и в области налогообложения (сокращены количество выплат, время уплаты, общая налоговая ставка, введена система электронного декларирования налогов). По-прежнему низкие позиции по условиям ведения международной торговли, условиям получения кредитов, процедурам неплатежеспособности и ликвидации предприятий.

Опросы предпринимателей, проводимые Исследовательским центром ИПМ о проблемах ведения бизнеса, показывают, что основными внешними барьерами для развития бизнеса в 2010 году [4] предприниматели называли недостаточную защиту имущественных прав и интересов частного бизнеса, неравные условия по сравнению с госсекто-

ром, сложность налогового регулирования и высокие ставки налогов, бюрократические барьеры и ограничения, проверки и штрафы. Наряду с административными барьерами, мировой кризис усилил значимость экономических факторов: высокая конкуренция, высокие арендные ставки, дорогие кредитные ресурсы. Итоги опроса 2014 года [5] выявили следующие наиболее значимые внешние факторы, сдерживающие развитие бизнеса: арендные ставки, система проверок и штрафных санкций, бюрократические процедуры (регистрация, разрешения, лицензии и т.п.), уровень конкуренции на рынке, ставки на заемные средства, валютное регулирование. По-прежнему остаются высокими административные барьеры, к которым добавляются макроэкономические проблемы, связанные с падением покупательной способности населения, ростом неплатежей, ограничениями на валютном рынке.

Правительством осознается роль малого частного бизнеса как потенциального источника экономического роста, что продекларировано в принятых Директиве №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» от 31.12.2010, Декрете №6 «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности» от 07.05.2012, Программе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на 2013-2015 года от 29.12.2012. В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, разработанной в 2015 г. (НСУР-2030), продекларированы такие цели в области развития малого и среднего бизнеса, как увеличение его доли в ВВП до 50% к 2030 г., развитие партнерства и кооперации малого и среднего предпринимательства с крупным бизнесом, увеличение доли предпринимательства в региональном развитии.

ВЫВОДЫ

Оценка показателей функционирования малого и среднего предпринимательства в Беларуси за 2009-2014 гг. свидетельствует, что, несмотря на его невысокую долю в ВВП страны по сравнению с развитыми странами, имеется устойчивая тенденция роста его вклада в экономические показатели страны. При этом доля предприятий малого и среднего бизнеса в таких показателях как численность занятых, инвестиции в основной капитал, поступление иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, экспорт товаров превышает его долю в ВВП, что свидетельствует о социальной роли малого и среднего предпринимательства, его инвестиционной активности и высоком экспортном потенциале. Вклад сектора малого бизнеса в экономические показатели является более значительным по сравнению со средним бизнесом. Положительные тенденции наблюдаются и в динамике отраслевой структуры производства. Сфера производства превалирует над сферой услуг. К основным видам услуг, предпочитаемым малым и средним бизнесом, относятся торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования, транспорт и связь, операции с недвижимостью. В производственной сфере лидирует обрабатывающая промышленность, в структуре которой малые и средние предприятия предпочитают машиностроение, пищевую промышленность, металлургию, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность (включая издательскую деятельность).

Таким образом, потенциал сектора малого и среднего предпринимательства в экономике Беларуси полностью не использован. Имеются проблемы в институциональной среде функционирования бизнеса: его чрезмерная зарегулированность, незащищенность в реализации прав собственности. Неблагоприятна и текущая макроэкономическая ситуация: нестабильность национальной валюты, дорогие кредитные ресурсы, снижение покупательского спроса на внутреннем и внешнем рынках. Учитывая значимость сектора малого предпринимательства для развития экономики, необходима детальная проработка мер экономической политики с учетом текущих тенденций и потребностей белорусской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сб. - Мн.: 2014.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. - Мн.: 2014.
3. Официальный сайт группы Всемирного банка. Доклад «Ведение бизнеса». – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/belarus>. - Дата доступа: 28.06.2015.
4. Белорусский бизнес 2010: состояние, тенденции, перспективы / Исследовательский центр ИПМ, 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/analytics/businessbook/data/2010/> – Дата доступа: 10.06.2015.
5. Белорусский бизнес 2014: состояние, тенденции, перспективы / Исследовательский центр ИПМ, 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/analytics/businessbook/14/>. – Дата доступа: 10.06.2015.

Статья поступила в редакцию 8 июля 2015 года.

ОРГАНИЗАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ КЛАСТЕРА
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВТОРИЧНЫХ МОЛОЧНЫХ РЕСУРСОВ

Е.И. БАХМАТОВА

аспирант Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

В статье рассматриваются возможности реализации в Республике Беларусь кластерного подхода в сочетании с централизацией производственных мощностей по переработке вторичных молочных ресурсов. Определены институциональные особенности организации кластера использования вторичных молочных ресурсов, а также ключевые роли государственных органов управления в стимулировании кластерной инициативы в обозначенном направлении.

Abstract

Possible implementation of cluster approach in combination with centralization of the capacities of processing secondary dairy resources in the Republic of Belarus is considered. Institutional features of the treating secondary dairy resources cluster and also key roles of the government in stimulating cluster initiative are defined.

ВВЕДЕНИЕ

Расширение ассортимента и повышение добавленной стоимости готовой продукции на основе вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь невозможны без консолидации усилий предприятий-переработчиков и вовлечения в процессы производства и потребления разнообразных отраслей пищевой, фармацевтической, химической и топливно-энергетической промышленности. Интеграция молокоперерабатывающих организаций, специализированных предприятий по централизованной переработке вторичных молочных ресурсов и многочисленных потенциальных промышленных потребителей вторичного молочного сырья должна быть реализована в форме, позволяющей:

- на постоянной основе объединять усилия большого количества организаций различных форм собственности и видов деятельности на всех этапах создания добавленной стоимости готовой продукции на основе вторичного молочного сырья;
- сохранять организациями-участниками интеграционного образования свою экономическую независимость и хозяйственную самостоятельность;
- коллективно принимать решения;
- предоставлять возможности для участия в интеграционном образовании инфраструктурных организаций, обслуживающих процессы создания потребительской ценности.

В настоящее время в Республике Беларусь происходит усиление концентрации в молочной отрасли промышленности путем присоединения контролируемых государством мелких и убыточных предприятий к более крупным и эффективным. Например, если в 2009 г. в молокоперерабатывающей отрасли работало 143 компании, то в 2014 г. – уже только 40. В то же время происходит ужесточение конкуренции на внутреннем рынке в силу достижения высокой степени насыщения национального рынка молочной продукцией.

Взаимодействие коммерческих организаций на условиях одновременно конкуренции и сотрудничества является уникальной особенностью такой современной формы интеграции экономических субъектов, как кластер. На основе грамотного сочетания централизованного и кластерного подходов в Республике Беларусь могут быть созданы эффективные условия для интеграции необходимых объемов материального, финансового, информационного, интеллектуального, административного и инновационного ресурсов. Реализация кластерного подхода в сочетании с централизацией производственных мощностей по переработке вторичных молочных ресурсов имеет хорошие перспективы для достижения следующих конкурентных преимуществ как на уровне отдельных организаций, отраслей промышленности, так и на уровне национальной экономики в целом:

- повышение уровня глубины и комплексности переработки вторичных молочных ресурсов, добавленной стоимости готовой продукции на их основе;
- производство широкого ассортимента готовой продукции на основе вторичного молочного сырья, полностью удовлетворяющего структуре потребности в нем, в том числе на международных рынках сбыта;
- повышение уровня наукоемкости отраслей, вовлеченных в процессы использования вторичных молочных ресурсов;
- повышение инновационного потенциала производства;
- консолидация финансовых ресурсов и диссипация рисков;
- приобретение высокотехнологичной дорогостоящей баромембранной техники и технологии;
- импортозамещение в таких стратегических направлениях, как производство сухих заменителей цельного молока и обогатителей кормов, спортивного питания, биологически активных добавок на основе лактулозы и т.д.;
- диверсификация экспортного рынка готовой продукции на основе вторичного молочного сырья в восточном направлении.

В связи с перечисленными выше потенциальными преимуществами особую актуальность приобретает рассмотрение вопроса организации кластера использования вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В зависимости от того, чьи интересы и финансовые ресурсы выступают доминирующей движущей силой, выделяют два основных пути организации кластера, определяющих особенности разработки и реализации государственной кластерной политики поддержки и содействия. Первый путь «снизу-вверх» характеризует скоординированные инициативы по организации коммерческих кластеров, предпринимаемые и финансируемые наиболее заинтересованными организациями-участниками корпоративного взаимодействия, фактическая готовность и способность которых к самоорганизации достаточно высока. Создание коммерческого кластера «снизу-вверх» предполагает предоставление дифференцированных государственных мер поддержки и содействия на конкурсных началах.

«Нисходящий» путь характеризует все государственные инициативы, способствующие объединению в кластеры, которые на ранних стадиях своего жизненного цикла функционируют при доминирующем интересе и влиянии государственных органов управления и финансируются, преимущественно за счет средств государственного бюджета или специализированных фондов. Несмотря на активную критику данного пути организации кластера, в его пользу свидетельствует реальная экономическая практика: большинство современных устойчиво функционирующих как национальных, так и региональных кластеров в Нидерландах, Швеции, Великобритании, Австрии, Бельгии, Германии и Испании прошли именно «нисходящий» путь развития [1]. Как формируемый «сверху-вниз» национальный, так и коммерческий кластеры с течением времени могут успешно трансформироваться в оптимальную с точки зрения соотношения государственного вмешательства и заинтересованности бизнеса смешанную модель.

Для экономики Республики Беларусь на текущем этапе наиболее целесообразным является нисходящий путь организации кластера использования вторичных молочных ресурсов. Это обусловлено следующими причинами: во-первых, организация кластера затрагивает национальные интересы Республики Беларусь во многих областях; во-вторых, существуют неблагоприятные факторы деловой среды, препятствующие самостоятельному появлению устойчивых сетей взаимодействия: доминирование государства над наукой и бизнесом при отсутствии обратных связей, узость поля горизонтальных связей, высокий уровень сопротивления изменениям и крайняя разобщенность социума. В дополнение отметим, что в международной практике набирают популярность «золотые правила» кластерной политики, сформулированные К. Кетельсом, которые утверждают: государство не должно селективно отбирать потенциальных участников кластеров, их проекты и на конкурсной основе определять приоритеты для целей субсидирования; государство может софинансировать и инициировать кластеры; государство должно поддерживать существующие и зарождающиеся кластеры во всех секторах экономики (а не только в передовых или быстрорастущих), обеспечить на уровне каждого кластера доступную статистику, а также быть готовым выполнять рекомендации [2].

Таким образом, инициатором организации национального кластера использования вторичных молочных ресурсов должны выступать государственные органы управления. Стимулирование участия в кластере бизнеса должно в перспективе содействовать его трансформации в оптимальный смешанный тип.

Цели объединения участников в кластер использования вторичных молочных ресурсов заключается в следующем:

- формирование оптимальной с точки зрения объемов выработки вторичного молочного сырья структуры его переработки, обеспечивающей полное глубокое комплексное использование вторичного молочного сырья и производство на его основе конкурентоспособной, высокотехнологичной, импортозамещающей продукции, относящейся ко второму и третьему уровню добавленной стоимости;

- повышение конкурентоспособности и экономического потенциала участников кластера за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия, связанного с их участием в процессах переработки вторичных молочных ресурсов, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции;

- улучшение внешнеэкономической интеграции и рост международной конкурентоспособности участников кластера за счет включения кластера и его участников в глобальные цепочки создания добавленной стоимости.

Ключевые задачи создания и устойчивого функционирования кластера переработки включают:

- моделирование организационной структуры кластера;
- выбор организационной формы функционирования кластера;
- определение организационной формы объединения управляющих кластером;
- определение прав и обязанностей участников кластера и управляющих им;
- описание формальной организации процессов взаимодействия и принятия решений в пределах кластера;
- разработка пакета организационных документов создания кластера;
- формирования в составе совета кластера экспертных комиссий по содействию поиску, обоснованию новых и проведению экспертизы существующих инвестиционно-инновационных проектов;
- активизация научно-исследовательской деятельности специализированных организаций и инновационной деятельности промышленных предприятий – потенциальных участников кластера с целью поиска и обоснования инновационных идей переработки вторичных молочных ресурсов;
- формирование перечня ключевых перспективных инвестиционно-инновационных проектов;

- оценка потенциала и определение стратегических направлений использования вторичных молочных ресурсов в разрезе областей Республики Беларусь;
- оценка ресурсного обеспечения, необходимого для реализации предложенных проектов;
- разработка организационно-экономического механизма содействия формированию и устойчивому функционированию кластера, т.е. выработка экономических инструментов и рычагов стимулирования участников кластера к интеграционному процессу и активному участию в процессах поиска, обоснования и реализации наиболее перспективных направлений использования вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь;
- систематическая оценка аллокативной, экономической, ресурсной, коммерческой, социальной, бюджетной, экологической, инновационной и научно-технической эффективности кластера переработки вторичных молочных ресурсов.

Инновационная активность, предпринимательская инициатива и адаптивность являются двигателями развития кластера. Наиболее успешные кластеры основаны на алгоритмах взаимодействия, способных ускорить движение идей, инноваций и информации между их участниками. Алгоритмы получения и распространения новых знаний, играющие определяющую роль в обеспечении успешного запуска и устойчивого функционирования кластера, во многом зависят от его организационной структуры и формы функционирования. Другими словами, структура кластера определяет стратегию его развития. Потенциальными участниками кластера переработки вторичных молочных ресурсов являются:

- государственные органы управления;
- объединение управляющих кластером;
- фонд для аккумулирования финансовых ресурсов кластера;
- хозяйствующие субъекты базовых отраслей кластера: молокоперерабатывающие производства, а также создаваемые в Республике Беларусь предприятия централизованного сбора и переработки вторичного молочного сырья;
- хозяйствующие субъекты структурообразующих отраслей кластера, способные использовать вторичное молочное сырье с целью выработки на его основе готовой продукции: предприятия мясо-молочной, хлебобулочной, кондитерской, спирто-водочной, косметической, фармацевтической, топливной отраслей промышленности, производства детского, спортивного питания, заменителей цельного молока;
- потенциально новая для Республики Беларусь отрасль машиностроительной индустрии: производство вакуум-выпарных установок, оборудования электродиализа и ультрафильтрации, нанфильтрационных и обратноосмотических мембран;
- инфраструктурные организации: научно-технические, образовательные, инновационные, финансово-кредитные, транспортные и др.

Модель организационной структуры кластера представлена на рисунке 1.

Представленная на рисунке 1 модель организационной структуры кластера демонстрирует его высокий потенциал для:

- формирования в перспективе тесных системно развивающихся устойчивых связей между базовыми и структурообразующими отраслями кластера, структурообразующими отраслями и инфраструктурными организациями;
- развитие сбалансированных отношений конкуренции и сотрудничества между кластерными структурообразующими отраслями областей Республики Беларусь;
- повышения инновационного потенциала организаций-участников кластера на основе поиска и реализации инвестиционно-инновационных проектов переработки вторичного молочного сырья.

Таким образом, предлагаемый к реализации кластер переработки вторичных молочных ресурсов в целом соответствует распространенным в мировой практике признакам кластерного образования.

Возможны два основных сценария создания кластера использования вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь: дирижистский и либеральный. Оба сценария предполагают инициирование процесса кластеризации «сверху-вниз». Дирижистский путь создания кластера позволяет преодолеть на начальных этапах феномен сопротивления инновациям, однако, он сопряжен с проблемой формального отношения бизнеса к процессам кластеризации. Предпочтительным является либеральный путь, основанный на диалоге корпоративного и государственного уровней управления, который позволяет уже на начальных этапах кластеризации реализовать наиболее оптимальную модель создания смешанного кластера.

Выбор организационной формы функционирования кластера также имеет важное значение, поскольку она определяет условия вступления, порядок взаимодействия, правила сотрудничества, права и обязанности участников, которые должны быть формализованы и структурированы, чтобы гарантировать прозрачность, здоровую конкуренцию, равнозначные условия. Утвержденная Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16.01.2014 № 27 Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации (далее Концепция) предусматривает следующие две возможные организационные формы функционирования кластера:

- простое товарищество на основании соответствующего договора о совместной деятельности;
- организация кластерного развития в форме юридического лица, организационно-правовая форма которого не уточняется.



Рисунок 1 – Модель организационной структуры кластера переработки вторичных молочных ресурсов

Предлагаемые критерии выбора формы организации кластера охарактеризованы в таблице 1:

Таблица 1 – Критерии выбора организационной формы функционирования кластера

Критерий	Простое товарищество	Организация кластерного развития
Количество участников	Значительное	Незначительное
Цель деятельности организаций-участников кластера	извлечение прибыли или не связанная с предпринимательской деятельностью цель	извлечение прибыли
Количество цепочек создания стоимости	Значительное	Незначительное
Тип экономических связей между участниками	разнообразные как горизонтальные, так и вертикальные связи	преобладают только горизонтальные или только вертикальные связи
Количество связей между участниками	значительно меньше количества участников	примерно равняется количеству участников

В соответствии с предложенными выше критериями, наиболее предпочтительной формой организации кластера переработки вторичных молочных ресурсов является простое товарищество, поскольку:

- кластер объединяет большое количество как коммерческих, так и некоммерческих организаций;
- базовые и структурообразующие отрасли-участники кластера относятся к различным цепочкам создания добавленной стоимости;
- между участниками кластера могут возникать разнообразные экономические, как вертикальные, так и горизонтальные связи;
- некоторые структурообразующие отрасли-участники кластера никак между собой не взаимодействуют.

Концепция предлагает только одну возможную организационную форму объединения управляющих кластером – совет. При этом в качестве участников совета в Концепции упоминаются только руководители организаций-участников кластера. В связи с тем, что кластер использования вторичных молочных ресурсов создается в масштабах национальной экономики Республики Беларусь в целом и не имеет территориальной локализации, включение в состав совета руководителей всех его организаций-участников невозможно. Для решения данной проблемы предлагается создать областные советы управляющих кластером. В составе советов также предлагается формировать временные экспертные комиссии с целью делегирования им функций поиска и обоснования новых и экспертизы предлагаемых субъектами хозяйствования инвестиционно-инновационных проектов.

Организация в Республике Беларусь кластера использования вторичных молочных ресурсов с ключевой ролью предприятий по централизованной переработке предполагает разработку и применение кластерной политики, направленной на содействие и поддержку кластерных инициатив в обозначенном направлении.

В распоряжении государственных органов управления имеется разнообразный инструментарий поддержки, содействия и стимулирования бизнеса с целью его вовлечения в интеграционные процессы. Наиболее успешные и актуальные практики взаимодействия государства, бизнеса и общества относительно кластерной модели развития экономики в целом и использования вторичных молочных ресурсов охарактеризованы ниже.

Одна из ключевых базовых ролей государства в формировании предпосылок возникновения и успешной реализации кластерных инициатив заключается в изыскании и предоставлении ресурсов для обеспечения экономического роста национальной экономики в целом, что подразумевает доступность всех уровней образования, качественную развитую «тяжелую» (коммуникации) и «легкую» (финансовые и нефинансовые бизнес-услуги) инфраструктуры, безопасные условия жизнедеятельности, сохранность здоровья населения и т.д.

Следующая ключевая роль государственных органов управления заключается в применении в отношении бизнес-сообщества эффективных методов управления сопротивлением инновациям. Кластерная модель экономики требует от организаций существенных прогрессивных изменений, процесс реализации которых не должен быть стихийным. Наиболее известные методы успешного управления изменениями, такие как модель Л. Гейнера, метод адаптивных изменений И. Ансоффа, акцентируют основное внимание на необходимости обсуждения проблем и путей внедрения изменений со всеми участниками видоизменяемой системы управления. В контексте кластерного развития методом сопротивления изменениям является использование диалоговых бизнес-площадок, которые на практике могут реализованы в виде заседаний рабочих групп, советов, проведения совещаний и т.д.

В Республике Беларусь, в частности, в соответствии с Концепцией предусматривается создание и организация деятельности рабочих групп для содействия формированию инновационно-промышленных кластеров в облисполкомах (Минском горисполкоме), в том числе с участием представителей указанных облисполкомов (Минского горисполкома), Министерства экономики, Государственного комитета по науке и технологиям, отраслевых министерств и концернов, бизнес-ассоциаций, на базе подчиненных организаций (участников бизнес-ассоциаций), в которых намечается формирование таких инновационно-промышленных кластеров. Организация заседаний рабочих групп с участием представителей власти, науки и бизнеса является важнейшим мероприятием на всех этапах жизненного цикла кластера, стимулирующим кластерную инициативу, а также позволяющим систематически проводить мониторинг проблем и контроль устойчивости функционирования. Однако обсуждение вопросов кластеризации должно проводиться на базе результатов совместных исследований бизнес-среды, формирования перечня наиболее перспективных для реализации инвестиционно-инновационных проектов.

Положительное влияние на потенциал кластеризации оказывает реализация государственной политики, направленной, прежде всего, на поддержку и поощрение участия в кластере, а не предотвращение, препятствование или ограничение деятельности незаинтересованной части бизнес-сообщества. Большие перспективы для устойчивого функционирования кластера создает государственная политика, которая служит стимулом, побуждает, поощряет, поддерживает и содействует инновационно-интеграционным процессам. Стимулирующая государственная кластерная политика гарантирует установление тесных продуктивных взаимосвязей между разрозненными элементами экономической системы, равенство и взаимный учет интересов ее участников в процессе достижения общей цели экономического развития и индивидуальных конкурентных преимуществ каждого из них.

В контексте поддерживающей и содействующей государственной политики целесообразно отдельно упомянуть стимулирование предпринимательской инициативы и активизацию инновационной деятельности. Инновации и предпринимательство - двигатели развития кластера. Принимая во внимание мировой опыт, большинство кластерных инициатив было сформировано коммерческими организациями с целью увеличения масштабов деятельности, расширения географии поставок, выхода на новые рынки сбыта или в ответ на ослабление рыночной позиции организации на этапе завершения ее жизненного цикла. Несмотря на то, что предпринимательская инициатива и активность инновационной деятельности зависят во многом от интеллектуального капитала страны, они могут быть усилены предпринимательской государственной политикой стимулирования.

С целью создания максимально благоприятных условий для функционирования кластера переработки вторичных молочных ресурсов необходимо ввести в действующее законодательство понятие резидента инновационно-промышленного кластера с целью возможности их отнесения к определенной категории налогоплательщиков. Такая мера позволит распространить на инновационно-территориальные кластеры меры такие меры государственной поддержки и содействия, как специальный налоговый и таможенный режимы.

Специальный налоговый режим в отношении участников кластера использования вторичных молочных ресурсов может предполагать:

- уменьшение ставки налога на прибыль на 50 процентов от ставки, установленной пунктом 1 статьи 142 Налогового Кодекса;
- освобождение от уплаты налога на прибыль по видам готовой продукции на основе вторичного молочного сырья;
- освобождение от налога на недвижимость по зданиям и сооружениям;
- уменьшение налога на добавленную стоимость на 50 процентов от подлежащей уплате суммы указанного налога с оборотов по реализации на территории Республики Беларусь импортозамещающей готовой продукции на основе вторичного молочного сырья в соответствии с перечнем импортозамещающих товаров;
- предоставление инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль для малых и средних организаций на период до 5 лет.

Последний из указанных выше инструментов может представлять особую актуальность для малого и среднего бизнеса в сфере торговли спортивным питанием в Республике Беларусь в случае успешной реализации инновационно-инвестиционного проекта производства концентрата (50-89%) и изолята сывороточного белка. Кредит может предоставляться организациям, доля продукции отечественного производства в которых достигает некоторого фиксированного процента.

Специальный таможенный режим для резидентов кластера использования вторичных молочных ресурсов также должен существенно уменьшать объем таможенных пошлин и платежей, подлежащих к уплате при ввозе на таможенную территорию РБ необходимых для производства сырья, материалов и оборудования.

Основным экономическим инструментом реализации стимулирующей государственной политики в контексте кластеризации является финансирование реализации кластерных проектов. Немногие организации кластерного развития способны самостоятельно финансировать свою текущую и проектную деятельность за счет членских взносов и совместно аккумулируемых в форме фондов финансовых ресурсов. Доступность внешних источников финансирования и возможность распределения затрат на функционирование играет ключевую роль для кластерных инициатив. Ответственность государственных органов управления включает разработку долгосрочных планов субсидирования, льготного кредитования, выделения грантов, необходимых для устойчивого функционирования кластера.

В Концепции предусмотрено выделение на безвозмездной и безвозвратной основе субсидий организациям и центрам кластерного развития на разнообразные цели: проведение маркетинговых исследований, приобретение лицензий и патентов, повышение квалификации персонала, управление качеством, проведение испытаний и т.д. Ключевым фактором успеха кластера использования вторичных молочных ресурсов является технико-технологический базис. В качестве решающего импульса создания и развития кластера должно стать субсидирование затрат базовых организаций кластера использования вторичных молочных ресурсов на приобретение баромембранной техники и освоение технологии.

Одним из популярных методов финансирования инновационной деятельности является создание венчурных фондов. Новые идеи и инновации, формирование новых видов деловой активности и расширение масштабов существующих являются важнейшими стратегическим направлениями развития кластера. Зарождающиеся кластеры включают много новых и потенциальных предпринимателей. Кластерная ориентация инвестирования нуждается в разнообразии источников финансирования стартового капитала, фондов разработки продукта, венчурных фондов, оборотного капитала для более зрелых и расширяющихся фирм. Правительственная поддержка может быть оказана, настроив соответствующие механизмы финансирования и гарантировав минимальные бюрократические инструкции и препятствия, чтобы получить доступ к этим фондам.

В контексте кластера использования вторичных молочных ресурсов предлагается инициировать создание фонда развития и обязать организации-участников кластера перечислять в фонд фиксированный процент от части льготированной прибыли. На этапе создания кластера и центрального фонда поддержки его развития, помимо прибыли участников кластера, фонд может быть частично сформирован за счет государственных финансовых средств, выделяемых на возвратной возмездной или безвозмездной основе.

Еще одна правительственная роль может заключаться в локализации и концентрации ресурсов и инвестиций с целью максимизации управленческого воздействия. Кластеры формируют рациональную основу для концентрации ресурсов с целью максимизации управленческого воздействия на экономику. Значительные инвестиции в важнейшие элементы кластера – инновационные центры, научные и технологические парки и др. – распространенный способ формирования положительной репутации кластера и привлечения новых участников. Опыт развитых стран показывает, что наиболее стремительно увеличивают свои масштабы кластеры со смешанным успехом, но достаточными инвестициями. Еще одна важная рекомендация заключается в том, что методы финансирования государством кластерных инициатив должны быть чувствительны в стадии жизненного цикла кластера. Потребности в финансировании зарождающихся кластеров значительно отличаются от потребностей зрелых. Реорганизация механизма финансирования с целью оказания адресной поддержки подходит только для создаваемых кластеров. Индустриальные парки и инкубаторы будут способствовать вовлечению в создаваемый кластер новых участников.

На стадии зарождения кластера большую эффективность приобретают конкурсные программы финансирования. Один из самых легких и действенных способов поощрить сотрудничество среди фирм и достигнуть экономии за счет расширения масштабов производства – проводить конкурс совместных проектов. Типичные цели конкурсного финансирования могут включать:

- поддержку ассоциаций предпринимательства;
- поддержку объединений поставщиков технических и организационных услуг для обучения участников кластера;
- содействие сотрудничеству малого и среднего бизнеса в целях развития существующих, создания новых рабочих мест.

Содействие формированию устойчивых взаимосвязей и участие в них может рассматриваться как отдельная государственная функция. Государству следует стремиться самостоятельно позиционировать себя как неотъемлемого участника кластерных образований, обеспечивая поддержку и содействие как в целом, так и целенаправленно, где это необходимо. Корни кластерной интеграции лежат в получивших распространение в мировой экономике в 1990-х гг. экономических процессах концентрации (укрупнения бизнеса и капитала) и кооперирования (установления длительных производственных связей) производства. Кластерные формы взаимодействия в отличие от названных выше более разнообразны, менее формализованы и предполагают совместные действия юридически независимых организаций, государства и общества в процессе генерирования идей, коммерциализация и диффузии инноваций, распространения информации и обмена опытом внутри кластера. Способность государства одновременно участвовать в кластерном взаимодействии и инспирировать его, жизненно важна для конкурентоспособных кластеров.

Из описанной выше функции вытекает следующая важная правительственная роль, которая заключается в реорганизации инфраструктурной системы поставки услуг. Как государственные, так и частные научно-исследовательские, образовательные, консалтинговые, финансовые и прочие инфраструктурные организации зачастую осуществляют свою деятельность разрозненно, независимо друг от друга. В связи с этим, актуальность приобретает переориентация инфраструктурных организаций на проблемно-ориентированный подход, который опирается, прежде всего, на интересы участников кластера, а не только на достижение коммерческого, социального, научно-технического или иного результата деятельности. Проблемно-ориентированный подход является обязательным условием эффективного вовлечения инфраструктурных организаций в кластер, т.к. предполагает делегирование им функции организатора исследовательско-аналитической работы. Такие преобразования могут быть достигнуты как на основе создания новых специализированных государственных инфраструктурных организаций-поставщиков широкого комплекса услуг участникам кластера, так и путем проведения стимулирующей разъяснительной работы среди персонала существующих организаций. Особенно важно, чтобы сотрудники кластерных инфраструктурных организаций имели производственный опыт, демонстрировали глубокое понимание проблем, технологий, рынков сбыта и потребителей организаций-участников кластера.

Результативными также могут оказаться действия государственных органов управления по реорганизации системы представления экономической информации. Широко распространена практика организации и представления статистической информации в разрезе регионов и отраслей национальной экономики. Как участникам кластера, так и центрам кластерного развития было бы полезно иметь доступ к социально-экономической информации, сгруппированной в разрезе кластера. Такого рода информация может включать уровень занятости, динамику объемов производства и реализации, запасов, финансовые результаты в отраслях-участниках кластера, перечень технологий, поставщиков и потребителей, вакансии и предложения на рынке труда, проектные нормы и нормативы, технико-экономические обоснования и т.д. Первостепенное значение имеет также доступ к мировым базам социально-экономических параметров функционирования аналогичных кластеров за рубежом. Ограниченный доступ к лучшим мировым практикам ведения бизнеса, новым источникам знания и технологического опыта, что особенно характерно для переходных экономик, представляют собой существенный барьер для поиска и выработки новых долгосрочных стратегических конкурентных преимуществ организаций-участников кластера. Часть информационной замкнутости позволяет в некоторой степени преодолевать расширенный доступ к соответствующим интернет-ресурсам. Однако большую ценность в создании предпосылок для эффективного бенч-маркетинга имеет прямое межорганизационное взаимодействие. Госу-

дарственные органы управления могут содействовать накоплению зарубежного опыта на основе организации международных выставок, узконаправленных деловых командировок, стажировок и т.д.

Следующая правительственная функция создания сети организаций инновационного развития имеет большую популярность в странах как развитых, так и переходных экономик. В частности, в Концепции предусмотрено формирование сети центров кластерного развития на базе облисполкомов, Минского горисполкома, объединений юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей (ассоциации и союзы), а также наиболее развитых научно-технологических парков и иных организаций. В соответствии с Концепцией, предметом деятельности центров кластерного развития будет являться сопровождение кластерных проектов посредством оказания организационных, информационных и аналитических услуг участникам кластеров, в том числе оказание консалтинговых услуг (юридических, финансовых, инжиниринговых и других), поиск дополнительных источников финансирования для реализации кластерных проектов, разработка бизнес-планов, маркетинговые исследования, продвижение на рынок продукции участников кластера, организация конференций, семинаров и других информационных мероприятий для участников кластера, организация обучения и повышения квалификации кадров руководителей и специалистов участников кластера.

В обоснование значимости рассматриваемой роли отметим, что создание кластера часто сопряжено с вовлечением организаций в новые виды деятельности, которые требуют формирования и накопления технологического опыта. Поэтому информация и знания становятся ключевым фактором успеха. Кластерные организации могут извлечь значительные выгоды за счет потребления услуг узкоспециализированных организаций инновационного развития, продуктивность работы которых существенно повышается в случае участия в них существующих предпринимательских ассоциаций и союзов. Роль государства в отношении различных форм организации инновационной деятельности заключается в обеспечении неформального характера их функционирования.

Инфраструктурные преобразования касаются еще одной чрезвычайно важной компетенции государственных органов управления – целевой подготовки квалифицированных кадров. Исключая прогрессивную технологическую базу, для кластера нет ничего важнее полноценного кадрового резерва. В отношении ни каких других видов ресурсов кластеры не зависят так серьезно от государства, которое является самым крупным инвестором в сфере образования. В процессе принятия решения о кластерной инициативе бизнес оценивает доступ к трудовым ресурсам, которые обладают профессиональными компетенциями в соответствующих областях и в состоянии применить деловые навыки в особой рабочей среде кластера. В результате успех кластерной модели развития экономики ставится в прямую зависимость от способности учреждений образования быстро среагировать на появление потребности в специфических кадрах, сократить лаг с момента появления такой потребности и до момента ее удовлетворения.

В условиях кластерного развития на первый план выходит целевая подготовка узкоспециализированных специалистов. Важным моментом также является применение междисциплинарных подходов, обеспечивающих преподавание дисциплин в контексте кластерной концепции развития экономики. Образовательные стандарты регламентируют порядок разработки и утверждения учебных планов специальностей часто без привязки к конкретной отрасли экономики. Между тем, получаемые знания и навыки в дальнейшем преобразуются с учетом отраслевых особенностей и могут значительно варьироваться по отраслям и секторам экономики. Проектирование учебных планов специальностей в разрезе отраслей-участников кластера создает хорошие перспективы для повышения уровня лояльности будущих специалистов и стремления развиваться профессионально в рамках организации-участника кластера, а не становиться экономическими мигрантами.

Из рассмотренной выше функции вытекает следующая правительственная роль, которая базируется на сформулированных ранее принципах тройной спирали и предполагает установление связей между учреждениями образования и центрами кластерного развития. Вместо того, чтобы ожидать от учреждений образования своевременного и глубокого понимания кадровых потребностей участников кластера, государственные органы управления должны способствовать сотрудничеству университетов и центров кластерного развития, которые, в свою очередь, могут стать для учреждений образования ключевыми поставщиками самой актуальной информации о проблемах, потребностях участников кластера, наиболее востребованных специальностях, определяя тем самым направления развития учебных планов, обновления образовательных стандартов и т.д. В свою очередь центры кластерного развития будут иметь возможность постановки процессов организации исследований бизнес-среды, формирования стратегических направлений деятельности, решения проблем и преодоления барьеров на научные основы за счет привлечения профессорско-преподавательского персонала, организации на базе университетов практико-ориентированных площадок и т.д.

Превалирующая часть передовых фундаментальных и прикладных исследований проводится на базе государственных научно-исследовательских институтов, к участию в которых по возможности привлекаются ведущие высшие учебные заведения страны, что соответствует теории тройной спирали. Вследствие того, что отдельные регионы страны могут испытывать недостаток в ведущих исследовательских институтах и университетах, специальные учебные заведения могут также начать рассматриваться в качестве базы для генерирования идей, проведения прикладных экспериментальных и исследований. Прикладные исследования в такого рода учебных заведениях будут носить менее глобальный характер и проводиться с учетом локальных потребностей участников кластера в регионах. Организация прикладных исследований на местном уровне также потребует дополнительного целевого финансирования на конкурсных началах. В качестве критериев выделения финансирования в данном случае должны выступать соответствие потребностям региональных экономик и высокий коммерческий потенциал для их удовлетворения.

В качестве отдельной правительственной роли целесообразно также отметить использование кластеров как инструмента для создания благоприятного международного имиджа страны и привлечения зарубежных предпринимателей и инвесторов.

На стадии зрелости кластера большую актуальность приобретает необходимость формирования развитых экспортных сетей. Образуемые малые и средние предприятия, а также существующие участники кластера, вступающие на различных уровнях в новые цепочки создания стоимости, могут испытывать затруднения в налаживании экспортных товаропроводящих сетей. Функция государственных органов управления в данном случае заключается в содействии формированию кластерных экспортных объединений, которые в дальнейшем могут по собственной инициативе присоединиться к Белорусской торгово-промышленной палате.

В качестве заключительной функции государственных органов управления можно назвать защиту внутреннего рынка. Важным инструментом защиты внутреннего рынка продукции на основе вторичных молочных ресурсов на этапе зрелости кластера может стать импортная квота на поставку отдельных видов продукции, например: сухой молочной сыворотки, спортивного питания, фармацевтической лактулозы и др.

Эффективность механизма управления на государственном уровне во многом определяется результативностью мер, предпринимаемых на корпоративном уровне управления, которые должны быть направлены в первую очередь на преодоление феномена сопротивления изменениям. Передача управленческого воздействия с целью инициации интеграционных процессов в среде потенциальных участников кластера может быть организована за счет организации специализированных структурных подразделений или временных проектных групп, ответственных за инновационный поиск, маркетинговые исследования, технико-экономическое обоснование, организацию, координацию и контроль реализации инновационно-инвестиционных проектов и кластерных инициатив в области переработки вторичных молочных ресурсов.

Существенное значение для оценки успешного функционирования кластера имеют также вспомогательные инструменты наблюдения за процессом кластеризации: периодическое интервьюирование участников кластера, разработка и применение специализированных форм отчетности.

ВЫВОДЫ

1. В качестве организационного инструмента повышения эффективности использования вторичных молочных ресурсов предлагается реализация кластерного подхода в сочетании с делегированным самоуправлением бизнеса, предполагающим создание в Республике Беларусь кластера переработки вторичных молочных ресурсов под руководством саморегулируемой организации. С одной стороны, организация кластера использования вторичных молочных ресурсов затрагивает национальные интересы Республики Беларусь. С другой – существуют неблагоприятные факторы деловой среды, препятствующие самостоятельному появлению устойчивых сетей взаимодействия: доминирование государства над наукой и бизнесом при отсутствии обратных связей, узость поля горизонтальных связей, высокий уровень сопротивления изменениям и крайняя разобщенность социума. Кроме того, в международной практике набирают популярность «золотые правила» кластерной политики, сформулированные К. Кетельсом, одно из которых утверждает, что государство не должно селективно отбирать потенциальных участников кластеров, их проекты и на конкурсной основе определять приоритеты для целей субсидирования. В связи с этим для экономики Республики Беларусь на текущем этапе наиболее целесообразным является нисходящий путь организации кластера, предполагающий инициирование его создания, а также поддержку и содействие на первых этапах жизненного цикла государственными органами управления.

2. Возможны два основных сценария создания кластера использования вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь: дирижистский и либеральный. Оба сценария предполагают инициирование процесса кластеризации «сверху-вниз». Дирижистский путь создания кластера позволяет преодолеть на начальных этапах феномен сопротивления инновациям, однако, он сопряжен с проблемой формального отношения бизнеса к процессам кластеризации. Предпочтительным является либеральный путь, основанный на диалоге корпоративного и государственного уровней управления, который позволяет уже на начальных этапах кластеризации реализовать наиболее оптимальную модель создания смешанного кластера.

3. Наиболее предпочтительной формой организации кластера использования вторичных молочных ресурсов является простое товарищество, поскольку:

- кластер объединяет большое количество как коммерческих, так и некоммерческих организаций;
- базовые и структурообразующие отрасли-участники кластера относятся к различным цепочкам создания добавленной стоимости;
- между участниками кластера могут возникать разнообразные экономические, как вертикальные, так и горизонтальные связи;
- некоторые структурообразующие отрасли-участники кластера никак между собой не взаимодействуют.

4. Организация в Республике Беларусь кластера использования вторичных молочных ресурсов с ключевой ролью предприятий по централизованной переработке предполагает разработку и применение кластерной политики, направленной на содействие и поддержку кластерных инициатив в обозначенном направлении. В распоряжении государственных органов управления имеется разнообразный инструментарий поддержки, содействия и стимулирования бизнеса с целью его вовлечения в интеграционные процессы. Ключевые роли государственных органов управления в стимулировании кластерной инициативы включают: управление сопротивлением инновациям; стимулирование предпринимательской инициативы и активизация инновационной деятельности на основе содействия и поддержки; реор-

ганизация инфраструктурной системы поставки услуг; реорганизации системы представления экономической информации; создание сети организаций инновационного развития; целевая подготовка квалифицированных кадров; установление связей между учреждениями образования и центрами кластерного развития; формирование развитых экспортных сетей; защита внутреннего рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Martina Fromhold-Eisebith, Gunter Eisebith. How to institutionalize innovative clusters? Comparing explicit top-down and implicit bottom-up approaches M. Fromhold-Eisebith, G. Eisebith // Research Policy. – 2005. – № 34. – p. 1250–1268
2. Смородинская, Н.В. Территориальные инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии // Высшая школа экономики [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2013/04/11/1297354387/Smorodinskaya.pdf>. – Дата доступа: 20.06.2015.
3. Guidelines for Cluster Development, A Handbook for Practitioners // Republic of Croatia Ministry of Entrepreneurship and Crafts [Electronic resource]. – June 2013. – Mode of access: <http://www.minpo.hr/UserDocsImages/Podr%C5%A1ka%20razvoju%20klastera/4.Smjernice%20za%20razvoj%20klastera.pdf>. – Date of access: 20.06.2015.
4. Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 23.01.2014. – 5/38322

Статья поступила в редакцию 8 июля 2015 года.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ТРУДА: ВЫЗОВЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Н.М. ЩЕРБИНА

старший научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси, г. Минск

Аннотация

В 2015 году региональный рынок труда Беларуси столкнулся с негативными тенденциями, вызванными реструктуризацией промышленного производства. Во всех регионах активизировались процессы сокращения занятости и роста безработицы. В исследовании предложены меры по смягчению последствий реструктуризации для регионального рынка труда.

Abstract

The paper detects and analyzes actual regional problems at the Belarusian labor market – decrease employment and increase of unemployment. The paper proposes broad measures of how these problems can be reduced.

ВВЕДЕНИЕ

Рынок труда в Беларуси формировался в русле общих социально-экономических тенденций, характерных для большинства стран с переходной экономикой, приобретая при этом специфические особенности и самобытные черты, обусловленные институциональными факторами развития. Типичные для всех стран с переходной экономикой явления на рынке труда – рост безработицы, быстрые изменения отраслевой структуры занятости – в Беларуси не получили своего развития, что препятствовало поэтапному переходу к равновесному состоянию спроса и предложения на рынке труда. Возвращение к методам государственного регулирования рынка труда в начале 2000-х гг., которое поддерживалось во всех регионах (административных областях) Беларуси вплоть до 2015 года, способствовало становлению благоприятной, с точки зрения официальной политики тренда, максимизации занятости и снижения безработицы. Переломным моментом в стабильной ситуации на рынке труда стал 2014 год, когда снижение экспорта белорусских товаров на рынок России обострило необходимость реструктуризации промышленного производства. В наибольшей степени последствия сокращения производства и высвобождения избыточной занятости затронули региональные рынки труда.

Исследование опирается на актуальную статистическую информацию Национального статистического комитета Республики Беларусь, Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Для региональных рынков труда Республики Беларусь характерной чертой является снижение численности трудовых ресурсов и трудоспособного населения в трудоспособном возрасте, происходящее на фоне сохранения высокого уровня занятости и низкого уровня официальной безработицы. Высокий уровень занятости во всех регионах обеспечивался в основном за счет промышленного производства. В центрах промышленного производства – районах промышленной специализации – занятость сохранялась на высоком уровне до конца 2014 года. Сохранение части производственных мощностей, работающих на обеспечение максимальной занятости за счет государственного субсидирования, является достаточно дорогостоящим для белорусской экономики проектом. В соответствии с оценкой Национального банка Республики Беларусь в 2014 году доля нерентабельных и низкорентабельных (с рентабельностью от 0 до 5%) предприятий в Беларуси составила 54,7 % (в 2012 году – 45,9%), доля убыточных – 10,6 % (в 2012 – 5,5%). Наибольший процент убыточных предприятий с номинальным темпом прироста убытков к предыдущему году в 260,8% находится в промышленном секторе [1]. По оценкам Белстата ситуация с убыточными организациями в регионах к 2015 году сложилась следующим образом:

Государственные решения по убыточным предприятиям принимались неоднократно в пользу модернизации и сохранения численности работников. Практический же результат показал, что в отдельных случаях эффективным решением было поэтапное сокращение производства и штата сотрудников. К примеру, откладывание решения вопроса о сокращении производства и высвобождении избыточной занятости в ОАО «Ковры Бреста» привело к обострению финансовых проблем в период кризиса 2009 года. Несмотря на отсутствие оборотных средств, предприятие продолжало производство продукции, запасы которой в отдельные периоды превышали объемы годового выпуска. Предприятие не пошло на сокращение производства и работников, которым выплачивалась мизерная заработная плата (320 тысяч рублей при средней зарплате в области 1646,8 тысяч рублей в конце 2011 года и минимальной заработной плате в стране

1000000 рублей). Среднесписочная численность работников в 2011 году составляла 509 человек. В 2012 году предприятие перевело работников в режим неполной занятости, в апреле часть была отправлена в вынужденный отпуск, в мае более ста работникам предприятия была предложена работа в сельскохозяйственных и коммунальных предприятиях – сбор камней, прополка, сортировка вторсырья. Такие меры не привели к оптимальному варианту занятости на производстве, а среднесписочная численность работников к концу 2012 года сократилась до 457 человек. В 2013 году предприятию была выделена целевая бюджетная субсидия в размере 80 миллиардов рублей, которые планировалось направить на модернизацию производства и пополнение оборотных средств. А уже в начале 2014 года акционеры ОАО «Ковры Бреста» начали процедуру банкротства.

Таблица 1 - Удельный вес убыточных организаций по областям и городу Минску (в процентах к общему количеству организаций)

	I квартал 2015 г.	I квартал 2014 г.	2014	2013
Республика Беларусь	21,6	17,2	13,5	10,3
Области:				
Брестская	22,0	21,3	16,2	13,0
Витебская	27,6	19,3	16,2	13,7
Гомельская	13,3	12,4	8,0	6,3
Гродненская	19,9	14,3	11,5	9,4
г. Минск	24,6	20,0	16,1	10,5
Минская	23,1	16,9	13,1	8,4
Могилевская	17,9	13,2	11,4	10,8

Источник: [2, 3]

Ухудшающаяся с конца 2014 года макроэкономическая ситуация увеличила издержки сохранения непроизводительных рабочих мест. В результате снижения экспорта на рынок России значительное количество предприятий вынуждено было пойти на сокращение производства и последующее сокращение занятости. Уже в 2014 году некоторые крупные региональные предприятия пошли на сокращение среднесписочной численности работающих более чем на 20% (ОАО «Брестский чулочный комбинат», ОАО Витязь, ОАО ГродноАзот, ОАО Светлогорский ЦКК и др.). Многие государственные предприятия в качестве меры преодоления кризисных явлений в начале 2015 года выбрали перевод работников на неполное рабочее время, отправку в вынужденный отпуск, работу по сокращенному графику и целосменный простой. В первом квартале 2015 года общая численность работников, работавших неполное рабочее время (день, неделю) по инициативе нанимателя, всего составила 99 100 человек (в Брестской области - 18 449, Витебской - 12 474, Гомельской - 14 020, Гродненской - 14 997, Минской - 12 784, Могилевской - 10 377, в Минске - 15 999). В отпуске без сохранения или с частичным сохранением заработной платы по инициативе нанимателя в январе-марте 2015 года было отправлено 85 154 человек (в Брестской области - 15 198, Витебской - 6 695, Гомельской - 21 850, Гродненской - 8 109, Минской - 13 524, Могилевской - 9 424, в Минске - 10 354). На целодневном (целосменном) простое в первом квартале 2015 года находилось 132 563 человек (в Брестской области - 8 064, Витебской - 9 251, Гомельской - 11 819, Гродненской - 8 219, Минской - 22 161, Могилевской - 23 645, в Минске - 49 404) [4].

Такие меры сократили издержки предприятий на заработную плату, но не решили проблем неэффективной занятости. Наибольшее количество работников, испытавших на себе влияние кризисных явлений в первом квартале 2015 года, было сосредоточено в промышленном секторе и строительстве. В сложившейся ситуации в перспективе многие предприятия вынуждены будут пойти на реструктуризацию и сокращение избыточной занятости.

Поскольку в Беларуси отсутствует система страхования от безработицы, а особенностью региональных рынков труда является низкая трудовая мобильность населения, реструктуризация и высвобождение избыточной занятости может иметь серьезные негативные социальные последствия. Вызовы реструктуризации – сокращение занятости, рост безработицы, маргинализация части трудоспособного населения, выход из экономической активности, снижение доходов населения, социальная напряженность – требуют адекватного и своевременного реагирования и решения обозначенных проблем.

Как показывает мировой опыт, реструктуризация промышленного комплекса и высвобождения избыточной занятости неизбежно сопровождается ростом безработицы и последующим поиском модели

эффективного рынка труда. Интересен опыт структурного реформирования рынка труда в Германии, где экономика носила преимущественно промышленный характер, а занятость в промышленной сфере в конце 20 века составляла 44-45% (в США и Франции 21%). Снижение темпов экономического роста, реструктуризация комплекса обрабатывающей промышленности привела к резкому росту безработицы в стране, к тому же в достаточно длительном периоде на рост безработицы оказывало влияние объединение страны и вливание в рынок труда рабочей силы, которая по уровню образования и квалификации не соответствовала потребностям экономики объединенного государства. Социальные гарантии и высокий уровень заработных плат в Германии привели к тому, что немецкие производства переносились в «дешевые» регионы Европейского Союза, немецкими производителями новые рабочие места создавались в новых странах-членах Европейского Союза, где затраты на рабочую силу были значительно ниже. Реформа занятости была запущена в 2003 году и проведена за три года. Для сокращения уровня безработицы, вызванной реструктуризацией промышленного производства, в ходе реформы занятости создавались условия для организации дополнительных рабочих мест в экономике. Основным акцент был сделан на развитие нестандартных и гибких форм занятости. В результате активизации деятельности Агентств временного найма расширилась занятость временных работников, что помогало фирмам удовлетворять потребности в рабочей силе при пиковых нагрузках, не нанимая постоянных работников, и способствовало повышению гибкости рынка труда. Темпы создания новых рабочих мест стимулировались посредством развития samozанятости («мини»- и «миди»- низкооплачиваемые рабочие места с зарплатой от 400 до 800 евро в месяц облагались социальными налогами по пониженной ставке). В результате таких мер количество «мини»- и «миди»- рабочих мест выросло быстрыми темпами, к 2010 году на них работали 14% всех занятых в западной части страны и 10% в восточной. Главным итогом реформ рынка труда в Германии стал рост уровня занятости, который в 2011 году достиг 74% – это наивысший показатель среди наиболее развитых стран (США – 70%, Франция – 65%, Испания, Италия – 55%). Усиление гибкости рынка труда наряду с государственной поддержкой позволили немецким компаниям достаточно быстро преодолеть последствия финансово-экономического кризиса 2009 года и не допустить масштабной безработицы [5].

В Беларуси несмотря на упущенное время и возможности проведения своевременной социально-ответственной реструктуризации убыточных предприятий, основные усилия должны быть направлены именно на смягчение последствий резкого сокращения занятости в промышленном секторе. Уже в первом квартале 2015 года во всех регионах отмечен рост официальной безработицы (рис. 1), рост обращений в территориальные службы занятости, сокращение количества вакансий на рынке труда. Увеличение количества обращений в службы занятости в регионах связано в том числе и с возвращением трудовых мигрантов из России. В приграничных с Россией районах, откуда население традиционно выезжало на заработки в Россию, уровень официальной безработицы за первый квартал 2015 года достиг 1,2% - 1,4%.

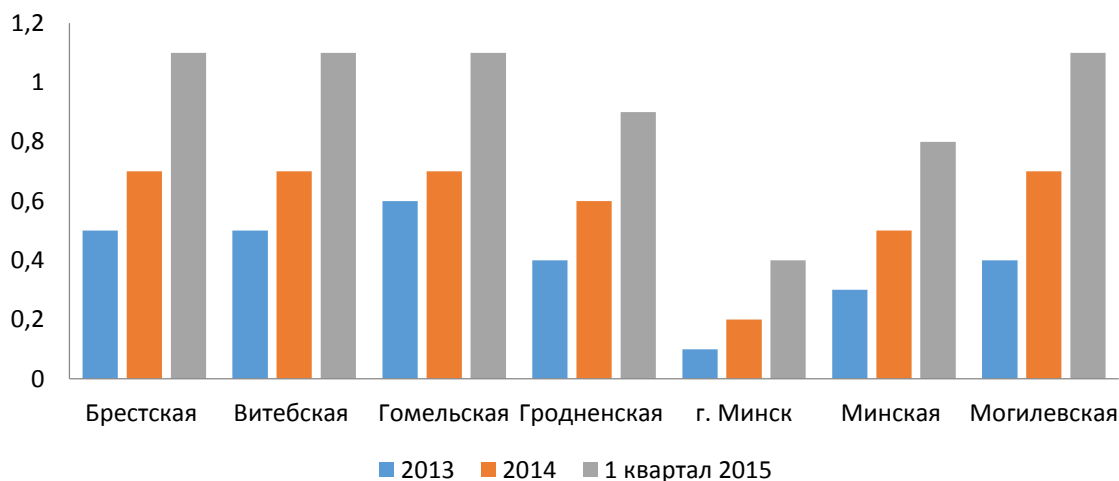


Рисунок 1 – Изменение уровня официальной безработицы в 2013-2015 гг. по областям и городу Минску [6].

Можно избежать негативных социальных эффектов реструктуризации регионального промышленного производства в виде роста безработицы, перехода высвободившихся работников в когорту экономически неактивного населения, обеспечив плавный переход работников из государственного сектора в частный. Наибольший потенциал роста эффективной занятости лежит в развитии региональных малых и средних предприятий (МСП), осуществляющих деятельность в секторе услуг. Смягчить последствия реструктуризации и обеспечить плавный переход работников в сектор услуг возможно посредством упреждающей переподготовки работников, занятых в государственном секторе, например, посредством переподготовки без отрыва от производства. Упреждающая переподготовка занятых в государственном секторе работников позволит обеспечить непрерывность трудового процесса и плавный секторальный переход.

Такой процесс плавного перехода находится в плоскости социальных интересов государства с одной стороны, и экономических интересов региональных МСП - с другой. В интересах МСП получить работников с соответствующей квалификацией, не затрачивая время на поиск подходящего сотрудника и ресурсы на выплаты зарплат в период испытательного срока. Достаточно дать необходимый квалификационный уровень еще в период основной занятости работника на государственном предприятии, разделив таким образом затраты на переподготовку.

Коммуникации между реструктурируемыми предприятиями, региональными МСП и местными властями должна основываться на изменении статуса и функций территориальных служб занятости, перехода от выполнения ими преимущественно регистрационных функций к функциям информационно-консалтингового центра.

Территориальные службы занятости аккумулируют информацию о создающихся, существующих, успешно развивающихся МСП (виды деятельности, потребности в кадровом обеспечении), информацию о проблемных предприятиях, их кадровом потенциале (квалификация, возрастной и образовательный уровень). МСП, нуждающиеся в кадрах соответствующей квалификации, оказывают ресурсную поддержку процесса переподготовки – обеспечение учебного процесса (преподаватели, учебные программы), сочетающего теоретическую подготовку и обучение на рабочих местах. Местные органы власти оказывают административную поддержку в поиске и предоставлении учебных и производственных помещений. Предприятия обеспечивают возможность прохождения переподготовки без отрыва от производства и потерь в заработной плате сотрудников.

Такая схема взаимодействия между всеми заинтересованными участниками сможет обеспечить плавное перетекание рабочей силы из сферы неэффективной занятости в сферу малого и среднего бизнеса. Это позволит избежать рисков безработицы и маргинализации высвободившегося трудоспособного населения за счет отсутствия временного лага между занятостью на реструктурируемом предприятии и новым местом работы в МСП.

Предупреждающей мерой для смягчения последствий реструктуризации предприятий может стать введение временного разрешения на самозанятость (патента для самозанятых) для сокращенных работников на период до полугода. Упрощенная регистрация патента позволит людям, временно потерявшим работу, официально заниматься доступными им видами деятельности и тем самым компенсировать потерю доходов. По истечении срока действия разрешения на самозанятость предусматривается возможность регистрации ИП для дальнейшего постоянного осуществления предпринимательской деятельности.

Наибольший положительный эффект в смягчении негативных последствий реструктуризации для региональных рынков труда будет достигнут посредством совершенствования общих механизмов мер поддержки на рынке труда. В соответствии с оценками Всемирного банка пакет существующих мер поддержки на рынке труда не отвечает потребностям динамичного рынка рабочих мест. Уровень пособия по безработице в Беларуси крайне низкий, в первом квартале 2015 года его размер составлял 10,4% бюджета прожиточного минимума, 7,1% минимальной заработной платы и 2,4% средней зарплаты. Пособием по безработице и программами активной политики мер на рынке труда (ПАМРТ) охвачена незначительная часть безработных, зарегистрированных в службах занятости. Программы включают поддержку в поиске работы, переподготовку, стимулы к занятости, общественные работы и программы поддержки предпринимателей, но основной акцент сделан на общественные работы. Относительные расходы на эти программы в Беларуси отстают от показателей стран-членов Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) и постсоциалистических стран: в 2013 году расходы Беларуси составили 0,036% ВВП, в странах-членах ОЭСР - 0,6%, в бывших социалистических странах – 0,34% [7]. Актуальным представляется реформирование системы социальной защиты безработных, включающей поддержку доходов всех безработных и расширение возможностей для последующего трудоустройства.

Всемирным банком для Беларуси предлагается стратегия реформирования системы социальной защиты безработных, которая в краткосрочном периоде предполагает выплату адекватных, замещающих потерю заработка, пособий работникам, попавшим под сокращения. Данные пособия назначаются на ограниченный срок и финансируются за счет средств государственного бюджета. Помощь в поиске работы также будет эффективна в краткосрочном периоде. Создание возможностей для помощи в поиске работы связано с расширением и появлением новых функций территориальных служб занятости (аналитических, информационно-консалтинговых), а также с появлением альтернативных негосударственных структур (агентств найма), осуществляющих оказание услуг по комплексному обслуживанию потребностей всех участников рынка труда.

В долгосрочном периоде Всемирным банком предлагается внедрение двух параллельных программ: (1) программы страхования по безработице, построенной по принципу уплаты взносов, и предусматривающей выплату пособий в течение ограниченного срока с целью поддержания уровня потребления; и (2) программы социальной помощи, неограниченной по времени и предоставляемой на основе проверки нуждаемости, которая направлена на сокращение бедности. Подобная система поддержки доходов действует в большинстве государств ОЭСР и постсоциалистических стран, где она продемонстрировала свои возможности по оказанию адекватной поддержки [8].

ВЫВОДЫ

В 2015 году на рынке труда Беларуси наметились негативные тенденции, вызванные сокращением промышленного производства. Особенно ощутимо кризисные явления затронули региональный рынок труда – во всех административных областях уже в первом квартале 2015 года активизировались процессы сокращения занятости и роста безработицы. Поскольку макроэкономические проблемы не решены, а структурные реформы экономики не запущены, рынок труда впервые за последние 15 лет может столкнуться с серьезными проблемами, главные из которых – рост безработицы и выход трудоспособного населения из сферы экономической активности.

В исследовании предложены меры по смягчению последствий реструктуризации промышленного производства в регионах Беларуси. Рассмотрены возможности создания условий для плавного перехода избыточной рабочей силы с убыточных предприятий в сектор МСП; организации легальной самозанятости высвобожденных работников; совершенствования общих механизмов и мер поддержки на рынке труда Беларуси.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь в 2014 году. Аналитическое обозрение Национального банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/ЕсTendencies/rep_2014_12_ot.pdf – С. 28-30.

2. Экспресс-информация Национального статистического комитета Республики Беларусь «Об убыточных организациях Республики Беларусь в 2014 гг.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/operativnaya-informatsiya_14/ubytochnye-organizatsii/ob-ubytochnyh-organizatsiyah-v-2014/

3. Экспресс-информация Национального статистического комитета Республики Беларусь Об убыточных организациях Республики Беларусь в январе-марте 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/operativnaya-informatsiya_14/ubytochnye-organizatsii/ob-ubytochnyh-organizatsiyah-respubliki-belarus-v-yanvare-marte-2015-g/

4. Численности заработная плата работников Республики Беларусь в январе-марте 2015 г. Статистический бюллетень. Минск, Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 58 с. – С. 43-45.

5. Вишневская, Н.Т. Реформа немецкого рынка труда: особый случай или пример для подражания [Электронный ресурс] : препринт WP3/2013/10/ Н. Вишневская ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Электрон. текст. дан. (1 МБ). – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 43 с. – С. 16-27.

6. Рынок труда Республики Беларусь январь – апрель 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by/ru/sostojanie>

7. Особое внимание: Укрепление мер политики на рынке труда для поддержки структурных реформ. Всемирный банк, 27 апреля 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/belarus/Belarus-Economic-Update-Focus-apr2015-ru.pdf>

8. Особое внимание: Укрепление мер политики на рынке труда для поддержки структурных реформ. Всемирный банк, 27 апреля 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/belarus/Belarus-Economic-Update-Focus-apr2015-ru.pdf>

Статья поступила в редакцию 9 июня 2015 года

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

В.Ф. БАЙНЕВ

д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета, г. Минск

В.Т. ВИННИК

гл. советник Республиканской ассоциации предприятий промышленности «БелАПП», г. Минск

Аннотация

В статье анализируются общемировые тенденции развития промышленного комплекса в технологически развитых странах. Показано, что основу его глобальной конкурентоспособности составляет активная промышленная политика новой индустриализации, ориентированная на формирование VI-го технологического уклада и вертикальную интеграцию активов. С учетом этого предложены принципы формирования межгосударственной промышленной политики, обеспечивающей конкурентоспособность стран Евразийского экономического союза.

Abstract

The article is devoted to the analysis of the global trends of the industrial complex in the technologically advanced countries. It is shown that the basis of global competitiveness of upmentioned countries is the active policy of the new industrialization, focused on the formation of the VI-th technological order and vertical assets integration. Based on these provisions we propose new principles of inter-state industrial policies that ensure the competitiveness of the Eurasian Economic Union.

ВВЕДЕНИЕ

Наша цивилизация вошла в технотронную эпоху третьего тысячелетия. Очевидно, что уже в нынешнем веке место той или иной страны в мировой табели о рангах будет всецело определяться состоянием ее промышленного комплекса, индустрии. Это однозначно следует из того, что промышленность – это именно та отрасль, где, с одной стороны, максимальна концентрация высокотехнологичных производств, составляющих «становой хребет» инновационной, основанной на интеллекте и знаниях, наукоемкой экономики. С другой стороны, индустриально-промышленный комплекс является производителем прогрессивных средств труда для прочих отраслей и сфер жизнедеятельности современного человека, а значит, именно он является подлинным «катализатором» инноваций и «локомотивом» инновационного развития страны в целом. Поэтому в складывающихся условиях неизмеримо возрастает роль промышленной политики, позволяющей обеспечить инновационное развитие этой стратегически значимой отрасли, а значит, и национальной экономики в целом.

Главная цель инновационной политики в индустриально-промышленном комплексе на современном этапе – ускоренное формирование VI-го технологического уклада, реализация последовательного приращения выпуска наукоемкой и высокотехнологичной продукции с высокой долей добавленной стоимости на основе программно-целевого (планового) регулирования процессов организационной, структурной и технологической модернизации индустриального воспроизводства. Не секрет, что лидеры мировой экономики, в основном, уже завершили формирование V-го технологического уклада, базовыми компонентами которого являются компьютеры, малотоннажная химия, телекоммуникации, электроника, сетевые технологии. Сегодня становятся актуальными факторы, относящиеся к VI укладу, включая биотехнологии, проектирование живого, вложения в человека, новое природопользование, нанотехнологии, робототехнику, новую медицину, высокие гуманитарные технологии, проектирование будущего и управление им, конструирование социальных субъектов. Очевидно, что в XXI веке сохранить свой экономический суверенитет смогут лишь те страны, которые в ближайшие годы завершат формирование V-го технологического уклада и перейдут к активному освоению новейших технологий. Остальным же на первых порах будет уготована роль «дровосеков и водоносов», а затем они, вероятнее всего, вообще исчезнут с политической карты мира.

Именно поэтому, как это утверждает российский академик С.Ю. Глазьев, в становление нового, VI-го по счету, технологического уклада, ядром которого являются нано-, био-, информационные, коммуникационные и другие высокие, базирующиеся на достижениях промышленности технологии, лидеры мировой экономики вложили до 80% всех своих антикризисных денег, что эквивалентно сумме в триллионы долларов. В результате данный комплекс высокотехнологичных промышленных отраслей растет темпом 35% в год, а к концу десятилетия он выйдет на долговременное устойчивое развитие с годовым темпом 20-25% и объемом инвестиций до 400 млрд долларов. Получается, модернизация и достижение глобальной конкурентоспособности немислимы без кардинального технико-технологического прорыва в промышленно-индустриальном комплексе.

Несмотря на то, что лидеры мировой экономики, заинтересованные в наращивании своего отрыва от остального мира, искусно маскируют истинное содержание грядущей эпохи мудреными названиями типа «постиндустриальное общество», «сервисная экономика услуг», «информационное общество» и т.п., специалисты настойчиво поправляют: **мир вступает не в постиндустриальную, а в неиндустриальную эпоху** [1, 2, 3]. И это упорство постепенно начинает давать плоды. В последние годы о необходимости нового индустриального рывка стали задумываться не только

ученые и специалисты-практики, но и на верхних этапах властной вертикали постсоветских стран [4]. Ученые опять-таки настойчиво подсказывают, что решение данной задачи немислимо без массированного производства и внедрения в хозяйственную жизнь прогрессивных средств и предметов труда, то есть без мощного промышленно-индустриального рывка в рамках **новой индустриальной политики**, без **неоиндустриализации**.

К счастью, сегодня концептуальные и теоретические основы новой индустриальной политики, нацеливающей на скачкообразное повышение производительности труда, достаточно хорошо разработаны. В ее фундаменте лежит открытый в 1996 г. российским ученым С.С. Губановым экономический закон вертикальной интеграции, запрещающий извлечение прибыли с отдельных, промежуточных стадий единых цепочек создания стоимости. Иными словами, согласно этому экономическому закону, любая цепочка взаимосвязанных производств, последовательно осуществляющих передел сырья в конечную продукцию, функционирует с максимальной экономической эффективностью только в том случае, если прибыль снимается со всей цепочки в целом, а не с каждого из ее звеньев [1, 5].

Данный закон, во-первых, исчерпывающе объясняет причины ускоренного формирования и роста монополярной силы транснациональных корпораций (ТНК), интегрирующих под своим контролем все фазы передела сырья в конечную продукцию, начиная со стадии НИОКР и заканчивая организованным сбытом и утилизацией произведенной продукции. Во-вторых, усиление экономической роли ТНК, для которых страны и континенты – это всего лишь территории базирования их структурных подразделений, в свою очередь, предопределяет воочию наблюдаемые ныне процессы активной межгосударственной интеграции (например, в рамках того же ЕС или формирующегося Евразийского экономического союза). И наконец, в-третьих, данный закон исчерпывающе объясняет то, почему осуществленная вопреки его требованиям приватизация, которая под лозунгом перехода к «чудотворной» рыночной экономике безжалостно расчленила некогда целостный народнохозяйственный комплекс СССР, разрезав единые цепочки создания добавленной стоимости на конкурирующие звенья, привела к снижению эффективности, деиндустриализации и сырьевой примитивизации национальных экономик постсоветских стран.

Следует пояснить, что проблемам инновационного развития промышленного комплекса Беларуси и союзных стран в последнее десятилетие уделяется значительное внимание в работах как зарубежных [1-7], так и отечественных специалистов [8-10], включая авторов данной статьи [11-15]. Особенность нынешнего этапа развития промышленного комплекса постсоветских стран, желающих остаться в когорте технологически развитых держав, состоит в том, что Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия приступили к практическому формированию скоординированной, согласованной межгосударственной промышленной политики в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В настоящее время активно разрабатываются концептуальные и теоретические основы, принципы, механизмы и инструменты реализации такой политики, инициирована соответствующая нормотворческая деятельность. В связи с этим видится, что на сегодняшний день исключительно важной задачей является то, чтобы прогрессивные наработки отечественных и зарубежных ученых все-таки были учтены в нормативных правовых актах, призванных регулировать экономические взаимоотношения союзных стран, а не были игнорированы чиновниками, как это, увы, очень часто бывает в практике постсоветских стран.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Вопреки тому, что в нынешнем мире всецело господствуют те страны и народы, кто продуцируют лучшие автомобили, самолеты, локомотивы, суда, электронику, бытовую технику, вооружения и т.п., а также средства их производства, республики бывшего СССР в последние десятилетия демонстрируют беспрецедентное снижение их промышленного потенциала. Как в отечественной, так и зарубежной печати мы неоднократно писали о деиндустриализации стран бывшего СССР, таящей прямую угрозу их экономическому и политическому суверенитету (см., например, [12-15]). Здесь же ограничимся лишь показательной информацией о падении промышленного производства России – самой мощной страны региона (табл. 1).

Столь внушительное снижение промышленного потенциала России и других стран региона во многом произошло из-за того, что в последние десятилетия существенно изменился характер конкуренции, которая, по мнению многих ученых, сегодня явно угасает, уступая место кооперации и сотрудничеству [17]. Поэтому наши либерально-рыночные реформы, ориентированные на классическую конкурентно-рыночную доктрину развития, вопреки заверениям их идеологов привели, увы, не к инновационному прорыву республик бывшего СССР, который и без того занимал одно из лидирующих мест в области научно-технического прогресса (НТП), а наоборот, выступили причиной разгрома его научного, промышленного, экономического потенциала. На фоне наших наивных упований на «чудотворную» силу свободных рынков, «здоровой конкуренции» отечественных предприятий друг с другом, малого и среднего бизнеса технологически развитые страны, наоборот, демонстрируют быстрый рост монополярной силы своих крупных ТНК (табл. 2).

Благодаря быстро растущим ТНК, конкуренция выросла из национальных границ и вышла на межгосударственный, глобальный уровень, где нынче за ограниченные ресурсы на равных сражаются не просто крупные вертикально интегрированные корпорации, но целые страны и даже их блоки (например, тот же ЕС). Очевидно, что в сложившихся условиях неизмеримо возрастает экономическая роль государства. Неслучайно, согласно статистике МВФ, за последние полтора века доля государственных расходов в ВВП 30 наиболее развитых стран мира, ныне входящих в ОЭСР, выросла в среднем в 4,5 раза (табл. 3).

Таблица 1 – Динамика производства важнейших видов промышленной продукции в России в период либерально-рыночных реформ 1990-2013 гг. [16]

Продукция	1990 г.	2013 г.	2013г. в % к 1990 г.
Технически сложная промышленная продукция			
Турбины всех видов, млн кВт	12,5	3,1	24,8
Электродвигатели переменного тока, тыс. шт.	2000	629	31,4
Краны мостовые электрические, шт.	2943	2411	81,9
Экскаваторы, шт.	23 100	1753	7,6
Тракторы, тыс. шт.	214	8,6	4,0
Зерноуборочные комбайны, тыс. шт.	65,7	5,4	8,2
Металлорежущие станки, тыс. шт.	74,2	3,4	4,6
Машины стиральные, млн шт.	5,4	3,8	70,9
Троллейбусы, шт.	2308	517	22,4
Грузовые автомобили, тыс. шт.	720	389	54,0
Мотоциклы, тыс. шт.	765	27	3,5
Вагоны пассажирские магистральные, шт.	2532	782	30,9
Самолеты гражданские, шт.	86	31	36,0
Вычислительная техника, ее части и принадлежности, млрд руб.	264*	39,8	15,1
Энергетические и материальные производственные ресурсы			
Электроэнергия, млрд кВт·ч	1082	1051	97,1
Сталь, млн т	90,4	68,8	76,1
Готовый прокат черных металлов, млн т	64,0	57,9	90,4
Конструкции и изделия сборные железобетонные, млн куб. м	79,4	26,9	33,8
Цемент, млн т	83,9	66,4	79,1
Кирпич строительный, млрд усл. кирпичей	24,5	11,2	45,7
Пиломатериалы, млн куб. м	75,0	21,0	28,0
Древесноволокнистые плиты твердые, млн усл. кв. м	483	419	86,7
Бумага, млн т	5,2	4,7	90,4
Картон, млн т	3,1	3,0	96,8
Синтетические каучуки, тыс. т	2100	1483	70,6
Синтетические и искусственные волокна, тыс. т	613	146	23,8
Серная кислота, млн т	12,8	10,3	80,5
Сода кальцинированная, млн т	3,2	2,4	76,6
Важнейшие продовольственные товары			
Мясо, включая субпродукты I категории, млн т	6,6	6,1	92,4
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн т	20,8	8,6	41,3
Масло животное, тыс. т	833	222	26,7
Сахар	6,2	4,9	79,0
Важнейшие непродовольственные товары народного потребления			
Ткани хлопчатобумажные, млрд кв. м	5,62	1,3	23,1
Ткани шерстяные, млн кв. м	466	12,8	2,7
Ковры и ковровые изделия, млн кв. м	43,5	22,3	51,3
Чулочно-носочные изделия, млн пар	872	249	28,6
Трикотажные изделия, млн штук	770	144	18,7
Пальто, полупальто, млн шт.	3,4	1,27	37,3
Обувь, млн пар	385	114,0	29,0

Разумеется, описанные глобальные тенденции не могли не отразиться на развитии индустриально-промышленного комплекса лидирующих стран, которые были вынуждены прибегнуть к активному использованию рычагов и инструментов в рамках национальной научно-технической, инновационной, промышленной политики. По мнению многочисленных экспертов, все «экономические чудеса» XX века (Япония, Германия, Южная Корея, Китай, Индия) являются следствием соответствующей глубоко продуманной и высокоэффективной государственной инновационной промышленной политики, всемерно способствующей вертикальной интеграции взаимосвязанных производств, прежде всего, в рамках ТНК. При этом государственная поддержка НТП и промышленности в странах, совершивших научно-технологический прорыв, не только не ослабевает, но и нарастает быстрыми темпами [6, с. 26-27].

Долгосрочная тенденция нарастания концентрации капитала и прибыли под контролем крупных корпораций США в 1970-2005 гг. [5, с. 20]

Год	Всего, %	Размер компании (величина ее капитала), млн долл.						
		менее 10	от 10 до 25	от 25 до 50	от 50 до 100	от 100 до 250	от 250 до 1000	1000 и выше
Доля в совокупном капитале, %								
1970	100	11,95	3,54	3,48	4,49	8,26	19,45	48,82
1990	100	5,42	2,83	2,13	2,76	4,71	10,93	71,21
2000	100	3,54	1,76	1,49	1,87	3,09	8,03	80,23
2005	100	2,90	1,47	1,20	1,54	2,44	7,24	83,21
Доля в совокупной прибыли, %								
1970	100	9,84	2,84	2,93	3,85	8,10	20,52	51,91
1990	100	7,74	4,69	2,51	2,42	3,20	6,46	72,99
2000	100	6,02	2,48	1,24	1,00	1,27	5,49	82,50
2005	100	4,29	1,59	0,98	0,97	1,99	4,12	86,06

Таблица 3 – Долгосрочная тенденция роста государственных расходов в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в период 1870–2011 гг., % ВВП [18, p. 3; 19]

Страна	Общие государственные расходы, % ВВП							
	1870 г.	1913 г.	1920 г.	1937 г.	1960 г.	1980 г.	1990 г.	2011 г.
Австрия	-	-	14,7	20,6	35,7	48,1	38,6	50,8
Бельгия	-	13,8	22,1	21,8	30,3	57,8	54,3	53,5
Великобритания	9,4	12,7	26,2	30,0	32,2	43,0	39,9	47,9
Германия	10,0	14,2	25,0	34,1	32,4	47,9	45,1	45,0
Ирландия	-	-	18,8	25,5	28,0	48,9	41,2	
Испания	-	11,0	8,3	13,2	18,8	32,2	42,0	45,9
Италия	11,9	11,1	22,5	24,5	30,1	42,1	53,4	49,9
Канада	-	-	16,7	25,0	28,6	38,8	46,0	44,1
Нидерланды	9,1	9,0	13,5	19,0	33,7	55,8	54,1	50,1
Норвегия	5,9	9,3	16,0	11,8	29,9	43,8	54,9	43,9
США	7,3	7,5	12,1	19,7	27,0	31,4	32,8	41,7
Франция	12,6	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	49,8	55,9
Швеция	5,7	10,4	10,9	16,5	31,0	60,1	59,1	51,5
Швейцария	16,5	14,0	17,0	24,1	17,2	32,8	33,5	33,9
Япония	8,8	8,3	14,8	25,4	17,5	32,0	31,3	42,3
<i>В среднем по странам ОЭСР</i>	<i>10,5</i>	<i>11,9</i>	<i>18,2</i>	<i>22,4</i>	<i>27,9</i>	<i>43,1</i>	<i>44,8</i>	<i>45,4</i>

В наши дни многие страны мира, прежде всего, флагманы мировой экономики – ЕС и США, вновь озаботились проблематикой «реиндустриализации» и «возрождения промышленности», возведя ее в ранг государственной стратегии. В частности, в 2012 г. принята к исполнению предусматривающая возвращение «домой» сотен американских корпораций *Национальная стратегия возрождения обрабатывающей промышленности США*, которые сегодня, также как и ЕС, попали в угрожающую зависимость от импорта из-за масштабного вывода своих промышленных предприятий в развивающиеся страны. Обнародованная в 2013 г. *Стратегия возрождения промышленности Японии* поставила перед страной задачу ее возврата на место лидера мирового научно-технического прогресса.

Заслуживает пристального изучения опыт целенаправленного индустриального развития нынешнего ЕС, который впервые вывел промышленную политику на наднациональный, межгосударственный уровень. Подлинным прорывом на концептуально-теоретическом уровне формирования новой индустриальной экономики следует считать тот факт, что страны ЕС с традиционного уровня борьбы за «здоровую конкуренцию» внутри союза постепенно поднялись до осознания необходимости формирования его *коллективной конкурентоспособности на внешних рынках*. Специалисты отмечают важную деталь – в последние годы наши западные соседи в качестве стратегического приоритета развития обозначают не просто промышленную политику, а достижение именно **промышленной конкурентоспособности ЕС как целостной экономической системы**. В частности, официально реализуемая с 2012 г. *Стратегия промышленной политики Европейского союза* предусматривает планомерное увеличение к 2020 году доли обрабатывающей промышленности в общем ВВП входящих в содружество стран на 30%.

В дополнении к этому лидеры мировой экономики в современных условиях предпринимают беспрецедентные и очевидно нерыночные усилия для сохранения своего коллективного лидерства в области НТП и промышленного развития. Немногие знают, да это и не афишируется, что технологически развитые державы в 1996 г. заключили так называемые Вассенарские соглашения, строго запрещающие передачу современных, в том числе сугубо мирных технологий третьим странам. Вместо продажи результатов исследований и разработок лидеры мировой экономики организовали обмен ими между собой на основе своеобразного бартера, что сегодня даже обозначается специальным термином – хайтеграция [20, с. 117]. По мнению профессора С.С. Губанова, «на самом деле никакого рынка высоких тех-

нологий в мире нет, как и рынка высокотехнологичной продукции. В отличие от России, открытой ныне компрадорами для иностранного капитала настужь, как в 1612 г. Кремль для поляков распахнула семибоярщина, в мире продается и покупается не все. Никто не продаст России ни одну высокую технологию – ни за золото, ни за серебро, ни тем более за пустые долларовые фантики. Свободной купли-продажи высокотехнологичных средств производства не существует – их оборот давно и жестко замкнут в контуре крупнейших ТНК, откуда не выходит» [1, с. 206].

Кстати говоря, это исчерпывающе объясняет, почему иностранные инвестиции и приватизация с их участием на всем постсоветском пространстве вопреки нашим наивным упованиям привели не к технико-технологическому прогрессу, а к банальному переходу собственности под контроль иностранных и ассоциированных с ними национальных инвесторов-компрадоров, заинтересованных преимущественно в «выкачивании» наших природных ресурсов на Запад. Оснащение же передовыми технологиями своих стратегических конкурентов, которые в составе СССР еще недавно на равных соперничали с самими США по ряду направлений НТП, в планы Запада, увы, явно не входит. Иными словами, традиционные надежды некоторых ученых на то, что нам удастся осуществить новую индустриализацию по принципу «Заграница нам поможет!» или же закупая современные технологии на мировом рынке, беспочвенны и вредны.

Таким образом, допущенная в процессе приватизации рыночная дезинтеграция экономики, изгнание из нее государства в надежде на то, что «невидимая рука» рынка сама собой все обустроит, упования на «здоровую конкуренцию» на фоне усиления монопольной силы западных ТНК и укрепления экономической роли национальных правительств, тщетные ожидания помощи от иностранных инвесторов – все это сделало экономики стран бывшего СССР неконкурентоспособными. Как следствие, за годы рыночных реформ многие сегменты внутреннего рынка ЕЭП, к сожалению, захвачены нашими стратегическими конкурентами. Из табл. 4 видно, что наибольшие потери наши страны несут на сегментах реализации продукции, относящейся к высшим (согласно классификации НАСЕ Евросоюза) уровням технологичности, а также на отдельных, однако емких и потому весьма чувствительных рынках низкотехнологичных товаров.

Мы уверены, главная наша проблема в том, что большинство влиятельных отечественных экономистов почему-то считают, что капитализм однороден в пространстве и неизменен во времени. Однако объективный анализ его эволюции доказывает, что капитализм, как и все в этом мире, непрерывно изменяется, развивается, эволюционирует, переходя от одной стадии к другой. При этом, согласно точке зрения профессора С.С. Губанова, стержневое, магистральное направление этой эволюции – переход от предельно дезинтегрированной («атомарной») собственности сначала к горизонтально-, далее к вертикально- и, наконец, к системно-интегрированной ее формам (табл. 5). Следует отметить, что указанная трансформация собственности осуществляется в полном соответствии с описанным выше законом вертикальной интеграции.

На основании изложенного можно сделать следующий принципиальный вывод – для успешной модернизации и конкурентоспособного развития странам ЕАЭС, прежде всего, необходимо кардинально пересмотреть базовую доктрину развития. По примеру технологически развитых стран нам необходимо уже сегодня отказаться от безнадежно устаревшей (времен А. Смита) конкурентно-рыночной научно-образовательной парадигмы, ориентирующей наши страны на низший, зависимый, свойственный колониальным странам частнособственнический капитализм. Важно перенастроить отечественную научно-образовательную систему на интеграционную парадигму экономических знаний, нацеливающую на формирование высшего, господствующего капитализма государственно-корпоративного типа.

Таблица 4 – Структура реализации промышленной продукции на внутреннем рынке ЕЭП в 2012 году

Вид продукции	Реализация на свои национальные рынки, %	Взаимная торговля, %	Импорт из третьих стран, %
Продукция высокой технологии			
Фармацевтическая продукция	28,2	1,5	70,3
Электрооборудование, электронное и оптическое оборудование	40,5	4,3	55,2
Продукция средневысокой технологии			
Машины и оборудование	44,6	4,3	51,0
Продукция химической промышленности	45,0	4,8	50,2
Продукция машиностроения	48,1	4,2	47,7
Транспортные средства и оборудование	55,6	4,1	40,3
Продукция средненизкой технологии			
Резиновые и пластмассовые изделия	59,6	6,5	33,9
Продукция обрабатывающей промышленности	65,1	4,5	30,5
Металлургическое производство и готовые металлоизделия	73,1	6,8	20,2
Прочие неметаллические минеральные продукты	85,2	3,1	11,7
Продукция низкой технологии			
Кожа, изделия из кожи и обувь	22,1	4,1	73,8
Продукция легкой промышленности в целом	32,1	6,0	61,9
Текстиль и швейные изделия	35,6	6,6	57,8
Продукция деревообработки и изделия из дерева, мебель	46,9	10,7	42,4
Пищевые продукты, включая напитки и табак	79,7	3,9	16,4
Целлюлозно-бумажная продукция, издательская деятельность	78,9	2,7	18,4
Продукция горнодобывающей промышленности	50,3	43,8	5,9
Промышленная продукция, всего	68,6	5,4	26,1

Источник: составлено на основе данных доклада С.С. Сидорского «О подходах к промышленной политике в рамках Единого экономического пространства» на Международном семинаре «Согласованная промышленная политика как инструмент евразийской интеграции» (26-27 сентября 2013 г., г. Москва).

Таблица 5 – Стадии (уклады) капитализма и их характерные особенности

Стадии капитализма, от низшей к высшей	Преобладающая форма собственности	Субъект собственности	Основное звено воспроизводства	Целевая функция	Масштаб планирования	Характер конкуренции
Частнокапиталистическая (конец XVII–середина XIX вв.)	Дезинтегрированная, атомарная	Персонифицированный: частный капиталист	Отраслевое предприятие	Частная прибыль	Локальный, в рамках предприятия	Конкуренция мелких и средних производителей внутри страны
Государственно-монополистическая (конец XIX–начало XX вв.)	Горизонтально-интегрированная	Персонифицированный: отраслевой капиталист	Отраслевая монополия	Монопольная прибыль	Отраслевой	Конкуренция крупных отраслевых монополистов внутри страны
Государственно-корпоративная (середина XX–настоящее время)	Вертикально-интегрированная	Смешанный: корпоративный капиталист	ТНК (транснациональная корпорация)	Добавленная стоимость	Макроэкономический, в рамках национальной экономики	Конкуренция сверхкрупных национальных ТНК при патронаже национальных правительств на мировых рынках
Госкапиталистическая (с середины XXI в.)	Системно-интегрированная	Деперсонифицированный: совокупный капиталист	ЕНК (единый народно-хозяйственный комплекс)	Совокупная покупательная способность	Народно-хозяйственный	Конкуренция стран и их блоков на глобальном уровне

Кроме того, исходя из необходимости достижения глобальной конкурентоспособности ЕАЭС, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия уже сегодня должны приступить к формированию и реализации межгосударственной промышленной политики, определить приоритеты и целевые показатели процессов промышленной интеграции. Речь должна идти не о «здоровой конкуренции» внутри ЕАЭС, а о совместных, согласованных действиях по вытеснению наших общих стратегических конкурентов со своих внутренних рынков, а затем о противодействии им на внешних рынках. Для этого необходимо всемерно поощрять создание и рост крупных и сверхкрупных вертикально-интегрированных транснациональных корпораций (ТНК) с участием белорусского, российского, казахского, армянского, киргизского капиталов. Особенности этих ТНК должны стать отнюдь не конкуренция, а кооперация и взаимное дополнение национальных ресурсов и производств.

Кстати говоря, необходимые правовые основы для этого имеются, поскольку статья 32 Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве прямо предусматривает, что участвующие в нем страны *«обязуются способствовать созданию эффективных взаимодополняющих производств с учетом взаимных экономических интересов государств»*. Однако мы убеждены, что изложенное в данной статье положение сегодня требует дальнейшего существенного развития. Дело в том, что в наши дни вертикальная интеграция активов (положим, в рамках тех же ТНК) осуществляется, в основном, путем «слияний и поглощений» в соответствии с западной системой мировоззренческих ценностей, основу которой составляют принципы «верховенства прав сильного» и «господства-подчинения». Думается, перенесение этих «интеграционных» принципов на взаимоотношения союзных государств не даст заметного позитивного результата, поскольку может ущемлять национальные интересы сторон, а значит, вызвать противодействие подобной интеграции со стороны правительств. Мы убеждены, гарантированное наднациональным законодательством соблюдение интересов сторон в процессе интеграции национальных компаний может ее существенно облегчить и ускорить. И действительно, даже относительно малое белорусское предприятие может безбоязненно войти в состав более крупной российской корпорации в том случае, если Беларусь будет иметь надежные гарантии того, что: а) ее предприятие не будет остановлено, репрофилировано, сокращено и т.п., а наоборот, получит дальнейшее развитие; б) сохранятся социальные ориентиры его развития; в) положение трудового коллектива не ухудшится; г) совместно заработанная прибыль будет делиться между сторонами справедливо, то есть пропорционально вкладу в совместно произведенный продукт, а не по остаточному принципу, когда «львиную долю» забирает сильный и т.п.; д) налоговая база страны не уменьшится и т.п.

Образование интегрированных структур, по нашему мнению, значительно упростится и в том случае, если в фундамент их деятельности будет законодательно заложен принцип «соинвестирования», нивелирующий классический рыночный принцип «максимизации индивидуальной прибыли». Партнеры-соинвесторы, справедливо деля как прибыли, так и возможные убытки от реализации совместно выполняемого проекта, нацелены не на получение индивидуальной прибыли от выполнения своей отдельной части проекта, а на максимизацию общей прибыли от осуществления проекта в целом. Разумеется, это достижимо лишь при условии, что совместно заработанная прибыль более или менее справедливо распределяется между всеми участниками проекта, а не преимущественно среди тех, кто контролирует его стадии, связанные с получением доходов от него и, соответственно, возникновением прибыли. Только в этом случае можно надеяться на то, что те же инжиниринговые, научно-технические, инновационные, технологические центры или участники консорциумов будут заинтересованы не просто в оказании партнерам предельно дорогих платных услуг, а в максимальной эффективности реализуемого проекта в целом. И это кардинально отличает их от тех же партнеров-кооператоров, максимизирующих индивидуальный результат, в том числе за счет «выкачивания» прибыли из партнеров и снижения эффективности проекта в целом.

Жизненно важно продолжить укрепление плановых начал развития экономических систем всех уровней. Если еще недавно в России было табуировано даже употребление терминов «план» и «планирование», то сегодня там разработан и вступил в силу Федеральный Закон Российской Федерации «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июля 2014 г. №172-ФЗ, четко определивший его цели, задачи, методы и инструменты. Это означает, что высшее российское руководство страны постепенно приходит к осознанию неизбежности усилий, нацеленных на планомерное, ускоренное индустриальное развитие. Другой наш партнер по ЕАЭС – Казахстан недавно также известил о новой экономической политике, в том числе о реализации Государственной программы форсированного инновационного индустриального развития на 2015-2019 годы (ГПФИИР 2015-2019) как стратегического плана ускоренного развития промышленного комплекса страны.

Что касается Беларуси, то признаваемые сегодня даже ее недругами успехи, кстати, достигнутые в условиях острого дефицита собственных природных ресурсов, обусловлены исключительно планомерным развитием ее экономики, включая отечественный промышленный комплекс. Одним из стратегических документов в этой области является Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года, утвержденная Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 05.07.2012 г. № 622. Она направлена на формирование конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса, ориентированного на создание высокопроизводительных рабочих мест и рост производительности труда по добавленной стоимости не менее 50 % от европейского уровня, увеличения выпуска соответствующей мировым стандартам продукции и наращивания экспортного потенциала конкурентоспособности. В Программе констатируется, что промышленный комплекс является основой развития национальной экономики, обеспечения экономической безопасности страны. Он формирует около 30% создаваемого в республике ВВП, более 90% объема экспорта и основную сумму валютных поступлений в республику, обеспечивает рабочими местами четверть экономически активного населения страны.

Изложенное означает следующее – страны ЕАЭС уже вплотную подошли к тому, чтобы плановые методы хозяйствования были «подняты» с национального на межгосударственный уровень и сделались основой деятельности Евразийской экономической комиссии.

Таким образом, сегодня усилия ведущих ученых-экономистов необходимо сосредоточить на разработке экономической научно-образовательной парадигмы, всецело ориентированной на национальные интересы. Вместо нынешнего англо-саксонского неоклассического «мейнстрима», лукаво нацеливающего нас на стихийно-рыночную дезинтеграцию и «войну всех со всеми», необходимо перейти к такой системе экономических знаний, которая позволит странам ЕАЭС и их предприятиям наиболее полно и планомерно реализовать системный, синергетический эффект от интеграции – кооперации и сотрудничества, объединения капиталов и ресурсов.

ВЫВОДЫ

Сегодня, принимая во внимание описанные выше общемировые тенденции к интеграции капиталов и производств, страны ЕАЭС выходят на новый, принципиально более высокий мировоззренческий уровень взаимодействия, объективно подразумевающий отказ от внутренней конкуренции в пользу объединения усилий и интеграции, кооперации и сотрудничества во имя достижения глобальной конкурентоспособности на внешних границах. На наш взгляд, пришла пора осознать, что уже давно назрела смена доктрины развития – отказ от лукаво навязанной нам Западом безнадежно устаревшей конкурентно-рыночной парадигмы в пользу интеграционной, кооперационной системы экономических знаний, нацеленной на целенаправленную, планомерную реализацию системного, кооперационного, синергетического эффекта в рамках современной экономики государственно-корпоративного типа (табл. 5).

Учитывая жизненную значимость интеграционных процессов в рамках ЕАЭС и необходимость их существенного ускорения, мы считаем, что реализация этой задачи существенно облегчится, если в фундамент нашей интеграции будут положены новые принципы взаимодействия, соответствующие системе коллективистских мировоззренческих ценностей нашей восточнославянской цивилизации. Сегодня актуален решительный отказ от разрушительной внутренней конкуренции наших предприятий друг с другом в пользу целенаправленной кооперации, планомерного сотрудничества и объединения дефицитных ресурсов во имя достижения глобальной, коллективной конкурентоспособности стран ЕАЭС. В связи с этим создание и всемерное развитие белорусско-российских, белорусско-казахстанских, российско-казахстанских и т.д. вертикально-интегрированных ТНК должно стать главным стратегическим приоритетом развития нашего нового союза, фундаментом его промышленной политики.

Перечисленные меры в наибольшей мере позволят удовлетворить требованиям закона вертикальной интеграции, придадут новый импульс к образованию межгосударственных вертикально интегрированных структур и новой индустриализации национальных экономик стран ЕАЭС, включая модернизацию промышленного комплекса – фундамента экономической и военно-политической независимости любой современной державы. Только в этом случае в преддверии суровых испытаний, которые сулит миру столь бурно начавшийся XXI век, наш новый союз сможет более или менее на равных конкурировать с США, Китаем, Японией, ЕС и их ТНК, а значит, наши страны получат шанс на сохранение своего экономического и политического суверенитета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Губанов, С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С.С. Губанов. – М.: Книжный мир, 2012. – 224 с.
2. Губанов, С.С. Иллюзии постиндустриализма / С.С. Губанов // Беларуская думка. – 2009. – №6. – С. 77-83.
3. Логачев, В. Целевое содержание предстоящей неоиндустриализации: «пост» или «нео»? / В. Логачев, Д. Кочергин // Экономист. – 2013. – №4. – С. 11-19.
4. Матвиенко, В. О новой индустриализации России / В. Матвиенко // Экономист. – 2013. – №7. – С. 3-5.
5. Губанов, С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. – 2008. – №9. – С. 3-27.
6. Россия – Беларусь: инновационная политика и интеграционное взаимодействие: колл. монография / Под ред. Г.А. Власкина. – М.: Институт экономики РАН, 2006. – 268 с.
7. Власкин, Г.А. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике: опыт стран Центральной и Восточной Европы и СНГ: монография / Г.А. Власкин, Е.Б. Ленчук; Ин-т междунар. экон. и полит. исслед. РАН. – М.: Наука, 2006. – 246 с.
8. Белорусский путь / Под ред. О.В. Пролесковского и Л.Е. Криштаповича; Министерство информации Республики Беларусь. – Минск: Мастацкая літаратура, 2012. – 510 с.
9. Государственное регулирование переходной экономики: колл. монография / под общ. ред. С.А. Пелиха; Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – Минск: Право и экономика, 2008. – 490 с.
10. Пелих, С.А. Организация производства в условиях переходной экономики / С.А. Пелих [и др.]; под общ. ред. С.А. Пелиха. – Академия управл. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск: Право и экономика, 2007. – 508 с.
11. Винник, В.Т. Источники национально-экономического развития: ловушки либерализма / В.Т. Винник. – Минск: УП «Технопринт», 2005. – 149 с.
12. Байнев, В. Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы, белорусский опыт: монография / В.Ф. Байнев, В.В. Саевич; под общ. ред. проф. В.Ф. Байнева. – Минск: Право и экономика, 2007. – 180 с.

13. Байнев, В.Ф. Научно-технический прогресс и устойчивое развитие: теория и практика полезностной (потребительно-стоимостной) оценки эффективности новой техники: монография / В.Ф. Байнев, Е.А. Дадеркина; под общ. ред. В.Ф. Байнева; Белорусский государственный университет. – Минск: Право и экономика, 2008. – 189 с.
14. Байнев, В.Ф. Социально-экономическое развитие и «ловушки» рыночного либерализма: курс на неоиндустриализацию: монография / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник; под общ. и науч. ред. В.Ф. Байнева. – Минск: Право и экономика, 2009. – 114 с.
15. Байнев, В.Ф. Монетарные факторы деиндустриализации / В.Ф. Байнев // Экономист. – Москва, 2009. – №4. – С. 35-46.
16. Сравнительный анализ: 2013/1990 // Официальный сайт «Экономической и философской газеты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eifgaz.ru/2013-1990.htm> – Дата доступа: 18.11.2014.
17. Гордеев, В.А. Тенденция к взаимодействию и сотрудничеству вместо конкуренции: новое подтверждение идеи Т.С. Хачатурова / В.А. Гордеев // Вестник Московского университета. – Серия 6 «Экономика». – 2007. – №2. – С. 16-27.
18. Tanzi, Vito. The Demise of the Nation State? / Vito Tanzi // IMF Working Paper 98/120. – 1998. – August. – P. 3-7.
19. OECD. Government at a Glance 2013 // OECD Publishing. – 2013. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4213201e.pdf>. – Date of access: 20.12.2014.
20. Быков, А.А. Антикризисная стратегия предприятия: теория и методология исследования: Монография / А.А. Быков; Под общ. ред. проф. В.Н. Шимова. – Минск: БГЭУ, 2005. – 167 с.

Статья поступила в редакцию 5 июня 2015 года.

ДИНАМИКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИК
СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА *

А.Ш. МАРГАРЯН

к.э.н., доцент, декан факультета регулирования экономики и международных экономических отношений,
Армянский государственный экономический университет, г.Ереван

Д.Р. ГАЛОЯН

д-р экон наук, доцент кафедры международных экономических отношений
Армянский государственный экономический университет, г.Ереван

Аннотация

В данной статье была произведена оценка конкурентоспособности стран-членов ЕАСТ на основе данных разных рейтинговых организаций. Структура торговли стран-членов Евразийского экономического союза (ЕАСТ) имеет сырьевое направление и примерно соответствует структуре региональных интеграционных группировок развивающихся стран. Такая структура торговли уменьшает взаимодополняемость экономик государств-членов ЕАСТ, снижает экономический интерес друг к другу, и часто даже делает их соперниками на одинаковых товарных рынках. Структурные проблемы торговли стран-членов являются результатом их технико-экономического низкого уровня, что приводит к снижению конкурентоспособности этих стран на мировом рынке.

Abstract

This article has assessed the competitiveness of EAEU member countries on the basis of different rating organizations. The structure of the trade of the Eurasian Economic Union (EAEU) has raw material direction and roughly corresponds to the structure of regional integration groupings of developing countries. This kind of structure reduces the trade complementarity of the economies of the member states of EAEU, reduces economic interests in each other, and often makes them competitors on the similar commodity markets. Structural problem of trade of member states are the result of their technical and economic low level, which leads to a decrease in their competitiveness in the global market.

ВВЕДЕНИЕ

Теоретическая проблема конкурентоспособности стран — одна из наиболее актуальных задач в мировой экономике, ибо на ее исследование влияют многие факторы, прежде всего темпы экономического роста стран, уровень безработицы, место страны или национальных отраслей в мировой экономике и т.п. Проблемы конкурентоспособности рассматривались разными учеными в рамках различных теоретических и методологических подходов. Наиболее подходящими для объяснения сущности глобальных факторов конкурентоспособности стран можно считать теории международной торговли и инвестиций М. Портера [1] и А. Смита [2], а также теории Ч. Киндлебергера [3] и Дж. Тобина [4], объясняющие движение капитала различиями в условиях предпринимательской деятельности в разных странах и не увязывающие напрямую движение инвестиций с движением товаров.

Идея регионального сотрудничества развивающихся стран возникла на основе успеха Западноевропейской экономической интеграции. Однако, если интеграция в Западной Европе - это взаимодополняющее сотрудничество конкурентоспособных стран с высокими темпами экономического роста, то для развивающихся стран региональная интеграция - это способ преодоления низкого уровня развития производительных сил, который приведет к повышению конкурентоспособности и укреплению их позиций на мировом рынке. Интеграцию развивающихся стран нельзя считать процессом постоянного углубления экономических, законодательных, финансовых и социальных связей между странами. На современном этапе экономическое сотрудничество развивающихся стран можно рассмотреть, как подготовительную степень интеграционных процессов. Движущей силой экономического сотрудничества являются использование конкретное совокупных преимуществ национального экономического потенциала, интернационализация экономической жизни и интенсификация экономических связей, а конечной целью – модернизация отсталых экономик в условиях формирования масштабного экономического пространства.

Чисто формально интеграционные объединения развивающихся стран можно разделить на следующие формы: таможенный союз, общий рынок, объединения свободной торговли, освоение природных ресурсов, региональные и субрегиональные, валютные и финансовые союзы. По сути, интеграционные процессы в развивающихся странах делятся на несколько типов [5]:

1. Максимальная либерализация внутрирегиональных связей в условиях общей таможенной защиты.

2. В принципе та же форма сотрудничества, что и первая, но с усиленными программами производственной кооперации и отраслевой специализации, которая рассчитана на внутренний рынок.

* Исследование выполнено при поддержке ГКН МОН РА в рамках армяно-белорусского совместного научного проекта № 13РБ-059 (финансовая поддержка Государственного Комитета Науки при Министерстве образования и науки Республики Армения).

3. Старание развивающихся стран превратить в экономический союз ранее созданные политические объединения.

Интеграция развивающихся стран - это скорее координация экономической политики стран-членов, нежели объективный процесс экономической взаимозависимости и взаимодополнения [6]. На начальном этапе интеграции, внутренняя либерализация региональной торговли и создание большого экономического пространства, которое защищено от иностранной конкуренции общей таможенной преградой, изначально стимулирует развитие импортозамещающих отраслей и увеличивает количество промышленных предприятий.

Этим путем удовлетворяются исключительно потребности внутреннего рынка, благодаря чему внутрирегиональное товарообращение увеличивается. Что касается экономических объединений, то большинство из них прошли тот этап, на котором доля взаимного товарооборота была выше, чем объем собственного товарообращения. Однако, так как в этом случае все преимущества интеграции приходится на долю наиболее развитых государств, это порождает сопротивление со стороны менее развитого партнера [7]. Именно последние страдают от неравномерного распределения доходов в интеграционных процессах, что в конечном счете приводит к развалу союза или застою экономических отношений. В итоге любые попытки равномерного распределения доходов, выравнивания уровней экономического развития стан обречены на провал. В этом контексте интересно проанализировать конкурентоспособность стран-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСЖДЕНИЕ

Структура торговли между странами-членами Евразийского экономического союза имеет сырьевое направление и примерно соответствует структуре товарооборота региональных интеграционных группировок развивающихся стран. Такая структура товарооборота уменьшает уровень взаимодополняемости экономик стран-членов, также снижает экономическую заинтересованность друг в друге, а часто даже превращает их в конкурентов в борьбе за те же товарные рынки [8]. Структурные проблемы товарооборота стран Союза являются результатом их низкого уровня технико-экономического развития, что приводит к снижению уровня конкурентоспособности этих стран на мировом рынке. Об этом свидетельствуют данные отчета мировой конкурентоспособности, по которым страны ЕАЭС в 2014-2015гг. занимают в среднем 63-е место по индексу глобальной конкурентоспособности (по сравнению с предыдущим годом улучшили свои позиции на один пункт), что выше, чем средний мировой показатель - 72 (в рейтинге оценены показатели 144 стран) (таблица 1).

Лучшую позицию с точки зрения конкурентоспособности среди стран ЕАЭС занимает Казахстан (51-е место в мире), затем Россия - 53-е место, а Армения занимает 85-ое место. Белоруссия в этом рейтинге не участвует. При этом если конкурентоспособность экономик Казахстана и России превосходит средний мировой показатель соответственно на 21 и 19 пунктов, то Армения отстает от среднего мирового показателя на 13 пунктов.

Анализ столбиков конкурентоспособности показывает, что страны ЕАЭС имеют относительно высокую эффективность трудового рынка, довольно развито высшее образование и профессиональный опыт, а также наблюдается макроэкономическая устойчивость и развитые инфраструктур. По этим показателям две страны ЕАЭС - Россия и Казахстан опережают средний мировой показатель, а Армения отстает от последних в среднем на 10 пунктов. Хотя по уровню развития институтов, эффективностью товарного рынка и особенно уровнем развития финансовых рынков эти страны отстают от среднего мирового показателя. С одной стороны, страны ЕАЭС занимают довольно выгодные положения по отдельным индексам (Россия и Казахстан занимают соответственно 7 и 52 места по величине рынка), а с другой стороны, некоторые показатели - инновационный потенциал, здравоохранение и начальное образование, в смысле глобальной конкурентоспособности низкие.

Между исследуемыми тремя странами наблюдается высокая степень диверсификации показателей размеров рынка и макроэкономической стабильности. Однако, если в первом случае естественно, что Россия, будучи самой большой страной мира, имеет высокую степень конкурентоспособности, то различия рейтинга макроэкономической стабильности обусловлены особенностями социально-экономического развития и демографии. Кстати по этому показателю Армения отстает от Казахстана и России соответственно на 50 и 46 пунктов.

По сравнению с 2013-2014гг. показатели конкурентоспособности стран ЕАЭС улучшились только на 1 пункт [10], но если учитывать тот факт, что, по сравнению с прошлым годом, число стран, входящих в рейтинг, снизилось на 4, то можно сказать, что в исследуемый период показатель конкурентоспособности стран не улучшился. По сравнению с прошлым годом, свои показатели заметно улучшила Россия (+11), Казахстан - только на 1 пункт, а показатели Армении ухудшились на целых 6 пунктов. В России в течение года значительно выросла эффективность трудового рынка (+27), товарного рынка (+27), конкурентоспособность институтов (+24), конкурентоспособность компаний (+21).

Спад конкурентоспособности РА в основном обусловлен низким уровнем развития инфраструктур, неэффективной деятельностью институтов, спадом макроэкономической стабильности, снижением эффективности трудового рынка и низким уровнем развития финансового рынка. Повышению конкурентоспособности может способствовать осуществление реформ, направленных на обеспечение максимально высокого экономического роста, потому что в 2013 г. РА значительно отставала от всех стран ЕАЭС по показателям ВВП на душу населения. Но главное, чтобы страна сама стремилась к собственному развитию, не надеясь только на интеграцию. Интеграция - это не альтернативный вариант экономического развития, и она эффективна только в том случае, если страны конкурентоспособны и находятся в состоянии роста [11].

Таблица 1. Индекс конкурентоспособности стран ЕАЭС в 2014-2015 гг. [9]

Страна	Показатели конкурентоспособности												
	Институты	Инфраструктура	Макроэкономическая стабильность	Здравоохранение и начальное образование	Высшее образование и опыт	Эффективность товарного рынка	Эффективность рынка рабочей силы	Уровень развития финансового рынка	Технологический уровень	Размер рынка	Конкурентоспособность предприятий	Иновационный потенциал	Индекс глобальной конкурентоспособности
Россия	97 3.5	39 4.8	31 5.5	56 6.0	39 5.0	99 4.1	45 4.4	110 3.5	59 4.2	7 5.8	86 3.8	65 3.3	53 4.4
Казахстан	57 4.0	62 4.2	27 5.7	96 5.4	62 4.5	54 4.5	15 4.9	98 3.7	61 4.2	52 4.3	91 3.8	85 3.1	51 4.8
Армения	72 3.8	78 3.8	77 4.6	99 5.3	75 4.2	64 4.4	74 4.2	97 3.7	71 3.7	118 2.8	93 3.7	104 3.0	85 4.0
Средний показатель ЕАЭС	75 3.8	60 4.3	45 5.3	84 5.6	36 4.6	72 4.3	45 4.5	102 3.6	64 4.0	59 4.3	90 3.8	85 3.1	63 4.4

Согласно исследованиям, еще одной рейтинговой кампании «Heritage Foundation» Армения и Казахстан являются “частично свободными” странами по индексу экономической свободы, Россия – “преимущественно несвободной”, а Беларусь – “полностью несвободной” (таблица 2).

Анализ основных показателей экономической свободы показывает, что в регионе ЕАЭС в основном развита фискальная, торговая свобода, свобода предпринимательства, а также положительно оценивается роль государства в экономике и свобода труда. Менее либеральны защита от коррупции, права на собственность, финансовая и инвестиционная свобода, что негативно влияет на индекс экономической свободы стран ЕАЭС.

Исследование рейтинга экономической свободы стран ЕАЭС показывает, что, по сравнению со странами-членами интеграционной группировки, у Армении самая свободная экономика. Однако, по нашему глубокому убеждению, региональная экономическая интеграция подразумевает не только либерализацию и углубление экономических отношений, но и адаптацию системы ценностей, укоренившихся в данном регионе. Достаточно привести пример стран Центральной и Восточной Европы, многие из которых, до членства в ЕС, имели статус “частично свободной” страны, а после членства, в результате становления полноценных свобод, эти страны заняли место в ряде “свободных” стран. В этом отношении интеграция со странами ЕАЭС может поставить под угрозу и без того хрупкие экономические и политические свободы РА.

Тем не менее, динамика 2012-2014гг. показывает, что страны ЕАЭС улучшили свои показатели, но это улучшение незначительно. В частности, показатели индекса свободы Армении и Казахстана в период исследования улучшились на 0,1%, показатели России – на 1,4%, а Беларуси – на 1,1%.

Таким образом, анализ разных оценок конкурентоспособности стран ЕАЭС позволяет сделать вывод, что эти страны имеют сравнительные преимущества в следующих областях:

- эффективность рынка труда,
- удовлетворительный уровень образования и профессионального опыта,
- макроэкономическая стабильность,
- относительный либерализм экспорта и импорта,
- относительно сбалансированная денежно-кредитная политика, направленная на поддержание стабильности цен.

Таблица 2. Индекс экономической свободы стран ЕАЭС в 2014г. [12] (Рейтингуется 179 стран)

Страна	Индекс экономической свободы		Показатели индекса экономической свободы									
	Рейтинг	Показатель индекса свободы	Свобода бизнеса	Свобода Торговли	Фискальная свобода	Роль государства в экономике	Денежная политика	Инвестиционная свобода	Финансовая свобода	Защита прав собственности	Защита от коррупции	Трудовая свобода
Армения	41	68.9	83.1	85.5	86.5	81.3	77.0	70.0	70.0	30.0	26.7	78.5
Казахстан	67	63.7	74.4	78.2	92.9	85.0	74.4	40.0	50.0	30.0	25.7	86.7
Россия	140	51.9	70.0	74.6	85.6	61.5	69.4	25.0	30.0	25.0	22.1	55.8
Беларусь	150	50.1	73.4	81.4	89.2	61.2	33.9	30.0	10.0	20.0	24.6	77.7
Средний показатель ЕАЭС	100	58.7	72.2	79.9	88.6	72.3	63.7	41.3	40.0	26.3	24.8	74.7

В то же самое время слабые стороны конкурентоспособности стран следующие:

- низкий уровень развития финансового рынка,
- низкая эффективность государственного управления,
- неэффективность рынок товаров и услуг,
- низкая конкурентоспособность на микроуровне (предприятия),
- коррупция и высокий уровень незащищенности прав собственности,
- неэффективная инвестиционная политика.

И так, в соответствии с общей позицией рейтингов конкурентоспособности, на глобальном фоне, страны ЕАЭС можно разделить на две группы по уровню конкурентоспособности (рисунок 1). Страны ЕАЭС в среднем на 12,5% отстают от среднего показателя мировой конкурентоспособности. Казахстан самая конкурентоспособная страна в интеграционной группировке, второе место занимает Россия, показатели конкурентоспособности, которых превышают мировой средний показатель соответственно на 29% и 26%. Так значит, эти страны можно классифицировать в группе “Страны с высоким уровнем конкурентоспособности”.

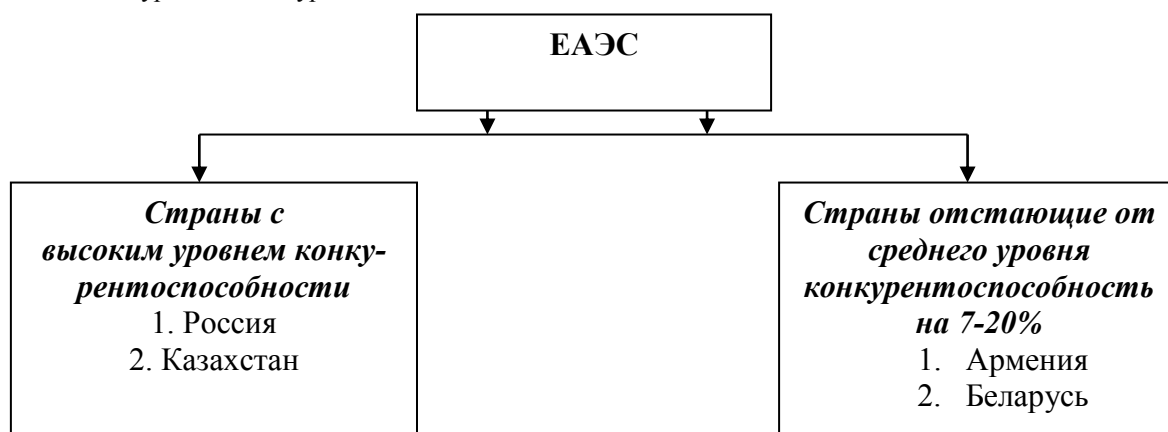


Рисунок 1 - Классификация стран ЕАЭС по конкурентоспособности

Армения подходит к среднему мировому, отставая от этого показателя на 18%, и ее можно считать членом группы “Страны среднего уровня конкурентоспособности”. Беларусь, чьи полноценные данные отсутствуют, тем не менее, можно распределить в эти группы следующим образом. Несмотря на то, что, согласно рейтингу компании “Heritage Foundation”, она имеет статус страны с несвободной экономикой, тут довольно высокий показатель доли ВВП на душу населения – 6685 долларов США и эту страну можно распределить во вторую группу, где распределена и Армения.

Конкурентоспособность Армении мы оценили и по объёму и товарной структуре торговли с странами ЕАЭС. Так 2014 году, по сравнению с 2001 годом, объем торговли Армении со странами-членами ЕАЭС увеличился в почти в 6 раз (рис. 2). Однако, кризис 2014г. сказался и на торговых отношениях, в последствии чего товарооборот между исследуемыми странами снизился на 5.4%. Между тем передовой рост импорта над экспортом привел к постоянному отрицательному салдо торгового баланса со странами ЕАЭС, который в исследуемом периоде увеличился в 7 раз. Несмотря на рост товарооборота между Арменией и странами Союза, большая часть торговли РА почти 96% связана с Россией.

Для оценки структурных изменений внешнеторгового оборота Армении со странами ЕАЭС, а также для выявления конкурентоспособных отраслей важно также исследование товарной структуры импорта и экспорта (рис. 3).



Рисунок 2 - Экспорт, импорт и торговый баланс РА и стран Таможенного союза в 2001-2014гг. (млн. доллар) [13]



Рисунок 3 - Товарная структура импорта и экспорта РА-страны ЕАЭС в 2014г. [13]

В 2014 году 49% экспорта из РА в страны ЕАЭС приходилось на алкогольные напитки, а 55% импорта - на нефть и нефтепродукты. В структуре экспорта большой удельный вес имеют также алмазы, фрукты, овощи и рыба. А в структуре импорта преобладают пшеница, алюминий, животные жиры. В целом, торговля РА со странами ЕАЭС имеет высокую концентрацию. Так, на долю пяти товарных групп попадает 82% экспорта и 76% импорта.

Особой сферой сотрудничества РА и стран ЕАЭС является агропромышленный комплекс [14]. Географические и природные условия государств-членов ЕАЭС позволяют максимально использовать сравнительные преимущества сельского хозяйства, а также реализовать взаимовыгодную торговлю, отражающую интеграционные процессы аграрного рынка. Однако анализ показывает, что в этой сфере Армения имеет торговлю, основанную на относительных преимуществах только с Россией, так как такие продукты, по производству которых РА имеет высокую специализацию, в больших количествах экспортируется только в Россию. В то же время, ликвидация

таможенных пошлин может увеличить экспорт сельскохозяйственной продукции в страны ЕАЭС, что приведет к увеличению цен на сельскохозяйственную продукцию на внутреннем рынке [15]. Например, казахстанские товары, которые без пошлин были дешевле российских, после либерализации торговли можно было легко продавать в России намного дороже, и дома они от этого тоже подорожали [16]. Этот вопрос также стал предметом широкого обсуждения в РА и требует глубокого анализа.

ВЫВОДЫ

В странах ЕАЭС основными факторами повышения конкурентоспособности можно считать повышения эффективности развития финансовых рынков, технологического уровня, внедрения инноваций и улучшения системы государственного управления. Страны ЕАЭС находятся на пути построения конкурентоспособной экономики, а в посткризисном периоде вопросы повышения конкурентоспособности становятся более важными. Осуществление эффективных структурных реформ и углубление взаимовыгодного сотрудничества в регионе может способствовать повышению конкурентоспособности стран ЕАЭС.

Итак, товарные рынки стран ЕАЭС не достаточно интегрированы, что значит, что создание экономического союза в основном выгодно для России а для других стран только в случай отдельной торговли с Россией.

Формирование развитой рыночной экономики не происходит сразу, это длительный процесс, так что формирование необходимых предпосылок для создания общего экономического пространства также зависит от четкой геополитической ориентации. В рамках ЕАЭС для расширения интеграционных процессов решающая роль принадлежит России. Она различается от стран сотрудничества темпами экономического развития, влиянием на мировом рынке, размером своей территории, природными ресурсами, поэтому будущее сотрудничества зависит именно от темпов ее экономического развития и геополитической позиции.

Россия, нынешними темпами экономического развития, не является центром экономического и технологического притяжения, не может взять на себя роль поставщика высоких и эффективных технологий, в чем нуждаются все страны-члены сотрудничества и что является основной гарантией повышения конкурентоспособности этих стран. Поэтому насколько бы не было высоко стремление России не потерять свои бывшие экономические связи и сохранять свои лидерские позиции, тем не менее, в основе решения проблемы повышения конкурентоспособности стран, как стратегической проблемы, должно лежать выравнивание экономических условий, качество рыночных реформ и становление демократии в регионе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. — М.: «Альпина Паблишер», 2-е изд. — 2008. 720 с.
2. Smith, V. An Experimental Study of Competitive Market Behavior // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. P. 34—36.
3. Kindleberger, Ch. Foreign Trade and the National Economy. Yale: Prosp. of science, 1962.
4. Tobin, J. Policies for prosperity: Essays in a Keynesian mode. New Haven: Waypoint, 1987.
5. Хусаинов Б., Вызовы глобализации и усиление интеграционных процессов // «21-ый век», номер 4 (50), 2013, 83 стр.
6. Ливенцев Н. Международная экономическая интеграция // Экономист, Москва 2006, 430 стр.
7. El-Agraa A. M. The European Union: Economics and Policies // Cambridge University Press; 9 edition, 2011, 514p.
8. Kemp M. An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions // Journal of International Economics 6:1, 1976, p. 95-98.
9. The Global Competitiveness Report 2014–2015, World Economic Forum 2014.
10. The Global Competitiveness Report 2013–2014, World Economic Forum 2013.
11. MacKellar L. Economic Development Problems of Landlocked Countries // Transition Economics Series No. 14, January 2000, 21 p.
12. 2012 Index of Economic Freedom, Heritage Foundation [электронный ресурс] <http://www.heritage.org/inde40.5x/ranking>
13. Официальный сайт Центра Международной Торговли: //www.trademap.org/Index.aspx
14. D. Galoyan, Armenia on the Eurasec Food Market // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку, Збірник наукових праць, НАУ Інститут Економіки промисловості, Донецьк 2013, p. 415-419.
15. Экономическое взаимодействие в агропромышленном комплексе стран СНГ // Евразийский банк развития, Отраслевой обзор Март 2010, стр. 10:
16. При вступлении в Единый таможенный союз нужно жестко отстаивать свои товары: интервью. [электронный ресурс] <http://news.am/rus/news/171361.html>

Статья поступила в редакцию 12 июня 2015 года.

«КУЛЬТУРНЫЕ БАРЬЕРЫ» ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

С.В. КСЕНЗОВ

кандидат исторических наук, доцент кафедры международного бизнеса,
Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Аннотация

Научная дискуссия с Е. Ясиным по поводу его тезиса о необходимости и способах «преодоления культурного барьера» в инновационном развитии Восточной Европы. Проводятся исторические аналогии и отслеживается ход институциональных изменений в России, Беларуси и Украине. В качестве культурного барьера инновационного развития подвергнуты анализу традиции авторитаризма; бюрократизма; правового нигилизма; клиентелизма. Предложена концепция преодоления «культурных барьеров» инноваций на основе теории институциональных матриц.

Abstract

Scientific discussion with Yevgeniy Yasin on his thesis on the need and ways "to overcome the cultural barrier" in the innovative development of Eastern Europe. The progress of institutional changes in Russia, Belarus and Ukraine are drawing with historical analogies. The tradition of authoritarianism; bureaucracy; law nihilism; clientelism are analyzed as a cultural barrier of innovative development. The concept of the innovation "cultural barriers" overcoming is formulated. It based on the theory of institutional matrices.

ВВЕДЕНИЕ

В ряде публикаций Е. Ясин актуализировал проблемы инновационного развития в восточной Европе в контексте взаимосвязи и взаимовлияния с аналогичными процессами в Западной Европе и Северной Америке. [1] Исторический подход позволил автору нарисовать панорамную картину произошедших и происходящих общественно-экономических явлений этого региона. Выделение «культурного барьера» в инновационном развитии является интересной находкой, и представляет собой поле для дискуссий.

Вступить в научную дискуссию нам захотелось по поводу тезиса о необходимости и способах «преодоления культурного барьера». Проводя исторические аналогии и отслеживая ход институциональных изменений в России, Е. Ясин выделяет в качестве культурного барьера инновационного развития – традиции авторитаризма; бюрократизм; правовой нигилизм; клиентелизм. Он считает что: «Устранение этих недостатков жизненно необходимо. Но можно ли решить эту задачу с помощью государственного насилия, возобновления традиционной системы распоряжения властью и восстановления контроля власти над собственностью? И стоит ли таким образом учитывать национальные культурные традиции? Мне кажется очевидным, что в данном случае бессмысленно выбивать клин клином. Наш исторический опыт свидетельствует о том, что борьба со слабостью государства подобными методами неизменно приводила к восстановлению деспотического правления, которое и плодило эти недостатки, порождая новые кризисы». [2] Целью статьи является рассмотреть данные проблемы с помощью исторического подхода. Выяснить специфику функционирования данных институтов в России, Беларуси и Украине. Определить влияние «культурного барьера» на инновационное развитие и предложить концепцию их преодоления на основе теории институциональных матриц.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

А.И. Пригожиным инновация понимается как целенаправленное изменение, которое вносит в среду внедрения (организацию, поселение, общество и т.д.) новые, относительно стабильные элементы. [3] Последние могут быть исключительно материальными или социальными, но каждый из них представляет новшество, т.е. предмет нововведения. Нововведение (инновация) — переход некой системы из одного состояния в другое, включающий в себя и перевод, т.е. иницируемые и контролируемые изменения. С термином «инновация» тесно связаны понятия «новшество», «изобретение», «открытие», являющиеся продуктами креативности. Но если креативность подразумевает выдвижение новых идей, то отличительным признаком инновации является воплощение их на практике. Отсюда следует, что инновация не является таковой до того момента, пока она успешно не внедрена и не начала приносить прибыль. Поэтому в узком, экономическом, смысле инновация есть продукт (новая конструкция, технология, организационный прием и т.п.), воплощенный в товаре, который пользуется спросом на рынке в силу своей новизны.[4]

Инновационный процесс и инновационный климат являются понятиями характеризующими среду, в которой происходит рождение и внедрение изобретения. Инновационный процесс это процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства и сбыта. В него, по мнению Чепуренко А.Ю., обязательно входят организационно-экономические и социокультурные условия нововведения. [5] Но это все равно очень узкий взгляд на данное явление. Для того, чтобы заработала инновационная экономика, должны эффективно работать политические, правовые и социо-экономические институты. Более того, институты культуры должны соответствовать и не противоречить нововведениям. Когда Е. Ясин и Н. Лебедева предлагают *создавать* новые социо-культурные институты, [6] то это напоминает усилия коммунистов в СССР по борьбе с религией и насаждению «научного атеизма». Заимствовать из У-

матрицы отдельные политические, экономические и правовые институты, конечно необходимо, но «создавать» новую культуру бесполезно.

Инновационный климат – понятие микроэкономики, связанное с формированием обстановки, позволяющей человеку чувствовать себя свободным, мотивированным, готовым к творческой работе. Выделяют следующие организационные отношения, позволяющие в полном объеме использовать творческий потенциал:

- поддержка инновационной деятельности руководством;
- содействие экспериментаторству на всех уровнях;
- высокий уровень коммуникаций и их постоянное совершенствование;
- использование комплексных мотивационных систем;
- применение соучастующего стиля управления, что предупреждает сопротивление персонала технологическим и организационным нововведениям;
- непрерывное пополнение сотрудниками своих знаний. [7]

Е. Ясин и Н. Лебедева пишут: «Сейчас уже многие понимают, что обязательным условием инновационных преобразований является преодоление культурного барьера, прежде всего традиционно патерналистских и иерархических моделей на всех уровнях, губящих всякую инициативу и творческие порывы и в итоге препятствующих рыночным процессам. Они зиждутся на ценностях власти, безопасности, конформизма». [8]

На самом деле «преодоление культурного барьера» не является самой актуальной задачей инновационного развития. Теория институциональных матриц четко показывает, что является главным, а что второстепенным. Базовые правовые, политические и экономические институты один раз сформировавшись не подвержены значительным изменениям во времени. Соответственно в создании условий для инновационного развития Восточной Европы существенную роль могут сыграть комплементарные институты из У-матрицы. Среди правовых институтов, безусловно, следует выделить защиту интеллектуальной собственности. Проблема состоит не в формальном введении правил этой защиты принятых в Западной Европе и США, а в полноценном соблюдении этих правил как бюрократией, так и участниками инновационного процесса. Воровство программных продуктов является нормой на просторах Восточной Европы, и когда заводится уголовное дело по этому случаю, на форумах в Интернете появляется вопрос: «А на компьютерах прокуратуры, следствия и суда стоит лицензионный Windows?».

Проблема внедрения комплементарных экономических институтов также сводится в первую очередь к неформальным практикам. Можно скопировать правила функционирования венчурного фонда, и даже допустить частное предпринимательство в этой сфере. Гораздо труднее приспособить деятельность участников инновационного процесса к реалиям институциональной среды. Любой восточноевропейский ученый, сталкивавшийся с процессом получения грантов из отечественных фондов, расскажет о том, сколько времени уходит на преодоление бюрократических барьеров, а сколько на творчество. Соотношение будет всегда в пользу первого фактора инновационного процесса. Когда трансакционные издержки научного труда превышают 50 %, не может быть и речи о полноценном инновационном развитии.

Теория институциональных матриц в социокультурной сфере выделяет идеологию. И это тот резерв, который должен помочь в инновационном развитии Восточной Европы. Использовать этот ресурс непросто, так как всякая идеология должна опираться на конкретное ее материальное воплощение. Иначе это будет просто болтовня.

Соответственно идеология инновационного развития реализуется через систему концептуально-теоретических взглядов и идей, выражающих основные приоритеты, интересы, цели, идеалы и ценности инновационного сообщества и его организаций. Данная идеология должна стать неотъемлемой частью социальной действительности, политического и духовного бытия общества, специфическим ориентационно-ценностным сознанием, выражающим интересы различных групп инноваторов и общества в целом. Инновационная идеология становится организующим фактором, инструментом консолидации на базе определенных идей, мировоззренческих принципов и ценностей. Система принципов и ценностей выполняет следующие задачи: дает теоретическое обоснование действий инноваторов, пробуждает эти действия в массовых масштабах, утверждает в их рядах веру в собственные силы, организует и сплачивает их. Новые исторические условия требуют тщательной разработки основных понятий инновационной идеологии.

В разработке данной идеологии следует опираться на понятие «духовного императива» В. Ксензовой. Она пишет: «И здесь принципиально важным для человеческого общества является то, что в процессе трансформации энергетического потенциала в действие (духовное, социальное, экономическое) человек начинает познавать себя и окружающий его мир. Т.е. фиксировать, кодировать и передавать постоянно накапливаемое знание. С одной стороны, это приводит к созданию институтов-носителей информации, роль которых в социуме хорошо описана в различных институциональных концепциях. С другой стороны, актуализирует специфический вид энергии – интеллектуальную энергию. Именно интеллекту как носителю этого принципиально отличного от других видов виду внутренней энергии человека и принадлежит важнейшая роль в переходе духовной эволюции человечества на качественно новый уровень». [9]

Авторитаризм и бюрократизм. В Древней Руси традиции авторитаризма закладывались в ходе установления княжеской власти. Институтом феодальной демократии служило вече. В ходе монгольского ига на территории современных России и Украины демократические славянские институты были утрачены. Авторитаризм пустил глубокие корни. В тоже время в Великом княжестве Литовском вплоть до конца XVIII институты феодальной демократии успешно функционировали, трансформировавшись в решение политических и экономических проблем парламентским путем. К чему привел расцвет парламентской феодальной демократии в виде «liberum veto»? К ее гибели в ре-

зультате разделов Речи Посполитой авторитарными Российской империей, Пруссией и Австро-Венгрией. Причем в военно-техническом развитии эти феодальные образования не уступали другим европейским государствам.

В России парламент (Дума) появляется только в 1906 году, а демократия побеждает только в феврале 1917 г. Причем именно победа демократических сил ослабила государственную машину и привела к власти коммунистов. Была ли демократия в СССР? Если рассматривать демократию как «власть большинства избирателей», то безусловно да. Почему большинство поддерживало советскую власть? Демагогические обещания светлого будущего, бесплатная раздача собственности, формальное социальное равенство, - безусловно, соответствовали клиентелистской психологии общества. Почему же это большинство позволило благополучно скончаться власти коммунистов в 1991 году? Ведь Ельцин пришел к власти отнюдь не демократическим путем, а в результате государственного переворота. Народ устал от ожидания светлого будущего, захотел полноценно владеть собственностью и разочаровался в формальном равенстве. Следовательно, институциональных изменений в СССР желала как партийная бюрократия, так и большинство народа. Таким образом, реформы 90-х годов в Восточной Европе – это реализация тайных желаний советской бюрократии о собственности и власти, объективно обусловленные всем ходом развития СССР, и, прежде всего Российской Федерации.

Каков результат реформ и перспективы инновационного развития в России, Украине и Беларуси. В Беларуси были сохранены многие элементы советской системы управления, прежде всего, вертикальная структура. Решения, принятые на вершине вертикали обязательны для исполнения внизу. Принуждение к исполнению формальных и неформальных правил государственного управления жесткое и бескомпромиссное. Неформальные правила в Беларуси присутствуют, но не доминируют. В Беларуси создана система «авторитарной демократии». Покоится она на власти бюрократии, интересы которой защищает президент. С другой стороны президент защищает интересы народа, заставляя бюрократию действовать не только в своих интересах. Таким образом, бюджетные деньги расходуются достаточно эффективно, что позволяет социально защищать проблемные слои населения. Недостаток этой системы – отсутствие свободы. Это прежде всего сказывается на инновационном развитии.

Институциональные изменения в постсоветской России и Украине были более радикальными, чем в Беларуси, и, соответственно, привели к важным революционным последствиям. В России и Украине пошли по пути коренной ломки советских институтов и насаждению импортированных. Практически все формальные институты рыночной экономики были внедрены в первой половине 90-х годов. Такой быстрый импорт институтов не мог пройти безболезненно.

Введение института частной собственности не сопровождалось полноценным функционированием институтов гарантирующих экономическую свободу и равенство всех перед законом. В результате приватизации государственная собственность досталась немногочисленной прослойке граждан обладавших полнотой информации. Олигархический капитализм уничтожил многочисленные социальные достижения советского общества и узаконил социальное и экономическое неравенство. Приватизация и «бандитский» капитализм подорвали престиж института государства и сделали его неэффективным. А.И. Соловьев отмечает: «На историческом фоне движения state-государственности качество правления на “острове Россия” выглядит не слишком впечатляющим: дефицит даже не эффективности, а элементарной рациональности построения государственных институтов; низкоэффективная госадминистрация и масштабная коррупция; периферийное по отношению к власти положение граждан и беспредел теневого лоббизма; авторитарно-централизованный стиль управления с безраздельным влиянием политико-бюрократических коалиций и холопством конституэнтов; беспомощность и зависимость от власти судебной системы; деинституализированная публичная сфера». [10]

Правовой нигилизм и клиентелизм. Исторически у восточных славян существовало пренебрежительное отношение к праву. Точнее к формальным правилам, устанавливаемым государством. А вот большинство неформальных правовых обычаев свято соблюдались. А.И. Соловьев пишет: «Полагаю, что из широкого перечня черт гражданской культуры, возможно, самыми разрушительными для российской государственности архетипами следует считать правовой нигилизм и попочетельское отношение к власти. Первый опирается на дефицит внутренней солидарности населения, отражающий устойчивые (социальные, этнические, ценностные и проч.) расколы общества и заставляющий человека воспринимать социум как набор разнообразных локалитетов со своими незыблемыми порядками». [11]

Не слишком уважительное отношение к кодифицированному праву, понимание его моральной неполноценности как всеобщего способа общественного устройства веками сопрягалось и со страхом перед властями, пониманием законов как инструмента, закладывающего в “служение” обществу корыстные и несправедливые интересы правящего класса. Соединяясь же с пониманием того, что «до Бога высоко, а до царя далеко», российская культура утвердила устойчивое стремление людей к выдвиганию собственных схем и моделей правления. Такой полюс российской ментальности провоцирует неискоренимый внутренний анархизм (не исключаящий, а провоцирующий пассивность и индифферентность), внутреннюю непримиримость человека к альтернативным вариантам установления порядка. Неудивительно, что в результате россиянин всегда оказывался «или выше закона, или ниже и почти никогда» был неспособен «ценить закон за его специфическую функцию», воспринимать его как необходимый для жизни в обществе «этический минимум». [12]

В рамках этой традиции введение в 90-е годы формальных правил и институтов рыночного хозяйства не привело к эффективности последнего. «Рыночная революция» характеризовалась тем, что старые традиции и нормы (прежде всего неформальные) продолжали инерционно существовать, а новые рыночные формальные правила не были сразу освоены, восприняты, не было эффективного механизма их исполнения. Последствия неформальной институционализации многообразны. В первую очередь это приводит к увеличению транзакционных издержек, теневой сектор

увеличивается, государственные структуры сращиваются с преступными, инвестиции связаны с риском. Если неформальные правила в ходе институциональных изменений сформировались, то их трудно отменить.

Е. Ясин считает, что клиентелизм является важнейшим «барьером» инновационного развития в России. У клиентелизма, как и у коррупции, в силу сложности этого социального явления нет общепринятого определения. С позиции институционализма Смирнов Н. В. определяет коррупцию как «структуру управления оппортунистическим поведением в публичных институтах». [13] Под клиентелизмом можно понимать социальное явление, характеризующееся формированием специфических отношений доминирования, господства и подчинения. В этих отношениях одна из сторон (патрон) является покровительствующей, вторая (клиент) покровительствуемой. Статус сторон этих отношений весьма изменчив: патроны и клиенты взаимозависимы, в некоторых случаях, например, клиенты имеют возможность вынудить патрона действовать в их интересах, ущемляя его собственные. Право на занятие бизнесом в России, Беларуси и Украине можно получить исключительно от соответствующего чиновника [14], который фактически и становится патроном будущего предпринимателя. В соответствии с институциональной инерцией и гражданам, и чиновникам, и бизнесменам клиентелистские отношения ближе и понятнее, чем демократические, основанные на законе. Этот вывод подтверждается определенными тенденциями развития бизнеса в восточной Европе, который от прямого подкупа представителей власти и контроля криминальных структур, часто обозначаемого как наличие «крыш», перешел не к правовым отношениям с властью, а к практике долгосрочных альянсов между конкретными чиновниками и конкретными бизнесменами, нередко корпоративного типа, когда власть и бизнес реализуют общие интересы.

Сегодня в России и Украине трудно найти сферы, где не было бы тех или иных теневых проявлений. Либерально-рыночные реформы привели к формированию черно-белого рынка, в котором теневая экономика является устойчивым элементом. Вместо конкурентного рынка возник государственно-монополистический капитализм олигархического типа, создав широкие возможности социально паразитического рентаориентированного поведения «армии бюрократии».

ВЫВОДЫ

Итак, барьер «Ясина» налицо. Традиции авторитаризма, бюрократизм, правовой нигилизм, клиентелизм действительно присутствуют в Восточной Европе XXI века. Нужно ли придерживаться рецепта Е.Ясина и крушить барьеры? Давайте вспомним, куда вели Россию логичные и обоснованные западноевропейскими учеными теории. В. Ленин предлагал на основе теории марксизма «ломать барьеры» и строить коммунизм. Е. Гайдар «ломал барьеры» и строил рыночную экономику по учебнику «Economics».

В чем главная ошибка Ясина-Ленина-Гайдара? Нельзя что-то ломать даже на основе хорошей теории. А крушить культурные барьеры бесполезно. Именно институты культуры являются наиболее устойчивыми и не подверженными быстрым изменениям. Для Е. Ясина демократия – это абсолютное благо. Но как показано ранее попытки ввести демократию вели Россию к катастрофе. Для Е. Ясина демократия – это путь к инновациям. Самых больших демократических достижений в Восточной Европе достигла современная Украина. Является ли она лидером по инновациям?

С другой стороны, суждения Е. Ясина имеют под собой основания, так как экономику стран Восточной Европы не назовешь инновационной. И барьеры нужно преодолевать, просто для того, хотя бы, чтобы сохранить суверенитет. Власть это поняла после украинских событий.

Какой же рецепт можно предложить для того, чтобы «культурные барьеры» не мешали инновационному развитию России, Беларуси и Украины? Авторитарные правители должны понимать, что важнейшим условием инновационного развития является академическая свобода и высокая оплата труда ученых. Ясно, что полноценной свободы в университетах и научных институтах допустить власти не могут. Но нужно стремиться к ее уровню, который был в России до 1917 года. Ректоры назначаются властями, но на внутреннюю свободу научных учреждений никто посягать не должен.

Оплата труда ученых должна превышать оплату аналогичного труда в странах Западной Европы и США. Только в этом случае есть какие-то гарантии, что прекратится отток наиболее талантливых работников умственного труда. Фактически это будет компенсация за работу в условиях неполной свободы.

Важно понять, что прикладные разработки должны финансировать бизнес-структуры. Именно они заинтересованы в получении прибыли от их внедрения. Бюджетные ресурсы тогда будут расходоваться на содержание специалистов в области фундаментальных наук, что позволит государству выплачивать высокую заработную плату преподавателям университетов. В условиях автократии провести данные реформы достаточно легко. Ведь главные противники этих преобразований – бюрократы. А они подчиняются и полностью зависят от авторитарного правителя.

Гораздо тяжелее преодолеть клиентелистские традиции. Экономика «отката» настолько прочно укоренилась на просторах восточной Европы, что даже воли правителя недостаточно, чтобы быстро устранить этот «культурный барьер». «Распиливание» денег выделяемых на научные проекты настолько стало неформальной практикой, что порядочным ученым просто стыдно идти в такие «научные коллективы». Существующие НИИ обслуживают бюрократию из своих министерств, которая устанавливает правила. Большая часть времени ученого уходит на оформление заявки на грант и отчетной документации, составление справок для бюрократии. Транзакционные издержки научного труда превышают 50%. Реальный рецепт по преодолению этого барьера – уход от государственного финансирования прикладных разработок. Частный предприниматель кровно заинтересован в снижении издержек и не позволит «распилить» деньги выделяемые на инновации.

Вторая проблема инновационного развития – предпринимательство. Кто будет проявлять инициативу по внедрению разработок ученых? В Х-экономике логично было бы надеяться на государственное предпринимательство. И в условиях тоталитарного политического режима СССР так и было. Но как показывает опыт успешного инновационного развития стран с Х-экономикой (Япония, Южная Корея, Китай, Сингапур) идеальным является сочетание государственного и частного предпринимательства. Причем в сфере инициативы со стороны бюрократии очень важна роль элиты. Собственный пример и воспитание подчиненных в духе патриотизма, понимания национального значения успешного инновационного развития страны приводят к положительным результатам. Но, конечно, жесткий государственный антикоррупционный контроль в Х-матрице еще никому не мешал. Частные предприниматели, которые будут успешными во внедрении инноваций в Х-экономике должны быть тесно связаны с государственной бюрократией. Так как креативные проекты всегда нестандартны и всегда противоречат предыдущему опыту и, соответственно, предыдущим инструкциям, то только личные связи частного бизнеса могут позволить преодолеть бюрократические барьеры.

Итак, мы видим, что сущность инновационного процесса в Х- и У-экономике значительно отличается. В ходе исследования и внедрения новшества в У-экономике главным является изобретатель (ученый) и предприниматель (частное лицо). Их индивидуализм поощряется системой защиты интеллектуальной собственности и прибылью. В Х-экономике исследователь работает на государство, и именно государственная бюрократия дает добро на финансирование и внедрение новшества. Даже в случае частного предпринимательства в сфере инноваций необходимо одобрение бюрократии и получение разрешения на процессы получения патента, лицензии и т.п.

Таким образом, господин Ясин, не в демократии дело, а в сущности функционирования Х и У – экономик. Простые рецепты – давайте будем все копировать у демократических стран – не годятся. Если сравнивать институциональные Х и У – матрицы, то уместно сравнение с мужчиной и женщиной. Да, основные органы тела у мужчины и женщины подобны, поэтому многие болезни лечатся идентично, отличаются лишь дозы лекарств. Но если гинеколог начнет предписывать мужчине, то, что нужно назначать женщине, то результатом станет коллапс. Вот в роли такого гинеколога выступает уважаемый профессор Е. Ясин. Его рецепты взяты из женской У-экономики, а назначить лечение он хочет мужской Х-экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ясин, Е.Г. Сценарии развития России на долгосрочную перспективу / Е. Ясин. - Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2011; Ясин, Е. Снеговая М. Институциональные проблемы России в мировом контексте // Вопросы экономики. – 2010. - № 1. - С. 32-49; Ясин, Е.Г. Институциональные ограничения модернизации, или приживется ли демократия в России? //Вопросы экономики. – 2011. - №11. – С.4-24.
2. Ясин, Е. Приживется ли демократия в России / Е. Ясин. — М.: Фонд «Либеральная миссия», 2005. - С. 226.
3. Пригожин, А.И. Методы развития организаций /А.И. Пригожин. - М.: МЦФЭР, 2003, с. 770.
4. Лебедева, Н.М. Культура и инновации... К постановке проблемы /Н.М. Лебедева, Е.Г. Ясин //Форсайт. - 2009. - № 2. - С.16.
5. Чепуренко, А.Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте. - М.: Наука, 2004.
6. Лебедева, Н.М. Культура и инновации... К постановке проблемы /Н.М. Лебедева, Е.Г. Ясин //Форсайт. - 2009. - № 2. - С.18.
7. Харин, А.А. Управление инновациями / А.А. Харин, И.Л. Коленский – М.: Высшая школа, 2003.
8. Лебедева, Н.М. Культура и инновации... К постановке проблемы /Н.М. Лебедева, Е.Г. Ясин //Форсайт. - 2009. - № 2. - С.24.
9. Ксензова, В.Э. Влияние духовного императива на формирование системы институтов-коридоров х-экономики / В.Э. Ксензова, С.В. Ксензов // Journal of Institutional Studies, 2014. - № 1. - С.113.
10. Соловьев, А.И. Цивилизационное пространство государственности (Противоречия западной и отечественной моделей) / А.И. Соловьев //Общественные науки и современность. – 2010. - № 3. - С.102.
11. Соловьев, А.И. Цивилизационное пространство государственности (Противоречия западной и отечественной моделей) / А.И. Соловьев //Общественные науки и современность. – 2010. - № 3. - С.103.
12. Федотов, Г.П. Русское религиозное сознание: киевское христианство X–XIII вв. /Г.П. Федотов // Актуальные проблемы Европы. – 1998. - № 3. - С.139.
13. Смирнов, Н. В. Институциональная природа коррупции /Н. В. Смирнов // Общество и экономика. – 2010. - № 2. - С. 87-104.
14. Клямкин, И. М. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование / И. М. Клямкин, Л.М. Тимофеев - М.: Рос. гос. гуманит. ун-т, 2000. - С. 93.

Статья поступила в редакцию 5 июля 2015 года.

УДК 33.316.334.37

СОТРУДНИЧЕСТВО СТРАН СНГ
В ОБЛАСТИ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ НАУКИ

В. А. КЛИМЕНКО,

д.с.н., профессор Белорусского национального технического университета,
консультант Исполнительного комитета СНГ, г. Минск

Аннотация

Обосновывается необходимость углубления сотрудничества в области фундаментальной науки в условиях развития экономик Содружества Независимых Государств по инновационному пути. Рассматриваются роль и основные направления деятельности Совета по сотрудничеству в области фундаментальной науки по формированию общего научного и инновационного пространства стран СНГ

Abstract

The necessity of deepening the collaboration in the sphere of fundamental science within the development of economics of the CIS in the innovative way is settled. The role and the major directions of the actions of the Committee of collaboration in the sphere of fundamental science in the development of the general science and innovation space in the CIS countries are studied.

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях становления экономики знаний, формирования инновационного общества ключевая роль отводится знаниям, информации, инновациям. И в этом аспекте особая роль отводится науке, прежде всего, фундаментальной. Она становится базовым фактором развития любого государства, как основа генерирования новых знаний и инноваций, без которых невозможно представить развитие страны по инновационному пути. Исходя из этого, актуальным становится тесное сотрудничество государств–участников Содружества Независимых Государств в области фундаментальной науки, объединение усилий ученых стран Содружества в поиске новых форм взаимодействия в сфере фундаментальных исследований с целью решения проблем по модернизации национальных социально-экономических систем и повышению уровня благосостояния и качества жизни людей.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

После распада Советского Союза многие постсоветские страны пытались самостоятельно решать проблемы развития фундаментальной науки в своих государствах. Однако, как показало время, этот путь в современных условиях является тупиковым. Рост взаимозависимости национальных государств и углубление межгосударственного сотрудничества, которые охватывают практически все сферы жизнедеятельности любого государства, являются характерными признаками международных отношений двадцать первого века. Научный аспект сотрудничества не является исключением. Процесс интернационализации и международного сотрудничества в научной сфере сейчас рассматривается в качестве самого эффективного пути повышения конкурентоспособности национальных научных систем и на этой основе разработки механизмов перехода к инновационному пути развития экономики и экономике знаний.

Необходимо подчеркнуть, что в Концепции дальнейшего развития СНГ развитие общих образовательного, научного и информационного пространств определено в качестве одной из основных задач гуманитарного сотрудничества стран Содружества, решение которой будет способствовать повышению конкурентоспособности государств–участников СНГ, обеспечению вхождения их в мировое хозяйство в целях достижения прогресса и процветания на пространстве Содружества и в государствах–участниках СНГ, достижению максимальной эффективности в совместном решении проблем, порождаемых глобализацией, использования ее преимуществ [1].

Более того, на современном этапе развития Содружества Независимых Государств актуальной является задача создания Единого научно-инновационного пространства. Построение инновационного пространства на просторах СНГ опирается на такие программные документы, принятые в последние годы в рамках Содружества, как «Основные направления долгосрочного сотрудничества государств – участников СНГ в инновационной сфере» [2] и «Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года» [3].

Межгосударственная программа, в частности, заложила основу для формирования инновационного пространства Содружества. Цель Программы – создание условий для реализации приоритетов экономического развития в инновационной сфере на основе эффективного взаимодействия национальных инновационных систем в интегрируемом инновационном пространстве, утверждения международного авторитета Содружества как одного из мировых центров технологического лидерства.

Главная задача Программы – предложить механизм, позволяющий гармонизировать национальные инновационные системы, разрабатывать и реализовывать межгосударственные целевые программы и инновационные проекты других форматов, а также взаимодействовать с целевыми программами государств – участников СНГ.

Следует подчеркнуть, что мероприятия и проекты Программы планируются и реализуются с учетом согласования и координации с действующими национальными программами по поддержке и развитию инновационной деятельности, а также с другими программами, реализуемыми межгосударственными и международными организациями. Это позволит обеспечить условия для достижения конечного результата программы – сформировать межгосударственное инновационное пространство и эффективно функционирующую систему межгосударственного инновационного сотрудничества государств–участников СНГ.

Если вести речь о конкретных структурных блоках Программы, то она включает в себя следующие:

Подпрограмма «Развитие межгосударственной кооперации в инновационной сфере» («Кооперация»): формирование технологических платформ СНГ на основе методологии Форсайта путем разработки дорожной карты модернизации и научно-технологического развития в соответствующей области и программы исследований и разработок для реализации дорожной карты; разработка совместных инновационных проектов, отвечающих мировым тенденциям и приоритетам научно-технологического развития, в том числе инвестиционные; содействие развитию деловых контактов инновационно активных предприятий, научных организаций и вузов государств – участников СНГ.

Подпрограмма «Мобилизация и развитие научно-технологического потенциала» («Потенциал»): поддержка поисковых исследований, обеспечивающих ускоренное развитие научно-технологического потенциала государств – участников СНГ по приоритетным направлениям сотрудничества; создание общего инновационного пространства государств – участников СНГ, сохранение и развитие их исследовательского и инновационного потенциала, его адаптацию к новым экономическим условиям; координация национальных исследовательских программ.

Подпрограмма «Кадровое обеспечение межгосударственного инновационного сотрудничества» («Кадры»): развитие и совершенствование системы поддержки академической мобильности исследователей и инженеров и межгосударственного обмена кадрами между организациями, ведущими исследования и разработки; создание и развитие сети центров (прежде всего на базе научных центров и учреждений высшего профессионального образования), являющихся «провайдерами» образовательных и консультационных услуг мирового класса в сфере инноваций и предлагающих специализированные образовательные программы и программы повышения квалификации инновационного профиля (в том числе в области менеджмента высокотехнологичного бизнеса, венчурной индустрии, правового регулирования в инновационной сфере и т. п.); разработку рекомендаций по гармонизации стандартов профессиональной подготовки научных и инженерно-технических кадров по специальностям, соответствующим приоритетным направлениям научно-технологического и инновационного сотрудничества.

На заседании 31 мая 2013 года в г. Минске Совета глав правительств СНГ утвержден Перечень пилотных межгосударственных инновационных проектов Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года, участниками которых являются научные организации стран Содружества. Важно подчеркнуть, что для эффективного проведения научных исследований участники этих пилотных проектов создают совместные корпоративные центры научных исследований и опытно-конструкторских работ, так называемые центры генерирования новых знаний и инноваций. В качестве примеров таких центров инноваций («точек инноваций») уже сейчас можно назвать инновационный центр «Сколково», национальный исследовательский центр «Курчатовский институт», НПК «Дубно». На наш взгляд, реализация этих проектов будет способствовать развитию межгосударственной кооперации в инновационной сфере, мобилизации и развитию научно-технологического потенциала в странах СНГ, эффективному использованию и развитию в них инновационной инфраструктуры, созданию модели инновационного развития экономики, основанной на знаниях, формированию в целом на пространстве СНГ новой зоны мирового технологического лидерства.

Следует отметить, что координация работы по реализации Межгосударственной программы инновационного сотрудничества возложена на Межгосударственный совет по сотрудничеству в научно-технической и инновационной сферах, образованный Решением Совета глав правительств СНГ [4].

Формирование общего научного и инновационного пространства обуславливает тесное сотрудничество государств Содружества в этом направлении. Началом более тесного сотрудничества стран СНГ в области фундаментальной науки можно считать Обращение Совета Международной ассоциации академий наук (МААН), председателем которой является президент Национальной академии наук Украины академик Б.Е. Патон, в Совет глав государств Содружества Независимых Государств. В своем Обращении Совет МААН отметил назревшую необходимость развития общего научного и образовательного пространства, консолидации усилий по решению на пространстве СНГ актуальных проблем фундаментальной и прикладной науки.

Советом глав государств Содружества Независимых Государств 5 октября 2007 года было принято Решение об Обращении Совета Международной ассоциации академий наук, в соответствии с которым Исполнительному комитету СНГ совместно с Кыргызской Республикой, председательствующей в 2008 году в Совете глав государств Содружества Независимых Государств, было поручено организовать проведение совещания руководителей государственных организаций по науке и технике. В совещании, которое состоялось 1–3 октября 2008 года в городе Бишкеке, приняли участие представители национальных академий наук, органов государственной власти в области науки стран Содружества, а также Международной ассоциации академий наук. На нем были выработаны предложения по активизации сотрудничества государств – участников СНГ в области фундаментальной и прикладной науки. На совещании также было внесено предложение о создании Совета по сотрудничеству в области фундаментальной науки.

Работа по согласованию проекта Соглашения о создании Совета, разработанного НАН Кыргызской Республики, проводилась в течение 2009–2010 годов. Активное деятельное участие в доработке проекта Соглашения принимала Российская Федерация. В результате 19 мая 2011 года на заседании Совета глав правительств СНГ было подписано

Соглашение о создании Совета по сотрудничеству в области фундаментальной науки государств – участников Содружества Независимых государств [5].

В Соглашении подчеркивается: «Правительства государств – участников Содружества Независимых Государств, именуемые в дальнейшем Сторонами, исходя из положений Концепции дальнейшего развития Содружества Независимых Государств, одобренной Решением Совета глав государств Содружества Независимых Государств от 5 октября 2007 года, в части развития науки и образования, придавая важное значение развитию фундаментальной науки для социального и экономического прогресса государств Сторон, в целях создания благоприятных условий для развития, координации и последовательного углубления сотрудничества государств – участников Содружества Независимых Государств в области фундаментальной науки, создают Совет по сотрудничеству в области фундаментальной науки государств – участников Содружества Независимых Государств (далее – Совет)» [5].

Государствами – участниками Соглашения в настоящее время являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация, Республика Таджикистан и Украина.

В соответствии с Положением о Совете, которое является неотъемлемой частью вышеназванного Соглашения, в его состав входят руководители соответствующих органов государственной власти в области науки, руководители национальных академий наук государств – участников СНГ или иные уполномоченные государствами лица.

Основными направлениями деятельности Совета являются: подготовка предложений по формированию и реализации межгосударственных программ, проектов и совершенствованию нормативной правовой базы сотрудничества в области фундаментальной науки; содействие установлению прямых контактов и укреплению сотрудничества между организациями, проводящими фундаментальные научные исследования государств – участников Соглашения; взаимодействие в рамках своей компетенции с органами СНГ, Исполнительным комитетом СНГ, органами государственной власти государств – участников Соглашения, а также сотрудничество с рабочими аппаратами международных организаций по вопросам фундаментальной науки.

Главная цель деятельности Совета состоит в том, чтобы в тесном взаимодействии с Межгосударственным советом по сотрудничеству в научно-технической и инновационной сферах и другими аналогичными структурами, образованными в рамках СНГ, создать современную институциональную модель генерации, распространения и использования знаний и инноваций во всех сферах государств Содружества.

Если вести речь о конкретных направлениях работы Совета в соответствии с вышеуказанной целью, то они должны включать в себя, по нашему мнению, следующие:

- разработка совместных инновационных проектов, отвечающим мировым тенденциям и приоритетам научно-технического развития;
- поддержка поисковых исследований, обеспечивающих ускоренное развитие научно-технологического потенциала государств – участников СНГ по приоритетным направлениям сотрудничества;
- разработка предложений по гармонизации правовой базы сотрудничества стран СНГ в области фундаментальных исследований;
- развитие и совершенствование системы поддержки академической мобильности исследователей и межгосударственного обмена кадрами между организациями, ведущими исследования и разработки;
- разработка рекомендаций по унификации стандартов профессиональной подготовки научных кадров по специальностям, соответствующим приоритетным направлениям научно-технического и инновационного сотрудничества.

Для реализации основных направлений в рамках Совета образованы Рабочие группы:

- по вопросам взаимодействия с Межгосударственным советом по сотрудничеству в научно-технической и инновационной сферах (МС НТИ);
- по подготовке предложений по приоритетным фундаментальным исследованиям;
- по рассмотрению вопросов гармонизации правовой базы сотрудничества в области фундаментальных исследований (составы рабочих групп прилагаются).

Следует подчеркнуть, что 18–19 октября 2012 года в городе Минске в штаб-квартире СНГ состоялось первое заседание Совета. Председателем Совета был избран вице-президент Российской академии наук академик Н. П. Лаверов. На заседании был утвержден доработанный с учетом замечаний и предложений Регламент работы Совета, одобрен проект Договора о создании Межгосударственного фонда научных исследований государств – участников Содружества Независимых Государств и принято решение внести его в установленном порядке на рассмотрение Совета глав правительств СНГ.

27 июня 2013 года в г. Москве состоялось II заседание Совета, на котором были рассмотрены вопросы, касающиеся дальнейшего развития сотрудничества в области фундаментальной науки. Было решено, что основными приоритетами Совета на ближайшую перспективу является доработка проектов учредительных документов Межгосударственного фонда научных исследований государств – участников СНГ, разработка проектов документов по приоритетным направлениям фундаментальных исследований, по гармонизации правовой базы сотрудничества стран СНГ в области фундаментальных исследований.

Необходимо отметить, что за прошедшие два года Советом проделана значительная работа. Так, Рабочей группой по вопросам взаимодействия с Межгосударственным советом по сотрудничеству в научно-технической и инновационной сферах был подготовлен проект Мероприятий по взаимодействию с МС НТИ, который предусматривает определение совместных приоритетов по фундаментальным исследованиям, соответствующим Межгосударственной программе инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года; разработку сов-

местных инновационных пилотных проектов по созданию высокотехнологичных наукоемких предприятий и производств на основе использования инновационных технологий, соответствующих V и VI технологическим укладам, с последующим их трансфером в странах СНГ; подготовку сводного реестра выполняемых проектов в области фундаментальной науки по приоритетным направлениям научно-технологического развития государств – участников СНГ и сводного реестра инновационных запросов организаций реального сектора экономики государств Содружества по основным отраслям экономики; организацию научно-практических конференций по проблемам и перспективам формирования единого научного и инновационного пространства стран СНГ.

Членами Рабочей группы по подготовке предложений по приоритетным фундаментальным исследованиям в ходе своих заседаний был подготовлен проект Предложений по приоритетным фундаментальным исследованиям и международным научным центрам государств – участников Содружества Независимых Государств.

В данном документе предложены следующие приоритетные направления фундаментальных исследований в странах СНГ:

- физико-математические науки, информационные и коммуникационные технологии;
- новые вещества и материалы, включая наноматериалы и нанотехнологии;
- науки о жизни, включая биологические, аграрные и медицинские науки.
- рациональное природопользование и охрана окружающей среды. Изучение изменений климата.
- энергетика, включая ядерную, и машиностроение.
- социальное – экономические и гуманитарные науки.

Кроме того, члены Рабочей группы отметили, что актуальным является создание в государствах – участниках СНГ международных научных центров фундаментальных исследований, в частности, в Республике Армения международных центров ядерной медицины; разработки лекарственных средств; разработки устройств и систем для дистанционного зондирования Земли и атмосферы, в Республике Беларусь – международных центров биотехнологии; сохранения единого информационного пространства, в Республике Казахстан – международного центра по энергетике, в Кыргызской Республике – международного центра по изучению водных ресурсов Центральной Азии и международного полигона по изучению оползневых процессов и снижению риска природных катастроф, в Республике Таджикистан – международного научно-исследовательского центра «Памир-Чакалтая» (проведение ядерно-и астрофизических исследований космических лучей и сверхвысоких энергий).

Дальнейшее развитие общего научного пространства, консолидация усилий по решению актуальных проблем фундаментальной и прикладной науки в странах СНГ обуславливает необходимость гармонизации правовой базы сотрудничества государств – участников СНГ в области фундаментальных исследований. В этом направлении Рабочей группой по рассмотрению вопросов гармонизации правовой базы сотрудничества в области фундаментальных исследований государств – участников СНГ было предложено Совету рассмотреть целесообразность подготовки проекта Соглашения о координации межгосударственных отношений в области фундаментальных исследований государств – участников СНГ. Проект данного Соглашения в настоящее время подготовлен ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси».

В настоящее время одной из главных задач, стоящих перед Советом, является создание Межгосударственного фонда научных исследований государств – участников Содружества Независимых Государств. Необходимость его создания обуславливается необходимостью консолидации интеллектуальных, финансовых, материальных и других ресурсов государств Содружества при реализации совместных научных программ и проектов фундаментального характера в целях поддержки инновационного развития стран СНГ.

Необходимо отметить, что сейчас в каждом государстве Содружества существуют свои национальные фонды поддержки и развития фундаментальной науки. Так, в Азербайджане функционирует Фонд развития науки при Президенте Азербайджана, в Республике Армения функционирует Международный научный фонд Армении и научно-образовательный фонд «Нораванк». В Беларуси для поддержания фундаментальных исследований существует Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований и гранты Министерства образования. В Казахстане существует Фонд науки Министерства образования и науки и Фонд Первого Президента Республики Казахстан, в Кыргызстане – Национальный фонд науки Министерства образования и науки. В Молдове финансирование научных проектов осуществляется на основе проведения конкурса совместных проектов фундаментальных исследований Российского государственного фонда фундаментальных исследований и Академии наук Молдовы, а также из Фонда США в области гражданских исследований. В Российской Федерации в настоящее время также имеется много инструментов для поддержки научных, научно-технических проектов, в том числе международных. К таким инструментам относятся Российский государственный фонд фундаментальных исследований, Российский гуманитарный научный фонд, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и др. В Таджикистане для финансирования научных исследований существуют такие источники, как Фонд Марджани (поддерживает научные проекты в области истории и культуры), научно-исследовательский фонд академика Рахима Масова, Фонд исследований исламской культуры. В Туркменистане и Узбекистане поддержку фундаментальных исследований осуществляют соответственно Высший Совет по Науке Технике при Президенте Туркменистана и Фонд Президента Республики Узбекистан. В Украине фундаментальные исследования финансируются, как в Беларуси и России, за счет средств Государственного фонда фундаментальных исследований, Международного научного фонда экономических исследований и других источников.

Вместе с тем, финансирование научных проектов, отвечающим межгосударственным приоритетам фундаментальных исследований, как подчеркивалось выше, обуславливает создание соответствующего Фонда. Необходимо

отметить, что проекты учредительных документов (Договора и Устава) Межгосударственного фонда фундаментальных исследований и инноваций в государствах – участниках Содружества Независимых Государств были подготовлены Российской академией наук еще в 2011 году. Совет по сотрудничеству в области фундаментальной науки на своем I заседании, состоявшемся 18–19 октября 2012 года, одобрил проект Договора о создании Межгосударственного фонда научных исследований государств – участников Содружества Независимых Государств и принял решение внести его в установленном порядке на рассмотрение Совета глав правительств СНГ.

После внутригосударственного согласования к проекту Договора поступили замечания и предложения от Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Российской Федерации, Республики Таджикистан и Украины. В частности, Российская Федерация придерживается позиции о преждевременности рассмотрения проекта Договора в связи с необходимостью подготовки детальной концепции создания Фонда, договорно-правовых документов, необходимых для его функционирования с учетом размеров уставного капитала Фонда, долевых взносов сторон Договора и источников финансирования.

Позицию Российской Федерации поддерживают Республика Армения, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Таджикистан. Поэтому в настоящее время осуществляется кропотливая работа на экспертном уровне по согласованию проекта Договора о создании Межгосударственного фонда научных исследований государств – участников СНГ.

В городе Бишкеке в Национальной академии наук 13 ноября 2014 года состоялось III заседание Совета по сотрудничеству в области фундаментальной науки государств – участников СНГ. На заседании Совета были рассмотрены более десятка вопросов, касающихся дальнейшего развития сотрудничества в области фундаментальной науки.

На заседании Совета одобрены Предложения по приоритетным фундаментальным исследованиям и международным научным центрам государств – участников Содружества Независимых и Мероприятия по взаимодействию с Межгосударственным советом по сотрудничеству в научно-технической и инновационной сферах.

По итогам заседания Совета решено продолжить работу на экспертном уровне по согласованию проекта Договора о создании Межгосударственного фонда научных исследований государств – участников СНГ. Так же Рабочей группе по рассмотрению вопросов гармонизации правовой базы сотрудничества в области фундаментальных исследований государств – участников СНГ поручено доработать и согласовать проект Соглашения о координации межгосударственных отношений в области фундаментальных исследований государств – участников СНГ и внести его на рассмотрение очередного заседания Совета.

Принятие этих документов, на наш взгляд, будет способствовать дальнейшему формированию общего научного пространства государств – участников СНГ, эффективному решению проблем фундаментальной и прикладной науки на пространстве СНГ, в целом станет важным шагом в развитии гуманитарного сотрудничества в Содружестве Независимых Государств.

ВЫВОДЫ

Функционирование такого регионального объединения государств, как Содружество Независимых Государств обуславливает необходимость формирования наряду с культурным, экономическим, политическим, общего научного и инновационного пространства стран СНГ. Для развития, координации и последовательного углубления сотрудничества государств – участников СНГ в области фундаментальной науки образован Совет по сотрудничеству в области фундаментальной науки, на который возлагается задача создания в тесном взаимодействии с другими отраслевыми органами СНГ единой институциональной модели генерации, распространения и использования знаний и инноваций во всех сферах государств Содружества в целях их динамичного социально-экономического развития и укрепления позиций в мировой экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепции дальнейшего развития Содружества Независимых Государств. – Минск: Содружество Независимых Государств, Ф-л № 1 РУП «БДП», 2007. – 30 с. – С. 5, 8.
2. Основные направления долгосрочного сотрудничества государств – участников СНГ в инновационной сфере. Утверждены Решением Совета глав правительств СНГ 20 ноября 2009 года. Интернет-портал СНГ <http://www.e-cis.info/page.php?id=20752>. - Дата доступа 30.08.2013.
3. Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года. Утверждена Решением Совета глав правительств СНГ 18 октября 2011 года. – <http://www.e-cis.info/foto/pages/20060 doc>. - Дата доступа 05.08.2013.
4. Протокол о внесении изменений в Соглашение о создании общего научно-технологического пространства государств – участников СНГ от 3 ноября 1995 года. Утвержден Решением Совета глав правительств СНГ 20 ноября 2009 года. Право. Законодательство Республики Беларусь. <http://www.levonevski.net/pravo/razdel3/num9/3d972.html>. - Дата доступа 30.08.2013.
5. Соглашение о создании Совета по сотрудничеству в области фундаментальной науки государств – участников Содружества Независимых Государств. Утверждено Решением Совета глав правительств СНГ 19 мая 2011 года.

Статья поступила в редакцию 15 июня 2015 года.

УДК 342.5

ПОНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ
ОРГАНОВ: ПРАВОВОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

В.Б. ШАБАНОВ

д-р юрид наук, профессор, начальник кафедры специальных дисциплин, г. Минск

В.Н. АНАНЬЕВА

Заместитель начальника

Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров
таможенных органов Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация

В работе рассматриваются проблемы принятия управленческих решений как основы эффективного функционирования организации, в частности, таможенных органов. Изложены алгоритм принятия управленческих решений в контексте профессиональной деятельности таможенных органов, в том числе, с точки зрения реализации правоотношений.

Abstract

The article deals with the problem of managerial decision-making as the basis for the effective functioning of the organization, in particular, the customs authorities. Algorithms for management decision-making in the context of professional activity of customs authorities, including, in terms of the implementation of relations.

ВВЕДЕНИЕ

Управление – это процесс воздействия на систему для перевода ее из одного состояния в другое или поддержания ее в установленном режиме.

Социальное управление – это объективно необходимая разновидность социальной деятельности, состоящая в сознательном и целенаправленном организационном воздействии субъекта управления на различные социальные системы для повышения эффективности их функционирования, приведение в соответствии с закономерностями развития. Данное воздействие может осуществляться только путем принятия и реализации управленческих решений.

Принятие решений в деятельности таможенных органов – это важный и сложный процесс. Тем не менее многие руководители полагают, что принятие решений – это выбор одного из нескольких возможных вариантов действий. Следует отметить, что решения подобного рода представляют собой всего лишь один шаг сложного и динамичного процесса.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Можно выделить два типа элементов качественного процесса принятия решений руководством таможенных органов: ряд последовательных шагов (иницирование процесса, диагностика, формирование и выбор альтернатив, реализация и оценка); учет важнейших факторов (право принимать решения, межличностные отношения, выбор времени и обмен информацией). Каждый компонент может быть связан с одним или всеми компонентами.

Самое страшное в управлении – это не плохое решение, а отсутствие решения. Для того чтобы научиться принимать правильные решения, руководству разного уровня необходимо принимать много решений. Управленческий опыт можно было бы определить как сумму принятых решений. Несмотря на такое количественное выражение, опыт как бы приобретает качественную окраску. Это выражается в том, что обобщенный опыт становится ключевой составляющей интуиции, т.е. предчувствия, воображения, проницательности, мысли, которые спонтанно проявляются в сознательном постижении проблемы и последующем ее решении. В реальной деловой активности факты и цифры нередко проявляются без видимой связи со стоящей за ними проблемой.

Ч.Грегг в своей работе «Мудрость нельзя передать словами» пишет: «Бизнес, по крайней мере, сегодня, не является точной наукой. Не существует в природе единственно верного ответа на деловую проблему. Для студента или для менеджера невозможно взять книгу и найти в ней путь к правильному решению. В каждой деловой ситуации всегда есть обоснованная возможность того, что правильный ответ на нее еще не найден – даже преподавателями» [1].

В настоящее время существуют различные мнения о понятии «решение». В Большой советской энциклопедии ему дается следующее определение: «Решение – один из необходимых моментов волевого действия, состоящий в выборе цели действия и способов его выполнения. Волевое действие предполагает предварительное осознание цели и средств действия... мысленное обсуждение оснований, говорящих за или против его выполнения и т.п. Этот процесс заканчивается принятием решения» [2].

Решение можно определить как обязательное к исполнению общественно необходимых действий установление, сознательный акт субъекта управления, связанный с выбором цели и путей ее достижения [3].

В жизни каждый принимает десятки и сотни решений. К решениям относятся как малозначащий выбор одежды и просмотр телевизионных программ, так и выбор места работы или вуза для получения образования.

В силу неосознаваемых психологических факторов часто непропорционально много внимания уделяется одним решениями пренебрегается значимость других. Многие решения принимаются без должного систематического обдумывания. Однако в управлении принятие решения – это более систематизированный процесс, чем в частной жизни.

Управленческие решения в системе таможенных органов – выбор альтернативы, осуществленный руководителем в рамках его должностных полномочий, компетенции и направленный на достижение целей по обеспечению экономической безопасности.

Что отличает управленческое решение от частного выбора?

Во-первых, цели. Субъект управления (будь то один или группа) принимает решение исходя не из своих собственных потребностей (хотя их влияние и играет определенную роль), а в целях решения проблем конкретной организации, в частности таможни.

Во-вторых, последствия. Частный выбор индивида сказывается на его собственной жизни и может повлиять на немногих близких ему людей (например, руководитель, особенно высокого ранга, выбирает направление действий не только для себя, но и для организации в целом и ее работников, его решения могут существенно повлиять на жизнь многих людей).

В-третьих, разделение труда. Если в частной жизни человек, принимая решение, как правило, сам его и выполняет, то в организации существует определенно разделение труда: одни работники заняты решением возникающих проблем и принятием решений, а другие – их выполнением.

В-четвертых, профессионализм. В частной жизни каждый человек самостоятельно принимает решения в силу его интеллекта и опыта. В управлении организацией принятие решений – гораздо более сложный, ответственный и формализованный процесс, требующий профессиональной подготовки.

Выделяют два уровня решений в организации: индивидуальный и организационный (см. таблицу 1).

Принятие решения в организации – сознательная и целенаправленная деятельность, осуществляемая человеком; поведение, основанное на фактах и ценностных ориентирах; процесс взаимодействия членов организации; выбор альтернатив в рамках социального и политического состояния организационной среды; часть общего процесса управления; неизбежная часть ежедневной работы; важный момент для выполнения всех других функций управления.

Принятие правильного решения – это область управленческого искусства. Способность и умение делать это развиваются с опытом, приобретаемым руководителем на протяжении всей жизни. Совокупность первого и второго знания и умения составляют компетентность любого руководителя. В зависимости от достигнутого уровня компетентности, говорят об эффективности работы руководителей разного уровня таможенных органов.

Таблица 1 - Уровни принятия решений в организации

Проблемы в организации	
Решение на уровне индивида	Решение на уровне организации
Наличие индивидуального умения	Создание соответствующей среды
Важен процесс принятия решения как такового	Важно принятие решения к определенному моменту
Классификация решений	Вовлечение всех уровней управления
Имеет дело с ошибками в решениях	Имеет дело с неопределенностью
Решение определяется используемым индивидуальным стилем	Решение носит групповой характер. Управление групповым процессом
Создание и выбор альтернатив	Управление творчеством и новаторством
Взятие риска на себя	Выполнение решений

Принятие решений предполагает выбор первоочередных задач и дел. Принять решение – значит установить приоритетность. Некоторые из основных проблем руководителей состоят в том, что они часто пытаются сразу выполнить большой объем работы; распыляют свои силы на отдельные, часто несущественные, но кажущиеся необходимыми дела.

Установить приоритетность – означает принять решение о том, каким из задач следует придавать первостепенное, второстепенное и т.д. значение.

Определение приоритетности – это настолько само собой разумеющееся дело, что часто выполняется не систематически и даже неосознанно. Следовательно, надо сознательно устанавливать однозначные приоритеты; последовательно и системно выполнять задачи, включенные в план, в соответствии с их очередностью.

Благодаря регулярному определению приоритетности предстоящих задач можно: работать только над действительно важными и необходимыми задачами; решать вопросы в соответствии с их неотложностью; концентрироваться на выполнении только одной задачи; более целеустремленно приступать к делу и укладываться в установленные сроки; наилучшим способом достигать поставленных целей при заданных обстоятельствах; исключить дела, которые могут быть выполнены другими; в конце планового периода выполнить важные вопросы; не оставлять невыполненными задачи, которые по силам.

Позитивными последствиями будут: соблюдение установленных сроков; получение удовлетворенности от рабочего дня и результатов работы; отсутствие конфликтов и стрессовых перегрузок.

На пути к достижению целей управления постоянно возникают проблемы, ситуации, которые требуют своего разрешения. Каждая система управления решает их посредством принятия управленческих решений. Любое практическое действие начинается с того или иного решения. Следовательно, управленческое решение может рассматриваться не только как главная стадия (элемент, составная часть) процесса управления, но и основное средство достижения целей управления. В любой системе управления разрабатывается и принимается огромное количество решений.

Управленческое решение представляет собой программу действий, выраженную в форме предписания (директивы), содержащей постановку целей, определяющую трудовые и материальные ресурсы, пути и средства достижения этих целей, а также формы организующей деятельности субъектов и объектов управления в реализации решения [4].

Часто решение рассматривается как кульминационная точка управленческой деятельности, как действие, как документ, как программа разрешения противоречий в системе управления являющиеся результатом выбора между возможными вариантами на основе соединения знания и воли. В управленческой деятельности в целом, а в таможенных органах в частности, чаще всего это постоянный процесс преодоления противоречий, возникающих в ходе организации деятельности. Более того, это процесс творческий, требующий от руководителей глубоких профессиональных знаний, нестандартного мышления и широкого видения проблем, правильного использования разносторонней информации и опыта организатора, умения сочетать при выборе решений коллегиальность и единоначалие.

Управленческое решение всегда связано с определением цели достижения определенного результата. Для руководителей и иных работников, в той или иной мере участвующих в разработке управленческих решений, важным научно-практическим положением является системное видение решений. Оно позволяет оценивать приоритеты целей в условиях конкретной оперативной обстановки, уже на начальных стадиях разработки решения отыскивать не только проблемы, но и средства их разрешения, т.е. действовать целеустремленно, обеспечивать цикличность, преемственность решений, ритмичность и плановность процесса их разработки и принятия, позволяет рассматривать каждое из них как звено в общей цепи постановки и реализации целей деятельности таможенных органов. Важно, чтобы руководитель, принимающий решение, видел его назначение, место и роль в системе решений, оценивал в соответствии с другими степень его влияния на выполнение стоящих перед, в частности, таможенной, задач.

Основаниями принятия новых решений являются: указание вышестоящих субъектов; истечение срока действия предыдущего решения; необходимость корректировки прежнего решения; сбои, происходящие в системе управления; новое состояние объекта управления; изменение жизненной ситуации (т.е. внешней среды); изменение нормативной правовой базы [4].

ВЫВОДЫ

Несмотря на многообразие, решения обладают следующими общими признаками:

Во-первых, управленческое решение принимается людьми, следовательно, оно носит субъективный характер. Однако качество решения предопределяется прежде всего тем, в какой мере оно учитывает объективно существующие закономерности и связи в обществе. Знание закономерностей общественного развития, среды функционирования и состояния управляющей и управляемой систем, учет особенностей конкретной ситуации позволяют подходить с научных позиций к выработке решений.

Во-вторых, решение обладает директивным, властным характером и обязательно для тех, кому оно адресовано. Исполнение решения гарантируется, а при необходимости обеспечивается мерами принуждения. Это ни в коей мере не исключает обязанности субъекта управления, принявшего решение, вести разъяснительную и организационную работу в целях добровольного исполнения решения.

В-третьих, управленческие решения принимаются в результате либо согласования воли субъекта управления с волей другого участника управленческого отношения, либо одного лишь волеизъявления субъекта управления. Однако в том и другом случае решение принимается в одностороннем порядке. Оно исходит из компетентного органа, должностного лица – субъекта управления. Причем в таком же порядке принимаются и те решения, которые являются результатом совместных действий (на основе сотрудничества) нескольких, не связанных отношениями подчиненности органов – субъектов управления. В данном случае речь идет лишь о совместном решении, выражении коллективной воли в одностороннем порядке.

В-четвертых, управленческое решение либо устанавливает обязательные правила поведения, либо регулирует отдельные управленческие отношения. В последнем случае оно влечет возникновение, изменение или прекращение управленческих отношений (например, решение об освобождении лица от должности). Следовательно, решение может регулировать как абстрактные, так и конкретные общественные отношения в социальном управлении, и в этом смысле управленческое решение является решением-регулятором.

В-пятых, субъект управления обязан избрать оптимальный вариант решения. Процесс принятия и само решение носят творческий характер. Субъект управления решает вопросы, связанные с хозяйственной деятельностью, социально-культурным строительством, обеспечением экономической безопасности и т.п. Эта деятельность затрагивает прямо или косвенно интересы большого круга лиц, поэтому от субъекта управления требуются творческий и научный подход, предвидение, осмотрительность, учет и глубокий анализ физических данных.

В-шестых, управленческие решения принимаются субъектами управления (органы государства, общественные объединения и их органы, должностные лица) в пределах своей компетенции. Так, в таможенных органах субъектами подготовки и принятия решений являются руководители (начальники и их заместители) отделов, служб и подразделений, уполномоченные на то работники (инспекторы) отраслевых служб и подразделений. Субъектами принятия теку-

щих оперативных решений практически являются все сотрудники таможенных органов. В процессе своей деятельности им постоянно приходится иметь дело с возникающими в таможенной сфере задачами, проблемами, в том числе и конфликтными ситуациями, которые необходимо решать, чтобы достичь поставленных перед ними целей по борьбе с преступностью и иными правонарушениями. Компетенция центрального таможенного органа и его работников по принятию решений определяется соответствующими нормативными правовыми актами.

В-седьмых, управленческое решение принимается в установленном порядке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гвишиани Д.М. Организация и управление. Изд. 3-е, перераб М.; Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1988
2. БСЭ, изд. 2-е. Т. 36, М., 1955. С. 544.
3. Хорькин Ю.П., Силков М.В. Управленческие решения, их выработка и принятие: лекция Домодедово, 2002, С.6.
4. Основы управления в органах внутренних дел. М., 2003. С. 156.

Статья поступила в редакцию 13 июня 2015 года.

ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

Б.В. АСАЁНОК

профессор кафедры специальных дисциплин, канд. юрид. наук, доцент,
Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров
таможенных органов Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация

В данной статье раскрываются теоретико-методологические подходы к применению криминалистических знаний. Автором предлагается позиция, согласно которой криминалистические знания могут применять во всех сферах правоохранительной деятельности. В статье даются понятие и виды правоохранительной деятельности, указываются способы применения криминалистических знаний применительно к ним.

Abstract

This article describes the theoretical and methodological approaches to the application of criminalistic knowledge. The author suggests a position that criminalistic knowledge can be applied in all areas of law enforcement. The article provides the concept and types of law enforcement activity, specified ways to use criminalistic knowledge relevant to them.

ВВЕДЕНИЕ

В последнее время криминалистическая наука все более и более заявляет о себе как наука, не только объединяющая в себе достижения различных отраслей юридические знания с техническими, естественнонаучными и т.п., но и как специфическая прикладная область научных знаний, положения которой существенно повышают эффективность правоприменительной деятельности.

Если говорить о сферах применения юридических знаний, то традиционной является разработка криминалистической наукой рекомендаций раскрытия, расследования и предупреждения преступлений. Вместе с тем, уже достаточно долгое время ученые-криминалисты пробуют свои силы в таких направлениях применения, как использование криминалистических знаний в гражданском процессе, при производстве по делам об административных правонарушениях и т.п. Имеются отдельные исследования, предлагающие более активное использование криминалистических знаний в деятельности судьи, прокурора, адвоката, при исполнении судебных решений и др. Однако далеко не все они в равной степени получили как «научную прописку», так и практическую апробацию. Некоторые из предложений, будучи единожды озвучены, так и остались сферой научных интересов узкого круга ученых-криминалистов.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Следует сказать, что, несмотря на широкую распространенность криминалистических знаний в среде юристов-правоприменителей, сами ученые-криминалисты не спешат признавать те либо иные сферы применения криминалистических знаний частью науки криминалистики. По сути своей имеет место некоторая корпоративность во мнении о том, что удел криминалистики лишь раскрытие, расследование и предупреждение преступлений. Все же иные области ее реального применения игнорируются как часть единого криминалистического знания, камуфлируя их под словами «использование криминалистических знаний в сфере ...».

Очевидно, не стоит считать истинной позицию, распространяющую применение криминалистических знаний на все сферы правоприменения. Криминалистика хоть и является комплексной, синтезирующей наукой, но не может и не должна включать в себя те элементы, которые противоречат ее сути. Представляется, что именно поэтому не прижились в предмете криминалистики такие разделы, как судебная криминалистика, адвокатская криминалистика и некоторые иные.

На наш взгляд, методологической основой в этом вопросе является определение того, по отношению к каким видам юридической деятельности наука криминалистики является прикладной. В этой связи позволим себе высказать мнение, что криминалистические знания применимы к большинству видов правоохранительной деятельности. Почему именно и только правоохранительной?

В предмет криминалистики традиционно включаются три группы закономерностей: закономерности механизма преступления, закономерности образования следов преступления и закономерности работы с доказательствами. Объектом же воздействия правоохранительной деятельности являются противоправные проявления (правонарушения) во всех их многообразии.

Говоря о механизме преступления, можно отметить, что способ преступления, без сомнения, может включать в себя как преступные деяния, так и иные противоправные проявления. Таким образом, при раскрытии и расследовании преступлений могут выявляться совершенные совместно с ними административные правонарушения, а при ведении административного процесса и т.п. могут выявляться преступления. Криминалистические рекомендации по поводу обнаружения, фиксации, изъятия, хранения, оценки и использования доказательств в том либо ином объеме также могут быть применимыми в любом виде правоохранительной деятельности.

Указанные сферы применения криминалистических знаний вполне могут претендовать на то, чтобы стать частью предмета криминалистики как науки и учебной дисциплины. Хотя уровень интегрированности этих знаний в криминалистику различен, вместе с тем, на наш взгляд, на обсуждение юридической общественности уже можно ставить вопрос о криминалистическом обеспечении правоохранительной деятельности. Проблемным же в настоящий момент является вопрос о том, что же относить к правоохранительной деятельности.

Современное состояние белорусского общества во многом характеризуется тем, что государство осуществляет постоянную и планомерную деятельность по повышению благосостояния белорусских граждан и юридических лиц, непрестанно заботится о защите их прав, свобод и законных интересов. Это является главной задачей и направлением деятельности нашего государства и всех государственных органов. Такие направления деятельности в общей теории государства и права называются функциями государства. «Функции государства представляют собой объективно необходимые, обязательные направления его деятельности по управлению делами общества, выражающие его сущность и социальное назначение, детерминированные целями, задачами государства и потребностями общественного развития» [1, с. 6].

Эффективность этой деятельности напрямую увязана с точным и неуклонным соблюдением законодательства всеми субъектами общественной жизни, жестким реагированием государственных органов на любые нарушения законности, неотвратимым привлечением к различным видам юридической ответственности лиц, виновных в совершении правонарушений.

Как правильно отмечает К.Ф. Гуценко «... сфера охраны права значительно шире, чем борьба с преступностью или нарушениями общественного порядка. Право должно охраняться не только от подобных явно недопустимых актов беззакония или антиобщественных явлений. Но нужно не забывать, что не в меньшей мере недопустимыми являются также и все и всякие иные проявления противоправности, попытки недозволенно ограничивать, злонамеренно ущемлять или умалять любые права и законные интересы» [2, с. 9]. Следует согласиться с мнением Л.К. Савюка, что охрана самого права есть цели такого вида государственной деятельности, как правоохранительная деятельность [3, с. 12]. В широком смысле эту деятельность он рассматривает как деятельность «... всех государственных органов (законодательной, исполнительной, судебной власти), обеспечивающих соблюдение прав и свобод граждан, их реализацию, законность и правопорядок» [3, с. 15].

Очевидно, что предупреждение, выявление и пресечение всех видов нарушений закона в качестве специализированной деятельности не может являться главным видом деятельности всех государственных органов. В силу этого, «в узком смысле слова правоохранительная деятельность государства представляет собой специализированную деятельность по правовой охране, которую осуществляют созданные для этого правоохранительные органы государства. Для них эта деятельность является главной основной» [4, с. 10]. Это мнение для правовой науки в настоящее время является устойчивым.

Признаки правоохранительной деятельности трактуются учеными-юристами с достаточной долей единообразия. Поскольку в данном случае мы говорим о правоохранительной деятельности как об отдельном виде деятельности, мы предлагаем эти признаки сгруппировать, используя элементы системно-деятельностного подхода: цель деятельности, объект ее воздействия, средства и способы ее осуществления и субъекты деятельности.

Одним из основных признаков (или критериев) правоохранительной деятельности, определяющих ее содержание, является направленность на борьбу с преступностью, защиту (охрану) прав, свобод и законных интересов физических и юридически лиц, обеспечение законности и правопорядка [5, с. 1; 3, с. 14 и др.].

Объектом воздействия, исходя из вышеприведенных определений правоохранительной деятельности, являются правонарушения, т.е. различные виды как единичных противоправных деяний, так и имеющая системный характер противоправная деятельность.

Средствами и способами осуществления правоохранительной деятельности являются установленные законодательством меры юридического воздействия (в особенности, меры государственного принуждения), осуществляемые в соответствии с определенной процедурой [4, с. 8-9; 2, с. 7-8; 17, с. 4]. Иными словами, правоохранительная деятельность всегда имеет характер реализации властных полномочий. К указанным мерам относятся меры предупреждения, пресечения и меры юридической ответственности.

Субъектами же правоохранительной деятельности принято считать именно правоохранительные органы и их должностных лиц. Закон Республики Беларусь «О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов, сотрудников органа государственной охраны» (в ред. от 15.07.2009 № 43-3) в п. 3 абз. 1 ст. 1 дает следующее определение: «должностные лица правоохранительных органов - прокуроры, иные должностные лица прокуратуры, органов внутренних дел, государственной безопасности, финансовых расследований, а также другие должностные лица, осуществляющие в пределах своей компетенции в соответствии с Уголовно-процессуальным кодексом Республики Беларусь досудебное производство, должностные лица оперативных подразделений государственных органов, уполномоченных в соответствии с законодательством Республики Беларусь осуществлять оперативно-розыскную деятельность, должностные лица исправительных учреждений, судебные исполнители, а также военнослужащие внутренних войск Министерства внутренних дел, принимающие непосредственное участие в пресечении преступлений, совершаемых незаконными вооруженными формированиями и иными организованными группами и (или) их объединениями (преступными организациями)».

Из этого определения следует, что правоохранительными органами являются те, основной деятельностью которых являются следующие виды (правоохранительной) деятельности:

- 1) предварительное расследование;

- 2) оперативно-розыскная деятельность;
- 3) исполнение наказаний и других судебных решений;
- 4) исполнение судебных решений;

Представляется, что все прокуроры и иные должностные лица прокуратуры также должны относиться к должностным лицам правоохранительных органов. И это, в первую очередь, связано с тем основным видом деятельности, который осуществляет прокуратура в Республике Беларусь. Согласно ст. 1 Закона Республики Беларусь «О прокуратуре Республики Беларусь» (в ред. от 10.07.2012) «Прокуратура Республики Беларусь - единая и централизованная система органов, осуществляющих от имени государства надзор за точным и единообразным исполнением нормативных правовых актов на территории Республики Беларусь, а также выполняющих иные функции, установленные законодательными актами». Таким образом, основным видом деятельности прокуратуры является не один из указанных выше видов правоохранительной деятельности, а именно надзор за точным и единообразным исполнением нормативных правовых актов на территории Республики Беларусь. Может быть, в законодательстве не учтен один из видов правоохранительной деятельности?

Да, в юридической науке в качестве видов (направлений) правоохранительной деятельности называются многие: осуществление правосудия (в том числе, и конституционного), прокурорский надзор, выявление и расследование преступлений, исполнение судебных решений, оперативно-розыскная деятельность, организационное обеспечение деятельности судов, нотариальная деятельность, осуществление юридической помощи и защиты по уголовным делам и некоторые другие [4, с. 10-11; 5, с. 1; 17, с. 4].

Оставляя пока без внимания иные виды правоохранительной деятельности, обратимся к прокурорскому надзору. И.И. Мартинович указывает, что «прокурорский надзор - это особая форма конституционной правоохранительной деятельности» [6, с. 37]. А.Г. Братко же постулирует, что и вся контрольно-надзорная деятельность является составной частью правоохранительной деятельности [7, с. 30]. Практически ни один из изученных источников в рассматриваемой сфере не исключил прокурорский надзор из видов правоохранительной деятельности. В силу этого, считаем правильным и необходимым присоединиться к мнению многих ученых-правоведов о том, что прокурорский надзор является одним из видов правоохранительной деятельности. Это обусловлено, прежде всего, направленностью прокурорского надзора, его целями и задачами. В ч. 1 ст. 4 Закона Республики Беларусь «О прокуратуре Республики Беларусь» указано, что прокуратура осуществляет надзор в целях выполнения следующих задач: «обеспечение верховенства права, законности и правопорядка, защита прав и законных интересов граждан и организаций, а также общественных и государственных интересов». Все эти задачи с полным на то основанием можно назвать и задачами правоохранительной деятельности.

Кроме прочего, представляется, что еще один из специфических видов правоохранительной деятельности не в полной мере учтен как законодательством, так и юридической наукой, так и из поля зрения ученых-правоведов. Это административно-процессуальная деятельность, предусматривающая ведение производства по делам об административных правонарушениях. Так, к примеру, ч. 3 ст. 7 Таможенного кодекса Таможенного союза напрямую определяет административный процесс в качестве одного из видов правоохранительной деятельности таможенных органов, наряду с дознанием и оперативно-розыскной деятельностью. Эти положения международного договора в общем совпадают с той теоретической конструкцией, определяющей существенные характеристики правоохранительной деятельности.

Используя вышеприведенные критерии относимости тех либо иных видов деятельности к правоохранительным, следует сказать, что ведение административного процесса во многом им соответствует. Так, основные задачи административного процесса, изложенные в ст. 2.1 Процессуально-исполнительного кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях (далее - ПИКоАП), в общем, совпадают с целью правоохранительной деятельности - защита личности, ее прав, свобод и законных интересов, интересов юридических лиц, общества и государства.

Объектом административно-процессуальной деятельности является один из видов противоправных деяний (правонарушений) - административное правонарушение.

Средства и способы данного вида деятельности также позволяют отнести его к правоохранительным: имеется определенная ПИКоАП процедура ведения административного процесса, она обеспечивает применения мер административно-правового принуждения, в том числе и мер административной ответственности.

Единственным признаком данного вида правоохранительной деятельности, позволяющим говорить о его специфичности, является признак осуществляющих его субъектов. Глава 3 ПИКоАП указывает большое количество государственных органов, которые имеют полномочия на ведение административного процесса. Вместе с тем, далеко не все из них следует отнести к органам правоохранительным. Представляется, что это делать и не следует. Спецификой борьбы с административными правонарушениями выражается в том, что их выявление и пресечения осуществляется в процессе повседневной деятельности государственных органов в той либо иной сфере жизнедеятельности общества и государства. Большинство из этих сфер, в принципе, не могут считаться в узком смысле слова правоохранительными. В силу этого административный процесс является для этих органов специфической правоохранительной функцией, имеющей вспомогательный характер, позволяющей с большей эффективностью осуществлять свои уставные функции. Таким образом, правоохранительная деятельность может осуществляться в определенной степени и государственными органами, не имеющими характер правоохранительных.

ВЫВОДЫ

С учетом сказанного, представляется уместным виды правоохранительной деятельности структурировать следующим образом:

- 1) предварительное расследование;
- 2) оперативно-розыскная деятельность;
- 3) исполнение наказаний и других судебных решений;
- 4) исполнение судебных решений;
- 5) прокурорский надзор;
- 6) административный процесс.

Мы считаем, что криминалистика однозначно применима ко всем указанным видам правоохранительной деятельности. Однако степень применимости различна.

В отношении предварительного расследования и административного процесса однозначно можно говорить о криминалистическом обеспечении указанных видов правоохранительной деятельности. В стадии становления находится так называемая «уголовно-исполнительная криминалистика». Пока лишь об использовании криминалистических знаний следует говорить применительно к прокурорскому надзору. И, несомненно, конвергенцией можно назвать взаимодействие теории криминалистики и теории оперативно-розыскной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гнатенко, А.И. Функции государства и роль органов внутренних дел в их реализации : Автореф дисс. на соиск. учен. степ. канд. юрид. наук по спец. 12.00.01 - теория и история права и государства; история учений о праве и государстве / А.И. Гнатенко. - М., 2010. - 25 с.
2. Гуценко, К.Ф. Правоохранительные органы. Учебник для студентов юридических вузов и факультетов / К.Ф. Гуценко, М.А. Ковалев. Под ред. К.Ф. Гуценко. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Зерцало, 1998. - 395 с.
3. Савюк, Л.К. Правоохранительные органы / Л.К. Савюк. - М. : Изд. Группа «Юристъ», 2001. - 509 с.
4. Борики, С.В. Судебное устройство и прокурорский надзор (правоохранительные органы) / С.В. Борики. - Мн. : Фонд развития и поддержки независимых науки и высш. шк., 1998. - 298 с.
5. Рыжаков, А.П. Правоохранительные органы : Учебник для вузов / А.П. Рыжаков. - М. : Юридическая фирма «КОНТРАКТ»; «ИНФРА-М», 2004. - 432 с.
6. Мартинович, И.И. Правоохранительные органы БССР / И.И. Мартинович. - Мн. : Беларусь, 1986. - 110 с.
7. Братко, А.Г. Правоохранительная система (вопросы теории) / А.Г. Братко. - М. : Юрид. лит., 1991. - 206 с.
8. Вишневский, А.Ф. Общая теория государства и права : учебник / А.Ф. Вишневский, Н.А. Горбатов, В.А. Кучинский ; под общ. ред. В.А. Кучинского. - Минск : Интегралполиграф, 2009. - 552 с.
9. Закон Республики Беларусь «О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов, сотрудников органа государственной охраны» (в ред. от 15.07.2009 № 43-3) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
10. Закон Республики Беларусь «Об органах внутренних дел Республики Беларусь» (в ред. от 04.05.2012 № 361-3) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
11. Закон Республики Беларусь «О прокуратуре Республики Беларусь» (в ред. от 10.07.2012) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
12. Конституция Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
13. Положение о Государственном таможенном комитете Республики Беларусь (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 18.07.2011 № 319) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
14. Правоохранительные органы: Учебник / Под общ. ред. Н.А. Петухова и Г.И. Загорского. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и «К°», 2004. - 544 с.
15. Таможенный кодекс Таможенного союза // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
16. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Беларусь // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
17. Чуфаровский, Ю.В. Правоохранительные органы Российской Федерации / Ю.В. Чуфаровский. - М. : Профобразование, 2002. - 154 с.

Статья поступила в редакцию 20 июня 2015 года.

УДК 341.492.2

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО В ОПЕРАТИВНО-СЛУЖЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ
ОРГАНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.И. БОРОДИЧ

канд. юрид. наук, доцент, доцент кафедры конституционного и международного права
Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация

В целях противодействия современным вызовам и угрозам в сфере правопорядка, которые представляет транснациональная организованная преступность, необходима консолидация усилий всего международного сообщества, предполагающая регулирование деятельности государств (их правоохранительных органов) путем воздействия международного права на межгосударственные отношения.

Рассматривается роль международного права в оперативно-служебной деятельности правоохранительных органов по противодействию транснациональной организованной преступности.

Abstract

In order to counteract modern challenges and threats in the sphere of law and order which are presented by transnational organized crime, it is necessary to consolidate the efforts of the international community, suggesting regulation of the States activity (their law enforcement agencies) by the impact of the international law on the interstate relations.

The role of international law in the operational and official activity of law enforcement agencies in combating transnational organized crime is considered.

ВВЕДЕНИЕ

Территория Республики Беларусь, в силу своего географического положения, вовлечена во многие сферы трансграничной преступной деятельности. Террористическая деятельность, противоправные посяательства на жизнь и здоровье человека, деятельность, связанная с торговлей людьми, в том числе сексуальной эксплуатацией или вовлечением в занятие проституцией, незаконная миграция, хищение или незаконный оборот ядерных материалов и радиоактивных веществ, незаконный оборот наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, оружия и боеприпасов к нему, взрывных устройств и взрывчатых веществ, контрабанда и др. создают наибольшую угрозу национальной безопасности. Каждая из перечисленных сфер, представляет собой форму криминального бизнеса, активно консолидируется в международном масштабе, имеет высокий уровень профессионализма и организованности. Поэтому цель Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности (г. Нью-Йорк, 15.11.2000) [1] заключается в содействии сотрудничеству государств в деле более эффективного предупреждения транснациональной организованной преступности и борьбы с ней.

В связи с этим, юридическими функциями международного права можно считать: **стабилизирующую** (международные правовые нормы призваны организовывать мировое сообщество, устанавливать определенный международный правопорядок, стремиться упрочить его сделать более стабильным); **регулятивную** (международные правовые нормы наделяют участников международных отношений определенными правами и обязанностями); **охранительную** (обеспечение надлежащей охраны международных правоотношений).

Международное право выполняет в международных отношениях **координирующую** (в его нормах отражаются общеприемлемые для государств стандарты поведения в различных областях взаимоотношений, расширяя и углубляя взаимосвязи между государствами) и **информационно-воспитательную функцию** (состоит в передаче накопленного опыта упорядоченного поведения государств, в воспитании в духе уважения к праву, к охраняемым им интересам и ценностям).

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

К деятельности правоохранительных органов Республики Беларусь и их структурных подразделений в сферах, где ощутимо взаимодействие с международным правовым регулированием, имеют отношения законы – о гражданстве Республики Беларусь, о правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь, о противодействии торговле людьми, о порядке выезда из Республики Беларусь и въезда в Республику Беларусь граждан Республики Беларусь, о предоставлении иностранным гражданам и лицам без гражданства статуса беженца, дополнительной и временной защиты в Республике Беларусь о внешней трудовой миграции, об оперативно-розыскной деятельности, а также Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях, Уголовный кодекс Республики Беларусь и др.

Непосредственная регламентация функций и действий учреждений МВД, содержащаяся в Законе Республики Беларусь «Об органах внутренних дел Республики Беларусь» от 17.07.2007 [2] определяет, что взаимодействие орга-

нов внутренних дел с иностранными организациями осуществляется в соответствии с законодательными актами и международными договорами Республики Беларусь (ст. 7).

В Положении о Государственном таможенном комитете Республики Беларусь (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 13.11.2014 № 530) в п. 8.7 главы 2 (Основные задачи ГТК) сказано: «обеспечение выполнения международных обязательств Республики Беларусь в части, касающейся таможенного дела» [3].

Органы пограничной службы взаимодействуют с компетентными органами иностранных государств и международными организациями осуществляют в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь и международными договорами (ст. 6 Закона Республики Беларусь «Об органах пограничной службы Республики Беларусь» от 11.11.2008) [4].

Согласно Закону Республики Беларусь «Об органах финансовых расследований Комитета Государственного контроля Республики Беларусь» от 16.07.2008 взаимодействие органов финансовых расследований с правоохранительными и контролирующими органами иностранных государств осуществляется в соответствии с законодательными актами и международными договорами Республики Беларусь (ст. 6) [5].

Вместе с тем следует отметить, что Положение о Министерстве внутренних дел Республики Беларусь (в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 12.05.2009 № 241, от 24.09.2009 № 475, от 27.09.2010 № 499, от 02.10.2010 № 519, от 06.10.2011 № 450, от 06.01.2012 № 17, от 05.04.2012 № 157, от 08.01.2013 № 8) [6], включает пункт 9.18., согласно которому Министерство осуществляет международное сотрудничество, участвует в разработке проектов международных договоров Республики Беларусь, заключении международных договоров Республики Беларусь, в том числе межведомственного характера, оказывает иностранным государствам услуги по подготовке кадров.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь «Об образовании Следственного комитета Республики Беларусь» от 12.09.2011 [7] одной из основных задач является осуществление в пределах своей компетенции международного сотрудничества в сфере досудебного уголовного производства.

В соответствии с конституционными нормами в законах, затрагивающих деятельность правоохранительных органов Республики Беларусь, содержатся формулировки, обусловленные международными правовыми нормами. Имеются в виду главным образом международные пакты и конвенции о правах и свободах человека и гражданина. Например, в Законе Республики Беларусь «Об оперативно-розыскной деятельности» от 9.07.1999 правовую основу оперативно-розыскной деятельности составляют Конституция Республики Беларусь, настоящий Закон, иные акты законодательства, в том числе международные договоры Республики Беларусь (ст. 5) [8].

Обусловленность правоприменительных актов в системе правоохранительных органов международными договорами Республики Беларусь имеет различные проявления. Так, Закон Республики Беларусь «О борьбе с организованной преступностью» от 27.06.2007 (в ред. Законов Республики Беларусь от 28.12.2009 № 78-3, от 14.06.2010 № 132-3, от 12.12.2013 № 84-3) [9] определил, что правовую основу деятельности по борьбе с организованной преступностью составляют Конституция Республики Беларусь, настоящий Закон, указы и декреты Президента Республики Беларусь, Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности от 15.11.2000 и дополняющие ее протоколы, ратифицированные Республикой Беларусь, другие международные договоры, действующие для Республики Беларусь, и иные акты законодательства Республики Беларусь. Если международным договором установлены иные правила, чем те, которые содержатся в настоящем Законе, то применяются правила международного договора.

Реализация Закона Республики Беларусь «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь» сопряжена с надлежащим пониманием и применением международных договоров относительно визового и безвизового въезда в Республику Беларусь и пребывания на ее территории. В частности, иностранцы, прибывшие в Республику Беларусь, кроме иностранцев, указанных в статье 45 настоящего Закона, обязаны в течение пяти суток, за исключением выходных дней, государственных праздников и праздничных дней, установленных и объявленных Президентом Республики Беларусь нерабочими, зарегистрироваться в органе регистрации по месту фактического временного пребывания, если иное не определено настоящим Законом и международными договорами Республики Беларусь (ч. 1 ст. 41). В данном случае под иным порядком подразумеваются правила двусторонних соглашений с некоторыми странами об отмене виз, т.е. о безвизовом въезде и пребывании на территории соответствующих стран. В рамках Содружества Независимых Государств действует Соглашение о безвизовом передвижении граждан государств Содружества по территории его участников. Очевидно, значение установленных договорных правил в этой сфере для действий органов внутренних дел.

Особое место в компетенции МВД занимают вопросы взаимоотношений с Международной организацией уголовной полиции (Интерпол). Имеется в виду, прежде всего, правовой статус Национального центрального бюро (НЦБ) Интерпола, который определен национальным законодательством Республики Беларусь, Уставом международной организации уголовной полиции – Интерпол, Постановлением МВД и Генеральной прокуратуры Республики Беларусь от 30.10.2012 № 386дсп/35 «Об утверждении Инструкции об обеспечении информационного взаимодействия в рамках Интерпола», Положением о НЦБ Интерпола в Республике Беларусь: Приказ МВД Республики Беларусь от 28.02.2012 г. № 66 [10].

НЦБ в качестве подразделения криминальной полиции входит в состав центрального аппарата МВД. На него возложено сотрудничество правоохранительных и других государственных органов Республики Беларусь с правоохранительными органами иностранных государств-членов Интерпола и Генеральным секретариатом Интерпола. НЦБ Интерпола в своей деятельности, наряду с национальными нормативными правовыми актами, руководствуется международными договорами Республики Беларусь, общепризнанными принципами и нормами международного права, Уставом Интерпола, обязательными решениями Генеральной Ассамблеи Интерпола.

Правоохранительные органы Республики Беларусь на основе международных норм осуществляют взаимодействие с соответствующими органами зарубежных стран. Например, Министерство внутренних дел как государственный орган исполнительной власти, компетентен заключать от имени Республики Беларусь международные договоры межведомственного характера. Вместе с тем оно обеспечивает в пределах своих полномочий выполнение обязательств Белорусской Стороны по договорам и осуществление прав Белорусской Стороны, вытекающих из этих договоров.

В практике международных отношений действуют двусторонние соглашения о сотрудничестве с министерствами внутренних дел Латвийской Республики, Республики Польша, Итальянской Республики, Литовской Республики, Республики Болгария, Румынии, Турции, Республики Судан, Объединенных Арабских Эмиратов и других стран, с Министерством общественной безопасности Социалистической Республики Вьетнам, Китайской Народной Республики.

Следственным комитетом Республики Беларусь заключено соглашение о сотрудничестве со Следственным комитетом Российской Федерации (вступило в силу 25.04.2013). Сотрудничество в рамках своей компетенции осуществляется по следующим основным направлениям: организация и обеспечение исполнения международных договоров в уголовно-правовой сфере, участниками которых являются государства Сторон; борьба с преступностью, в том числе в ее организованных формах, терроризмом, коррупцией, незаконным оборотом оружия, наркотических средств и психотропных веществ, преступлениями в сфере экономики и высоких технологий и иными видами преступлений, представляющих повышенную угрозу для общества; обеспечение защиты прав и свобод человека и гражданина; подготовка и повышение квалификации кадров для органов предварительного следствия; научно-исследовательская деятельность по вопросам, представляющим взаимный интерес.

Богатый опыт сотрудничества накоплен в рамках СНГ. Помимо двусторонних соглашений почти со всеми членами Содружества сложился комплекс многосторонних соглашений, в числе которых наряду с основным Соглашением о взаимодействии министров внутренних дел независимых государств в сфере борьбы с преступностью от 24.04.1992 имеют такие специфические документы, как Соглашения о порядке передачи и транзитной перевозки лиц, взятых под стражу, Соглашение о борьбе с преступностью на транспорте.

В целях взаимодействия и координации в борьбе с преступностью созданы:

в 1996 г. **Совет Министров внутренних дел государств-участников СНГ**. Функции рабочего аппарата выполняет **Бюро по координации борьбы с организованной преступностью и иными опасными видами преступлений на территории государств-участников СНГ** (БКБОП). Основные задачи БКБОП: формирование специализированного банка данных и предоставление информации в соответствующие МВД; содействие в осуществлении международного розыска участников преступных сообществ и лиц, совершивших наиболее опасные преступления и скрывающихся от уголовного преследования; обеспечение согласованных действий при проведении оперативно-розыскных мероприятий и комплексных операций, затрагивающих интересы нескольких стран СНГ, выработка рекомендаций по борьбе с транснациональной преступностью;

Совет руководителей органов безопасности и специальных служб СНГ (СОРБ) создан 28.03.1997 в целях взаимодействия и координации действий в борьбе с организованной преступностью международного характера и в других согласованных сферах деятельности органов безопасности и спецслужб государств-участников СНГ;

Координационный совет руководителей органов налоговых (финансовых) расследований государств-участников СНГ (КСОНР) создан решением руководителей органов налоговых (финансовых) расследований государств-участников СНГ 20.10.1999 для взаимодействия и координации действий в борьбе с нарушениями налогового (финансового) законодательства;

Совместная комиссия государств-участников Соглашения о сотрудничестве государств-участников СНГ в борьбе с незаконной миграцией создана 6.03.1998;

Антитеррористический центр государств-участников СНГ создан Решением Совета глав государств СНГ от 1.12.2000;

Совет командующих Пограничными войсками СНГ является головным органом Совета глав государств СНГ по вопросам координации взаимодействия пограничных ведомств государств-участников СНГ в сфере обеспечения согласованной пограничной политики на внешних границах государств-участников СНГ;

Совет руководителей миграционных органов государств-участников СНГ образован 5.10.2007. Совет является органом отраслевого сотрудничества СНГ и предназначен для обеспечения координации взаимодействия и решения вопросов в области миграционной политики;

Совет руководителей таможенных служб государств-участников СНГ является постоянно действующим органом отраслевого сотрудничества СНГ и предназначен для обеспечения координации взаимодействия таможенных служб государств-участников СНГ в области таможенной политики;

Координационный совет генеральных прокуроров государств-участников СНГ является межгосударственным органом Содружества, организующим сотрудничество и взаимодействие генеральных прокуратур, прокуратур государств-участников СНГ в сферах обеспечения законности, прав и свобод человека и гражданина, борьбы с преступностью;

Совет руководителей подразделений финансовой разведки государств-участников СНГ является органом отраслевого сотрудничества СНГ и предназначен для обеспечения организации и координации противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма;

Межгосударственный Совет по противодействию коррупции создан Соглашением об его образовании, подписанным 25.10.2013.

ВЫВОДЫ

Таким образом, современные международные отношения характеризуются большой взаимозависимостью государств. Ни одно государство не может противостоять транснациональной организованной преступности изолированно и учитывать только свои национальные интересы. Поэтому, международное право в оперативно-служебной деятельности правоохранительных органов Республики Беларусь, играет существенную роль. В современных условиях роль международного права заключается в регулировании деятельности государств (их правоохранительных органов) на международной арене, в том числе в противодействии современным вызовам и угрозам в сфере правопорядка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности (г. Нью-Йорк, 15.11.2000) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
2. Закон Республики Беларусь «Об органах внутренних дел Республики Беларусь» от 17.07.2007 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
3. Положение о Государственном таможенном комитете Республики Беларусь (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 13.11.2014 № 530) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
4. Закон Республики Беларусь «Об органах пограничной службы Республики Беларусь» от 11.11.2008 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
5. Закон Республики Беларусь «Об органах финансовых расследований Комитета Государственного контроля Республики Беларусь» от 16.07.2008 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
6. Положение о Министерстве внутренних дел Республики Беларусь (в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 12.05.2009 № 241, от 24.09.2009 № 475, от 27.09.2010 № 499, от 02.10.2010 № 519, от 06.10.2011 № 450, от 06.01.2012 № 17, от 05.04.2012 № 157, от 08.01.2013 № 8 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
7. Указ Президента Республики Беларусь «Об образовании Следственного комитета Республики Беларусь» от 12.09.2011 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
8. Закон Республики Беларусь «Об оперативно-розыскной деятельности» от 9.07.1999 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
9. Закон Республики Беларусь «О борьбе с организованной преступностью» от 27.06.2007 (в ред. Законов Республики Беларусь от 28.12.2009 № 78-3, от 14.06.2010 № 132-3 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.
10. Постановление МВД и Генеральной прокуратуры Республики Беларусь от 30.10.2012 № 386дсп/35 «Об утверждении Инструкции об обеспечении информационного взаимодействия в рамках Интерпола», Положением о НЦБ Интерпола в Республике Беларусь: Приказ МВД Республики Беларусь от 28.02.2012 г. № 66 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология-3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2015.

Статья поступила в редакцию 10 июля 2015 года.

УДК 33:338

СОЦИАЛЬНЫЕ МАКРОГРУППЫ В МЕХАНИЗМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ

А.И. ЛУЧЕНОК

д-р экон. наук, проф., заведующий отделом макроэкономической и финансовой политики
Института экономики НАН Беларуси, г. Минск

Аннотация

Для согласования экономических интересов на макроэкономическом уровне предложено ввести в экономический оборот термин «социальная макрогруппа», под которой понимается объединение людей со специфической ролью в экономической деятельности, способных влиять на основные макроэкономические пропорции и существенно корректировать финансовые потоки в экономике. С учётом этого предложены рекомендованы меры по разработке инструментов регулирования системы неформальных институтов, позволяющих эффективно согласовывать экономические интересы социальных макрогрупп с целью получения максимального эффекта от использования всех видов материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Abstract

To harmonize economic interests at the macroeconomic level the author suggests to define the term "social macrogroups" as the coalescence of people according to specific role in economic activities. These groups could influence main macroeconomic proportions and financial flows in the economy substantially. In view of this proposal some steps to develop regulatory tools of informal institutions are recommended. They are intended to help effectively coordinate economic interests of social macrogroups in order to obtain maximum benefit from material, labor and financial resources.

ВВЕДЕНИЕ

В экономической литературе существуют различные подходы к определению понятия «сбалансированный экономический рост». Достаточно распространена трактовка этого термина как траектории развития, при которой все переменные растут с постоянной скоростью [1]. Такой подход имеет право на существование только в том случае, если экономика уже сбалансирована и основные пропорции нужно просто поддерживать в сложившемся соотношении. Однако другая ситуация складывается при дисбалансе между потреблением и накоплением, между экспортом и импортом, гипертрофированном развитии одних отраслей и недостаточной развитостью других. В этом случае для обеспечения сбалансированного развития необходимо менять соотношение основных народнохозяйственных пропорций, в частности, стимулировать накопление, экспорт, поощрять развитие одних отраслей при ослаблении стимулирования деятельности других.

Общим критерием оценки степени развития отраслей может стать их роль в производстве добавленной стоимости в расчете на одного работника. На практике этот критерий нуждается в уточнении, поскольку необходимо учитывать сопряженность (спрос) и потенциальную рентабельность производимых товаров, работ и услуг, а также степень их инновационности. Условным примером может быть производство хомутов: до тех пор, пока для хозяйственных нужд будут использоваться лошади, хомуты будут нужны, но это не значит, что их производство следует расширять для роста добавленной стоимости в расчете на одного скорняка.

Более приемлемой, на наш взгляд, является трактовка, по которой под сбалансированным ростом понимается устойчивое развитие в долгосрочной перспективе без серьезных спадов и подъемов [2]. При этом особенностями сбалансированного экономического развития являются следующие характеристики:

- экономика развивается темпами, близкими к долгосрочному тренду экономического роста;
- низкая инфляция;
- сбалансированность между различными секторами экономики;
- сбалансированность между различными регионами страны;
- баланс между потреблением и инвестициями;
- экологическая сбалансированность, предполагающая по возможности широкое использование возобновляемых ресурсов экономического роста.

Между тем, одним из синонимов прилагательного «сбалансированный» является прилагательное «согласованный» [3], что отражает важный аспект обеспечения сбалансированного экономического роста – согласования интересов участников экономической деятельности независимо от того, в какой форме они выступают: в виде социальных групп или отдельных работников.

В связи с этим, в макроэкономическом плане сбалансированный экономический рост целесообразно трактовать как обеспечение положительной динамики макроэкономических показателей без значительных колебаний их значений на протяжении достаточно длительного периода времени на основе согласования экономических интересов всех участников экономической деятельности. Темпы устойчивого роста должны обеспечивать соответствие наличных

ресурсов объему совокупного спроса, что позволяет исключить необходимость повышения цен на факторы производства ввиду их нехватки. При определении понятия качества экономического роста следует исходить из необходимости достижения таких пропорций развития национальной экономики, при которых монетарная и фискальная системы будут устойчивы и распределение ресурсов будет ориентировано на обеспечение аллокативной эффективности.

Стратегической целью сбалансированного развития является улучшение согласования интересов всех социальных групп общества в направлении повышения эффективности национальной экономики.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Под социальными группами понимаются объединения людей со специфической ролью в экономической деятельности и обществе, связанных системой взаимных отношений, которые регулируются формальными или неформальными нормами (институтами). При этом социальные группы, в отличие от массовых общностей, характеризуются:

- устойчивым взаимодействием, которое способствует стабильности их существования в пространстве и во времени;
- относительно высокой степени сплоченности;
- отчетливо выраженной однородностью состава, т. е. наличием признаков, присущих всем индивидам, входящим в группу;
- вхождением в более широкие общности в качестве структурных образований [4].

В научной литературе также используется понятие так называемых «больших социальных групп», к которым, в частности, относятся социальные классы, профессиональные группы, половозрастные группы (молодежь, женщины, пожилые люди и т.д.) [5]. Большими социальными группами являются также работники отдельных отраслей или видов экономической деятельности, индивидуальные предприниматели, пенсионеры, учащиеся и проч. При этом представители этих групп имеют возможность транслировать свои потребности, преобразуемые в интересы, лицам, обеспечивающим или способным обеспечить их реализацию.

Вместе с тем для целей макроэкономического анализа понятие «большие социальные группы» нуждается в уточнении, поскольку далеко не все из этих групп добровольного или вынужденного объединения людей, ориентированных на реализацию общих интересов своих членов в отношениях с другими группами интересов и внешней средой, обладают влиянием, которое позволяет им серьезно воздействовать на основные макроэкономические пропорции, определять специфику монетарной, фискальной и институциональной политики, существенно корректировать финансовые потоки в экономике. Такие укрупненные группы нами предлагается назвать социальными макрогруппами (СМГ). Они предназначены для реализации следующих функций:

- во-первых, агрегирование интересов членов социальной макрогруппы, установление иерархии между интересами по степени приоритетности с выработкой на этой основе общегрупповых целей. При этом предполагается не только определение наиболее значимых целей, но и прогнозирование возможности их реализации;
- во-вторых, разработка мероприятий по реализации интересов СМГ путем транслирования своих интересов в органы государственного управления и взаимодействия с этими структурами;
- в-третьих, участие в подборе кадров, выдвижении своих представителей в органы государственного управления для реализации своих групповых интересов;
- в-четвертых, использование средств массовой информации для пропаганды своих интересов как в прямой, так и в завуалированной форме.

Как правомерно отметил В. Мау, «борьба между различными социально-экономическими группировками («группами интересов», оформляющимися в соответствующие политические или чисто лоббистские организации) за приоритеты экономической политики имеет место во всех странах и во все времена... Эти группы должны быть непосредственно связаны с экономическими процессами, с производством и обращением, с банковской деятельностью и т.п... А основным критерием их разделения, дифференциации должна выступать объективная заинтересованность в осуществлении определенного типа экономической политики, то есть в осуществлении государственной властью некоторого комплекса мероприятий, отвечающих интересам данных хозяйственных структур и тем самым, по их представлению, полезных и нужных всему народному хозяйству» [6].

Исходя из анализа финансовых потоков и предпринимаемых мер государственного регулирования считаем, что доминирующими социальными макрогруппами в белорусской экономике являются:

- СМГ «Индустриально-промышленный комплекс»;
- СМГ «Аграрно-продовольственный комплекс»;
- СМГ «Строительный комплекс»;
- СМГ «Банковско-финансовая сфера»;
- СМГ «Домашние хозяйства» (население).

Определенную роль в перераспределении ресурсов играют социальные макрогруппы «Мелких и средних предпринимателей», «Научно-исследовательский и внедренческий комплекс», «Медицина», «Транспортный комплекс» в тех случаях, когда они отражают интересы, расходящиеся с интересами доминирующих СМГ.

В состав социальных макрогрупп считаем нецелесообразным включать органы государственного управления, хотя некоторые из них по своим интересам смыкаются с профильными социальными макрогруппами. Например, Национальный банк Республики Беларусь частично является органом, выражающим интересы банковско-финансовой

макрогруппы, Министерство промышленности (Минпром) ориентировано на обслуживание интересов индустриально-промышленной макрогруппы, Министерство сельского хозяйства и продовольствия (Минсельхозпрод) тесно взаимодействует с СМГ аграрно-продовольственного комплекса, а Министерство архитектуры и строительства (Минстройархитектуры) – со строительной социальной макрогруппой. Ряд министерств представляют интересы макрогруппы домашних хозяйств (населения). Однако указанные органы государственной власти обязаны прежде всего реализовывать общегосударственные интересы, а в отношении профильных социальных макрогрупп должны выступать, с одной стороны, как помощники, а с другой – как контролеры и проводники государственной политики. В результате, в целом выполняя задачу реализации общегосударственных интересов, возникают противоречия на более низком уровне между органами государственной власти по поводу реализации представляемых ими отраслей или секторов экономики.

Рассмотрим противоречия и проблемы согласования экономических интересов социальных макрогрупп на примере монетарной (денежно-кредитной) политики.

Подходы к монетарной методологии содержались в трудах И. Фишера, А. Маршалла, А. Пигу и других авторов. Однако комплексное рассмотрение проблем монетарного регулирования было дано в трудах М. Фридмана. В последующий период проблемы денежно-кредитного регулирования продолжали активно исследоваться и инструменты монетарной политики стали составным элементом государственного управления экономикой. Реализация этой политики в нашей стране осуществляется Национальным банком Республики Беларусь, который реализует свои функции с помощью следующих основных инструментов:

– изменение предложения денег, которое осуществляется Национальным банком Республики Беларусь (далее – Национальным банком, НБ) путем изменения нормы обязательных резервов банков второго уровня (далее – банков) и, следовательно, влияя на их кредитные возможности).

– изменение учетной ставки процента (ставки рефинансирования);

– операции на открытом рынке.

Монетарные инструменты применяются для достижения стоящих перед Национальным банком целей, то есть обеспечивается реализация государственных интересов через этот орган регулирования. Вместе с тем, возникает вопрос, в чем выражаются эти интересы в сфере монетарной политики.

Распространена точка зрения, что одной из основных целей государственного регулирования является подавление инфляции [7]. Похожая трактовка гласит, что «антиинфляционная политика – это комплекс мер по регулированию экономики, направленных **на борьбу** с инфляцией» [8]. То есть, авторы такого подхода предполагают, что инфляция сама по себе зло и с ней непременно нужно бороться, желательно до полной победы.

Другие авторы придерживаются более взвешенного подхода к регулированию инфляционных процессов. В частности, есть мнение, что главная цель антиинфляционной политики – сделать инфляцию управляемой и ослабить ее негативные социально-экономические последствия [9]. Так считает, например, М.Ю. Малкина, которая попыталась найти ответ на вопрос, нужно ли вообще ликвидировать инфляцию путем радикальных мер или более предпочтительно адаптироваться к ее относительно невысоким темпам. Ею был сделан вывод, что цель антиинфляционной политики заключается в том, чтобы сделать инфляцию управляемой, а ее уровень – достаточно умеренным [10]. Такой подход нам представляется наиболее обоснованным, поскольку умеренная кредитная эмиссия позволяет стимулировать экономический рост.

В настоящее время Национальный банк проводит политику таргетирования инфляции. В «Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2014 год» целью денежно-кредитной политики, реализуемой совместно с мерами экономической политики, проводимой Правительством Республики Беларусь, определено снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен, до 11 процентов (декабрь 2014 г. к декабрю 2013 г.) [11].

Возникает вопрос о том, чьим интересам соответствует снижение темпов инфляции. Прежде всего, это выгодно социальной макрогруппе домашних хозяйств и особенно той части населения, которое получает оплату труда из бюджетных средств: известно, что в условиях повышенных темпов инфляции потери населения от роста цен компенсируются из бюджета со значительным отставанием и не обязательно в полном размере.

В целом ограничение темпов инфляции соответствует и интересам нефинансового сектора национальной экономики, поскольку в этом случае снижается ставка рефинансирования и удешевляются кредиты. Но следует учитывать, что инфляция возникает как в финансовом, так и нефинансовом секторе.

Сторонники монетаристского подхода считают, что инфляция обусловлена исключительно проводимой денежно-кредитной политикой. При этом обычно ссылаются на высказывание М.Фридмана о том, что инфляция всегда и везде есть монетарный феномен, не упоминая при этом вторую часть предложения, в которой речь идет только о случае опережающего роста количества денег над выпуском [12].

Переополнение денежных каналов сверх потребностей реального выпуска действительно обуславливает монетарную инфляцию. Но опережающий рост денежной массы по сравнению с товарным предложением обычно обусловлен обстоятельствами, которые вынуждают монетарные власти нарушать отработанные подходы к регулированию денежно-кредитной сферы. Это обусловлено тем, что система законодательных актов, регулирующих денежно-кредитную деятельность, в основном сбалансирована с учетом интересов различных социальных макрогрупп путем согласования проектов документов с Национальным банком Республики Беларусь. В результате реализации запросов индустриально-промышленной, аграрно-продовольственной, строительной и некоторых других макрогрупп нефинансового сектора экономики требует дополнительных финансовых ресурсов, которые можно получить за счет активизации кредитования, которое в ряде случаев может носить инфляционный характер. То есть, позиционируя себя как

проводника монетаристского подхода, Национальный банк вынужден отступать от теоретико-методологической выверенности принципов и идти навстречу потребностям реального сектора экономики.

Рост кредитования экономики, в том числе за счет эмиссии Национального банка, соответствует и интересам банковско-финансовой социальной макрогруппы. Причем, в данном случае заинтересованность этой макрогруппы является непротиворечивой в отличие от интересов макрогрупп сфер производства и услуг. С одной стороны, они хотят дополнительных кредитов, усиливающих разрыв между денежной и товарной массой и стимулирующих инфляцию, но, с другой стороны, они хотят дешевых кредитов за счет снижения ставки рефинансирования вследствие минимизации темпов инфляции. В результате возникает противоречие, стимулирующее дисбалансы в экономике.

Одним из вариантов решения проблемы обеспечения низких процентных ставок при достаточно высоких темпах инфляции является предоставление льготирования процентных ставок за счет средств государственного бюджета. Но в этом случае страдают социальные макрогруппы, которые в значительной части финансируются именно за счет бюджета. В результате в государственном бюджете уменьшается доля средств, выделяемых на нужды социальной макрогруппе «домашние хозяйства». Для сокрытия возникающих при этом противоречий соответственно формируется структура принимаемых государственными органами документов. Например, в приложении 3 «Расходы республиканского бюджета по функциональной классификации расходов бюджета по разделам, подразделам и видам расходов» в Законе Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2014 год» в раздел «Социальная политика» включена статья «Помощь в обеспечении жильем» в сумме 2771,5 млрд руб., что в 883 раза больше расходов на социальную защиту и всего в 2,2 раза меньше выделяемых средств на пенсионное обеспечение населения страны [13]. Между тем, за счет средств по указанной статье финансируется строительство льготного жилья, которое создает искусственный спрос на квартиры и лоббируется в первую очередь социальной макрогруппой «Строительный комплекс». Поэтому в 1 полугодии 2014 г. доля льготных кредитов составила 27,9% от инвестиций в основной капитал в жилищном строительстве [14].

В то же время по данным соцопросов в системе приоритетов СМГ «Домашние хозяйства» жилищная проблема вызывает беспокойство только у 28,5% опрошенных. Примерно на аналогичном уровне у населения вызывают тревогу проблемы воспитания молодежи, низкий уровень культуры населения, преступность (22%). Даже алкоголизм нервирует население больше (40,5%), чем вопросы обеспечения жильем. В то же время наиболее актуальной проблемой является рост цен – ее отметили 71,5%, в том числе на продукты питания – 64% [15].

В результате становится очевидным, что даже в основе инфляции по М. Фридмену лежит не свободная воля монетарных властей, а необходимость удовлетворения запросов представителей социальных макрогрупп, направленных на реализацию своих интересов.

При ускорении темпов инфляции из-за снижения курса национальной валюты также происходит разнонаправленная борьба различных интересов. С одной стороны, в девальвации национальной валюты заинтересованы:

(а) экспортеры для повышения конкурентоспособности своих товаров и услуг за границей;

(б) отечественные производители, ориентированные на внутренний рынок и противодействующие увеличению дешевого импорта;

(в) органы государственного управления, отвечающие за сбалансированность внешнеторгового сальдо.

При этом достаточно высокие темпы инфляции позволяют перераспределять ресурсы в пользу банковской социальной макрогруппы. В условиях высоких темпов инфляции обеспечивается более легкое наполнение государственного бюджета с соответствующим увеличением его расходов.

С другой стороны, в устойчивости белорусского рубля и росте зарплат в долларовом выражении заинтересовано население, импортеры товаров и услуг, органы государственного управления, отвечающие за социальную политику, а также Национальный банк Республики Беларусь, который, в соответствии с уставом, должен обеспечивать защиту и устойчивость белорусского рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам [16].

Наряду с регулированием инфляции в Республике Беларусь важной задачей денежно-кредитной политики является обеспечение достаточно высоких и стабильных темпов экономического роста. В частности, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. запланировано увеличение ВВП в целом за пятилетку на 162-168%. Достижение этой цели требует активизации инвестиционной активности экономических субъектов. В условиях, когда до сих пор не созданы необходимые институциональные условия для привлечения зарубежных инвестиций, возникает проблема стимулирования внутренних инвестиций, в том числе за счет финансовых ресурсов домашних хозяйств.

За 2013 г. население Республики Беларусь инвестировало средства в основной капитал (преимущественно в жилищное строительство) в размере 17,4 трлн. рублей. За тот же период чистый прирост депозитов населения в национальной и иностранной валюте достиг 23,1 трлн. рублей. При этом чистый прирост кредитов населения составил 13,8 млрд. рублей, из них на потребительские нужды – 4,6 трлн. рублей, кредиты на финансирование недвижимости – 9,2 трлн. рублей (в том числе кредиты на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья – 9,0 трлн. рублей), а 9,2 трлн. рублей было направлено на кредитование других отраслей экономики. При этом задолженность по долгосрочным кредитам выросла за 2013 г. на 45,8 трлн. рублей, а по краткосрочным кредитам – на 11,7 трлн. рублей. То есть, правомерно считать, что 80% $(45,8 / (45,8 + 11,7) * 100)$ кредитных средств пошли в долгосрочные инвестиции.

Таким образом, за счет средств домашних хозяйств было осуществлено инвестиций на сумму 16,6 трлн. рублей $(9,2 + 9,2 * 80 / 100)$. В то же время иностранные инвестиции (без кредитов банков) составили в том же году всего 6,7 трлн. рублей, то есть в 2,5 раза меньше, чем инвестировали домашние хозяйства. Но, если для привлечения средств иностранных инвесторов осуществляются различные комплексы мероприятий, то для привлечения средств населения

в инвестиционный оборот серьезной работы не ведется. В стране практически отсутствует рынок ценных бумаг, на котором население могло бы осуществлять инвестиции с получением доходов как за счет дивидендов, так и за счет роста курсовой стоимости акций. Нет также системы накопительного страхования и практически отсутствуют негосударственные пенсионные и инвестиционные фонды для населения. Имеющуюся практику покупки банковских сертификатов и облигаций следует рассматривать как форму депозитов, а ограниченную по масштабам покупку драгоценных металлов можно рассматривать как форму сбережения, но не инвестирования. Таким образом, депозиты и их разновидности остаются практически единственным источником инвестирования средств домашних хозяйств в национальную экономику.

Домашние хозяйства с осторожностью относятся к хранению денег в рублевых депозитах из-за опасения серьезной девальвации белорусского рубля, обесценивающей рублевые вклады. Поэтому депозиты в белорусских рублях в белорусской банковской системе в сентябре 2014 г. снизилась по сравнению с предшествующим месяцем на 90 млрд. рублей и составили 45003 млрд. рублей (рисунок 1).

Величина депозитов в иностранной валюте в 1,8 раза больше, чем в белорусских рублях. Но, с другой стороны, постоянное отрицательно сальдо текущего счета платежного баланса создает опасения у населения по поводу возможности замораживания валютных вкладов. Кроме того, сравнение депозитных ставок по белорусским рублям и иностранным валютам создает впечатление заниженности ставок по валютным депозитам. Поэтому в результате дисбаланса интересов (сохранения денежных активов и стремления зарабатывать на них) население сохраняет значительную часть финансовых ресурсов в наличной форме, а нефинансовый (реальный) сектор продолжает испытывать потребность в инвестициях. В частности, по данным С. Румаса и А. Плешкуна к концу 2009 г. банками было привлечено от населения 18,2 трлн. руб. на счета и 0,6 трлн. руб. – в виде вложений в ценные бумаги. При этом запасы наличной иностранной валюты составляли 11,9 трлн. руб. [17]. К настоящему времени ситуация принципиально не изменилась, что свидетельствует о необходимости серьезного учёта интересов СМГ «Домашние хозяйства» при определении ставки рефинансирования и ставок как рублевых, так и валютных депозитов. Недостаточный учет интересов населения привел к тому, что в 2014 г. в структуре предоставляемых кредитов на долю финансирования свыше года приходится менее 20% как в национальной, так и в иностранной валюте. Это обусловлено спецификой депозитов – 90% срочных вкладов заключаются на срок до 1 года [18].



Рисунок 1 – Динамика депозитов физических лиц в Республике Беларусь в 2013–2014 гг., млрд. руб.

При этом Национальный банк, уступающий требованиям социальных макрогрупп нефинансовой сферы по снижению процентных ставок, вынужден ущемлять интересы социальной макрогруппы «домашние хозяйства» в высоких депозитных ставках, понижая ставку рефинансирования. В ряде случаев это ведет к снижению интереса к рублевым депозитам. Так, снижение ставки рефинансирования в 1 полугодии 2013 г. с 30% до 23,5% привело к постепенному снижению темпов месячного прироста рублевых депозитов. Лишь к сентябрю 2013 г. население адаптировалось к новым процентным ставкам по рублевым депозитам (рисунок 2).

Дальнейшее понижение процентных ставок привело к возникновению противоречий не только между Национальным банком и населением, но и скрытому противодействию со стороны банков второго уровня. Для стимулирования привлечения депозитов банки были вынуждены в определенной степени игнорировать снижение процентной ставки. В частности, на середину октября 2014 г. при ставке рефинансирования 20% ряд банков (в том числе ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Белгазпромбанк» и др.) за годовой депозит предлагали вознаграждение в размере 28-32 процентов. Именно такая политика банков позволила обеспечить прирост рублевых депозитов и ослабление роли ставки рефинансирования как инструмента монетарного регулирования.

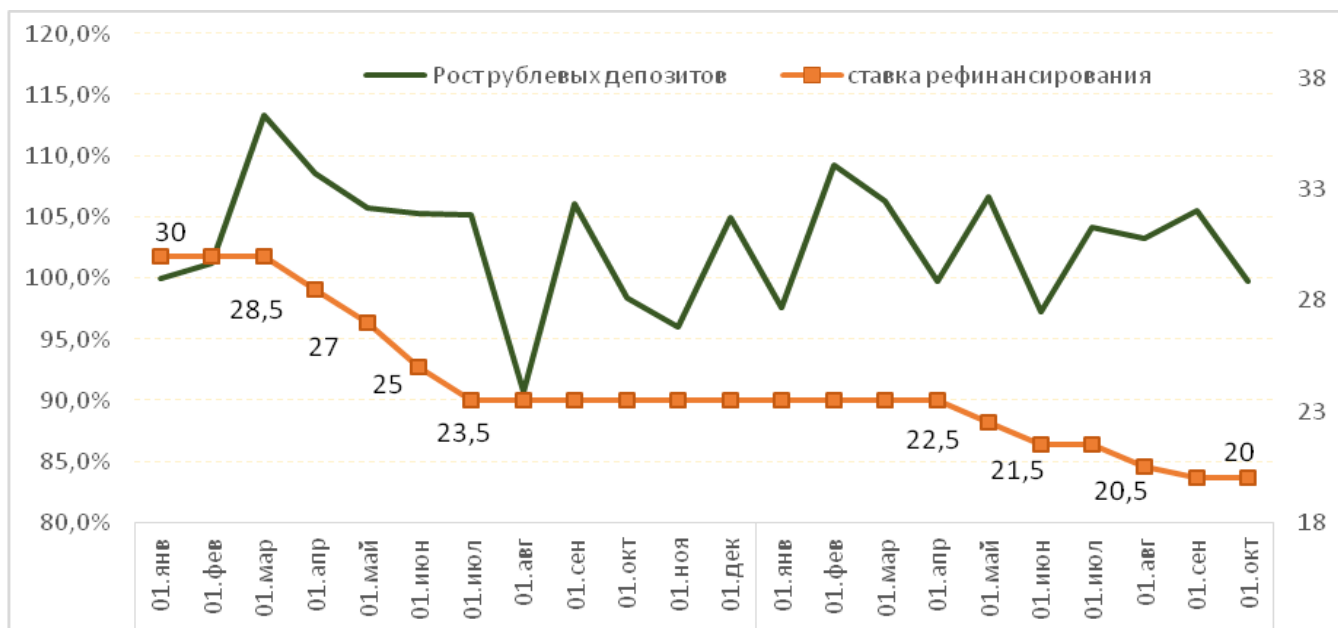


Рисунок 2 – Изменение рублевых депозитов по сравнению с предшествующим месяцем и динамика ставки рефинансирования, %

Серьезной проблемой является дисбаланс у предприятий реального сектора по состоянию использования квалифицированной рабочей силы и интересов работников по увеличению своих доходов, в том числе путем трудовой миграции в другие страны (наиболее массовая трудовая миграция наблюдается из Беларуси в Россию). Для согласования интересов домашних хозяйств в повышении своих доходов и в связи с потребностью сохранить кадры руководство промышленных предприятий вынуждено повышать заработную плату более высокими темпами, чем растет производительность труда. Причем эта тенденция усугубляется. Если в 2000–2012 гг. при росте производительности труда на 1% реальная заработная плата увеличивалась на 1,9 %, в 2013 г. – на 7,2 %, то за 9 месяцев 2014 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года реальная заработная плата выросла на 118,7%, а производительность труда – на 101,8% [19], то есть на 1% прироста производительности труда реальная заработная плата увеличилась на 10,4%.

Решить проблему директивным ограничением роста заработной платы по сравнению с производительностью не представляется возможным в связи с необходимостью поддержания определенного паритета уровня жизни в Республике Беларусь с сопредельными странами (прежде всего, с другой страной Евразийского экономического союза – Россией). Выход из данной ситуации видится в росте производительности труда как за счет технического обновления производства, так и за счет структурных реформ и ликвидации неэффективных производств с организованным перераспределением рабочей силы. Это позволит минимизировать противоречия экономических интересов на микроуровне и облегчит согласование интересов на уровне социальных макрогрупп (поскольку снизится заинтересованность в бюджетной и кредитной поддержке неэффективных предприятий).

Наличие объективно обусловленных противоречий между экономическими интересами различных социальных макрогрупп требует совершенствования механизмов согласования этих интересов.

А.А. Лукьянова для согласования системы экономических интересов предложила выделить стабилизационную, структурную и социальную политику государства. При этом стабилизационная политика направлена на сглаживание краткосрочных изменений в системе экономических интересов и предполагает главным образом регулирование совокупного спроса как более динамичного компонента макроэкономического равновесия, структурная политика в большей степени влияет на долгосрочную динамику системы экономических интересов и связана с воздействием на совокупное предложение. При этом интересы домашних хозяйств должна защищать социальная политика государства [20]. В целом, соглашаясь с предложенным подходом, считаем необходимым отметить, что государство должно взять на себя и функцию согласования интересов различных социальных макрогрупп.

Для такого согласования мер законодательного регулирования явно недостаточно в силу того, что оно происходит не только на уровне действующих правовых норм, но и путем применения неформальных норм, выражающихся в достижении взаимных договоренностей, использовании административного нажима и прочих неофициальных методов. Необходимость учета неформальных норм осознали даже судебные органы, которые все чаще прибегают к практике несудебной медиации, когда сторонам предлагается заключить мировое соглашение на принципах, которые могут существенно отклоняться от оговоренных в законодательных актах, но вполне соответствующих неформальным нормам, действующим в обществе.

Поэтому для согласования экономических интересов социальных макрогрупп приоритетными задачами институциональной политики должно быть не только совершенствование формирования системы правовых институтов, регулирующих экономическую деятельность, но и повышение уровня разработки инструментов регулирования системы неформальных институтов, которые позволят более сбалансированно регулировать экономические интересы с целью получения максимально эффекта от использования всех видов материальных, трудовых и финансовых ресурсов,

ограничат возможность получения отдельными социальными макрогруппами преференций в ущерб экономическим интересам других социальных макрогрупп. Это повысит стабильность социально-экономического развития страны и обеспечит улучшение качества экономического роста.

В таких условиях возникает необходимость создания при Совете Министров координирующей комиссии из представителей различных социальных макрогрупп. Основными задачами этой комиссии должно стать:

- координация деятельности министерств, ведомств и организаций по разработке проектов программ по дальнейшему социально-экономическому развитию и реализации интересов основных социальных групп;
- подготовка докладов и планов действий по согласованию экономических интересов социальных макрогрупп и обеспечению сбалансированного институционального развития;
- рассмотрение и анализ представляемых министерствами докладов и аналитических материалов об их деятельности по обеспечению сбалансированности экономического развития в разрезе видов экономической деятельности с учетом экономических интересов населения и других социальных макрогрупп;
- рассмотрение предложений по перераспределению бюджетных ресурсов и льготных кредитов между министерствами, ведомствами и организациями. При этом следует согласиться со специалистами Министерства экономики Республики Беларусь в том, что налогово-бюджетная политика в нашей стране является недостаточно эффективной, поскольку значительный объем бюджетных средств используется на финансирование и льготирование предприятий в форме государственной поддержки в ущерб расходам, направленным на повышение человеческого потенциала (наука, образование, здравоохранение); порядок формирования доходов бюджета является следствием формирования расходов бюджета, а не наоборот. Доходная часть бюджета формируется после согласования расходов бюджета. При возникновении необходимости привлечения дополнительных доходов в бюджет это приводит к ухудшению финансового состояния рентабельных предприятий [21].

Составным элементом институциональной политики должно стать создание условий в экономической сфере, которые позволили бы постепенно перейти к индикативному планированию, что потребует:

- наряду с подготовкой нормативной правовой базы индикативного планирования осуществить работу по ее признанию на уровне неформальных норм и правил, что требует постепенного переучивания и перестройки работы всех органов государственного управления;
- создание институциональных условий для постепенного отказа от доведения субъектам хозяйствования обязательных для выполнения показателей;
- формирование системы управления государственными предприятиями, обеспечивающей реализацию общегосударственных интересов без доведения обязательных к выполнению показателей подведомственным организациям со стороны министерств и ведомств;
- создание системы мониторинга эффективности управления при переходе на индикативное планирование с соответствующей коррекцией в случае сбоев в новой системе управления.

ВЫВОДЫ

Для разработки механизма согласования экономических интересов на макроэкономическом уровне предлагается ввести в экономический оборот термин «социальная макрогруппа», под которым понимается объединение людей со специфической ролью в экономической деятельности, ориентированных на реализацию групповых и личных интересов членов социальной группы с использованием формальных и неформальных норм (институтов), и обладающих влиянием, которое позволяет представителям группы участвовать в определении специфики монетарной, фискальной и институциональной политики, воздействовать на основные макроэкономические пропорции, существенно корректировать финансовые потоки в экономике.

Социальные макрогруппы выполняют функции: (а) агрегирования интересов членов социальной макрогруппы, формирования иерархии интересов по степени приоритетности и формулирования на этой основе общегрупповых целей и очередности их достижения; (б) разработки мероприятий и реализации интересов социальной макрогруппы путем транслирования своих интересов в органы государственного управления, путем взаимодействия с этими структурами и средствами массовой информации; (в) участия в подборе кадров, выдвижении своих представителей в органы государственного управления для реализации своих групповых интересов.

Приоритетной задачей государственной институциональной политики, наряду с дальнейшим совершенствованием правовых институтов, должна стать разработка инструментов регулирования системы неформальных институтов, позволяющих эффективно согласовывать экономические интересы с целью получения максимального эффекта от использования всех видов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, ограничения возможности получения отдельными социальными группами необоснованных преференций в ущерб экономическим интересам других социальных групп.

Для согласования экономических интересов социальных макрогрупп рекомендуется создать при Совете Министров координирующий орган из представителей различных социальных макрогрупп. Основными задачами этого органа должны стать: (а) координация деятельности по разработке проектов программ социально-экономического развития и реализации интересов социальных макрогрупп (в том числе домашних хозяйств); (б) рассмотрение предложений по распределению льготных кредитов, налоговых и бюджетных льгот между министерствами, ведомствами и организациями; (в) проведение процедур медиации (согласования интересов с участием третьей стороны) при наличии существенных разногласий между представителями различных социальных макрогрупп.

Составным элементом институциональной политики должно стать создание условий в экономической сфере, которые позволили бы постепенно перейти к индикативному планированию, что потребует: (а) формирования новой системы государственных приоритетов с устранением из нее достижения заданных параметров объемных показателей; (б) осуществления работы по ее признанию на уровне неформальных норм и правил с переучиванием специалистов органов государственного управления, наряду с подготовкой нормативной правовой базы индикативного планирования; (в) создание системы мониторинга эффективности управления при переходе на индикативное планирование с соответствующей коррекцией в случае возникающих сбоев.

Необходимо повысить роль ставки рефинансирования как инструмента регулирования монетарной политики. Рекомендуется устанавливать ставку рефинансирования на уровне, обеспечивающем учет интересов. Недопустим отрыв депозитных ставок более, чем на 5 п.п. от ставки рефинансирования. Сама же ставка рефинансирования должна быть выше прогнозируемых среднегодовых темпов инфляции не менее, чем на 3 п.п., обеспечивая выгодность депозитов в белорусских рублях.

ЛИТЕРАТУРА

1. «In macroeconomics, the balanced-growth path of a dynamic model is a trajectory such that all variables grow at a constant rate. In the standard exogenous growth» [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://en.wikipedia.org/wiki/Balanced-growth_equilibrium – Дата доступа : 10.09.2014.
2. Balanced Growth refers to a specific type of economic growth that is sustainable in the long term. Balanced growth is opposed to the boom and bust nature of economic cycles [Electronic resource] – Mode of access : <http://www.economicshelp.org/blog/glossary/balanced-growth>. – Date of access : 19.06.2014.
3. Словарь синонимов [Электронный ресурс] / Н. Абрамов. Москва, 1999. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_synonims. – Дата доступа: 01.09.2014.
4. Социальные группы и организации [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/socialnaya-gruppa.html>. – Дата доступа : 10.04.2014.
5. Андреева, М. Социальная психология [Электронный ресурс] – Третье издание, М.: Наука, 1994. – Режим доступа : <http://psylib.org.ua/books/andrg01/txt09.htm>. – Дата доступа : 10.04.2014.
6. Мау, В. Национально-государственные интересы и социально-экономические группы / В. Мау // Вопросы экономики. – 1994. – № 2. – С. 54-63. – С. 55, 57.
7. Антиинфляционная политика России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/antiinfljacionnaya-politika.html>. – Дата доступа : 03.03.2014.
8. Основные цели антиинфляционной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik-besplatno.com/ekonomika-uchebnik/antiinfljatsionnaya-politika-tsel-osnovnyie.html>. Дата доступа: 03.03.2014.
9. Формы и методы антиинфляционной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika/f007/50.htm>. Дата доступа: 03.03.2014.
10. Малкина, М. Ю. Инфляция: теория и практика / М.Ю. Малкина // Финансы и кредит. – 2006. – №12 – С. 26-32.
11. Об Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2014 год: Указ Президента Респ. Беларусь, 31.12.2013, № 586 [Электронный ресурс] / Национальный банк Респ. Беларусь. – Минск, 2014. Режим доступа : <http://www.nbrb.by/Legislation/documents/ondkp-2014.pdf>. – Дата доступа : 20.07.2014.
12. «I have so far stated that inflation is always and everywhere a monetary phenomenon in the sense that it is and can be produced only by a more rapid increase in the quantity of money than in output». М. Friedman "The Counter- Revolution in Monetary Theory" IEA Occasional Paper, no. 33 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://0055d26.netsolhost.com/friedman/pdfs/other_academia/IEA.1970.pdf. – Дата доступа: 12.03.2014.
13. О республиканском бюджете на 2014 год: Закон Респ. Беларусь, 31 декабря 2013 г., № 95-3. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа : <http://pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=H11300095&p1=1>. – Дата доступа : 25.08.2014.
14. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь [Электронный ресурс]: аналит. обозрение. – Январь-июнь 2014 г. Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа : http://www.nbrb.by/publications/ЕсTendencies/rep_2014_06_ot.pdf. Дата доступа : 15.09.2014.
15. Республика Беларусь в зеркале социологии : сб. материалов социол. исслед. за 2012 год / В.О. Дашкевич [и др.]; под общ.ред. Л.Е. Криштаповича; Информационно-аналитический центр при Администрации Президента Республики Беларусь. – Минск : Бизнесофсет, 2014. – С.8.
16. Об утверждении Устава Национального банка Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 13 июня 2001 г., № 320 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P30100320&p2={NRPA}>. Дата доступа : 15.09.2014.
17. Румас, С., Плешкун, А. Сбережения населения: оценка, тенденции, факторы роста/ С. Румас // Банковский вестник. – 2010. – №9. – С. 9.
18. Митрофанова, Т. Новые подходы к финансированию государственных программ: выбор приоритетов и принципов работы, финансовая поддержка МСБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://kef.research.by/webroot/delivery/files/KEF-2014_conference20141105r_Mitro-fanova.pdf. Дата доступа 06.11.2014.

19. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе-сентябре 2014 г. [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/uploads/bgd_files/1414162311916199.zip. – Дата доступа: 30.10.2014.

20. Лукьянова, А.А. Согласование экономических интересов в системе государственного регулирования социально-экономических процессов : дис. канд. экон. наук : 08.00.01 / А.А. Лукьянова. – Пенза, 2006. – 193 с.

21. Оценка итогов социально-экономического развития Республики Беларусь, угроз национальной безопасности и предложения по их преодолению: аналит. записка / Министерство экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – 8с.

Статья поступила в редакцию 14 июня 2015 года.

МАТРИЧНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ
НА ПРИМЕРЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

О.Н. РОДЦЕВИЧ

аспирантка кафедры экономики и управления
Белорусского государственного экономического университета, г. Минск

Аннотация

В статье рассматривается промышленная организация как элемент макросреды, взаимодействующий с рынками покупателей и поставщиков. Акцентируется внимание на изменение управленческих технологий, которые должны быть направлены на повышение уровня конкурентоспособности предприятия. Универсального алгоритма для создания системы эффективного управления промышленными организациями не существует, однако возможна разработка общих принципов построения подобных систем управления бизнесом. К числу наиболее передовых методов построения систем эффективного управления можно отнести процессный подход.

В рамках процессного подхода к управлению организацией, в статье предлагается построение матричной модели для совершенствования управления бизнес-процессами на примере предприятий пищевой промышленности. Особенностью модели является то, что сформированная матрица дает возможность определить задачи уровня организационного подразделения (отдела), которые затем могут группироваться как по функциональному (по предмету деятельности) или процессному (по результату) принципам, так и по рыночному событию.

Abstract

The article deals with industrial organization as part of the macro environment, interaction with the market buyers and suppliers. Attention is drawn to the change management techniques that must point to increase the competitiveness of enterprises. Universal algorithm to create a system of effective management of industrial organizations do not exist, however, possible to develop general principles of such systems of business management. The most advanced techniques of building effective management systems include the process approach. As part of the process approach to management of the organization, the article proposes the construction of a matrix model to improve the management of business processes on the example of the food industry. A feature of the model is that the generated matrix enables us to determine the level of the problem of the organizational unit (department), which can then be grouped both functional (on the subject of business) or process (the result) principles and on market developments.

ВВЕДЕНИЕ

Преобразования экономики Республики Беларусь привели к формированию новых экономических отношений субъектов хозяйствования с внешним окружением. Взаимодействие организаций с внешней средой требует выработки адаптивного поведения в конкурентной среде, что является условием устойчивого развития. Спад объемов производства, обусловленный снижением платежеспособного спроса на товары и услуги, изменения вертикали управления отраслями народного хозяйства, дефицит или отсутствие долгосрочных инвестиций, невозможность быстрой адаптации к новым условиям хозяйствования и перестройки мышления управленческих кадров, неразвитость рыночной инфраструктуры являются реальными условиями функционирования промышленных предприятий.

В сложившихся условиях отечественные предприятия вынуждены функционировать и развиваться в принципиально новых экономических условиях. При этом в ближайшие годы им предстоит выйти на устойчивый режим функционирования в условиях конкуренции, что потребует формирования адаптивного поведения в динамично меняющейся внешней среде [1].

Процесс вхождения белорусской экономики в систему рыночных коммуникаций, работа в условиях конкуренции и в нестабильной внешней среде требуют от организаций переосмыслить стратегию поведения. В условиях конкурентных отношений требуется пересмотр применявшихся методологических представлений и методов решения технико-экономических проблем развития промышленных организаций с выбором эффективных организационных структур и оптимизации основного капитала.

Адаптивное поведение промышленных организаций формируется под воздействием неопределенности внешней среды и внутренних проблем, возникающих в связи с изменением взаимоотношений с внешним окружением.

В условиях адаптивного поведения повышение эффективности деятельности предприятия базируется на новых формах и методах хозяйствования. Переход на новые методы требует проведения реинжиниринга, что, в свою очередь, требует модернизации структуры управления.

Проблемы управления, повышения эффективности деятельности, а также применения современных инструментов управления менеджментом предприятий исследуются отечественными учеными: И.Л. Акуличем, В.Ф. Байневым, И.В. Балдиным, Н.П. Беяцким, О.А. Высоцким, А.С. Головачевым, А.П. Дуровичем, Н.И. Кабушкиным, Г.А. Короленком, М.В. Петровичем, С.А. Пелихом, Е.С. Русак, А.Н. Сенько. Построению систем процессного подхода и его внедрению в управление предприятием, разработке методик процессного управления посвящены труды В. В. Репина, В. Г. Елиферова, А. С. Козлова, Г.Е. Герасимовой, В. С. Егорова, О. В. Буч, В. Ф. Лелякова, Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина, М. Куглера, М. Роземанна и др.

Несмотря на имеющийся опыт в области управления, методологические и методические вопросы формирования и функционирования системы управления, применительно к современным условиям деятельности белорусских предприятий, остаются недостаточно изученными. Опыт их применения в управлении зарубежными компаниями, накопленный к текущему моменту, не может в полной мере применяться отечественными предприятиями без его адаптации к существующим условиям и специфике хозяйствования. Следовательно, актуальным направлением исследований является проблема формирования механизма управления предприятием на основе процессного подхода, адаптированного к национальным условиям хозяйствования.

Таким образом, несмотря на значительное число публикаций, существует необходимость в продолжении исследований по совершенствованию управления бизнес-процессами организации.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Промышленная организация как элемент макросреды. Любое современное предприятие является сложной системой, его деятельность включает в себя исполнение многих взаимовлияющих функций и операций. Моделирование упрощает систему восприятия взаимодействия процессов, обеспечивает возможность принятия аргументированных решений по их модификации. Для выполнения большинства задач по совершенствованию деятельности организации важным этапом является моделирование бизнес-процессов. При совершенствовании управления основными бизнес-процессами предприятий, необходимо выполнить их оптимизацию за счет учета взаимосвязи реализуемых функций по управлению производством. Так как управление организацией, в общем виде, заключается в разработке целей деятельности, доведение данных целей до исполнения и контроле по их достижению, то управление бизнес-процессами организации можно представить в виде схемы 1.

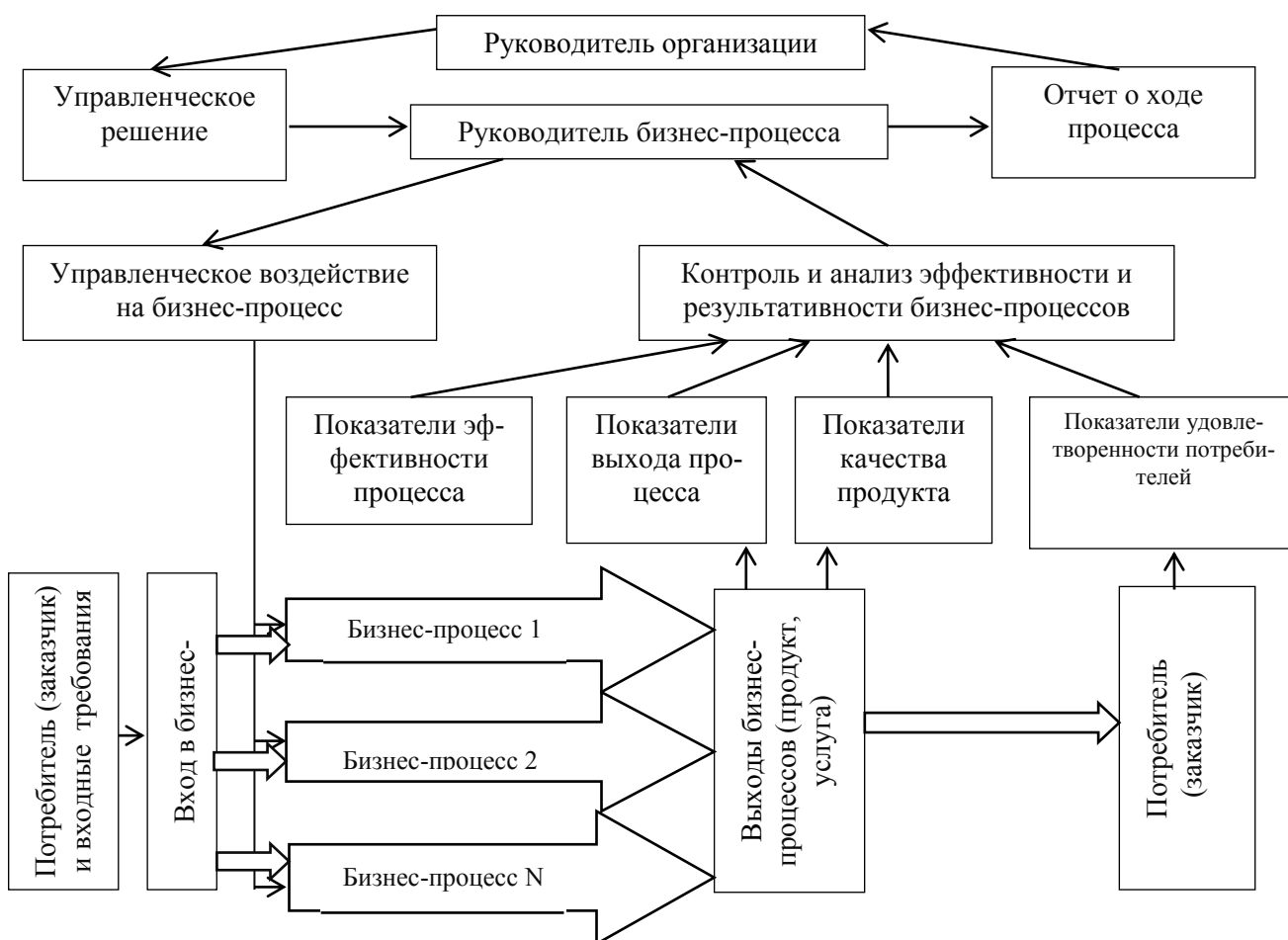


Рисунок 1— Схема управления бизнес-процессами организации

В представленной схеме управления бизнес-процессами выделяются два контура управления предприятием:

- первый контур: руководитель организации — руководитель бизнес-процесса;
- второй контур: руководитель бизнес-процесса — исполнители бизнес-процесса.

Выделение данных контуров позволяет распределить ответственность руководства организации за функционирование бизнес-процессов и достижение конечных целей деятельности.

Организация представляет собой элемент макросреды, взаимодействующий с двумя основными элементами макросреды – рынком покупателей и рынком поставщиков. Предприятие реагирует на спрос и потребность на рынке покупателей, и, в свою очередь, формирует спрос и потребность на рынке поставщиков, выступая для поставщика как

элемент его уникального рынка покупателей. Ресурсы, полученные предприятием на рынке поставщиков, преобразуются (перерабатываются) предприятием в течение производственного процесса в продукт (товар или услугу), несущий в себе некую ценность, востребованную на рынке покупателей.

Для адекватной реакции на происходящие изменения на рынке покупателей и формирования стратегии поведения на рынке поставщиков, организации необходимо учитывать две основные системы:

- продуктовая (производственная система), реагирующая на изменения на рынке потребителей;
- ресурсная система, обеспечивающая продуктивную необходимыми ресурсами и вызывающая трансформацию на рынке поставщиков.

Ресурсная и производственная системы нормально развивающегося предприятия находятся в равновесном состоянии, одновременно и поддерживая, и ограничивая друг друга. Все бизнес-процессы организации функционируют в данных системах, обязательно имея на своей границе (начало, конец или и то и другое) взаимоотношения с макросредой.

Для того чтобы довести функции выделяемых бизнес-процессов организации до конкретного исполнителя, предлагается использовать матричную модель системы управления бизнес-процессами, в которой каждый из бизнес-процессов может быть прописан с максимальной глубиной в соответствии с правилом, выдвинутым М. Хаммером и Д. Чампи: «Одна функция (работа) — один человек (должностное лицо)» [2].

Матричная модель. Организационная модель – это принципы формирования подразделений, делегирования полномочий и наделения ответственностью. На практике применяют следующие модели структурирования деятельности организации:

- функциональная модель: «одно подразделение = одна функция»;
- процессная модель: «одно подразделение = один процесс»;
- матричная модель: «один процесс или один проект = группа сотрудников из разных функциональных подразделений»;
- модель, ориентированная на контрагента: «одно подразделение = один контрагент (клиент или клиентская группа, поставщик, подрядчик и пр.).

Последняя модель применяется в случае, если рынок контрагента ограничен. Например, в случае если число потребителей сильно ограничено, целесообразно применить модель, ориентированную на клиента или клиентскую группу: «одно подразделение = один клиент».

В большинстве же случаев распространение получили функциональная и процессная модели, а также их различные модификации.

Процессная структура наряду с достоинствами функциональной структуры имеет целый ряд преимуществ там, где функциональная структура имеет явные недостатки.

Матричные оргструктуры совмещают принципы построения функциональных и процессных систем. В этих структурах существуют жестко регламентированные процессы, находящиеся под управлением менеджера процесса. При этом деятельность осуществляется работниками, находящимися в оперативном подчинении менеджера процесса и в административном подчинении руководителя, находящегося в функциональном «колодце» [3].

По существу, роль менеджера процесса состоит в координации действий внутри процесса. Подобное решение, с одной стороны, не полностью реализует преимущества процессного подхода, а с другой стороны, не полностью устраняет недостатки функциональной системы. На практике матричные структуры хорошо применимы для организации управления проектной деятельностью, и мало подходят для регулярного менеджмента, так как содержат в своей природе некоторое двоевластие – процессов и функций.

Матричное управление - это гибрид децентрализации и централизации. Матричная организация устроена таким образом, что каждое отделение имеет как минимум двух руководителей. Вместо линейных цепочек подчиненности матрица обладает многомерностью - в зависимости от того, сколько измерений считается необходимым для пользы дела и является практически возможным.

Если применять различные модели организации деятельности в пределах отдельных бизнес-процессов, то можно использовать преимущества той или иной организационной модели. При этом для организации в целом будет применяться процессная организация основных структурных блоков, а в рамках отдельных блоков могут применяться различные модели. Например, для организации структурного блока, реализующего бизнес-процесс разработки новых и совершенствования существующих продуктов, целесообразно использовать матричную структуру; при определенных условиях для организации процессов воспроизводства ресурсов (зависимость от монополистов-поставщиков), воспроизводства средств производства (использование подрядчиков для выполнения работ), продвижения и продаж (работа с ограниченными клиентскими группами) целесообразно использовать модели, ориентированные на контрагента; структура финансовых служб будет выглядеть привычнее при функциональной организации.

Построение организационной структуры управления является одним из шагов проектирования системы управления организацией. Такие действия представляют из себя набор процедур, возможный для описания в формате IDEF 0 или IDEF 3, что позволяет описать каждую из них в программных продуктах типа Agis или Vpwin [4].

Бизнес-процессы в рамках матричной модели формируются исходя из стадий жизненного цикла продукта (либо ресурса) на предприятии. Стадии жизненного цикла продукта отображаются Z-диаграммой, показывающей взаимодействие стадий жизненного цикла продукта с макросредой.

Основных стадий жизненного цикла продукта в предлагаемой модели насчитывается семь: определение, развитие и разработка, прогнозирование, создание, заказ, отгрузка, обслуживание.

Указанные семь основных стадий жизненного цикла формируют семь основных сквозных процессов, произте-

кающих на предприятии.

Выбор тех или иных субмоделей зависит от специфики и особенностей деятельности организации. Далее принята попытка сформировать матричную модель управления бизнес-процессами организации пищевой промышленности.

Отметим, что наибольшей актуальностью для привлечения инвестиций обладают те отрасли, потенциал развития которых способен качественно изменить экономическую ситуацию в стране. К одной из таких отраслей относится пищевая промышленность, предприятия которой обеспечивают текущие естественные потребности населения. Пищевая промышленность является одной из базовых отраслей, поэтому каждая страна уделяет первостепенное значение ее экономическому состоянию [5].

Роль пищевой промышленности в развитии национальной экономики Республики Беларусь определяется прежде всего тем, что она обеспечивает рациональное питание населения, способствует устранению неравномерности потребления пищевых продуктов как во времени, так и в региональном разрезе, позволяет эффективно использовать сельскохозяйственное сырье, сокращать его потери [6].

Белорусский государственный концерн пищевой промышленности «Белгоспищепром» является основным производителем пищевой продукции в стране и проводит единую экономическую, техническую и технологическую политику в пищевой промышленности Республики Беларусь, которая включает более 20 подотраслей, производящих сотни наименований продовольственных товаров. В состав концерна входит 57 организаций. [7]

Необходимо отметить, что производство пищевых продуктов (включая напитки) и табака занимает наибольший удельный вес в структуре обрабатывающей промышленности Республики Беларусь занимает 26,6 %, а в общем объеме промышленного производства — 23,6 % [8]. В 2014 году в пищевой промышленности функционировало свыше 800 организаций. В отрасли занято более 150 тыс. человек, что составляет 14,5 % от числа работающих в промышленном секторе.

Пищевая промышленность Республики Беларусь, несмотря на негативные изменения рынка, развивается достаточно успешно. Так, в 2014 г. по сравнению 2013 г., наблюдается положительная тенденция к росту по объему произведенной продукции на 23 995 217 млн. руб. В первом полугодии 2015 г. объем производства организаций пищевой промышленности составил 82 673,1 млрд. руб., а индекс производства составил в сопоставимых ценах 99,2 % к уровню первого полугодия 2014 г.

По данным Национального статистического комитета, в январе-феврале 2015 г. выручка предприятий пищевой промышленности от реализации продукции, товаров, работ и услуг составила 22 351,9 млрд. руб., что на 5,2% больше, чем за аналогичный период 2014 г. При этом прибыль предприятий отрасли от текущей деятельности за два месяца 2015 г. оказалась равна 1 699,5 млрд. руб. или на 1,2% больше, чем за январь-февраль 2014 г.

На предприятиях пищевой промышленности выполняется большое количество различных процессов, что создает определенные трудности при их выделении и описании. Пищевая продукция обладает особой востребованностью на потребительском рынке, т.к. удовлетворяет в первую очередь физиологические потребности человека. Именно к ней предъявляются самые жесткие требования по безопасности и другим показателям, составляющим качество потребляемых человеком продуктов питания. В то же время, пищевые продукты часто имеют очень короткий жизненный цикл, т.к. многие потребители переходят на совершенно новые продукты (низкокалорийные, обладающие диетическими свойствами, отличительными вкусовыми качествами и т.д.). Качество пищевых продуктов сегодня определяется не только объективно измеряемыми показателями (содержание жира, белков, углеводов, витаминов, влаги и т.д.), но и их способностью удовлетворять индивидуальные потребности потребителей. Предприятия пищевой промышленности должны создавать единую систему менеджмента, направленную на повышение эффективности управления производством и качества выпускаемой продукции в соответствии с требованиями рынка.

Описание бизнес-процессов предприятий пищевой промышленности при помощи разработки различных моделей обеспечивает прозрачность, которая необходима для проведения изменений их деятельности без потери контроля над бизнесом.

На основе матричной модели организации предложенной Д. Хлебниковым, А. Яцына и Л. Савушкиным [9], сформирована матричная модель системы управления бизнес-процессами организации пищевой промышленности Республики Беларусь.

Пересечение подсистем и процессов определяет задачи, возлагаемые на отдельные подразделения (рисунок 3). Иерархия, последовательность решения задач, их приоритетность и направления информационных потоков отражаются на модели стрелками.

Матричная модель позволяет применять три основных типа формирования организационной структуры (процессный, функциональный или матричный) практически одновременно, в зависимости от особенностей организации производственного процесса и стратегий развития предприятия.

Формирование и определение деятельности на уровне отделов происходит путем наложения стратегических целей предприятия и объемов затрат на выпуск продукции на полученную матрицу задач, в рамках чего придают приоритеты тем или иным направлениям деятельности, компетенциям и результатам работы.

В рамках моделирования предприятия производится приведение в соответствие целей предприятия в целом и отдельных его подразделений. Система управления подразделением предусматривает формирование системы обратных связей, благодаря которым происходит корректировка процессов планирования последовательностей результатов, определения рабочих процедур и определения ресурсов. Блок процесса «Производство» представляет собой выполнение процедур и затраты материальных средств, выделенных на эти процедуры. Практически процессы управления процедурами являются работами по планированию последовательностей шагов достижения поставленной задачи,

каждый из которых может, в свою очередь, быть разложен на составляющие действия.

	Вид потребителя	Бизнес-процессы				
		Исследование рынка	Взаимоотношения с заказчиками и потребителями	Производство	Обеспечение качества продукции	Распределение
Подсистема «Взаимодействие с рынком потребителя»	П*	Определение возможного продукта	Прогнозирование потребностей	Создание потребностей в продукте (информирование рынка)	Заказ продукта	Отгрузка и сопровождение продукта в торговую сеть
	З**	Определение потребностей в услуге	Создание потребности в услуге	Установление требований к услуге	Заказ услуги	Отгрузка продукта заказчику
Подсистема «Восприимчивость продукта»	П*	Разработка инфраструктуры нового продукта	Развитие ценности в новом продукте	Создание ценности продукта (технологический процесс)	Контроль качества готовой продукции	Отгрузка и сопровождение ценности в торговую сеть
	З**	Изучение требований к услуге	Соблюдение требований, установленных в договоре	Создание ценности услуги		Отгрузка и сопровождение ценности заказчику
Подсистема «Обеспечение ресурсами»	П*	Определение доступных сырьевых ресурсов	Определение количества доступных сырьевых ресурсов	Отпуск сырьевых ресурсов в производство	Контроль качества сырьевых ресурсов	Обеспечение ресурсами продаж (оборудование, рекламные материалы)
	З**	Определение доступных технологических ресурсов	Доставка сырьевых ресурсов		Повышение квалификации персонала	Логистика
Подсистема «Обслуживание»	П*	Развитие доступных сырьевых ресурсов	Заказ сырьевых, технологических ресурсов	Распределение сырьевых ресурсов	Контроль соблюдения технологического процесса	Обеспечение продажи продукта
	З**	Определение временных ресурсов	Обслуживание заключенных договоров	Обеспечение требований к услуге		Обеспечение доставки товара заказчику
Подсистема «Взаимодействие с рынком поставщиков»	П*	Заключение договоров на поставку ресурсов	Заказ и оплата доступных сырьевых и технологических ресурсов	Доставка доступных сырьевых и технологических ресурсов	Обеспечение качества ресурсов	Обеспечение плана поставок
	З**	Заключение договоров на необходимые технологические ресурсы	Заключение договоров на оказание услуги	Получение сырьевых ресурсов		Обеспечение сохранности сырьевых ресурсов

П*-- Потребитель

З**-- Заказчик (организация)

Рисунок 2 — Матричная модель системы управления бизнес-процессами организации пищевой промышленности Республики Беларусь.

Соответственно, при распределении целей между производственными подразделениями в зависимости от стратегии развития предприятия для каждого из подразделений выстраивается свой набор шагов, каждый из которых представляет собой некоторую последовательность действий.

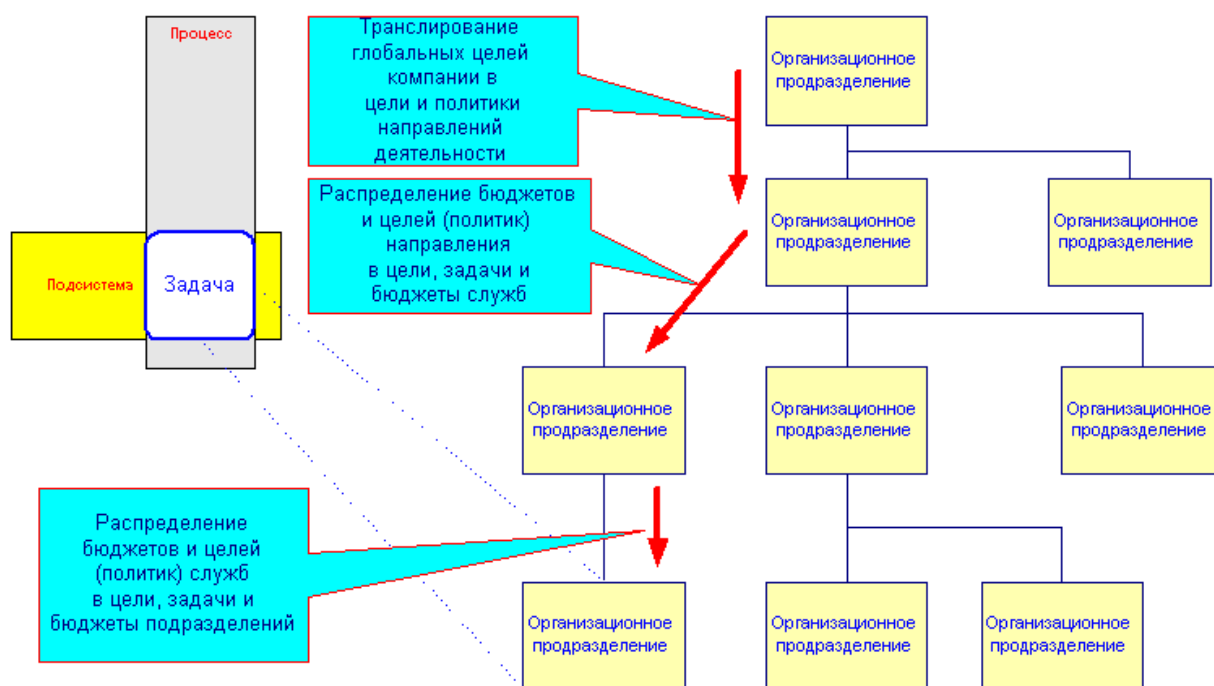


Рисунок 3— Формирование задачи для подразделения организации [10].

ВЫВОДЫ

В результате проведенного исследования установлено, что на эффективное управление предприятием пищевой промышленности существенное влияние оказывают отраслевые особенности: размер предприятия (в основном это предприятия малого и среднего бизнеса); отсутствие формализованной стратегии и долгосрочного планирования; продажа продукции в строго ограниченном географическом районе; сезонность производства; отсутствие внимания к мотивации персонала; недостатки в организационной структуре (замкнутость структурных подразделений на первых руководителей, рассредоточенность и дублирование функций и др.); макроэкономические факторы и др.

Процессный подход к управлению предприятиями пищевой промышленности обладает высоким организационным потенциалом. Внедрение процессного подхода обеспечивает предприятию ряд возможностей и преимуществ: позволяет доводить корпоративные цели до каждого исполнителя работ, взаимно увязывать и согласовывать все процессы предприятия; обосновывать и выделять необходимые ресурсы; реализовывать новое качество управления, основанное на прозрачности механизма функционирования и управления процессами. Процессный подход к управлению предприятием выстраивает процесс управления в единую логическую цепь. Данную цепь можно представить в виде матричной модели управления бизнес-процессами организации.

Особенностью матричной модели является то, что сформированная матрица для предприятия, определяет задачи уровня организационного подразделения (отдела), которые могут затем группироваться как по функциональному (по предмету деятельности), так по рыночному событию или по процессному (по результату) принципам. Таким образом, матричная модель позволяет применять три основных типа формирования организационной структуры практически одновременно – в зависимости от особенностей бизнеса и стратегий развития компании.

В модели учитываются как особенности жизненного цикла продукта, особенности жизненного цикла ресурсов, вопросы бюджетирования и планирования работ. Вопросы администрирования решаются путем композиции подразделений по процессному, функциональному или матричному принципу. Вопросы персонала могут рассматриваться с ресурсной точки зрения, т.е. компетенции – как ресурсы, используемые бизнес-системой [11].

Матричная модель позволяет моделировать деятельность практически любого предприятия. Особенностью подхода является возможность как объединять задачи (по процессам и по системам), так и оставлять «белые» пятна. Модель имеет одну важную особенность при ее рассмотрении – она показывает, каким образом происходит агрегирование работ при составлении модели верхнего уровня. Ценность такого агрегирования состоит в возможности переименования задачи под конкретные условия и особенности деятельности предприятия, т.е. «локализации» модели.

Одним из достоинств представленной модели является возможность ее использования как менеджерами по управлению (синтез бизнеса), так и разработчиками программных средств для автоматизации деятельности организации, так как в модели существует логичный и последовательный переход от модели верхнего уровня к конкретным операциям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Репин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / Репин В.В., В.Г. Елифеев. — 2-е издание — М.: «Стандарты и качество», 2005. — 408 с. — С. 48.
2. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. — 288 с. — С. 48.
3. Мескон, М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури — М.: «Дело ЛТД», 1995. — 704 с. — С. 71.
4. Железко, Б.А. Реинжиниринг бизнес-процессов: учеб. пособие / Б. А. Железко, Т. А. Ермакова, Л. П. Володько; под общ. ред. Б. А. Железко. — Минск: Книжный Дом; Мисанта, 2006. — 216 с. — С. 90.
5. Модернизация белорусской экономики: фундаментальные и прикладные аспекты: монография / С.Ю. Солодовников [и др.]; под ред. Ю.В. Чеплянского.— Минск: Экоперспектива, 2013. — 324 с. — С. 278.
6. Назаренко, В. В. Акцент на инновации и конкурентоспособность / В. В. Назаренко // Стандартизация. — 2013.— № 3. — С. 9-14. — С. 13.
7. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы. — Минск: Амалфея, 2010. — 228 с.
8. Беларусь в цифрах. Статистический справочник, 2015. — Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2015.— 75 с.
9. Хлебников, Д. Матричная модель предприятия. [Электронный ресурс]/ Бизнес Инжиниринг Групп – Режим доступа: http://bigc.ru/publications/other/restruct/matrix_model_company.php — Дата доступа: 06.07.2015.
10. Хлебников, Д. Матричная модель предприятия. [Электронный ресурс]/ Бизнес Инжиниринг Групп – Режим доступа: http://bigc.ru/publications/other/restruct/matrix_model_company.php — Дата доступа: 06.07.2015.
11. Родцевич, О.Н. Современные подходы к управлению организацией / О.Н. Родцевич // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. — 2013. — № 13 — С. 67-74. — С.68.

Статья поступила в редакцию 4 июля 2015 года

УДК 330.341

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ

Е.И. БАХМАТОВА

аспирант Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

В статье исследуется история становления и развития теории пространственной локализации и ее современное направление – теория кластерного развития экономики. Рассматривается сущность понятия кластера как самостоятельного экономического феномена. Выделены общие и релевантные для формирования кластерной политики ключевые признаки кластера.

Annotation

In the article the history of formation and development of the theory of spatial localization and its modern school – the cluster theory are investigated. The essence of the concept of cluster as an objective economic phenomenon is considered. The key general and relevant for the formation of economic policy cluster characteristics are allocated.

ВВЕДЕНИЕ

Одной из приоритетных задач Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг. является «... достижение максимального роста добавленной стоимости в производстве на основе ... образования ... кластерных структур» [1]. В числе мероприятий, необходимых для реализации цели и задач инновационного развития, предусмотрены, в том числе, «формирование государственной структурной и промышленной политики на основе кластерного подхода, содействие образованию инновационно-промышленных кластеров и принятие соответствующих нормативных правовых актов» [1]. В частности, в целях «оценки имеющегося потенциала, определения перспектив и организационно-экономического механизма стимулирования кластерного развития», разработана и утверждена Постановлением Совета Министров № 27 от 16.01.2014 Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь (далее Концепция) [2]. Все это свидетельствует о проявляемом на государственном уровне управлении интересе и признании потенциальных стратегических конкурентных преимуществ кластерной формы по сравнению с другими возможными организационными формами взаимодействия экономических субъектов.

В отличие от экономик стран ОЭСР, которые изобилуют кластерными образованиями на различных стадиях жизненного цикла, для национальной экономики кластер – это абсолютно новый феномен, как в теории, так и в практике хозяйствования. С одной стороны, кластеры являются объективным явлением экономики, которое получает широкое распространение, с другой – кластерная политика в последние годы все больше рассматривается как эффективное направление в сфере промышленной и региональной политики также и за пределами стран ОЭСР. В силу этого актуальным становится исследование становления и развития теории, современного понимания сущности и ключевых признаков кластера в экономике.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Понятие кластера используется теоретиками и практиками в области экономической науки сравнительно недолго – с момента упоминания его С. Чамански и Л. де Аблас в 1979 г. в статье «Идентификация промышленных кластеров и комплексов: сравнительный анализ методологии и результатов исследований» и дальнейшей популяризации М. Портером после опубликования работ «Конкурентные преимущества стран» (1990 г.) и «О конкуренции» (1998 г.). Появлению ставшей традиционной теории кластеров М. Портера предшествовали многочисленные теории в области экономической географии и различные аспекты других концепций, вклад которых послужил фундаментом для формирования современных точек зрения на сущность понятия кластера. Мощным импульсом для исследований в данном направлении послужило становление теории размещения (пространственной локализации или агломерации), первые идеи которой были выдвинуты при анализе земельной ренты И. фон Тюненом в 1826 г. в работе «Изолированное государство». И. фон Тюнен представил существование центрального города в самостоятельном изолированном от других экономик государстве на этапе доиндустриального экономического развития. Сформированная методом абстрагирования модель объясняла каким образом время и затраты на транспортировку влияют на размещение (скопление) видов экономической активности в отдельных областях, т.е. специализацию и агломерацию сельскохозяйственного производства и землепользования в концентрических кругах, «омыкающих» город.

Концентрации сходных и смежных видов экономической деятельности в дальнейшем еще не раз упоминались в экономической литературе. Однако следующая попытка системного описания и объяснения данного явления была предпринята только в конце 19-го века. Связана она была с появлением понятий промышленного района (локализованной отрасли) и так называемыми экстерналиями «маршаллианского» типа. Впервые идея промышленных районов была сформулирована А. Маршеллом в 1879 г. в работе «Экономика отрасли»: «Небольшие фабрики, несмотря на их многочисленность, будут находиться в довольно невыгодном положении по отношению к крупным. Но только не в том случае, если имеет место концентрация малых предприятий в одном и том же районе, где появляются преимуще-

ства от локализации отрасли. Она способствует обучению мастерству, а также диффузии знаний и спилловеру технологий. От локализации отрасли выигрывают и большие, и малые фабрики, но для малых такие выгоды наиболее важны» [3]. Немногом позже, в 1890 г. в своем главном труде «Принципы экономической науки» А. Маршалл следующим образом писал о преимуществах размещения в промышленном районе: «... на всех, кроме ранних, стадиях экономического развития локализованная отрасль получает огромное преимущество от того, что локализация обеспечивает постоянный рынок кадров. Работодатели склонны устремляться в то место, где они скорее всего найдут хороший выбор работников той специализации, которая им необходима; а люди, ищущие работу, естественно, направляются туда, где больше работодателей, которым требуется их квалификация...» [4]. По мнению А. Маршалла, локализация отраслей способствовала развитию и эффективному функционированию местного специализированного рынка труда. В своей работе А. Маршалл, во-первых, указал на наличие положительных внешних эффектов от локализации, для получения которых предприятия предпринимают соответствующие действия, во-вторых, связал положительные внешние эффекты с близостью географического расположения предприятий. Такой подход получил популярность и в дальнейшем другие исследователи данной области фокусировали внимание не на происхождении и историческом развитии локализованных экономических сетей, а ставили в качестве основной задачи объяснение существования пространственной локализации посредством выявления и анализа тех постоянных преимуществ, которые могут приобрести компании в результате агломерации в рамках определенного географического пространства. Например, А. Вебер в 1909 г. в работе «О размещении промышленности: чистая теория штандорта» объяснял данный феномен с точки зрения потенциальных преимуществ от минимизации затрат на производство и доставку в случае размещения компании в пределах штандорта – зоны наиболее выгодного расположения.

В 1933 г. В. Кристаллер в книге «Центральные места южной Германии» описал систему населенных пунктов, обладающих определенной иерархией. Соотношение спроса и предложения в городах-центрах иерархической системы, по В. Кристаллеру, характеризуется излишками продукции и услуг на рынке, которые уменьшаются по мере удаления в периферийные области с невысокой рыночной активностью покупателя. Аналогичную теории В. Кристаллера модель территориальной самоорганизации описал в 1940 г. в своем основном труде «Географическое размещение хозяйства» А. Лёш. Однако в иерархической системе А. Лёша центральное место отводилось уже не снижению издержек, а максимизации прибыли.

В 1939 г. феномен «роения» производства упоминал в своей фундаментальной работе «Деловые циклы» основоположник теории инноваций Й. Шумпетер. В 1950 г. Ф. Перру в труде «Экономическое пространство, теория и практика» представил теорию регионального роста, в соответствии с которой все экономические субъекты изначально неравноправны, некоторые из них представляют собой так называемые «полюса роста» – лидеры в технологии, развитие которых оказывает благоприятный эффект на периферийные компании. Содействие «полюсам роста», поддержка их функционирования и расширение зоны влияния, по мнению Ф. Перру, должно являться приоритетной задачей государственного управления.

Ч. Д. Харрис («Рынок сбыта как фактор локализации производства», 1954 г.) и А. Пред («Пространственная динамика промышленного роста городов США», 1966 г.) описывали процессы самоусиления экономического развития, когда решение одних компаний о размещении бизнеса вблизи рынков сбыта и поставщиков создает новые возможности бизнес-среды для других компаний, расположенных в данных областях.

Р. К. Эстол и Р. О. Бученен («Промышленное производство и экономическая география», 1961 г.) подчеркивали, что между родственными компаниями в географическом районе развиваются тесные взаимосвязи, почти партнерство: «Способность членов группы встречаться без затруднений, чтобы обсудить общие проблемы и вопросы, представляющие взаимный интерес, является не последним по важности преимуществом географической близости».

В 1979 г. итальянский ученый Дж. Бекаттини в статье «От промышленных секторов к промышленным районам» вновь обратился к впервые введенному А. Маршаллом понятию для характеристики региональной политики и территориального развития. Дж. Бекаттини качественно дополнил понимание индустриального района А. Маршалла, сделав упор на доверительные отношения внутри промышленного района, а также отметил наличие в нем сложной развивающейся инфраструктуры. Таким образом, Дж. Бекаттини вновь поднял проблему важности феномена локализации для экономического развития наряду с положительными внешними эффектами, что должно учитываться при формировании региональной промышленной политики.

После периода относительного забвения в 70-80-е гг. 20 века в 1990-е гг. исследования в области обоснования и анализа пространственной локализации получают новый импульс, который во многом был обусловлен представленными научному сообществу результатами исследований в области теории экономических кластеров М. Портера. Как было отмечено выше, впервые понятие кластера введено в научный оборот С. Чамански и Л. де Аблас при исследовании группы территориально близко расположенных отраслей, связанных потоками товаров и услуг. Однако идея кластеризации приобрела совершенно новый прогрессивный характер только после выхода в 1990 г. работы М. Портера «Конкурентные преимущества стран», в которой впервые было сформулировано определение кластера как «ряда отраслей, связанных через отношения покупатель-поставщик или поставщик-покупатель, или через общие технологии, общие каналы закупок или распределения, или общие трудовые объединения» [5]. Работа М. Портера ставила на научные основы стремление США развивать в регионах диверсифицированную экономику: выступая в защиту специализации, обусловленной локальными историческими особенностями, подчеркивала мощь индустриальных кластеров. М. Портер выдвинул на первый план идею о том, что множество факторов внешней бизнес-среды за пределами фирмы могут оказать положительное влияние на ее функционирование. В предложенной М. Портером «модели ромба» характеристики местной среды, определяющие инновационные способности компаний, представлены четырьмя взаимосвязанными движущими силами: условия местной бизнес-среды (трудовые, финансовые ресурсы, тяжелая инфра-

структура, административный ресурс, информационная инфраструктура, наука и технологии, природные ресурсы); смежные и вспомогательные отрасли; структура, стратегия и конкурентная среда компании; условия спроса (предпочтения потребителей). Ромб М. Портера представлял собой модель конкурентных преимуществ, в стремлении к достижению которых фирмы образуют кластеры экономической активности: «Результатом действия теории конкурентных преимуществ является то, что национальные конкурентоспособные производства не только увеличивают масштабы своей экономической деятельности, но и объединяются в образования, для обозначения которых я использую понятие кластера, состоящего из производств, связанных между собой различным образом» [5]. Таким образом, концентрация экономической активности в кластерах рассматривается М. Портером как результат конкурентных преимуществ, получаемых фирмами в процессе активного поиска новых наилучших путей конкурентирования и быстрой коммерциализации инноваций.

Схожие положения были выдвинуты М. Энрайтом в 1992 г. в работе под названием «Почему локальный кластер – это путь к победе». М. Энрайт подчеркивал роль региональных и пространственных аспектов в вопросах обеспечения динамичной устойчивой конкурентоспособности. В работе М. Энрайт использовал понятие регионального промышленного кластера, в котором фирмы-участники находятся в тесной близости друг к другу. Ключевой постулат работы может быть сформулирован следующим образом: локализованная, «взаимоподдерживающая» группа экономических субъектов способна усиливать конкурентоспособность региона на мировых рынках и таким образом обеспечивать экономический рост и другие преимущества, под которыми подразумевались способность к обмену опытом, технологиями, знаниями.

В 1998 г. выходит следующий фундаментальный труд М. Портера «О конкуренции», где автор продолжает подчеркивать, что локальная конкуренция стимулирует предпринимательскую активность и инновационный поиск. Понятие кластера приобретает более четкие категориальные ориентиры: «Кластер – географически близкая группа связанных компаний и взаимодействующих институтов в определенной области, схожих и взаимодополняющих на условиях одновременной конкуренции и сотрудничества. Кластеры охватывают множество схожих отраслей промышленности и других институтов, участие которых имеет значение для конкуренции, включая правительственные и другие учреждения, такие как университеты, законодательные органы власти, исследовательские центры, учреждения профессиональной подготовки и торговые ассоциации» [6]. Помимо понятия кластера, новым в работе является описание механизма достижения конкурентных преимуществ, в числе которых упоминается также и сокращение транзакционных издержек, связанных с взаимодействием, что описано М. Портером следующим образом: «территориальная близость компаний и институтов и регулярные контакты между ними способствует улучшению координации и укреплению доверия. Так, кластеры смягчают проблемы, присущие взаимоотношениям на расстоянии, не создавая жесткую вертикальную интеграцию или проблемы управления, связанные с созданием и поддержанием структур формальных связей, таких как альянсы и партнерства» [6].

В последнем издании «О Конкуренции» приводятся, по меньшей мере, семь определений понятия кластер: два из них трактуют кластер как группу «географически сконцентрированных, взаимосвязанных...» экономических субъектов; другие два – как «систему»; одно – как грань ромбовидной модели конкурентоспособности; одно – как «форму сети» [7]. Работы М. Портера часто подвергаются критике его современниками по причине злоупотребления нечеткими формулировками в отношении определения понятия кластера. Однако ни один из них до сих пор не смог устранить указанный недостаток. В подтверждение данному факту обратимся к данным таблицы, в которой представлены некоторые популярные в международной практике определения кластера:

Данные таблицы 1 позволяют сделать вывод, что дефиниция, предложенная М. Портером, все еще не утратила своей актуальности и используется как базовая для понимания феномена кластера в экономике. Дальнейший вклад последователей и современников М. Портера в развитие его теории не имеет никакого отношения к видоизменению, углублению, или уточнению определения кластера. На рубеже столетия центральное место в рассуждениях о кластерах занял совсем иной вопрос, касающийся таких потенциальных факторов их формирования как обмен знаниями, стимулирование различных форм адаптации, обучение и инновационная активность. Именно этот отнюдь не новый аспект пространственной кластеризации привлекает основной научный интерес ученых [13]. В связи с этим аспектом также высказывается предположение о том, что кластер существует потому что «совместное расположение компаний снижает издержки, связанные с выявлением, получением доступа и передачей знания» [13].

Подводя итог проведенному выше историческому обзору, представляется возможным сделать вывод о том, что теория размещения, локализации или агломерации в ходе исторического процесса получила три самостоятельных вектора развития. Первое направление описывает процессы концентрации людей и экономической деятельности в центральных городах или промышленных регионах. Для обозначения такого рода процессов роста городов и повышения их роли в развитии общества используется понятие урбанизации. Второе направление характеризует явление, когда компании в рамках одной или тесно связанных отраслей имеют тенденцию к совместному размещению в определенных местах. Стимулом для такого рода концентрации выступают выгодные географические условия, доступ к материальным, трудовым ресурсам, динамично развивающийся рынок сбыта, исторически сложившаяся специализация экономики и т.д. Третье направление связано с научными трудами М. Портера, ознаменовавшими начало новой эпохи в теории пространственной локализации и появлением совершенно нового ее направления – теории экономических кластеров, в которых на первое место выдвигается не просто стремление к выгодам увеличения критической массы или географического расположения, а установление устойчивых связей, формирование сетей взаимодействия, развитие инновационной и поддерживающей инфраструктуры, способствующих обмену знаниями. В теории кластерного развития экономические выгоды географической локализации, такие как снижение транспортных затрат, доступ к трудовым ресурсам, эффект экономии на масштабах производства, развитие обслуживающей инфраструктуры и др. уходят

на второй план. Первостепенное значение отдается коллективным взаимодействиям, основанным на конкуренции и сотрудничестве, синергия инновативности которых, как предполагается, и создает уникальные стратегические конкурентные преимущества кластера.

Таблица 1 – Определение понятия кластер

Автор	Источник	Определение кластера
ОЭСР	Стимулирование инноваций: кластерный подход	географически ограниченная концентрация взаимосвязанных фирм [8]
Всемирный банк	Кластеры как фактор конкурентоспособности. Практическое руководство и политика управления кластерными инициативам	сосредоточение компаний, поставщиков, обслуживающих отраслей и поддерживающих организаций для участия в определенной сфере деятельности [9]
Европейская комиссия	Рамочная стратегия государственного содействия научным исследованиям и инновационной деятельности	объединение формально независимых инициатив – инновационных стартапов, малого, среднего, крупного бизнеса и исследовательских организаций, функционирующее в определенной сфере деятельности и регионе, созданное с целью стимулирования инновационной деятельности путем интенсивного взаимодействия, совместного использования ресурсов, обмена знаниями и опытом, способствуя тем самым эффективной передаче технологий, организации бизнес-сетей и распространению информации [10]
Еurope Innova – инициативная группа по инновациям при поддержке Европейской комиссии	Понятие кластера и кластерной политики. Их значение для конкурентоспособности и инноваций: основные статистические результаты и выводы	сосредоточение коммерческих партнеров, поставщиков услуг, образовательных и исследовательских учреждений, сотрудничество которых обусловлено связями различного рода [11]
Т. Андерсон	Белая книга кластерной политики	критическая масса экономических субъектов, ресурсов, знаний необходимых для установления тесных взаимосвязей в долгосрочной перспективе и привлечения новых участников кластера [12].

В результате возникает следующий значимый для определения сущности понятия кластера вопрос: что создает стратегические конкурентные преимущества функционирования для участников кластера – их географическая близость или доверительные отношения?

Географическое положение, наряду с другими, упоминается в качестве существенного признака кластера в фундаментальной работе «Белая книга кластерной политики» скандинавских исследователей теории кластеризации новейшего времени, где утверждается: «Выгоды географического расположения находились в центре внимания с момента зарождения теории локализации. Несмотря на то, что некоторые последующие теоретические подходы имели намерение опровергнуть важность физического скопления, существуют прямые и косвенные мотивирующие факторы, объясняющие почему признак географической близости составляет ядро теории кластера». В качестве прямых факторов, способствующих географической локализации указываются:

- доступность определенных природных ресурсов или других уникальных местных активов;
- экономия за счет роста производства, оптимизация масштабов деятельности;
- снижение транзакционных издержек, связанных с получением доступа и передачи знания;
- развитие локальных специализированных рынков трудовых и материальных ресурсов;
- эффективный обмен коммерческой информацией, технологиями;
- лучшее понимание потребностей локального потребителя в условиях формирования сложного разнообразного спроса.

В качестве косвенного мотивирующего фактора, способствующего географической локализации, указывается повышение уровня социального капитала: «Географическая близость между коммерческими организациями и некоммерческими учреждениями способна облегчать неформальный обмен и накопление «молчаливого знания» [12].

За исключением, возможно, первых двух, все перечисленные потенциальные выгоды могут иметь место в случае как близкого, так и удаленного расположения субъектов коммерческой деятельности. Однако ключевыми условиями для их появления являются фактическая необходимость взаимодействовать и вызванное ею желание сотрудничать.

Обмен знаниями и социальный капитал в «Белой книге кластерной политики» рассматриваются в качестве потенциальных выгод, прямо или косвенно мотивирующих процессы географической локализации, которые выступают важным условием формирования кластера. Аналогичные исследования, в которых подчеркивается, что совместное расположение может создать преимущества обмена знаниями, даже если уровень доверия незначителен, не существу-

ет длительной истории взаимодействия или сложных связей, многочисленны [13]. Следует обратить внимание, что в такого рода теоретических исследованиях примером кластера с низким уровнем доверия чаще всего выступает Силиконовая долина в США. Следовательно, географическая локализация может рассматриваться в качестве существенно-го признака кластерного образования в отношении конкретных видов деятельности, таких, например, как информационные технологии, сложные высокотехнологичные производства (аэрокосмическая промышленность), отрасли с жесткими сроками поставки сырья, материалов, комплектующих (приборо- и машиностроение, химическое производство) или в случаях так называемой «якорной» кластерной модели, предполагающей концентрацию малых предприятий вокруг крупных государственных компаний или научно-исследовательских институтов. В других случаях территориальный охват кластера может быть сколь угодно значительным.

Существуют и другие теоретические подходы, утверждающие, что осознанное взаимодействие, стремление сотрудничать, создание устойчивых бизнес-сетей, мотивированные, стремлением к достижению различных выгод взаимодействия, а также способствующие обмену знаниями и формированию социального капитала, являются ключевыми условиями возникновения кластера. В 2000 г. в работе «Социальный капитал и конкурентоспособность» П. Маскелл особое внимание обратил на то, «как компании снижают издержки, связанные с взаимодействиями, если они размещаются в кластере, характеризующемся доверительными отношениями и другими чертами социального капитала, которые помогают снизить уровень злостных деяний, стимулировать добровольное предоставление надежной информации, обеспечить соблюдение и уважение договоренностей, создать условия для использования работниками неясной информации и обеспечивать понимание друг друга в переговорах» [13]. Предположение о приоритете доверия между участниками кластера, определяющего его конкурентоспособность, поддерживается большой группой ученых (Э. Фезер, Э. Бегрман, В. Элснер, С. Розенфельд, Т. Андерсон и др.). В любом случае, справедливо утверждать, что такой видовой признак кластера, как географическая близость расположения его участников, не может выступать ни необходимым, ни достаточным условием существования кластера. Интерес представляют не столько размеры территории размещения, сколько характеристики среды функционирования кластера. Данный вывод обусловлен, в том числе, нечеткостью, размытостью самого понятия географической близости, а также объективными процессами софтизации и информатизации, которые облегчает потоки знания и стимулируют незапланированные взаимодействия вне зависимости от географических масштабов деятельности.

Если абстрагироваться от условия географической близости, современное понимание кластера как реального экономического феномена заключается в рассмотрении его как системы различных видов экономической активности, передовых технологий, коммерческого опыта, рабочей силы, в которой происходит концентрация и увеличение потоков знаний за счет интенсивного взаимодействия участников кластера на условиях одновременно конкуренции и сотрудничества. Устойчивое функционирование данной системы инициирует развитие разнообразной инфраструктуры поддержки и содействия, стимулирует научные исследования, облегчает доступ к научным услугам, в результате чего отдельные отрасли, регионы получают уникальные стратегические конкурентные преимущества, а страны становятся конкурентоспособными в глобальном смысле, привлекая новые потоки инвестиций, технологий, трудовых ресурсов. С учетом представленного понимания кластера в качестве существенных видовых признаков данной интеграционной формы предлагаются следующие:

- системный характер связей участников;
- формальная независимость участников;
- взаимодействие на условиях одновременно конкуренции и сотрудничества;
- совместное участие на разных этапах в одной или нескольких цепочках создания потребительской стоимости при наличии единого объединяющего фактора;
- активное взаимодействие бизнеса, государства и некоммерческих организаций.

Системный характер связей обусловлен объективно возникающей необходимостью взаимодействовать в процессе осуществления объединенной общей целью деятельности, в результате чего формируются устойчивые сети взаимодействия. Независимость участников кластера друг от друга и от координирующего центра означает их экономическую обособленность и хозяйственную самостоятельность, которая на практике может быть реализована в форме договора о совместной деятельности.

Уникальная особенность кластера заключается во взаимодействии коммерческих, некоммерческих организаций и учреждений на условиях одновременно конкуренции и сотрудничества. С одной стороны, без интенсивной конкуренции кластер как бизнес-структура не жизнеспособен. С другой стороны, важной составляющей является также и сотрудничество, в рамках как вертикальных, так и горизонтальных связей. Конкуренция и сотрудничество в условиях кластера возникают в различных плоскостях деятельности и могут успешно сосуществовать.

Важным отличительным признаком кластера является наличие четко выраженного интегрирующего фактора в форме единого лидирующего продукта, работы, услуги, сырьевого или технологического компонента, что предполагает вовлечение участников кластера на разных этапах в процессы создания одной или нескольких потребительских стоимостей. Разнообразный состав участников кластера обусловлен вовлечением в него некоммерческих организаций, учреждений, что на основе устойчивого согласованного взаимодействия бизнеса, науки и государства в результате обеспечивает практическую реализацию концепции инновационного развития Г. Ицковица «Тройная спираль».

Помимо некоторых из охарактеризованных выше в «Белой книге кластерной политики» в качестве признаков кластера также упоминаются критическая масса, жизненный цикл и инновационная активность участников. Под критической массой понимается такой размер кластера, который обеспечивает его устойчивое функционирование, выражающееся в интенсивной конкуренции, нарастающем сотрудничестве, эффективном использовании инновационного потенциала, стабильном положении на рынке и т.д. Критическая масса определяется количественным и качественным

составом его участников. Количественный состав характеризуется числом коммерческих организаций-участников кластера, их размерами относительно численности персонала, стоимости основных средств, объемов производимой продукции, оказываемых услуг и др., а также наличием и степенью развития инфраструктуры поддержки и содействия. Широко признается, что число и размер участников кластера оказывает влияние на его способность привлекать ресурсы, наращивать потенциал, динамично развиваться.

В связи с тем, что критическую массу кластера трудно измерить, в литературе по теории кластерного развития экономики не называются точные цифры. Существуют приближенные оценки, полученные на основе экономико-математических методов, учитывающих влияние таких факторов, как конъюнктура рынка, стадия жизненного цикла ключевой для кластера отрасли экономики, доступность научных услуг, квалифицированных кадров и т. д. Например, по мнению группы экспертов, минимальный размер, который сигнализирует о зарождении кластера, составляет 50 участников []. Некоторые исследователи утверждают, что существует также и верхний лимит, ограничивающий размер кластера, который составляет 200 участников. Превышение лимита, по мнению ученых и практиков, представляет риск потери эффективности кластера по причине рассредоточения усилий, потери устойчивости управления, согласованности функционирования.

Несмотря на то, что особенности функционирования и тенденции развития структуры кластера зависят от определенных обстоятельств, его жизненный цикл включает типичные стадии, схематично проиллюстрированные на рисунке 1:

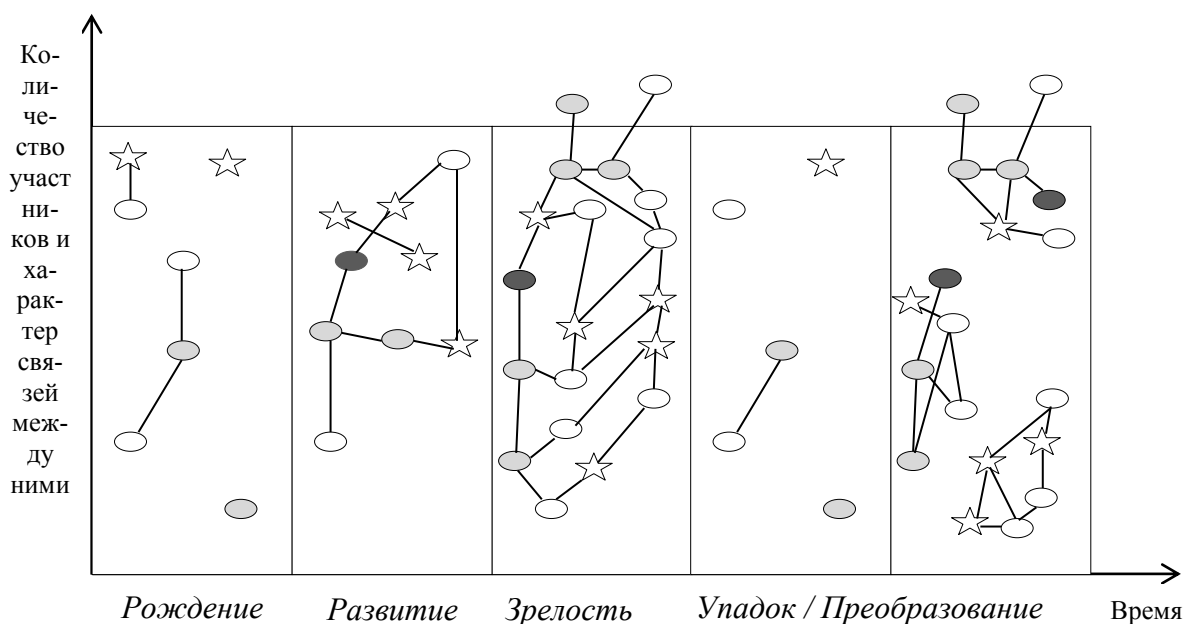


Рисунок 1 – Стадии жизненного цикла кластера

В соответствии с рисунком 1, стадии функционирования кластера аналогичны этапам жизненного цикла товара и включают:

- рождение: несколько коммерческих организаций в процессе сотрудничества под влиянием интегрирующего фактора (единый лидирующий продукт, услуга, сырьевой или технологический компонент) начинают осознавать выгоды взаимодействия;
- развитие: появляются новые готовые к сотрудничеству организации в сходных или смежных сферах деятельности, расширяются сети взаимодействия; формируются координационные центры, рабочие группы, совместные фонды для финансирования деятельности, привлекаются инфраструктурные организации;
- зрелость: количество участников кластера достигает критической массы, устанавливаются и развиваются новые связи за региональными (национальными) границами кластера;
- упадок или преобразование: с течением времени рынки и технологии претерпевают существенные изменения и для того, чтобы избежать распада, кластер должен быть адаптивным, гибким по отношению к ним, способным на кардинальные нововведения, в результате чего происходит преобразование кластера в несколько новообразовавшихся, сосредоточенных вокруг новых интегрирующих факторов: прогрессивных видов, способов осуществления деятельности и т.д.

Таким образом, каждая стадия жизненного цикла кластера характеризуется определенным количественным и качественным составом его участников, а также характером установленных между ними связей, которые представляют собой самостоятельные признаки кластера.

Наибольшее внимание в «Белой книге кластерной политики» уделено такому признаку кластера, как инновационный характер деятельности его участников. Несмотря на признание пространного характера понятия инновации, в работе подчеркивается исключительная важность способности и восприимчивости участников кластера к внедрению технологических, коммерческих или организационных изменений с целью накопления нематериальной составляющей потенциала устойчивого функционирования.

С учетом рассмотренных выше существенных видовых признаков предлагается уточненное определение кластера как экономической системы, основанной на сочетании конкуренции и вертикального и/или горизонтального сотрудничества не связанных отношениями собственности коммерческих и некоммерческих организаций, объединенных единой целью, осознающих и преследующих выгоды взаимодействия в процессе циркуляции товарно-материальных, товарно-нематериальных, финансовых и информационных потоков при участии государственной власти и инфраструктуры. Представленная попытка не преследует своей целью дать достоверное определение кластера. На текущий момент это не представляется возможным. Дебаты на тему того, что составляет сущность понятия кластера продолжают как в среде академиков, так и влиятельных политиков. Остается только ссылаться на многогранный характер понятия, который допускает уместность разнообразных заявлений в зависимости от контекста.

Для сравнения приведем определение, представленное в Концепции: «Кластер – совокупность территориально локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и участвующих в процессе создания добавленной стоимости» [2]. Содержащиеся в определении критерии, с одной стороны, недостаточны, с другой, создают ограничения для кластерного развития, т.к. предъявляют к участникам кластера требование территориальной концентрации.

Теоретические положения о потенциальных преимуществах функционирования кластера послужили стимулом для рассмотрения кластерного пути развития экономики в качестве прогрессивного инструмента государственного управления. Несмотря на отсутствие комплексных системных попыток эмпирической оценки алгоритмов, обеспечивающих получение стратегических конкурентных преимуществ, идея о возможностях выявления или искусственного создания кластерных образований активно воспринята на государственном уровне управления. С точки зрения разработки эффективной кластерной политики кроме сущности понятия кластера важным является понимание ключевых признаков, в соответствии с которыми должны разрабатываться и применяться инструменты стимулирования существующих и зарождающихся кластеров.

Формализация кластера с точки зрения его ключевых характеристик оказывает влияние на принятие следующих значимых решений в области кластерной политики: формирование национального или регионального портфеля стратегических кластеров; дифференцированный подход к разработке и реализации стимулирующих мер; определение критериев, на основании которых может быть принято решение о возможности предоставления тех или иных видов государственной поддержки и содействия.

В качестве релевантных с точки зрения кластерной политики предлагается рассматривать следующие ключевые характеристики кластера:

- стадия жизненного цикла;
- критическая масса или потенциал ее достижения;
- характер связей между участниками;
- баланс между конкуренцией и сотрудничеством;
- способность к изменениям;

Нацеленная на результат эффективная кластерная политика должна учитывать стадию жизненного цикла кластера, потому что каждая из них характеризуется определенными потребностями, с учетом которых и должны применяться те или иные инструменты управления.

В контексте государственной кластерной политики важным является знание о том, достиг ли кластер своей критической массы или обладает ли он соответствующим потенциалом для достижения этой массы в будущем. Привлечение участников и создание инфраструктуры поддержки и содействия по отношению к зарождающемуся кластеру представляет собой гораздо более рискованный и затратный процесс по сравнению с аналогичными мерами в отношении кластера на стадии развития или зрелости. Фактическое достижение кластером критической массы представляет собой широко распространенное в странах ОЭСР предварительное условие разработки и реализации в отношении кластера мер поддержки и содействия. Однако достаточный потенциал кластера в достижении критической массы также рекомендуется рассматривать в качестве убедительного критерия для применения стимулирующих мер.

Для устойчивого функционирования кластера особое значение имеет не только количество его участников, но и их качественный состав, структура. Например, в автомобилестроении в деятельность кластера должно быть вовлечено значительное количество поставщиков автомобильных компонентов, в сфере биотехнологии и фармацевтики существенное значение приобретает активная роль исследовательских организаций, центров трансфера технологий и прочих форм организации инновационной деятельности. В отношении качественного состава участников ключевую роль играет рациональность их структуры. Если ключевые для кластера участники отсутствуют, их недостаточно или они неэффективны, государственная кластерная политика должна быть направлена на создание условий для их привлечения, повышения эффективности функционирования и т.д.

Исследование характера связей участников кластера включает установление наличия или отсутствия доверия, общей стратегии, единого плана ее реализации, а также определение их вида. Большой интерес представляет классификация, предложенная Jacobs / de Man (1996), в рамках которой предложено пять измерений функциональных связей между участниками кластера:

- горизонтальное измерение: функционирование в одном рыночном сегменте;
- вертикальное измерение: участие на разных этапах в одной цепочке создания стоимости;
- «латеральное» измерение: межотраслевое взаимодействие на разных этапах в нескольких цепочках создания стоимости;
- технологический аспект: совместное использование прогрессивных технологий;

- центральное измерение: взаимодействие с лидирующим центральным участником кластера, в качестве которого может выступать коммерческая организация, научно-исследовательский институт, образовательное учреждение и др.

Преимущества первого вида функциональной связи заключаются в уменьшении затрат на координацию рассредоточенных источников знания, преодоление проблем асимметричного доступа к информации. Для повышения интенсивности обмена информацией целесообразны государственные инициативы, направленные на предоставление платформ для прямого взаимодействия: организация и проведение конференций, форумов и др.

С целью увеличения потоков информации и активизации взаимодействия участников кластера на различных этапах создания потребительской стоимости (вертикальное измерение) рекомендуется стимулировать их сотрудничество в любых формах (совместное обучение, производство, сбыт), способствовать усилению взаимодействия ключевых носителей прогрессивной технологии и коммерческого опыта с другими участниками кластера.

«Латеральное» измерение описывает межотраслевые взаимодействия, которые возникают при необходимости получения узкоспециализированного знания. Синергетический эффект от такого рода сотрудничества зачастую выражается в форме возникновения новой передовой отрасли знаний. Ключевую роль для преодоления сопротивления и установления межотраслевых контактов играет институционализация кластера при активном участии государственных органов управления.

Четвертый тип функциональной связи характерен для так называемых инновационно-технологических кластеров, которые часто располагаются вокруг научно-исследовательских институтов и формируют привлекательную инфраструктуру для ученых, специализированных поставщиков высокотехнологичных материалов, оборудования, услуг и др. Технологический аспект функционирования может быть улучшен путем поддержки и развития научно-исследовательской инфраструктуры.

Пятый тип функциональной связи на практике возникает в случаях, когда ядром кластера становится одна единственная коммерческая, научно-исследовательская организация или образовательное учреждение. Первый случай может представлять угрозу для национальной экономики, т.к. чаще всего характеризует взаимодействия в рамках цепи поставки ресурсов, в которой участвует множество мелких компаний-поставщиков и единственная компания-потребитель. В таких кластерах сотрудничество носит односторонний характер и направлено исключительно на повышение конкурентоспособности поставщиков, стратегия и результат деятельности которых ставится в прямую зависимость от деятельности центральной компании-потребителя. Угроза заключается в том, что стандартизированные технологии и значительные масштабы деятельности позволяют ключевой компании перемещать производство в другие регионы с недорогостоящей рабочей силой, что приводит к безработице. Вторые два случая такой угрозы не представляют. Кластерная политика в их отношении должна быть направлена на повышение подвижности информации, персонала между инфраструктурой знаний и бизнесом.

Наиболее сложными задачами кластерной политики является объективная оценка и поддержание баланса между конкуренцией и сотрудничеством, а также снижение сопротивления изменениям.

ВЫВОДЫ

1. Теория размещения в ходе исторического процесса получила три самостоятельных вектора развития: теория урбанизации, теория географической локализации и теория кластеров в экономике. Третье направление связано с научными трудами М. Портера, ознаменовавшими начало новой эпохи в теории пространственной локализации и появлением самостоятельного ее направления – теории экономических кластеров, в которых на первое место выдвигается установление устойчивых связей, формирование сетей взаимодействия, развитие инновационной и поддерживающей инфраструктуры, способствующих обмену знаниями. В теории кластерного развития на второй план уходят пространственная локализация и индивидуальные конкурентные преимущества организаций-участников сетевых интеграционных образований. Первостепенное значение отдается коллективным взаимодействиям, основанным на конкуренции и сотрудничестве, синергия инновативности которых, как предполагается, и создает уникальные стратегические конкурентные преимущества кластера.

2. Современное понимание кластера как реального экономического феномена заключается в рассмотрении его как системы различных видов экономической активности, передовых технологий, коммерческого опыта, рабочей силы, в которой происходит концентрация и увеличение потоков знаний за счет интенсивного взаимодействия участников кластера на условиях одновременно конкуренции и сотрудничества. Устойчивое функционирование данной системы инициирует развитие разнообразной инфраструктуры поддержки и содействия, стимулирует научные исследования, облегчает доступ к научным услугам, в результате чего отдельные отрасли, регионы получают уникальные стратегические конкурентные преимущества, а страны становятся конкурентоспособными в глобальном смысле, привлекая новые потоки инвестиций, технологий, трудовых ресурсов. С учетом представленного понимания в качестве существенных видовых признаков кластера предлагаются следующие: системный характер связей участников; формальная независимость участников; взаимодействие на условиях одновременно конкуренции и сотрудничества; совместное участие на разных этапах в одной или нескольких цепочках создания потребительской стоимости при наличии единого объединяющего фактора; активное взаимодействие бизнеса, государства и инфраструктурных некоммерческих организаций; критическая масса; инновационная направленность деятельности.

3. В числе ключевых признаков кластера наряду с другими также часто упоминается географическая близость расположения его участников. Справедливо утверждать, что такой видовой признак, как географическая близость расположения участников кластера, не может выступать ни необходимым, ни достаточным условием его существова-

ния. Интерес представляют не столько размеры территории размещения, сколько характеристики среды функционирования кластера. Данный вывод обусловлен, в том числе, объективными процессами софтизации и информатизации, которые облегчают потоки знания и стимулируют незапланированные взаимодействия вне зависимости от географических масштабов деятельности.

4. Под кластером предлагается понимать экономическую систему, основанную на сочетании конкуренции и вертикального и/или горизонтального сотрудничества не связанных отношениями собственности коммерческих и некоммерческих организаций, объединенных единой целью, осознающих и преследующих выгоды взаимодействия в процессе циркуляции товарно-материальных, товарно-нематериальных, финансовых и информационных потоков при участии государственной власти и инфраструктуры.

5. Формализация кластера с точки зрения его ключевых характеристик оказывает влияние на принятие таких значимых решений в области кластерной политики, как: формирование национального или регионального портфеля стратегических кластеров; дифференцированный подход к разработке и реализации стимулирующих мер; определенные критерии, на основании которых может быть принято решение о возможности предоставлении тех или иных видов государственной поддержки и содействия. В качестве релевантных с точки зрения кластерной политики предлагается рассматривать следующие ключевые характеристики кластера: стадия жизненного цикла; критическая масса или потенциал ее достижения; характер связей между участниками; баланс между конкуренцией и сотрудничеством; способность к изменениям.

ЛИТЕРАТУРА

1. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 09.06.2011. – №64. – 5/33864
2. Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 23.01.2014. – 5/38322
3. Marshall A., Marshall M. The Economics of Industry. – London: Macmillan, 1879. – 231 p.
4. Marshall, A. Principles of Economics. – London: Macmillan, 1890.
5. Porter, M. E. The competitive advantage of nations. New York: The Free Press, 1990. – 896 p.
6. Porter, M. E. On Competition. Boston: Harvard Business School, 1998.
7. Портер, М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2-е изд. – 2006. – 608 с.
8. Boosting Innovation: The Cluster Approach // **OECD iLibrary** [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/boosting-innovation_9789264174399-en. – Date of access: 20.06.2015.
9. Clusters for competitiveness: A Practical Guide & Policy Implications for Developing Cluster Initiatives // The World Bank [Electronic resource]. – February 2009. – Mode of access: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/_cluster_initiative_pub_web_ver.pdf. – Date of access: 20.06.2015.
10. Innovation Clusters in Europe: a statistical analysis and overview of current policy support // CENTRAL EUROPE [Electronic resource]. – Brussels, 21.5.2014. – Mode of access: http://www.central2013.eu/fileadmin/user_upload/Downloads/Tools_Resources/Cluster.pdf. – Date of access: 20.06.2015.
11. The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned / Europe INNOVA [Electronic resource]. – October 2008. – Mode of access: http://www.clusterplattform.at/fileadmin/user_upload/clusterbibliothek/445_Concept_of_Clusters_and_Cluster_Policies.pdf. – Date of access: 20.06.2015.
12. The Cluster Policies Whitebook / Thomas Andersson [and others]. – Sweden: IKED, Holmbergs, 2004. – 248 p.
13. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания / под. ред. А.Н. Пилясов [и др.]. – Смоленск: Ойкумена, 2012. – 759 с.
14. Clusters and clustering policy: a guide for regional and local policy makers/ European Union Committee of the Regions [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: <http://cor.europa.eu/en/Archived/Documents/59e772fa-4526-45c1-b679-1da3bae37f72.pdf>. – Date of access: 20.06.2015.

Статья поступила в редакцию 17 июля 2015 года.

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА:
НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ю.В. МЕЛЕШКО

магистр экономических наук, главный инспектор Минской региональной таможни,
г. Минск

Аннотация

В статье изложены основные теоретические подходы к понятию «кластер», выделены и рассмотрены его основные признаки. Изучены свойства транспортно-логистического кластера как кластера сферы услуг, определены особенности его формирования и развития на территории Республики Беларусь. Рассмотрены дополнительные конкурентные преимущества, которые наравне с использованием основных факторных условий позволят занять нашей стране место на международном транспортно-логистическом рынке.

Abstract

This article presents the main theoretical approaches to the concept of "cluster", highlights and discusses its main features. The properties of the transport and logistics cluster as a cluster of services are studied, the peculiarities of its formation and development within the territory of the Republic of Belarus are determined. Additional competitive advantages, which, alongside with the use of basic factor conditions will allow our country to take place in the international transport and logistics market.

ВВЕДЕНИЕ

Структурные сдвиги в мировой экономике характеризуются снижением доли сферы сельского хозяйства и индустриального сектора, повышением значения информации, знаний, новейших технологических разработок в индустриальном секторе, увеличением удельного веса третичного сектора – сферы услуг. Технический прогресс способствует росту производительности труда и автоматизации производственных процессов, что в свою очередь приводит к высвобождению рабочей силы из сферы промышленности и росту домашних доходов, в результате происходит увеличение доли сферы услуг во внутреннем валовом продукте и занятых в данной сфере. Такая тенденция характерна как для развитых стран, так и для стран с переходной экономикой, и Республика Беларусь не является исключением. В структуре валового внутреннего продукта Беларуси сфера услуг составила в первом полугодии 2014 г. 48,1% [1]. Наиболее весомыми в сфере услуг нашей страны являются секция «Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования», секция «Транспорт и связь» и секция «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям», доля которых в структуре валовой добавленной стоимости сферы услуг составляет соответственно 30,8%, 18,4% и 12,7% [1].

На фоне глобализации национальные экономики перестают быть обособленными, а входят в единую систему мирового хозяйства, в результате экономики стран находятся в тесной взаимозависимости, базирующейся на двух процессах, противоположных по направлению, но являющихся непосредственным результатом глобализации: транснационализации и регионализации. С образованием единого международного рынка появляется необходимость в использовании логистических подходов с целью объединения всех стадий производства и сбыта в единый процесс движения и трансформации товара на основе материального и информационного потоков. Внедрение логистических подходов в сфере обращения товаров позволяет сократить запасы продукции, снизить транспортные расходы, уменьшить количество грузовых операций, увеличить скорость движения товаров, что приводит к значительной экономии на транзакционных издержках.

В современных условиях всевозрастающей международной конкуренции для завоевания и сохранения ниши на международном рынке, а также обеспечения устойчивого экономического развития странам необходимо максимально эффективно использовать свою особенную социально-экономическую среду. Одним из преимуществ Республики Беларусь является геоэкономическое положение: находясь на пересечении путей, соединяющих товарные ранки стран Евросоюза с Россией, Казахстаном, Китаем и странами Юго-Восточной Азии, Беларусь обладает значительным транзитным потенциалом, используемым на сегодняшний день не в полной мере. В результате реализации Государственной программы развития транзитного потенциала на 2011-2015 гг., в соответствии с которой предусматривается совершенствование законодательства в области обеспечения транзита, расширение финансовых коридоров, научно-исследовательские работы, реконструкция и модернизация транзитной инфраструктуры, объем доходов, полученных от транзита грузов, увеличился в 2013 г. на 4,5% по сравнению с 2012 г. (3137,1 млн. долл. США и 3003 млн. долл. США соответственно) [2]. Таким образом, основываясь на мировых тенденциях развития экономики, а также учитывая геоэкономическое положение нашей страны, для Республики Беларусь становится особенно актуальным развитие транспортно-логистического рынка как для собственного потребления, так и для экспорта транспортно-логистических услуг.

Инновационным подходом к управлению экономическим развитием в условиях регионализации является кластерный подход, базирующийся на концентрации на определенной территории значительного количества производи-

телей, участвующих в цепочке создания добавленной стоимости, за счет взаимодействия которых достигается синергетический эффект.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ИССЛЕДОВАНИЕ

Понятие «кластер» относительно новое, его ввел М. Портер в 90-х годах прошлого века при изучении вопроса международных конкурентных преимуществ компании [3]. Хотя предпосылки возникновения теории кластеров появились еще раньше: в работе А. Маршалла «Принципы политической экономии» [4], один из раздела которой был посвящен феноменам особых промышленных регионов.

Исследование кластеров на постсоветском пространстве активизировалось только последние несколько лет благодаря работам таких авторов, как И.Г. Меньшенина, Л.М. Капустина [5], Л.С. Марков [6], Г.А. Яшева [7], Пятинкин С.Ф. [8]. Но стоит отметить, что еще многие проблемы остаются не до конца раскрытыми, в том числе последовательность организации кластеров в экономике регионов, институциональное обеспечение кластерного подхода. Также необходимо принять во внимание, что основной упор при изучении явления кластеризации экономики делается на сферу производства, в то время как сфера услуг, к которой и относится транспортно-логистический рынок, остается в стороне.

Мировой опыт показывает, что кластеры чаще всего создаются в таких секторах промышленности как производство легкой промышленности, медицинского оборудования, химическая промышленность, биофармацевтика, автомобилестроение, машиностроение, пищевая промышленность, энергетика. Если говорить о кластерах услуг, то наибольшее распространение получили туристические, медицинские, образовательные, финансовые, транспортно-логистические и IT-кластеры [9]. Удачным примером использования кластерного подхода в транспортно-логистической сфере является Европейский союз, в котором функционирует сеть из более чем восьмидесяти транспортно-логистических кластеров, а доля транспортно-логистических услуг, оказываемых специализированными организациями, в общем обороте достигла 40% [10].

Классическое определение понятия «кластер» было дано М. Портером: «кластер – это группа географически соседствующих, взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга» [11, 389]. М. Энрайта определял региональный кластер как «географическую агломерацию фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства» [12].

С позиции институционального подхода кластер представляет собой «область экономических возможностей рынка, где бизнес все больше расширяется в различных отраслевых сегментах: от финансов до производства и распределения» [13]. Кластер как современный экономический институт сочетает в себе систему формализованных и неформализованных отношений его участников между собой, в результате которой возникает экономика на транзакционных издержках. В качестве фактора конкурентоспособности региона выступает степень развития его институциональной структуры, и динамика развития региона зависит от особенностей институциональных связей между органами власти и конкурирующими между собой предприятиями. Кластер играет роль платформы для успешного взаимодействия всех участников кластера и решает проблему взаимодействия органов управления и бизнеса при помощи механизма государственно-частного партнерства, основанного на согласовании властных полномочий и экономических интересов, укрепления имущественных и хозяйственно-производственных связей, усиления методов мотивации и контроля над ресурсами и результатами деятельности. Взаимодействие участников кластера осуществляется в двух противоположных направлениях: конкуренция и кооперация. При этом, однако, кластерный подход изменяет привычную логику конкуренции. В традиционной конкурентной среде выигрыш одного участника означает проигрыш другого, в рамках кластера каждому хозяйствующему субъекту предоставляется возможность достижения выгод. В результате использования кластерного подхода международная конкуренция устанавливается не на уровне отдельных предприятий, а на уровне кластеров [10].

Д. Якобс в своих работах справедливо подчеркивает значимость развития в кластере горизонтальных и вертикальных отношений между отраслями промышленности, использования общих технологий, наличия лидера, а также качества сетевого взаимодействия. С этих позиций кластеры выступают альтернативой секторальному (отраслевому) подходу [14, 49]. Объединяя в себе участников смежных и сопутствующих отраслей, которые, тем не менее, относятся к различным областям производства, кластерная политика направлена на разработку комплексных мероприятий развития региональной и национальной экономик, в то время как отраслевой подход предполагает реализацию отдельных стратегий развития по отраслям. Кластерный подход является инновационной формой управления регионами, государственные органы управления направляют свои усилия не на отдельные отрасли или организации, а на продуктивное взаимодействие элементов кластера как внутри кластера, так и с внешней средой.

По мнению некоторых экономистов, основным преимуществом кластерного развития экономики является стимулирование выработки и использования инноваций. Например, Р. Камажн разработал концепцию «инновационной среды», в которой под инновационной средой понимается «сложная сеть главным образом неформальных социальных взаимосвязей в ограниченной географической области, часто определяющих специфический внешний имидж, внутренний облик и чувство причастности, которые увеличивают локальную инновационность через синергетические и коллективные процессы обучения» [15]. Возникающие в инновационной среде специфические взаимосвязи способствуют выработке новых знаний, процессов и продуктов.

Под транспортно-логистическим кластером понимается «устойчивое взаимодействие географически сконцентрированных независимых рыночных субъектов, усилия которых направлены на поддержание полного цикла основ-

ных и сопутствующих потоков, сквозную оптимизацию ресурсов от исходных поставщиков до конечных потребителей, реализующих логистические функции» [16]. Транспортно-логистические кластеры способствуют активизации международных транспортных коридоров, обеспечивают эффективную работу логистических цепочек, становятся центрами деловой активности в сфере транспортной логистики и могут стать точками роста для национальной экономики.

Следует выделять следующие ключевые характеристики феномена «кластер», отличающие его от остальных экономических категорий: географическая концентрация, широкий набор участников и наличие критической массы, специализация, инновационность, конкуренция и кооперация, взаимодействие участников кластера. Все указанные отличительные особенности важны в равной мере, и исключить какой-либо пункт, не потеряв при этом в понятии самого кластера, не представляется возможным. Рассмотрим каждое из названных свойств подробнее.

Первый и определяющий признак кластеров – концентрация предприятий на определенной территории. Участниками кластера являются не все предприятия, а те, что задействованы в создании добавленной стоимости конкретного товара (продуктов, услуг) или товаров определенной группы (типа). Кластер не предполагает ограниченный круг участников, в процессе развития «кластер притягивает к себе предприятия, организации и фирмы, которые кроме ключевых для кластеров бизнес-процессов привносят вспомогательные и побочные экономические процессы» [17]. Основными категориями участников кластера являются предприятия, специализирующиеся на профильных видах деятельности, которые становятся ядром кластера, поставщики товаров и услуг для основных производителей, предприятия, создающие и обслуживающие инфраструктуру кластера, научные организации, исследовательские институты и учреждения образования, некоммерческие организации, на которые возложены координирующие функции.

Существует определенный уровень территориальной концентрации предприятий, по достижению которого можно говорить о возникновении кластера. В Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь приведен коэффициент локализации, вычисляемый на основании показателя занятости в отрасли в отдельном регионе, занятости в стране в целом, занятости в регионе в целом и занятости в отрасли в стране. Пороговым значением для формирования кластера на территории региона является значение коэффициента локализации 1,5 и более [18]. Кластеры возникают там, где все необходимы ресурсы и компетенции сосредотачиваются, достигают определенного масштаба, некоторого критического порога и приобретают ключевую роль в определенной экономической сфере с решающим и устойчивым конкурентным преимуществом над другими регионами за счет более высокой производительности, развития инноваций и новых видов бизнеса.

Транспортно-логистические кластеры включают в себя комплекс инфраструктуры и компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров. Участниками данного вида кластеров являются транспортные, логистические, экспедиторские, страховые компании, центры оптово-розничной торговли, ремонтно-сервисные предприятия, таможенные представители, учреждения профессионального образования, научные и опытно-исследовательские организации в сфере транспорта и логистики, государственные органы управления (таможенные органы, министерство транспорта и коммуникаций, местные органы управления, курирующие данный вид деятельности).

Кластер может включать в себя предприятия, относящиеся к разным отраслям промышленности (межотраслевые кластеры), которые группируются исходя из степени межотраслевой циркуляции продукции и знаний. Развитие кластера повышает взаимодействие между отраслями и, тем самым, способствует мультипликационному эффекту. Кластеризация экономики может происходить по двум направлениям: «формирование кластеров, основанных на различных типах ограниченных ресурсов (возможностей), находящихся в настоящий момент времени в определенном регионе, и формирование кластеров в транспортной сфере, как части инфраструктуры, обеспечивающей эффективное функционирование промышленности в области обеспечения материально-техническими ресурсами и каналами распределения продукции» [19]. Транспортно-логистический кластер имеет двойственную природу: с одной стороны он выступает как инфраструктурный элемент производственного кластера, с другой – как самостоятельной кластерной организацией. Являясь особым типом кластеров, транспортно-логистический кластер способствует формированию и развитию других производственных кластеров и отраслей, продукция которых в составе своей цены включает транспортную составляющую, доля которой зачастую весьма высока. При обслуживании транзитных товаропотоков транспортно-логистический кластер выступает как самостоятельный кластер, что особенно актуально для Республики Беларусь как участницы Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации и Евразийского экономического союза.

С точки зрения географической локализации транспортно-логистические кластеры бывают 3 категорий: портовые, пограничные и территориальные (региональные). Учитывая географическое положение Беларуси и сложившиеся товаротранспортные потоки, для нашей страны представляют интерес последние два вида [20]. Если же рассматривать формирование белорусского транспортно-логистического кластера в масштабах функционирующего Таможенного союза трех государств, то такой кластер может располагаться на всей территории Республики Беларусь, не ограничиваясь приграничными регионами. Таким образом, создание транспортно-логистического кластера в Беларусь целесообразно осуществлять не на региональном, а на национальном уровне, а Республика Беларусь выступает в данном случае как регион Единого экономического пространства.

На сегодняшний день применение кластерного подхода в Республике Беларусь на нормативном уровне закреплено преимущественно за развитием промышленного сектора экономики, так в рамках Программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы, утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669, планируется создать химический, промышленный, автотракторостроительный, химико-текстильный и ИТ-кластеры [21]. Развитие же логистического рынка в Республике Беларусь осуществляется в со-

ответствии с Программой развития в Республике Беларусь логистической системы на период до 2015 г., утвержденной постановлением Совета Министров №1249 от 29 августа 2008 г. Под логистической системой понимается «сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, которая состоит из элементов-звеньев (транспортно- и оптово-логистических (торгово-логистических) центров), взаимосвязанных между собой и взаимодействующих посредством информационного обмена в целях достижения эффективного управления цепями поставок товаров и грузов, с участием республиканских и местных органов государственного управления, заинтересованных организаций, располагающих транспортными, складскими, экспедиторскими, информационными, финансовыми, сертификационными, страховыми и производственными структурами» [22]. Основой формирования логистической системы являются транспортно-логистические центры, представляющие широкий спектр не только логистических, но и сопутствующих услуг (банковские, страховые, услуги по бытовому обслуживанию). В качестве логистической системы можно рассматривать промышленные предприятия, объединения, комплексы, торговые фирмы, экономические регионы страны, инфраструктуру страны (транспорт) и др. В сравнении с логистической системой транспортно-логистический кластер предполагает широкий состав участников, конкурирующих между собой, но преследующих общую цель эффективного обслуживания экспортных, импортных и транзитных потоков. Выстраивающиеся в транспортно-логистическом кластере связи между участниками носят преимущественно горизонтальный характер, в то время как в логистической системе – вертикальный. Состав участников и структура кластера не являются стабильными и определяются набором потребностей субъектов хозяйствования на данном рынке, кластерообразующим предприятием (несколькими предприятиями), потенциалом развития, влиянием факторов внешней среды.

Кластерообразующие предприятия задают определенную специализацию кластера, выражающуюся в производстве конкретного товара. В силу широкого состава участников кластер может специализироваться на производстве не одного, а группы товаров, относящихся, однако, к одному типу либо являющихся продукцией смежных, сопутствующих отраслей. В процессе развития кластера его специализация может меняться и продукт, изначально производящийся как дополнительный (необходимый элемент основного), становится ключевым. Кроме того, завоевав конкурентную позицию на международном рынке, такой продукт может стать образующим для нового кластера. Основным товаром транспортно-логистического кластера являются услуги в сфере транспортной логистики, направленные на удовлетворение требования рынка в поставке товаров и услуг с наименьшими издержками, оптимизацию производственного процесса, обеспечение эффективной работы логистических цепочек.

Ключевым признаком кластера является наличие системно развивающихся связей, кооперации и конкуренции между его участниками. Постоянное взаимодействие способствует формальному и неформальному обмену информацией, знаниями, сотрудничеству между предприятиями с взаимодополняющими видами деятельности, функциями, активами и профессиональными навыками. При таких условиях успех одной фирмы будет способствовать развитию другой, за счет эффекта масштаба повышается эффективность деятельности как каждой отдельной фирмы, так и кластера вообще. Все предприятия в кластере находятся в тесных широкоформатных разносторонних взаимосвязях, то есть, связи выстраиваются не только за счет непосредственных целевых контактов, но и зачастую переходят на уровень социальных связей (социальный капитал). Как считают некоторые авторы, экономический рост в кластере достигается за счет согласования интересов участников регионального сообщества, установления партнерских отношений между субъектами кластера благодаря активному включению государственных структур в его функционирование, например через механизмы государственно-частного партнерства, создания социально-предпринимательских корпораций на территории кластера [9]. По нашему мнению, в данном случае кластер как экономический феномен идеализируется, в результате исчезают реальные противоречия и некоторые рыночные отношения (конкуренция), следовательно, такой подход не является универсальным. Осуществляя свою деятельность в рамках кластера его участники конкурируют между собой, к примеру, за более благоприятные условия доступа к ограниченным ресурсам, за внимание покупателей на внутреннем рынке, за получение государственной поддержки, конкуренция существует также между покупателем и продавцом за лучшие условия сделки. Таким образом, кластер представляет собой оптимальную форму организации предприятий (фирм), внутри которой происходит как конкурентная борьба, так и сотрудничество.

Важной отличительной чертой кластера является инновационная ориентированность участников кластера. Успех функционирования кластера напрямую зависит от инновационности товаров и услуг, являющихся продуктами кластера. При этом использование не только продуктовых, но и технологических, менеджментовых, маркетинговых и иных общественно-функциональных инноваций создает дополнительные конкурентные преимущества для производителя на внутреннем рынке. При наличии внутренней конкурентной среды использование инноваций становится необходимым условием существования предприятия, что, в конечном счете, повышает общую конкурентоспособность как региона, так и страны в целом. Кластер позволяет создать эффективную системную организацию научных и исследовательских разработок, качественное и своевременное обеспечение научной сферы и технологических инноваций, успешную коммерциализацию и диффузию выработанных инноваций. В целях обеспечения успешного функционирования транспортно-логистического кластера активно используется инновационный менеджмент как инструмент логистизации всех сопряженных бизнес-процессов, с помощью которого планомерно реализуются нововведения технико-технологического, проектно-конструкторского и организационно-экономического характера.

В условиях функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства белорусскому транспортно-логистическому кластеру придется конкурировать с соседними регионами, в частности Москва, Санкт-Петербург, которые также намерены развиваться в данном направлении. При этом имеющиеся условия создания транспортно-логистического кластера (выгодное геоэкономическое положение, проходящие международные транспортные коридоры) в этих регионах принципиально не отличается от белорусских. В связи с этим для перераспреде-

ления транзитных потоков, проходящих по территории стран-участниц ЕЭП, на территорию Беларуси следует создать дополнительные конкурентные преимущества.

М. Портером были выделены следующие источники конкурентных преимуществ: конкурентные факторы, которые нужны для успешной конкуренции в данной отрасли (инфраструктура, квалифицированная рабочая сила), спрос на продукцию кластера на внутреннем рынке, наличие конкурентоспособных на мировом рынке родственных или поддерживающих отраслей, стратегия фирмы (ее структура, способ управления, административные требования, конкуренция на внутреннем рынке). Названные выше четыре фактора составляют «ромб конкуренции» – «систему, компоненты которой взаимно усиливаются» [11, 93]. Рассмотрим подробнее стороны указанного ромба в контексте развития транспортно-логистического кластера.

В качестве факторов производства для любого кластера выступают природные ресурсы (качество и стоимость, доступность ресурсов), трудовые ресурсы (уровень профессиональной подготовки, обеспеченность кадрами), информационные ресурсы, инфраструктура. Применительно к транспортно-логистическим кластерам основными факторами являются геоэкономическое расположение региона, стоит, однако, учитывать, что благодаря научно-техническому прогрессу конфигурация грузопотоков в современной мировой экономике легко меняется в зависимости от политической и экономической обстановки. Немаловажную роль для транспортно-логистического кластера играет и имеющаяся инфраструктура (транспортная сеть, качество подвижного состава, качество дорожного покрытия, развитый придорожный сервис, простота административных процедур (допуск транспортного средства, оплата за проезд по платным дорогам), наличие мультимодальных транспортно-логистических центров). Территорию Республики Беларусь пересекают 2 трансъевропейских транспортных коридора, определенных по международной классификации под номером II (Запад – Восток) и под номером IX (Север – Юг) с ответвлением IX В, проходящих через города Брест, Витебск, Гомель, Минск. На сегодняшний день инфраструктура в Беларуси не отвечает в полной мере мировым транспортно-логистическим стандартам, однако реализуется ряд мероприятий, целью которых является реконструкция, совершенствование и развитие транспортной инфраструктуры. В частности, на постоянной основе поэтапно обновляется подвижной состав, проводится реконструкция дорог. С 2013 г. на территории Беларуси функционирует национальная электронная система взимания платы за проезд по платным дорогам, призванная в будущем решить проблему финансирования реконструкции транспортной инфраструктуры. С 2013 г. в Беларуси действуют 21 логистический центр различной функциональности. К концу 2014 г. планируется открыть еще 9 [23].

Наличие спроса на внутреннем рынке приводит к стремлению производителей повысить качество своего товара. Местный покупатель, как правило, более требовательный и разборчивый, что заставляет предприятия вводить новации быстрее и добиваться конкурентных преимуществ. Кроме того потребности местных покупателей доходят до субъектов хозяйствования раньше и точнее, чем до международных конкурентов. При наличии достаточно высокого уровня спроса предприятие может выиграть, используя эффект масштаба, а также высокий спрос будет привлекать инвестиции [24, 121-122]. Условия местного спроса для участников транспортно-логистического кластера зависят от ареала его действия, зачастую распространяющегося на другие регионы. Особенно при обслуживании транзитного грузопотока. В связи с этим большое значение приобретает информационная инфраструктура, способная обеспечить быструю передачу данных. Потребность в транспортно-логистических услугах концентрируется, как правило, в индустриальных агломерациях.

Положительное влияние на динамику спроса на внутреннем рынке может оказать и развитие конкурентоспособных на мировом рынке экспортеров, нуждающихся в логистических услугах. Однако в настоящее время все более ли менее крупные экспортеры удовлетворяют потребность в логистических услугах собственными силами, так ими производится примерно 70% всего объема логистических операций [25]. Все постсоветские страны, и Республика Беларусь не исключение, входят в число стран с высоким уровнем логистических издержек (основные затраты приходятся на управление запасами, складскую и транспортную логистику). Причиной этому является сложившееся и ставшее традиционным отношение к логистике как к вспомогательному производству по остаточному принципу. Решением проблемы может стать логистический аутсорсинг, суть которого заключается в отсутствии необходимости использования собственных ресурсов для организации логистических операций и их передаче внешнему партнеру. Таким образом компания избавляется от неэффективных и непрофильных бизнес-процессов, что позволит ей оптимизировать структуру добавленной стоимости и высвободить капитал для развития основных видов деятельности.

Успешность родственных и поддерживающих отраслей на международном рынке положительно скажется на конкурентоспособности кластера. При этом под родственными понимаются такие отрасли, в которых предприятия могут осуществлять взаимодействие между собой в процессе формирования цепочки ценностей, а также отрасли, имеющие дело с взаимодополняющими продуктами, такими как компьютеры или программное обеспечение. В таких случаях взаимодействие между предприятиями данных отраслей происходит в сфере развития технологий, производства, распространение маркетинга или сервиса [24, 126]. Для транспортно-логистического кластера родственными отраслями являются производство транспортного оборудования, энергетика, информационные технологии, связь, металлургия и строительство. К поддерживающим видам деятельности относятся услуги, образование, консалтинг, таможенные услуги.

Немаловажное значение для успешного функционирования кластера имеет выбранная стратегия управления и структура предприятия. Ни одна из систем управления не может подходить всем компаниям. Для предприятия, осуществляющего свою деятельность в области транспортной логистики, наилучшим будет выбор более гибких и демократических структур, способных реагировать на быстрые изменения рынка. Для транспортно-логистического кластера предпочтительным являются развитие горизонтальных связей между участниками, так как вертикальные связи предполагают подотчетность вышестоящей организации, которой может являться и государственный орган управле-

ния, жесткую управленческую структуру, что не может обеспечить необходимую в сфере транспортной логистики поливариантность и скорость принятия решений. Ценность кластера не столько в комплексности, сколько в наличии внутренней конкуренции, чем он и отличается от картелей, холдингов, промышленных групп.

Кластер, как правило, не является юридическим лицом, однако для координации действий, выработке общих стратегий, обеспечения сотрудничества и регулирования внутренней конкуренции, взаимодействия с органами власти в кластере создается центр управления. В мировой практике предпочтение отдается ассоциации. Ассоциация выступает инициатором создания кластеров в регионе, оказывает помощь в разработке стратегии конкурентоспособности, предоставляет информацию о требованиях покупателей, об уровне конкуренции, создает и поддерживает связи между участниками кластера, взаимодействует с местными органами власти и правительством страны [26]. Учредителями ассоциации производителей могут быть базовое (отраслевое) высшее учебное заведение, научно-исследовательская организация, исполнительный комитет местного органа государственного управления, крупные отраслевые предприятия. Желаящие, уплачивая вступительные и членские взносы, становятся членами ассоциации (в добровольном порядке). Это дает им право получать услуги ассоциации в области развития образования, активизации инноваций, совершенствования маркетинга и другие бесплатно или по льготным тарифам [27]. Важно отметить, что все указанные выше факторы находятся во взаимозависимости и влияют друг на друга, создавая особую, уникальную социально-экономическую среду. Успех компаний кластера, основанный только лишь на одном-двух факторах, будет недолгим.

ВЫВОДЫ

Таким образом, следуя мировым тенденциям, направленным на увеличение доли сферы услуг в структуре национальной экономики, а также с учетом геоэкономического положения нашей страны, Республика Беларусь уделяет особое внимание развитию транспортно-логистического рынка, которое на данный момент осуществляется путем создания логистической системы, однако, на наш взгляд, более эффективным будет использование кластерного подхода, представляющего собой инновационную форму управления экономическим развитием регионов. Транспортно-логистический кластер в Республике Беларусь, являясь кластером в сфере услуг, имеет двойственную природу, будет выступать с одной стороны как элемент инфраструктуры промышленности, с другой – как самостоятельный кластер, деятельность участников которого будет направлена, в первую очередь, на обслуживание транзитных грузопотоков. Благодаря тому, что в состав транспортно-логистического кластера входит широкий круг участников, состав которых определяется в зависимости от потребностей рынка и способен быстро меняться, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров, оказывающих дополнительные страховые, финансовые, ремонтно-сервисные, таможенные и иные услуги, сконцентрированных на одной территории (для Республики Беларусь – на территории всей страны), взаимодействующих между собой на постоянной основе в форме кооперации и конкуренции, что способствует выработке инноваций, его создание на территории Республики Беларусь позволит обеспечить наиболее эффективное обслуживание грузопотоков, усовершенствовать процесс управления логистическими услугами, повысить транзитный потенциал страны. Положительное влияние на процесс образования транспортно-логистического кластера окажет дальнейшее совершенствование транспортной инфраструктуры на территории Республики Беларусь, повышение спроса на транспортно-логистические услуги на внутреннем рынке (например, путем расширения применения аутсорсинга), успешного развития родственных (связь, производство транспортных средств) и поддерживающих (консалтинг, образование, таможенные услуги) отраслей, выбор гибкой институциональной формы кластера с преимущественно горизонтальными связями между участниками, например, создание центра управления кластером в форме ассоциации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Худякова И.В. Сфера услуг / Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. – №8. – С. 37-41.
2. Жук, И.В. Миленский В.С. Транзитный потенциал Беларуси: планы и реальности/И.В. Жук, В.С. Миленский//Белорусский экономический журнал. – 2013. - №2. – С.97-115.
3. Porter, M. E. The Competitive Advantage of Nations, London, Macmillan. 1990.
4. Маршалл А. /Принципы политической экономии. / А. Маршалл. – В 3-х томах. Т.1. – М.: Прогресс, 1983. – 416 с.
5. Меньшенина И.Г. Кластерообразование в региональной экономике: монография / И.Г. Меньшенина, Л.М. Капустина; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 154 с.
6. Марков, Л.С. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформальных производственных структурах / Л.С. Марков, М.А. Ягольницер. – Новосибирск: ИЭОП СО РАН, 2006. – 194 с.
7. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства: монография / Г.А. Яшева. – Витебск: УО «ВГТУ», 200-. – 373 с.
8. Пятинкин, С.Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск: Тиссей, 2008. – 72 с.
9. Комарова, И.И. Транспортно-логистические кластеры как механизм развития транспортных коридоров / И.И. Комарова // Современные производственные силы. – 2014. - №2. – С. 44-50.

10. Усачев, Е.Е. Методические основы кластерообразования в транспортной сфере / Е.Е. Усачев // Известия Тульского государственного университета. Экономика и юридические науки. – 2014. - №1-1. – С.43-50.
11. Портер М. Е / Конкуренция / М.Е. Портер. – М.: Вильямс, 2010. – 592 с.
12. Enright M.J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // World Link. 1995. №5. July-August. P. 24-25.
13. Yossi Sheffi. Diving Growth and Employment Through Logistics // The World Financial Review. September – October. 2012.
14. Авакян, Г.Л. Региональный банковский кластер / Г.Л. Авакян, М.Ю. Саитова. – Москва: Магистр: Инфа-М, 2012. – 223 с.
15. Camagni, R. Local «milieu», uncertainty and innovation networks: Towards a new dynamic theory of economic space. // Camagni, R. (ed.) Innovation networks: Spatial perspectives. London.1991.
16. Савенкова Т.И. Инновационное развитие в сфере транспортно-логистических услуг / Т.И. Савенкова // Инновационное развитие экономики. – 2014. - №3 (20). – С.9-15.
17. Андросик Ю.Н. Формирование состава и структуры кластера в мебельной промышленности Республики Беларусь / Ю.Н. Андросик // Экономика и управление. – 1013. – №4. – С.54-59.
18. Об утверждении концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16.01.2014 №27 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ.Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
19. Даутхаджиева М.Х. Кластеризация экономики как фактор повышения уровня регионального развития / М.Х. Даутхаджиева // Terra Economicus. – 2010. – Том 8. – №4 (часть 3). – С.185-187.
20. Смирнов И.Г. Процессы транспортно-логистической кластеризации в Европейском союзе и Украине: региональный аспект / И.Г. Смирнов // Псковский региональный журнал. – 2013. - №15. – С.66-75.
21. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 год: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ.Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
22. О программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 29 авг. 2008 г. № 1249 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
23. Перечень логистических центров Республики Беларусь // Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь. — Режим доступа: http://mintrans.gov.by/rus/translogistic_306/translogistic_004/ [Электронный ресурс]. — Дата доступа: 25.10.2014.
24. Портер, М.Е. / Международная конкуренция = The Competitive Advantage of Nations/ Пер. С англ. И.В. Кавсюка и др. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
25. Транспортные перспективы Республики Беларусь в рамках ЕЭС // Компас экспедитора и перевозчика. – 2013 – №1. – С. 18-22.
26. Инновационные кластеры и структурные изменения в российской экономике: отчет о НИР (заключ.) / ГУ Высшая школа экономики: рук. Темы С.В. Голованова. – М., 2010. – 145 с.
27. Элларян, А. Проблемы развития транспортно-логистических кластеров/ А. Элларян // Финансовая жизнь. – 2012. – №4. – С.60-63.

Статья поступила в редакцию 29 мая 2015 года.

УДК 330.34

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ»
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

О.М. МАЗУРЕНКО

магистр экономических наук, лаборант кафедры «Экономика и право»,
Белорусский национальный технический университет, г. Минск

Аннотация

В статье изложены основные теоретические подходы к трактовке понятия «устойчивое развитие», определены особенности его формирования и развития.

Abstract

The article describes the main theoretical approaches to the interpretation of the concept of "sustainable development", defined features of its formation and development.

ВВЕДЕНИЕ

Последние десятилетия показали, что биосфера Земли в целом и её отдельные составляющие – экосистемы различных уровней - обладают ограниченными возможностями для обеспечения своего нормального функционирования и воспроизводства в условиях чрезмерного воздействия человеческой деятельности.

До 1970-х гг. экологические проблемы редко включались в повестку дня международного сообщества, основное внимание уделялось проблемам эксплуатации и использования природных ресурсов, стремясь, в частности, к тому, чтобы развивающиеся страны, осуществляли контроль над своими ресурсами. В течение 1960-х гг. был заключен ряд соглашений по проблеме загрязнения морей, особенно в результате разлива нефти. С тех пор по мере появления все новых свидетельств ухудшения окружающей среды в глобальном масштабе росла обеспокоенность международного сообщества в связи с влиянием развития на экологию планеты и благополучие человека. Организация Объединенных Наций выступала как основной выразитель озабоченности по поводу состояния окружающей среды и главный сторонник «устойчивого развития». [1]

Понятие «устойчивое развитие» имеет большое множество определений, каждое из которых вносит вклад в конкретизацию этого термина. Отсутствие единства мнений в определении и трактовки этого термина объясняется как сложностью самого понятия, включающего социальные, экономические и экологические аспекты развития человечества, так и несовпадением взглядов представителей разных слоев общества - научных, политических, предпринимательских. [2]

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Идеи создания идеальной модели существования общества существовали уже в эпоху античности. Одна из основных тем учения Платона (428/7 г. до н. э. - 347 г. до н. э.) – идея устройства «идеального» или «справедливого» государства (360 г. до н. э.). «Политика» (335 - 322 до н. э.) Аристотеля, ученика Платона, представляет собой трактат, который содержит начала социальной и политической философии, политологии и теории управления.

Работы Т. Мора «Утопия» (1516 г.) и Т. Кампанеллы «Город Солнца» (1602 г.) посвящены описанию идеального государства, построенного на принципах справедливости и способствующих стабильному развитию общества.

Вторая половина 18 века ознаменована промышленной революцией в Англии. Использование машин в труде приводит к многократному приумножению возможностей человека и, как следствие, к многократному усилению воздействия человека на окружающую среду. Увеличение возможностей человека приводит к возникновению идеи о неограниченном экономическом росте.

В своём труде «Эссе о принципах народонаселения» (1798 г.) английский учёный, священник Т. Мальтус ставит под сомнение безграничность человеческого развития: численность людей растёт в геометрической прогрессии, тогда, при одновременном арифметическом росте средств существования. Из этого следует, что рост численности народонаселения будет сдерживаться постоянными войнами, эпидемиями и голодом. Т. Мальтусом было положено начало теории об ограниченности природных ресурсов, однако его идеи опередили своё время и им не было уделено соответствующее внимание.

Период конца 19 – начало 20 вв. характеризуется становлением термина и теории «Ноосферы». Термин «ноосфера» предложен французским учёным Э. Леруа, теория ноосферы развита русским учёным В.И. Вернадским. Теория ноосферы описывает тесное взаимодействие человека и природы, в котором человек является частью природы.

Несмотря на усиление внимания учёных к проблемам взаимоотношений человека и природы, антропогенная нагрузка на природные экосистемы продолжает увеличиваться. Стремительный рост народонаселения, рождение и развитие атомной промышленности, «зелёная революция», попытка достижения сверхприбыли становятся причиной катастрофической переэксплуатации природных ресурсов. Все более очевидным становится негативное воздействие на окружающую.

Формирование концепции устойчивого развития явилось логическим переходом от экологизации научных знаний и социально-экономического развития, бурно начавшимся в 1970-е гг.

В 1970-е гг. начинается формирование различных организаций, движений и программ, так или иначе связанных с защитой природных ресурсов. В 1970 году основан Совет по защите природных ресурсов с целью достижения полноты экологической политики США. В этом же году проведен Первый день Земли в форме национального семинара по защите окружающей среды.

«Римский клуб» инициирует и спонсирует первые исследования, посвященные глобальной проблематике человеческого развития. Авторами исследования становятся американские ученые Джей Форрестер и Деннис Медоуз. Для изучения долгосрочных тенденций мирового развития, они впервые в истории применили компьютерное моделирование. Под руководством Дж. Форрестера появились математические модели «Мир-1» и «Мир-2». Результаты, полученные в ходе исследований данных моделей, легли в основу книги Дж. Форрестера «Мировая динамика», которая была опубликована в 1971 году. Модель Д. Л. Медоуза «Мир-3» является продолжением модели Дж. Форрестера «Мир-2». 12 марта 1972 года в Вашингтоне, в Смитсоновском институте, публике был представлен доклад Римского клуба «Пределы роста», содержащий выводы, полученные с помощью данной модели, суть которых заключается в том, что при сохранении нынешних тенденций к росту в условиях ограниченной по своим масштабам планеты уже следующие поколения человечества достигнут пределов демографического и экономического роста, что приведет мировую систему к неконтролируемому кризису и краху. «Пределы роста» вызвали резонанс в политических кругах и оказали сильное влияние на мировоззренческие взгляды многих людей. Считается, что доклад «Пределы роста» является отправной точкой не только в создании концепции устойчивого развития, но и в формировании экологически сбалансированной политики во многих государствах.

На Стокгольмской Конференции ООН по проблемам окружающей человека среды прошедшей в июне 1972 года был впервые включен в международную повестку дня вопрос о взаимосвязи между экономическим развитием и ухудшением состояния окружающей среды. По итогам конференции была принята Декларация Конференции ООН по проблемам окружающей человека среды, которая содержала 26 принципов и план действий, включающий 109 принципов. Принципы, содержащиеся в Стокгольмской декларации по проблемам окружающей человека среды, впервые содержали свод законов по природоохранной деятельности на государственном и межправительственном уровне. Конференция в Стокгольме положила начало в развитии природоохранной политики на государственном уровне, а также природоохранного движения в мировом масштабе.

Также в декабре 1972 года учреждена Программа ООН по окружающей среде (UNEP, ЮНЕП), которая остается и сегодня ведущим учреждением в мире по проблемам окружающей среды.

В октябре 1982 года на заседании Генеральной ассамблеи ООН в Вашингтоне, принимается «Всемирная хартия природы» («The World Charter of Nature Defense»), в которой провозглашается ряд принципов сохранения природы, в соответствии с которыми должна направляться и оцениваться любая деятельность человека, затрагивающая природу. Первый из принципов Хартии гласит: «Природу необходимо уважать и не нарушать ее основные процессы».

В 1980 г. опубликован доклад «Global 2000», в котором биоразнообразие впервые признано критической характеристикой, присущей функционированию планетарной экосистемы. Два года спустя, опубликована Всемирная Хартия природы ООН, призывающая к пониманию зависимости человечества от природных ресурсов и необходимости контроля их добычи.

В 1983 году учреждена Международная комиссия по окружающей среде и развитию (МКОСР), основной задачей которой является разработка основных принципов, показателей устойчивого развития, а также глобальной эколого-экономической программы действий. Результатом трехлетней работы комиссии явился доклад «Наше общее будущее», в котором впервые даны направления к решению глобальных проблем на основе учета всех экологического, экономического и социального аспектов.

В 1990 году в Канаде учрежден Международный институт устойчивого развития. В 1990-х гг. проведено множество мероприятий, касающихся отдельных аспектов устойчивого развития: Саммит ООН по проблеме детей (1990г.), Всемирный саммит по социальному развитию (1995г.), четвертая Всемирная конференция по вопросу Женщин (1995г.) и др. В этот же период формально принят как добровольный международный стандарт корпоративного экологического менеджмента ISO 14001.

В 2001 году, признавая необходимость более активно оказывать помощь беднейшим нациям, государствами-членами ООН приняты «Цели развития тысячелетия ООН» - ограничивающие во времени (2015г.) и количественно измеряемые цели для борьбы с бедностью, голодом, болезнями, безграмотностью, деградацией окружающей среды и дискриминацией женщин. В 2002 году в Йоханнесбурге проведен Всемирный саммит по устойчивому развитию, по результатам которого «сотрудничество» выдвинуто как метод достижения устойчивости. В этом же году Глобальная инициатива отчетности выпускает руководство по созданию отчетов об экономических, социальных и экологических аспектах деловой активности.

Итогом 2000-х гг., становится Копенгагенское климатическое соглашение 2009 года, одним из пунктов которого является соглашение о сдерживании странами роста глобальной температуры с помощью значительного сокращения выбросов, увеличения финансирования для начала действий по снижению выбросов в развивающихся странах.

Экономический рост приводит ко всё большей потребности учёта экологических издержек. Истощение и деградация природных ресурсов оказывают негативный эффект на социальные отношения, структуры производства и потребления. Происходит переход к экологической экономике и экономике устойчивого развития.

Впервые термин «устойчивое развитие» был применен в 1987 г. в докладе Международной комиссии ООН по окружающей среде и развитию, которую возглавила премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд, «Наше об-

щее будущее» был широко использован термин «sustainable development», который понимался, как модель движения вперед, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без лишения будущих поколений такой возможности. [2]

Это определение устойчивого развития, принимается как наименее спорное из всех, однако, оно скорее отражает стратегическую цель, чем указывает конкретный путь для практических действий. В то же время устойчивое развитие относится к категории понятий, отражающих идею, которую можно сформулировать в общих чертах, но нельзя описать точными количественными категориями, что не лишает ее ни научного, ни практического смысла, а лишь умножает возможности трактовки понятия устойчивого развития. [2]

В отечественной литературе английский термин «sustainable development» был переведен как «устойчивое развитие». Такой перевод термина иногда критикуется, разные авторы уже не раз отмечали неточность русского перевода зарубежного выражения. Действительно, определение термина «устойчивое развитие» означает просто устойчивый, постоянный рост.

В то же время перевод термина с английского языка может быть следующим:

– sustainable - устойчивый, жизнеспособный; экологически рациональный, обеспечивающий учёт будущих потребностей, поддерживаемый [3]

– development - развитие, рост, совершенствование, эволюция, изложение, раскрытие, результат, предприятие, обрабатываемый участок земли, разработка, производство [4].

Т.е. «sustainable development» - экологически рациональное, поддерживаемое развитие.

При этом есть авторы, отмечающие, что термин «sustainable development» было бы правильнее перевести как «экологически устойчивое экономическое развитие», поскольку «понятие устойчивого развития подразумевает переход от постановки задачи охраны природы за счет экономического роста к постановке задачи одновременного обеспечения экономического развития и охраны среды» [5].

Тем не менее термин «устойчивое развитие» хорошо прижился в русском языке и по словам Н.Н. Моисеева, речь должна идти не о его замене, а о наполнении его единообразным научно-обоснованным содержанием, о его адаптации к современному научному мировоззрению [6].

В отечественной и зарубежной литературе существует большое множество трактовок понятия устойчивого развития:

1. Доклад Комиссии Брундтланд (1987)

Устойчивое развитие — это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Оно включает два ключевых понятия:

– понятие потребностей, в частности потребностей, необходимых для существования беднейших слоев населения, которые должны быть предметом первостепенного приоритета;

– понятие ограничений, обусловленных состоянием технологии и организацией общества, накладываемых на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности.

Задачи экономического и социального развития должны быть определены с учетом его устойчивости во всех странах — в экономически развитых или развивающихся, в странах с рыночной или плановой экономикой. Конкретные подходы к его реализации будут, безусловно, различаться, но они должны иметь некоторые общие принципиальные характеристики и исходить из консенсуса относительно основной концепции устойчивого развития и вписываться в широкую стратегию для его осуществления.

С развитием связано прогрессивное преобразование экономики и общества. Развитие, устойчивое по материальным параметрам, теоретически может иметь место даже в жестких социальных и политических рамках. Но фактически эта устойчивость может быть обеспечена лишь при условии, что при разработке политики развития уделяется внимание таким вопросам, как изменения в доступе к ресурсам и в распределении затрат и доходов между различными слоями населения. Даже при узком понимании физической устойчивости развития предусматривается забота о социальной справедливости по отношению к разным поколениям, забота, которая логически должна быть распространена на отношения справедливости к различным слоям населения в пределах каждого поколения.

2. Во *Всемирной стратегии охраны природы*, объявленной 5 марта 1980 г., приводится следующее определение: «...такое развитие, которое обеспечивает реальное улучшение качества жизни людей и в то же самое время сохраняет природное разнообразие Земли».

Цель Всемирной стратегии охраны природы заключается в том, чтобы помочь достижению устойчивого развития посредством сохранения жизненных ресурсов. Стратегия:

– объясняет значение сохранения жизненных ресурсов для выживания человека и устойчивого развития;

– определяет приоритет вопросов сохранения и главные требования, связанные с ними;

– предлагает эффективные пути для достижения цели стратегии.

Создатели стратегии намерены с ее помощью стимулировать более сфокусированный подход к охране жизненных ресурсов и обеспечить политическое руководство в плане ее выполнения. Стратегия концентрируется на главных проблемах, непосредственно воздействующих на достижение целей сохранения и на их взаимосвязь в процессе охраны. В частности, стратегия определяет действия, необходимые для улучшения эффективности охраны, а также интегрирует проблемы сохранения и развития.

3. «Забота о Земле», 1991 г.

«Заботясь о Земле» употребляет слово «устойчивый» в нескольких вариантах, таких, как: «устойчивое развитие», «устойчивая экономика», «устойчивое общество» и «устойчивое пользование».

Термин критикуется за двусмысленность и за то, что предполагает широкий ряд интерпретаций, многие из которых противоречивы. Замешательство объясняется во многом тем, что термины «устойчивое развитие», «устойчивый рост» и «устойчивое пользование» применяются как взаимозаменяемые, как если бы их значения были одинаковыми. Это не так. Термин «устойчивый рост» внутренне противоречив: никакое физическое явление не может расти бесконечно. Термин «устойчивое пользование» применим только к возобновимым ресурсам: он означает использование их в пределах их способности к восстановлению.

Термин «устойчивое развитие», применяемый в Стратегии, означает улучшение качества человеческой жизни, не выходя за пределы несущей емкости поддерживающих экосистем.

«Устойчивая экономика» является результатом устойчивого развития. Она сохраняет свою природно-ресурсную базу. Она может продолжать развиваться, только адаптируясь, только посредством улучшения знаний, организации, технической эффективности и мудрости.

«Устойчивое общество» существует при наличии 9 принципов, выделенных в этой главе.

4. В докладе на Первой Международной Конференции «Проблемы ноосферы и устойчивого развития» 1996 г. в Санкт-Петербурге Академиком, председателем СО РАН, вице-президентом РАН Коптюгом В.А. приводится следующее определение этого понятия: «...такая модель развития общества, при которой удовлетворяются основные жизненные потребности как нынешнего, так и всех последующих поколений...».

5. *Всемирный банк*: «...управление совокупным капиталом общества в интересах сохранения и приумножения человеческих возможностей...».

6. *Урсул А.Д.* приводит следующую трактовку: «...управляемое системно-сбалансированное социоприродное развитие, не разрушающее окружающую природную среду и обеспечивающее выживание и безопасное неопределенно долгое существование цивилизации...». [7]

7. *М.А. Кувшинов*: «...целенаправленный процесс управления социально-экономической системой муниципального образования обеспечивающий устойчивость связей, элементов и структуры системы в целом в направлениях роста уровня качества жизни населения в рамках баланса с окружающей средой...». [8]

8. *Н. Давыдова, О. Тимофеева*: «...такое развитие, которое не влечет за собой необратимого изменения среды обитания человека...». [9]

9. *Н.Н. Моисеев*: «...реализация стратегии человека, его пути к эпохе ноосферы, то есть к состоянию коэволюции общества и природы...». [10]

10. *О.С. Пчелинцев*: «...переход от «экономики использования ресурсов» к экономике их системного воспроизводства...». [11]

11. *А.В. Цвикилевич* под устойчивым развитием понимает «...процесс, ориентированный на постоянное сохранение динамического равновесия посредством целенаправленного использования имеющегося потенциала и условий внешней среды...». [12]

Предлагаемые определения отличаются друг от друга акцентом на определенных проблемах, таких как: сохранение биоразнообразия, несущую способность окружающей природной среды, сохранение природных ресурсов, равновесие между экономической деятельностью и состоянием окружающей среды, устойчивый рост экономики, справедливые отношения между поколениями, межрегиональная справедливость, качество жизни, социальные и культурные ценности.

Важное значение приобретает сбалансированное согласование трёх аспектов устойчивого развития (экономического, социального и экологического) и реализация в этом контексте конкретных мероприятий, являющихся средствами достижения устойчивого развития, а также механизмы взаимодействия этих составляющих.

Экономический и социальные аспекты устойчивого развития, взаимодействуя друг с другом, ставят такие задачи, как достижение справедливости внутри одного поколения и оказания целенаправленной помощи бедным слоям населения.

Связь социального и экологического элементов вызывает интерес к таким вопросам, как внутриспоколенное и межпоколенное равенство, включая соблюдение прав будущих поколений и участие населения в процессе принятия решений.

Центральное место в понятии устойчивого развития занимает проблема учета долгосрочных экологических последствий принимаемых сегодня экономических решений. Механизм взаимодействия экономического и экологического элементов дал начало стоимостной оценке и учета в экономической отчетности предприятия внешних воздействий на окружающую среду. Необходима минимизация негативных экологических последствий, будущих внешних эффектов для последующих поколений. Таким образом проблема экологических ограничений, компромисса между текущим и будущим потреблением должна стать основной при разработке социально-экономической стратегии развития на длительную перспективу для любой страны.

ВЫВОДЫ

Несмотря на большое разнообразие трактовок термина, основной задачей устойчивого развития является удовлетворение человеческих потребностей и стремлений. Устойчивое развитие требует удовлетворения наиболее важных для жизни потребностей всех людей и предоставления всем возможности удовлетворять свои стремления к лучшей жизни в равной степени [8] и может быть определено как гармоничный, сбалансированный процесс изменений

научно-технической направленности, при согласованной эксплуатации экологических ресурсов, направлении инвестиций, развитии социального капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. ООН и устойчивое развитие [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://www.un.org/ru/development/sustainable/background.shtml> – Дата доступа : 18.07.2015.
2. Бегун Т. В. Устойчивое развитие: определение, концепция и факторы в контексте моногородов [Текст] / Т. В. Бегун // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 158-163.
3. Англо-русский словарь [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://dic.academic.ru/word/sustainable> – Дата доступа : 03.07.2015.
4. Англо-русский словарь [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://dic.academic.ru/word/development> – Дата доступа : 03.07.2015.
5. Угольницкий Г.А. Иерархическое управление устойчивым развитием. / Г.А. Угольницкий. – Москва: Издательство физико-математической литературы, 2010. – 336 с.
6. (Моисеев Н.Н. “Устойчивое развитие” или “Стратегия переходного периода” // План действий - “Устойчивые Нидерланды”. - М., 1995.- С.3-4).
7. Урсул А.Д. Путь в ноосферу: Концепция выживания и устойчивого развития цивилизации. - М., 1993; Он же. Становление ноосферного интеллекта и опережающее образование // Синергетика и образование. - М., 1997.
8. Кувшинов М.А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования [Текст] / М.А. Кувшинов // Молодой ученый. — 2011. — № 7. Т. 1. — С. 86—91.
9. Давыдова Н., Тимофеева О. Устойчивое развитие города. Вопросы разработки стратегии // Муниципальная экономика — 2000. — № 4. — С.18—23.
10. Моисеев Н.Н. Историческое развитие и экологическое образование. — М.: Изд-во МНЭПУ, 1995.
11. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. - М.: Наука, 2004. - 258с.
12. Цвикелевич, А.В. Совершенствование управление развитием муниципального образования. - "Академия Естествознания", 2006.

Статья поступила в редакцию 23 июля 2015 года.

ЭВОЛЮЦИЯ ТРАКТОВКИ ПОНЯТИЯ
«УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОМ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

Т.В. СЕРГИЕВИЧ

магистр экономических наук, старший инспектор Минской региональной таможни,
г. Минск

Аннотация

Статья посвящена генезису управления трудом в промышленности. Был обоснован момент зарождения управления трудом как науки, выделены основные существующие научные подходы к управлению трудом в промышленности, проанализированы предпосылки их возникновения и становления, влияние на дальнейшее развитие трудовых отношений.

Abstract

The article is dedicated to genesis of labor management in industry. There were marked out the main scientific approaches to the labor management in industry, analyzed the premises of its origination and formation, the influence on further development of labor relations.

ВВЕДЕНИЕ

История управления трудом как науки насчитывает полтора века. За этот период сменилось несколько подходов и школ, изучающих процесс организации трудящихся в целях повышения результативности и эффективности деятельности предприятия. Концепция управления прошла развитие от научной организации труда до управления человеческими ресурсами, от жесткого контроля и детерминации рабочего поведения до признания эффективным снижение контроля, наделение работников свободой и ответственностью, поощрение инициативы и творческого труда. Такая трансформация содержания понятия «управление трудом» связана, среди прочего, с переходом от индустриального к постиндустриальному типу общества, одной из важнейших особенностей которого является изменение в структуре занятости, повышение роли знания и компетенций, спрос на работников высокой квалификации.

Научные школы управления трудом активно развивались в странах Северной Америки, Западной Европы, Японии. Развитие данного научного управления тесно связано с другими областями науки, такими как социология, психология, математика, синергетика, эргономика. Основоположниками науки управления трудом, стали Ф. Тейлор, А. Файоль, Э. Мэйо, Ф. Герцберг, А. Маслоу, М. Армстронг, П. Друкер. Все разработанные концепции в той или иной мере были подвержены критике, однако большинство из них не теряет своей актуальности и сейчас, и изучая их, можно извлечь полезные уроки для современных теоретических и практических подходов к управлению трудом.

В литературе существуют различные варианты периодизации науки управления трудом. На основе проработки литературы автором был выбран подход, отвечающий объективным критериям периодизации. На современном этапе рано говорить о полноценном сформированном подходе к управлению трудом в промышленности, который решил бы существующие проблемы, такие как дисбаланс в структуре спроса и предложения на рабочую силу, неудовлетворенность трудом, высокие показатели безработицы, «догоняющее», а не «опережающее» образование. В этой связи проработка проблемы управления трудом в промышленности представляется особенно актуальной.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Возникновение деятельности по управлению трудом можно отнести к моменту зарождения человеческой цивилизации, когда сформировалась первая форма общественного труда в виде коллективной работы. Впоследствии, благодаря совершенствованию орудий труда повышалась производительность труда, происходили процессы разделения труда, первоначально – на земледелие, скотоводство и ремесленничество. Растущее население требовало большего количества ресурсов, поэтому первые государственные образования возникли в бассейнах больших рек Передней Азии и Северной Африки – местах, где климатические и географические условия способствовали занятию земледелием. Реализация строительных проектов, таких как ирригационные системы, требовало большого количества рабочей силы, что привело к созданию такой формы трудовых отношений, как рабство, предполагавшее наличие большого количества человеческих ресурсов, требующих организации и управления. Классическим примером организации труда в древнем мире стало строительство египетских пирамид 2,5 тысячи лет до н.э., что требовало решения проблем занятости, организации распределения работ, рабочего времени, довольствия и оплаты труда, санкций. В проведенных исследованиях было выяснено, что египетские пирамиды были построены вовсе не рабами, а вольнонаемными рабочими из различных слоев населения Египта, которые были мобилизованы для строительства пирамид [8]. Это свидетельствует о высочайшем на тот период времени уровне организации работ. Вклад в развитие управленческой практики был сделан в Вавилоне благодаря созданию Кодекса Хаммурапи, в котором в 1750-х годах до н. э. назад были юридически оформлены многие вопросы оплаты труда, в том числе минимальной заработной платы, контроля и ответственности, отношений собственности на результаты труда наемных работников. О становлении практического управления трудом можно говорить и в период развития феодального общества, основу которого составляло право

крупных землевладельцев распоряжаться средствами производства (прежде всего землей) и трудом самостоятельно хозяйствовавших производителей, которые находились в поземельной, а часто и в личной зависимости от землевладельцев-феодалов. В период становления экономической науки исследования затрагивали и вопросы труда. В частности, А. Смит говорил не только о разделении труда, о мотивации, о повышении производительности труда, но и доказал влияние труда на благосостояние нации.

Однако, во-первых, в данной работе речь идет об управлении трудом в промышленности, поэтому целесообразно рассматривать эволюцию управленческой парадигмы начиная с XIX-го века, с эпохи промышленного переворота, а во-вторых следует различать практическое управление персоналом и управление персоналом как область знаний и научную дисциплину. Период, когда управление трудом носило традиционный, исключительно практический характер, можно обозначить как «донаучный этап». Формирование первого научного подхода к управлению трудом относят к концу XIX – началу XX века, когда социально-экономическое развитие стран-лидеров достигло такого этапа, когда накопленные эмпирическим путем знания должны были вылиться в теоретическое обоснование проблем управления трудом.

Систематизация опыта управления началась еще на рубеже XVIII-XIX веков, когда в мировом хозяйстве наблюдался стремительный рост производительных сил на базе крупной машинной индустрии и утверждался капитализм. Развитие торговли, накопление капитала, протекционистские меры в английской экономике, научный прогресс, распространение применения наемного труда, развитие институтов частной собственности привели к промышленной революции, которая связана была не только с началом массового применения машин, но и с изменением всей структуры общества. Промышленная революция сопровождалась и тесно с ней связанной производственной революцией в сельском хозяйстве, ведущей к существенному росту производительности земли и труда в сельскохозяйственном секторе, что привело к перемещению значительных масс населения из деревень в города в поисках рабочих мест. В XIX веке миграция стала массовым явлением как в Европе, так и в Северной Америке. Этому способствовало также изобретение и развитие железной дороги, что повысило мобильность населения. Появление дешевых промышленных товаров привело к разорению ремесленников, которым приходилось пополнять ряды наемных рабочих. Большая часть населения представляла из себя неквалифицированную рабочую силу, которая не могла справиться с всеобъемлющей широкой задачей производства продукции, но была успешно применима в мельчайших операциях на производстве, сумма которых позволяла получать сложную продукцию [5, с. 16]. Одним из достижений промышленной революции стало распространение относительно недорогого освещения газовых фонарей в начале XIX-го века, что привело к удлинению рабочего дня на фабриках и заводах, ранее зависевших от освещения сравнительно дорогостоящими свечами и масляными лампами. Эти факторы привели к росту производительности и росту масштабов производства. Наука развивалась не только в технической сфере, но и в здравоохранении. Благодаря революционным открытиям в науке и медицине, таким как вакцинация, рентгеновское излучение, анестезия, усовершенствование микроскопа, произошел рост средней продолжительности жизни и количества населения, что вкупе с распространением детского и женского труда привело к увеличению количества трудовых ресурсов, которые требовали организации в процессе труда. Вместе с тем происходила централизация прав собственности, приведшая к появлению крупных промышленных предприятий. Все эти факторы сформировали необходимость поиска путей оптимизации организации труда.

Англия как одна из первых стран, в которых произошел промышленный переворот, стала лидером и в разработке теории управления трудом. С расширением практических потребностей руководителей капиталистическими предприятиями возникали предпосылки для формирования науки управления трудом. Английский ученый Ч. Бэббидж, профессор математики, инженер и предприниматель, в 1832 г. опубликовал книгу «Экономика машин и производства», в которой впервые были системно рассмотрены проблемы организации труда, роль машин в разделении труда, принципы контроля над издержками производства, пути понижения затрат и др. Фактически это стало первым значительным учебным пособием по управлению промышленными предприятиями [7, с. 7]. Это был анализ, основанный на экономических принципах, в частности, на оценке разделения труда А. Смита, производственной технологии и организации промышленности. Непосредственное знание Ч. Бэббиджем множества промышленных и деловых процессов в сочетании с общим анализом производственных систем, сделало работу выдающимся явлением. Выделяя умственный и физический труд, Ч. Бэббидж говорил о целесообразности разделения труда на множество процессов, а также анализировал роль скорости производства и интенсивности труда в увеличении выпуска. Введение машинного оборудования было только одним из факторов роста производительности. Производительность труда могла быть быстро повышена за счет усиления порядка, точности и дисциплины труда. Ч. Бэббидж доказал эффективность сдельной оплаты труда коллективного принятия решений по поводу найма, увольнения и организации работ, положив начало научному подходу к управлению трудом в промышленности.

Немало плодотворных мыслей об управлении было высказано великими социалистами-утопистами XIX века, которые искали наиболее рациональный способ управления для конструируемых ими идеальных социально-экономических систем. В особенности это относится к англичанину Р. Оуэну, который доказывал, работа о наемных рабочих может быть выгодна и для самого работодателя. Р. Оуэн дал первый толчок фабричному законодательству, указал на необходимость вмешательства государства и поставил задачу борьбы с безработицей; его же можно считать отцом той теории кризисов в промышленности, которая объясняет их несоответствием производства с потребительными бюджетами масс или, с незначительностью потребительной доли богатства, которая достаётся массам при системе соперничества. Основой поддержания хороших отношений между работодателями и работниками на фабрике, по мысли Р. Оуэна, является уважительное отношение к рабочим и исключение конфликтов. Он ясно видел недостатки чрезмерного разделения труда, которое, по его словам, создает «жалкую ограниченность человеческого интеллекта», при которой возникают «ущербные и ничтожные в своих частных интересах существа». В результате целого ряд

социальных экспериментов, проведенных на фабрике, он сумел повысить экономическую эффективность своего предприятия [7, с. 9].

Символическим отправным пунктом развития теории индустриального управления при капитализме считается 1886 г., когда Генри Р. Таун – президент мануфактурной компании Йель энд Тауни – на ежегодном собрании Американского общества инженеров-механиков представил доклад на тему «Инженер как экономист». В нем он впервые отчетливо поставил вопрос о роли управления как относительно самостоятельной сферы научного знания и профессиональной специализации, по своей практической значимости не уступающей инженерному труду. Г. Таун доказывал, что управление должно быть конституировано в особую науку со своим предметом, объектом, литературой, т.к. лишь в этом случае предприниматели и менеджеры смогут извлекать взаимную пользу из совместного опыта. Он считал, что инженеры должны развивать в себе качества управляющих производством: только таким путем профессиональные навыки и специализированные знания соединяются с организаторской работой. В функции инженера, по словам Г. Тауна, входят обязанности по организации труда и надзору за проводимыми работами, поскольку сила организованных условий берет верх над искусностью индивидуального работника. Поэтому инженеры в целях обеспечения наилучших производственных результатов возглавляемых ими подразделений должны быть людьми не только с хорошими административными способностями, обнаруживающими практическое знакомство с профессией механика, но должны обладать также особым знанием и навыками проведения экономических и организаторских работ, необходимых для функционирования всей производственной системы. Интересы фирм требовали значительно более широкого вовлечения специалистов в процессы управления. Задача менеджеров состояла в том, чтобы включить специалиста в структуру власти фирмы и дать ему больше автономии, чем рабочему, для развития в нем стремления идентифицировать свои собственные интересы с интересами фирмы. Заслуга Г. Тауна и его последователей заключается в том, что они впервые целенаправленно обратились к внутриорганизационным проблемам компаний и фирм, к тому времени переросших из простых мануфактурных предприятий в сложные организационные системы с развитой специализацией, состоящих из множества разнородных элементов, интегрированных в единое целое. Это означало формирование научного подхода к управлению трудом.

Отцом менеджмента принято считать Ф. Тейлора, который стал основоположником школы научного управления. Главным вопросом, который он ставил, был «как повысить производительность труда?» Рассматривая человеческую энергию как ценный ресурс, Ф. Тейлор доказал, что вследствие нерационального использования этого ресурса экономика предприятий и страны в целом терпит огромные убытки и избежать их можно путем систематической организации труда. Заслуга Ф. Тейлора заключается и в том, что он назвал оптимальную организацию труда наукой, которая опирается на свои законы и правила. По словам Ф. Тейлора, «главнейшей задачей управления предприятием должно быть обеспечение максимальной прибыли для предпринимателя, в соединении с максимальным благосостоянием для каждого занятого в предприятии работника» [6]. При этом под максимальной прибылью он понимал не только дивиденды для собственника, но и «развитие каждой отдельной отрасли дела до наивысшей ступени совершенства, обеспечивающей постоянный характер реализации этой прибыли», а под максимальным благосостоянием каждого работника – не только вознаграждение, но и «развитие каждого работника до максимально доступной ему степени производительности, которая позволила бы ему давать труд самого высокого качества, в пределах его естественных способностей; и далее, оно означает предоставление ему, по возможности, работы именно этого качества» [6]. Речь идет о том явлении, которое сегодня мы называем экономической и социальной эффективностью управления. И поиск оптимального соотношения интересов работника и работодателя – проблема, пути решения которой искал Ф. Тейлор, не теряет своей гносеологической ценности и сейчас. Основной проблемой в промышленности и в экономике в целом, Ф. Тейлор считал намеренную медлительность людей в работе. Уничтожение этой проблемы, по словам Ф. Тейлора, «должно настолько понизить издержки производства промышленности, что как наш внутренний, так и наш внешний рынок значительно расширятся, и мы сможем конкурировать более чем на равных условиях, с нашими соперниками». Все это должно привести к снижению безработицы, нищеты, обеспечить высокую заработную плату при сокращении рабочего дня, к улучшению условий труда и жизни рабочих. Таким образом, важнейшей задачей для администрации предприятия и самих рабочих, по Ф. Тейлору, является «обучение и развитие каждого отдельного работника в предприятии для того, чтобы он мог давать труд наивысшего качества и притом тот, к которому он наиболее способен по своим естественным склонностям». Такой подход позволяет сделать вывод о том, что человек рассматривался как издержки для предприятия, а также то, что работник сознательно старается замедлить темп своей работы не только в силу природных стремлений к праздному времяпрепровождению, но и с целью утаить от работодателя предельный возможный объем выполненной работы в день. Для внедрения системы научного управления администрация должна выполнять ряд новых функций, таких как выработка научного фундамента для каждого действия работников на предприятии, тщательный отбор, обучение и развитие рабочих, сотрудничество с рабочими, а также распределение труда и ответственности между администрацией предприятия и рабочими. Практические рекомендации к управлению трудом заключались в необходимости отбора наиболее подходящих рабочих, точного исследования всех операций, движений и используемых инструментов этих рабочих, фиксация и выбор кратчайшего периода времени для выполнения функций, устранении всех прочих движений. Ф. Тейлор говорит и о необходимости формирования «дружественного сотрудничества» между управлением и рабочими, которое должно заключаться в возможности работников пользоваться советами и помощью руководителей. Ф. Тейлор так характеризовал свою систему: «Наука вместо традиционных навыков, гармония вместо противоречий, сотрудничество вместо индивидуальной работы, максимальная производительность вместо ограничения производительности, развитие каждого отдельного рабочего до максимальной доступной ему производительности и максимального благосостояния» [7, с. 9]. За первые тридцать лет XX века система Ф. Тейлора распространилась достаточно широко не только в США, но и в Германии, Ан-

глии, Франции, Швеции. На тех предприятиях, где система была внедрена, средняя производительность труда за три года возросла в два раза. Ее применяли «под флагом рационализации, научной организации труда, что позволяло снизить издержки капиталистического производства, хотя сам Ф. Тейлор чувствовал, что применение его «новшества» вызвало обострение классовых антагонизмов» [5, с. 14].

Научную школу Ф. Тейлора развивали Г. Гант, Ф. и Л. Гилберт. Г. Гант изучал вопросы производительности персонала и в целях ее повышения предлагал создать систему четкого календарного планирования деятельности предприятий, что позволило более четко формулировать задачи и осуществлять контроль их исполнения. Одним из изобретений Г. Ганта является система заработной платы с элементами повременной и сдельной форм оплаты. Ф. и Л. Гилберт развивали концепцию микроэлементного нормирования в производственном труде. В своих работах «Азбука научной организации труда» и «Изучение движений» Ф. Гилберт искал возможности для устранения всех лишних движений рабочего и установления более точных рабочих норм выработки. Ф. Гилберт первым применил фотоаппарат для исследования движений работников. Исследования вопросов рационализации труда рабочих, проводимые Ф. Гилбертом, обеспечивали трехкратное повышение производительности труда. Л. Гилберт первой начала заниматься научным подбором, расстановкой и подготовкой кадров, положив начало области управления, которая теперь называется «управление кадрами».

С ростом масштабов производства, освоением новых рынков сбыта, подъемом производства, связанным с первой мировой войной, с созданием поточного производства Г. Фордом и появлением таких промышленных гигантов, как «Форд» (1903 год), «Дженерал Моторс» (1908 год), «Standard Oil» (1870 год), Levi Strauss & Co (1853 год), «Боинг» (1916 год), «Юнион карбайд» (1917 год), General Electric (1892 год), Procter & Gamble (1837 год), Pfizer (1849 год), Johnson & Johnson (1886 год), возрастала необходимость применения новых подходов в управлении, где наука управления персоналом была бы тесно интегрирована в управление организацией в целом, где на первый план выходило бы повышение эффективности работы всего предприятия. Это привело к развитию науки управления путем формирования классического подхода или административной школы управления, представителями которой стали А. Файоль, М. Вебер, Г. Эмерсон, Л. Урвик. Создатели классической школы имели непосредственный опыт работы в качестве руководителей высшего звена управления в большом бизнесе, поэтому их интересы были связаны с эффективностью работы всей организации. Классики пытались определить общие характеристики и закономерности организаций. Развитие административной школы происходило по двум направлениям: рационализация производства и исследование проблем управления. Целью этой школы было создание универсальных принципов управления, реализация которых обязательно приведет к успеху.

Г. Эмерсон вплотную занимался проблемой повышения производительности труда. Его основными работами стали «Производительность как основание для управления и оплаты труда», и «Двенадцать принципов производительности». Понятие производительности, или эффективности, есть то основное, что внес Г. Эмерсон в науку управления, он впервые поставил вопрос об эффективности производства в широком смысле. Эффективность, по Г. Эмерсону, означает максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами. Г. Эмерсон отводил значительное место в управлении для постановки четких целей, был приверженцем нормирования операций, которое заключалось в стандартизации способов их выполнения и регламентирования времени благодаря созданию письменных инструкций, а также выступал за справедливость в управлении персоналом, в том числе и в вопросах вознаграждения. Г. Эмерсон поставил и обосновал вопрос о необходимости и целесообразности применения комплексного, системного подхода к решению сложных многогранных практических задач организации управления производством и всякой деятельности вообще.

Представители классического подхода исследовали эффективность организации как целого: принципы рационального управления организацией, функции управления, структуру системы управления. В понятие «управление» А. Файоль включил 6 функций: производственную (техническую), коммерческую, финансовую, защитную (защита собственности и личности), бухгалтерскую, административную. В последующем в этот набор функций управления вносились различные изменения, но в основе остался подход А. Файоля. Ученый исследовал содержание и соотношение этих функций у руководителей разного уровня и определил совокупность качеств и знаний, через призму которых следует рассматривать содержание труда управленцев разного уровня. Эти качества, по мнению ученого, должны быть сведены в такие группы: физические качества, умственные качества, нравственные качества, общее развитие, специальные знания, опыт. Здесь четко прослеживается идеология построения жесткой централизованной иерархической организации, в которой персонал должен проявлять инициативу и разделять цели руководства [7, с. 16]. Предприниматель, организатор, ученый, А. Файоль был первым исследователем, классифицирующим изучение управления по его функциональным признакам, таким как планирование, организация, распоряжение, координация, и контроль. Главный вклад А. Файоля в теорию управления состоял в том, что он рассмотрел управление как универсальный процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных функций. А. Файоль пришел к заключению, что личность администратора весьма существенна для процветания организации. Если А. Файоль исследовал функциональный аспект менеджмента, то М. Вебер развивал институциональный аспект. Его основная работа «Теория общества и экономическая организация» посвящена анализу проблемы лидерства и бюрократической структуре власти в организации. М. Вебер выделил три основных типа организаций в зависимости от характера власти, которой обладает руководитель: харизматический, традиционный и идеальный (или бюрократический).

Несмотря на декламированную выгоду от применения научного подхода к управлению трудом не только для нанимателя, для всей нации, но и для каждого отдельного работника, новая система не всегда приводила к положительным результатам, таким как повышение прибыли для предприятия и повышение заработной платы для работников. «Дружественные отношения» между работником и работодателем не налаживались, как обещал Ф. Тейлор, а

недовольство рабочих и число забастовок росло. Это было связано, в том числе, с неудачными поспешными попытками введения новой системы, неприятием людьми всего нового, используемыми насильственными методами заставить рабочих выполнять больший объем работы без значительного увеличения оплаты и благосостояния, потерей работы большим количеством людей, не готовых повысить выработку в несколько раз. Зачастую на практике внедрение научного подхода в управлении ограничивалось исключительно увеличением требований к труду работника. В начале XX века активизировалось профсоюзное движение с целью защиты прав работников в трудовых отношениях. Распространение научного и административных подходов в управлении трудом способствовало «более интенсивной эксплуатации работников, усилению текучести кадров, обострению противоречий между собственниками предприятий и наемными работниками, препятствовало распространению принципов партнерства, социальной справедливости, гармонии и сотрудничества в рамках предприятия» [4, с.223]. Это объясняется тем, что работник не был ценным ресурсом для организации, труд не был высококвалифицированным, и, следовательно, работник был легко заменимым, особенно в условиях превышения предложения рабочей силы над спросом. Человеческому фактору отводилась второстепенная функция. Ситуация на рынке труда менялась по мере совершенствования производства, с развитием научно-технического прогресса, повышением квалификации трудовых ресурсов, ростом потребности в квалифицированном персонале, ростом всеобщего благосостояния. Многие рекомендации классической школы утрачивали свою актуальность. Еще со времен А. Смита и предложенной им материальной мотивации к труду исследователи не акцентировали внимание на поисках иных стимулов и систем мотивации. В начале XX века концепция «экономического человека», в рамках которой главным стимулом человеческой деятельности была материальная заинтересованность, была подвергнута критике. Получает свое развитие концепция «социального человека», предполагающая, что кроме материальной выгоды работник стремится к удовлетворению моральных потребностей (приобретение социального статуса, признание и уважение коллег, саморазвитие, самовыражение и т.д.) [4, с.225]. С другой стороны, противодействие большинства рабочих системе Ф. Тейлора заставило предпринимателей искать новые методы управления человеческим фактором производства, что привело к становлению новой теории управления на рубеже 20—30-х годов XX века – теории «человеческих отношений», которая обещала добиться повышения эффективности труда иными средствами.

Одним из первых ученых, кто заговорил о зависимости производительности труда от психологических факторов, стал Г. Мюнстерберг, положивший начало научному подходу к выбору профессий и обосновавший зависимость производительности труда от психофизических возможностей человека [7, с.18]. Теория «человеческих отношений», также как и научный подход к управлению, была неразрывно связана с практикой и опиралась на проведенные измерения и эксперименты. Э. Мэйо с группой исследователей в целях усовершенствования научного подхода в процессе изучения влияния внешних факторов на производительность труда пришел к выводам, что влияние имеют, в первую очередь, социальные факторы, а не физические, при условии, что определенный уровень повышенной эффективности уже достигнут. В результате Э. Мэйо подверг критике научный и классический подходы к управлению трудом за то, что в них не уделялось должного внимания работнику как социальному субъекту. Э. Мэйо, как психолог и социолог, подчеркивал значимость социальной составляющей жизни человека, в особенности в условиях кризиса американского общества и падения роли традиционных социальных институтов. К социальным факторам были отнесены такие как отношения в коллективе, сплоченность группы, взаимоотношения с руководством, благоприятная атмосфера на рабочем месте, удовлетворенность трудом, осознание своей значимости и ответственности и другие. Если научный подход предполагал индивидуальное вознаграждение и экономическое поощрение, то школа человеческих отношений – коллективное или групповое вознаграждение и социально-психологическое поощрение. Таким образом, подчеркивалась роль отношения человека к группе, значимость интересного содержания труда, необходимость перехода от жесткого и авторитарного стиля управления к демократическому, а также формирование нематериальной системы мотивации. Для повышения производительности труда Э. Мэйо предложил обеспечить благоприятные технико-технологические условия труда, создать благоприятную атмосферу в коллективе и в отношениях с руководством, а также обучение работников и повышение квалификации. Школа человеческих отношений стала попыткой менеджмента рассматривать каждую организацию как социальную систему.

Однако ни Ф. Тейлор, ни Э. Мэйо не интересовались мнением самих работников, они говорили сами. Как оказалось впоследствии, рабочие многое знали о своей работе, о логике, о ритме, качестве и инструментах. Их мнение и идеи могли повысить производительность и эффективность труда. В 50-х гг. XX в. во многих странах мирового хозяйства начался пересмотр принципов экономической политики. В теории и практике управления персоналом на первый план вышли воззрения, делавшие акцент на активности, предприимчивости, индивидуализации присвоения и максимизации удовлетворения потребностей работников [4, с. 225]. В условиях сочетания научной организации труда и рабочего места и повышенным вниманием к работнику возникла необходимость разработать систему мотивации, отличную от традиционной экономической. Уже в то время стала очевидной прямая зависимость утверждения в мотивационных установках работников нематериальных факторов от повышения уровня жизни и благосостояния в целом. Основным направлением исследований представителей возникшей поведенческой школы управления трудом стала попытка дать научное обоснование роли мотивов и потребностей человека в его трудовой деятельности. Они рассматривали мотивы как главный показатель отношения людей к труду. Значительный вклад в разработку теорий мотивации внесли А. Маслоу, Ф. Герцберг, Д. Макгрегор, Р. Лайкерт, К. Арджирис, К. Альдофлер. Основным фактором эффективности труда было отношение работника к своему труду. Сторонники поведенческого подхода критиковали школу человеческих отношений за невнимание к содержанию труда, утверждая, что лучшим мотиватором к эффективной деятельности является интересная работа, где имеет место самостоятельность, возможность участия в решениях, признание, поощрение инициативы.

Самой известной теорией мотивации является теория, основанная на иерархии потребностей, созданная А. Маслоу. В модели А. Маслоу существует пять уровней потребностей – физиологические потребности, потребность в безопасности, социальные потребности, потребность в уважении, потребность в развитии. Как отмечает И.С. Килин, «процесс последовательного перехода с низшей ступени потребности на высшую соответствовал парадигме менеджмента начала второй половины XX века» [3, с. 61]. Хотя в пирамиде потребностей А. Маслоу отсутствует потребность в труде как таковая, существует ряд потребностей, которые могут быть удовлетворены посредством труда, так, например, потребности в самоуважении и самоактуализации. Однако, по мнению, А. Маслоу, далеко не все люди достигают вершины пирамиды. Эта теория часто подвергалась критике в виду того, что в ней не учитываются индивидуальные особенности людей, а также из-за строго иерархического, не соблюдаемого на практике порядка потребностей. Работы К. Альдофлера стали развитием разработок А. Маслоу. Модель К. Альдофлера объединяет три уровня – существование (биологические потребности), принадлежность (социальные потребности) и рост (потребности в развитии). Важное отличие концепции К. Альдорфера от концепции А. Маслоу состоит в том, что переход от одного уровня потребностей на другой может осуществляться в любом направлении [3, с. 61]. Ф. Герцберг плотнее работал с трудовой мотивацией и предложил двухфакторную теорию, где разделил трудовые мотивы на две группы – «гигиенические факторы» и «мотиваторы». Эта теория также была подвергнута критике, т.к. деление мотивов на устраняющие неудовлетворенность и повышающие мотивацию достаточно условно и индивидуально. Теория высших потребностей Д. Мак-Клелланд выделяет потребность во власти, успеха и причастности. Д. Мак-Клелланд игнорировал потребности низших уровней. Важным фактором в мотивации работников является высокий уровень социального общения. По его мнению, мотивация лежит в основе экономического процветания. В. Врум дополнил теорию мотивации такими переменными, как ожидание удовлетворения потребности по результатам определенной деятельности и ценность вознаграждения (валентность). В. Скиннер рассматривал поведение человека как результат прошлого опыта, предшествующих воздействий окружающей среды. В отношении трудового поведения человека теория В. Скиннера объясняет поведение человека, который стремится повторить действия, принесшие ему в прошлом успех или вознаграждение, и избежать тех действий, которые принесли негативные результаты. Теория «Х» и «У» Д. Макгрегора детерминирует поведение работника различными стилями управления - административным и демократическим.

Большинство теорий мотивации подвергаются критике по той причине, что они слабо учитывают индивидуальные различия типов работников. Однако учитывая тот факт, что объектом исследования мотивации является человек со свойственной ему индивидуальностью, выработать универсальную мотивационную теорию, которая бы подходила для каждого типа личности и уровня квалификации, уравнивая работников физического и интеллектуального труда, вряд ли представляется возможным. По этой причине и не существует объединяющей теории мотивации, все гипотезы существуют параллельно, дополняя друг друга и рассматривая трудовое поведение человека из разных углов. Вместе с тем при практическом применении любой из теорий мотивации необходимо ориентироваться не только на трудовые отношения и корпоративную культуру организации, но и на экономическую ситуацию в стране.

В последней четверти XX века сформировалась концепция «управления человеческими ресурсами», построение моделей которой основывается на системном подходе. Основными представителями этого направления стали М. Армстронг, Е. Лоулер, Дж. Пфеддер, М. Хьюзелид, С. Вуд, Дж. Дуглас, С. Клейн, Д. Хант, Э. Шейн, М. Биер, П. Боскал, Д. Гест, Д. Стори. Изменения в сфере трудовых отношений стали одним из элементов перехода общества к постиндустриальному типу, которое характеризуется, среди прочего, изменениями в структуре занятости и трансформацией содержания труда. Работник нового типа становится высококвалифицированным. Особенностью формирующейся системы трудовых отношений является дефицит кадровых ресурсов, что связано с высокими требованиями, предъявляемыми организацией к работнику и, наоборот, с узкой специализацией знаний. В условиях нехватки кадров нужной квалификации не работники конкурируют между собой, а работодатели. Это приводит к изменению отношения к работнику, формы связей «начальник-подчиненный» трансформируются в форму «коллеги». Менеджер в новом обществе должен научиться управлять в условиях, когда нет права приказывать и контролировать каждое действие работника [2]. Экономический рост на современном этапе базируется на техническом прогрессе, который невозможен без развития науки и образования, а также на социальных инновациях. Технология и организация производства усложняется, что обуславливает необходимость использовать квалифицированную рабочую силу. П. Друкер замечает важное отличие новой парадигмы в управлении. Традиционную рабочую силу делала производительной система, т.к. она позволяла отдельным работникам выполнять функции без особых знаний и навыков. В организации, основанной на знаниях, эффективность работы отдельного сотрудника обеспечивает успех всей системы. «Традиционный работник обслуживает систему; однако для интеллектуальных работников справедливо обратное: система должна обслуживать работника» [2, с. 68].

М. Армстронг определил управление человеческими ресурсами как «стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом предприятия: работающими там людьми, которые коллективно и индивидуально вносят вклад в решение задач предприятия» [1, с. 20]. М. Армстронг рассматривает управление человеческими ресурсами как фундаментальный критерий развития предприятия, стратегия управления интегрирована в стратегию развития всей организации. В рассматриваемом подходе подчеркивается важность приверженности работников миссии и ценностям организации. Человеческие ресурсы рассматриваются в качестве источника конкурентного преимущества, наряду с концепцией стратегии, основывающейся на ресурсах. Д. Гест и К. Легге, как и многие другие, считали, что стратегии работы с человеческими ресурсами необходимо интегрировать в стратегическое планирование бизнеса и использоваться для усиления организационной культуры. Управление трудом рассматривается как процесс и как система, одна из составляющих системы управления организацией.

ВЫВОДЫ

В работе было выделено шесть основных этапов становления науки управления трудом, проанализированы предпосылки возникновения и особенности развития. Несмотря на то, что первым теоретиком менеджмента считается Ф. Тейлор, предпосылки для выделения такой отрасли науки как управление людьми и попытки теоретизировать практические наработки возникли еще ранее. Формирование научных школ управления трудом происходит с учетом специфичных особенностей конкретной экономики, региона и исторического контекста. Зачастую попытки перенять зарубежный опыт в управлении трудом заканчиваются неудачей в силу специфики конкретного предприятия, отрасли либо экономического или культурного региона. Однако это исключает возможности грамотно использовать теоретические разработки, как современные, так и прошедших лет, в целях повышения социальной и экономической эффективности управления трудом.

На современном этапе формируется концепция «управления человеческими ресурсами» как наиболее адекватная вызовам настоящего времени. Однако и она не может решить существующие проблемы в области управления трудовыми ресурсами. К глобальным проблемам в сфере трудовых отношений относятся недостаточно высокий уровень качественных характеристик рабочей силы в странах с формирующимися рынками, высокая стоимость рабочей силы в развитых странах, рост безработицы, распространение «незащищенных» форм занятости, нестабильная занятость, безработица среди молодежи, неравенство в области оплаты труда. Все эти проблемы могут привести не только к падению уровня жизни, но и к распространению социальных конфликтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Армстронг, М., Практика управления человеческими ресурсами. – 8-е изд. – СПб: «Питер», 2004. – 831 с.
2. Друкер, П. Ф. Классические работы по менеджменту / Питер Друкер, пер. с англ. – 2-е изд. – Москва: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 220 с.
3. Килин, И.С. Перспективы использования моделей А. Маслоу, К. Альдорфера, Ф. Херцберга для разграничения категорий «потребность» и «интерес». / И.С. Килин// Вестці Нацыянальнай Акадэміі навук Беларусі. Серыя гуманітарных навук. – 2013. № 3. – С.61-64.
4. Костенко Е.П. Эволюция теории и практики управления персоналом в XX в. / Е.П. Костенко // Пространство экономики. - 2013. № 4. –С. 222-227.
5. Спивак, В.А. Организационное поведение и управление персоналом — СПб: Издательство «Питер», 2000. — 416 с
6. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента. – М, 1991. — 104 с.
7. Эпштейн, С. Буржуазная наука управления и неуправляемая экономика. - М. : Политиздат, 1986. - стр. 78 с.
8. Shaw Jonathan Harvard Magazine [В Интернете] // Who Built the Pyramids?. - 08 2003 г.. - 25 05 2015 г.. - <http://harvardmagazine.com/2003/07/who-built-the-pyramids-html>.

Памятка авторам статей для подачи в редакцию
«Экономические науки сегодня»

«Экономические науки сегодня» являются научным изданием с периодичностью выпуска 2 раза в год.

Автор, желающий опубликовать статью в журнале, должен представить в редакцию статью: объемом 60 000 знаков (с пробелами) для доктора наук и объемом 40 000 знаков (с пробелами) для кандидата наук (с учетом списка литературы)

Заявки и доклады принимаются в формате **Word 97-2003** по e-mail: ek.nauka.today@mail.ru, моб. тел.: +375 29 609 8269, Мазуренко Ольга Максимовна технический исполнитель (формат страницы — А4, шрифт 12 пт (для компьютера), поля — по 2,5 см с каждой стороны, расстояние между строками — 1,5 интервала).

При оформлении статьи автор должен руководствоваться следующими требованиями:

научная статья должна включать следующие элементы:

- индекс УДК;
- фамилию и инициалы автора (авторов) статьи, ее название;
- аннотацию (на русском и английском языках);
- введение;
- основную часть, включающую графики и другой иллюстративный материал (при их наличии);
- заключение, завершаемое четко сформулированными выводами;
- список цитированных источников;
- дату поступления статьи в редакцию.
- перечень принятых обозначений и сокращений (при необходимости).

Название статьи должно отражать основную идею выполненного исследования, быть по возможности кратким, содержать ключевые слова.

Аннотация (до 10 строк) должна ясно излагать содержание статьи и быть пригодной для опубликования в аннотациях к журналам отдельно от статьи.

В разделе "Введение" должен быть дан краткий обзор литературы по данной проблеме, указаны не решенные ранее вопросы, сформулирована и обоснована цель работы и, если необходимо, указана ее связь с важными научными и практическими направлениями. Во введении следует избегать специфических понятий и терминов.

Анализ источников, использованных при подготовке научной статьи, должен свидетельствовать о знании автором (авторами) статьи научных достижений в соответствующей области. В этой связи обязательными являются ссылки на работы других авторов. При этом должны присутствовать ссылки на публикации последних лет, включая зарубежные публикации в данной области.

Основная часть статьи должна содержать описание методики, объектов исследования и подробно освещать содержание исследований, проведенных автором (авторами). Полученные результаты должны быть обсуждены с точки зрения их научной новизны и сопоставлены с соответствующими известными данными.

Основная часть статьи может делиться на подразделы (с разъяснительными заголовками) и содержать анализ последних публикаций, посвященных решению вопросов, относящихся к данным подразделам.

Иллюстрации, формулы, уравнения и сноски, встречающиеся в статье, должны быть пронумерованы в соответствии с порядком цитирования в тексте.

В разделе "Заключение" должны быть в сжатом виде сформулированы основные полученные результаты с указанием их новизны, преимуществ и возможностей применения. При необходимости должны быть также указаны границы применимости полученных результатов.

Список цитированных источников оформляется по тем же правилам, что и в тексте диссертации. Список располагается в конце текста, ссылки нумеруются согласно порядку цитирования в тексте. Порядковые номера ссылок должны быть написаны внутри квадратных скобок (например: [1], [2]). Резюме (краткое содержание) статьи на русском языке объемом до 0,5 страницы с аналогичными параметрами (резюме статьи будет переводиться на английский язык. Автор может приложить резюме, уже переведенное на английский язык (обязательно с русским вариантом)).

Исключения возможны по решению редакционного совета.

Обращаем внимание авторов, что они несут ответственность за направление в редакцию уже ранее опубликованных статей или статей, принятых к печати другими изданиями.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ

Сборник научных статей

Выпуск 3

Подписано в печать с готового оригинал-макета заказчика 28.10.2015. ормат 60 × 84 1/8.
Бумага офсетная. Печать цифровая. Усл. печ. л. 25,58. Уч.-изд. л. 23,2. Тираж 102 экз. Заказ 198.

Отпечатано в Республиканском унитарном предприятии «Издательский дом «Беларуская навука».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя печатных
изданий № 1/18 от 02.08.2013. ЛП №02330/455 от 30.12.2013.
Ул. Ф. Скорины, 40. 220141, г. Минск.